



---

会計業界未来探訪⑥  
著名会計人リレーインタビュー

## 先見性と組織力で 100年会計事務所を実現する 鯨井会計グループ

税理士法人鯨井会計 代表社員 税理士 鯨井規功  
室長 岡本武志



会計業界には、圧倒的な存在感を放つ事務所があります。創意工夫により事業を発展させ、抜きんできた業績を挙げているだけでなく、その経営思想は他の会計事務所にも大きな影響を与えています。本稿では、業務ソフトウェア「会計王シリーズ」で知られるソリマチ株式会社の代表取締役であると同時に、税理士法人ソリマチ会計の代表社員でもある反町秀樹氏（写真左）が、会計人の視点から、そんな有名事務所の本質に迫ります。第6回は、茨城県最大級の総合会計事務所グループ鯨井会計（茨城県下妻市、つくば市）取材しました。代表社員の鯨井規功氏（写真右）と、室長の岡本武志氏に、会計事務所の組織づくりや、ゴーイングコンサーンの実現に向けた取り組みについて伺いました。

## 茨城県最大級の

## 総合会計事務所グループ

**反町** 前回（2013年3月号）は、神奈川県YMG林会計グループ代表の林充之先生にお話を伺いました。

YMG林会計は、都市開発が進む横浜市緑区で、地域の不動産経営の方と長期的な関係を維持するビジネスモデルを早くから構築してこれられました。

また、創業者の林勝彦先生からご子息の林充之先生への事業承継にも成功し、現在では神奈川県下最大級の総合会計事務所に発展しています。その林充之先生からご紹介いただいたのが、本日お話を伺う鯨井会計グループの鯨井規功先生です。

鯨井会計グループは、創業者である鯨井基司先生が発展させた下妻事務所と、ご子息の鯨井規功先生が独力で発展させたつくば事務所の2拠点体制を敷いています。現在では職員数100名を超える、茨城県下最大規模の総合会計事務所グループとなっています。

本日は、鯨井会計グループの取り組みをさまざまな角度から探りながら、会計事務所のゴーイングコンセンションについて考えてみたいと思います。どうぞよろしくお願ひします。

**鯨井** こちらこそよろしくお願ひします。

**反町** まず、鯨井会計グループの概要についてお聞かせいただけますか。

**鯨井** 鯨井会計グループは、昭和39年に、父の鯨井基司が茨城県下妻市で開業したのが始まりです。来年で、ちょうど創業50周年を迎えます。

税理士法人化したのは平成20年で、創業以来の拠点である下妻事務所と、平成7年開設のつくば事務所との2拠点体制を敷いています。

おもな関連会社は、鯨井行政書士事務所、社労士関連業務を行う株式会社筑波マネジメントコンサルタンツ、リスクマネジメント業務を担う株式会社つくば相統支援センターです。これらの組織が連携して活動することで、企業経営者の悩みをワンストップで解決できる体制を構築しています。

職員数はグループ全体で100名

ほど、年商は8億5000万円程度です。

**反町** 創業から現在までの歩みを教えてくださいいただけますか。

**鯨井** 当事務所は早くからコンピュータ会計に注力し、高度経済成長期と歩調を合わせて発展してきました。創業当初から、父は銀行との連携を足がかりに顧問先を増やしていきました。

例えば、当時は銀行から手形貸付で融資を受けている会社が多かったのですが、そのような会社をご紹介いただき、長期借入金に振り替えて月々の資金繰りを楽にする提案をしたのです。これが大変好評で、新しいお客様の紹介をたくさんいただけるようになりました。

**反町** 昭和30年代から銀行と連携していたのはすごいですね。基司先生は確かな先見性をお持ちだったと感じます。

**鯨井** 父は会計人というよりも、企業経営者に近い発想をするタイプです。常に一手先のことを考えて行動しているように感じます。

その父が先頭に立って拡大させて

きた下妻事務所は、私が所長を継いだ平成17年頃には40名規模になりました。

**反町** 本日、取材のためにお邪魔しているつくば事務所は、鯨井先生が一から立ち上げられたそうですね。

**鯨井** はい。資格を取得した私は、平成5年に父の事務所に入り、平成7年につくばで独立開業しました。

**反町** 下妻ではなく、つくばで開業されたのはなぜでしょうか。

**鯨井** 疑似的とはいえ、創業を体験してみたかったのが大きな理由です。本当は利根川を越えた松戸や柏あたりで開業したかったのですが、父に相談したところ、下妻事務所の職員が無理せず転動できる茨城県内に事務所を構えることを勧められました。その条件を満たしつつ、これから発展しそうな場所として、つくば市を選んだのです。

**反町** つくば事務所は単体でも大型事務所の規模を持っていますが、ここまでどのように拡大されたのでしょうか。

**鯨井** お客様から「ありがとう」と言っていただけの仕事をするこ

目標に掲げ、地道にお客様を増やしていきました。

例えば、銀行や商工会からの紹介は、ほぼ間違いなく顧問契約につながりますので、開業当初は用事がなくてもこれらの店舗を頻繁に訪ねていました。そして、「顧客からの問い合わせで返答に苦慮していることはありませんか」と聞いて回りました。

それに対して、「この相談にどう対応すればよいか困っている」といったお話をいただいたときには、月に何回も足を運び、解決策を提案しました。

銀行や商工会の方は、私の提案をもとに顧客に対応するわけですが、その結果として顧客に喜ばれ、「ありがとう」という声が寄せられると、当事務所への信頼度が増していきました。そのようにして、銀行や商工会からの紹介を増やしていきました。

また、つくば事務所はバブル崩壊後に開業しましたが、当時は時代の変わり目でもありました。中小企業が抱える悩みは、それまで節税対策などが中心でしたが、バブル崩壊後は売上拡大や利益確保が最重要課題



鯨井規功（くじらい・のりゆき）

税理士法人鯨井会計代表社員。税理士。昭和39年生まれ。専修大学大学院商学研究科卒。平成5年、有限会社鯨井会計入所。平成7年、税理士登録。同年、有限会社鯨井会計つくば事務所を設立。平成17年、鯨井会計所長に就任。平成20年、税理士法人鯨井会計を設立、代表社員に就任。

になりました。そのようなお客様の  
悩みに臨機応変に対応し、「ありが  
とう」と言っていただけだったこと  
も、つくば事務所の発展において意味が  
大きかったと思います。

**反町** 「ありがとう」ですね。「あ  
りがたい」は「有り難い」と書きま  
すが、これはめったにないことを意  
味しているそうです。めったにない  
ことだからうれしいわけですね。鯨  
井先生はその「有り難い」が「常に  
有る」事務所作りに努めてこられた  
のですね。

**鯨井** 確かにそうですね。お客様は  
めったにないようなことをしてもら  
ったときに、「ありがとう」と言っ  
てくださいます。

「有り難い」仕事とは、お客様の  
期待以上の仕事のことです。そこに  
感動が生まれ、感謝の言葉が出てき  
ます。

## 地元企業と共に生きる

**反町** 次に、グループの経営理念や  
経営方針を紹介していただけますか。  
**鯨井** 経営理念は、父が開業当初に

定めた「地元企業と共に生きる」を  
一貫して掲げています。

開業当時の下妻市は人口が3万人  
前後の小さな街で、優秀な若者が都  
会に出て戻らない状況が続いていま  
した。

そのような状況を前にして、父は  
税理士として何をすれば地域に貢献  
できるのかを考えました。そして、  
下妻を含む県西地区や県南地区の企  
業の発展をサポートすることが雇用  
を生み、優秀な若者を呼び戻すこと  
につながるという結論に達しました。

当事務所の「地元企業と共に生き  
る」という経営理念はここから生ま  
れています。

2代目の私は、この経営理念を具  
現化するため、ビジョン、ミッショ  
ン、バリエューの3つを定めました。

「地元企業と共に生きる」という  
ビジョンを達成するための具体的な  
目標が、次にご紹介するミッション  
です。

「私たち鯨井会計グループは、法  
律家としての立場を順守し、お客様  
が安心して経営していただける環境  
の整備、お客様が安心して生活して

いただける環境の整備、従業員が充  
実して就業していただける環境の整  
備を、全力でサポートします」

法律家としての立場を順守すると  
いうのは、例えば税理士法人であれ  
ば脱税に加担しないということです。  
その前提のもと、お客様が安心して

経営していただける環境の整備、例  
えば経営のサポートや事業計画、経  
営コンサルティングを税理士法人鯨  
井会計が受け持ちます。

お客様が安心して生活していただ  
ける環境の整備とは、例えば老後の  
生活環境を整えるための、保険や相  
続・事業承継を含めた相談業務など  
です。これらを含む生活サポートは、

従業員が充実して就業していただ  
ける環境の整備については、給与規  
定や就業規則などをきちんと整備し、

安心して働ける職場作りに取り組ん  
でいます。そのような環境を作るこ  
とが、職員の意欲を高め、顧問先支  
援の質的向上にもつながると考えて  
います。

最後のバリエューは、「企業経営の  
コンシエルジュ」です。コンシエル

ジュという言葉には、「会計事務所  
はよらず引受業ですから、経営の悩  
みに限らず、何でも相談してくださ  
い。それをワンストップでお受けし  
て、回答をご用意します」という思  
いを込めています。

## 2代目の役割

**反町** 本企画「会計業界未来探訪」  
では、100年事務所を体現してい  
る先生方にお話を伺っています。そ  
のような先生方のお話に通ずるの  
は、お客様と従業員を大切にする理  
念を掲げていることです。

鯨井先生にお話を伺って、鯨井会  
計グループにも100年事務所に通  
ずる理念があると感じました。

ここまで顧客に対する姿勢を中心  
にお話を伺いましたので、続いて社  
員の皆さんに対する思いをお聞かせ  
ください。

**鯨井** 私はつくば事務所を開業して  
から10年後の平成17年に、鯨井会計  
の所長の座を継ぎました。そのきっ  
かけは、前年に十数人の職員が次々  
に退職したことです。



反町秀樹（そりまち・ひでき）

ソリマチ株式会社代表取締役社長、税理士法人ソリマチ会計代表社員。税理士、ITコーディネーター。無借金経営を実践し、「人のできないこと、人のやらないこと、世の中のためになることをやる」という創業理念を推進。

退職した職員のなかには幹部も2名含まれていました。これは当事務所にとって、大変な痛手でした。鯨井会計は父が創業し、父が育てた事務所です。その経営手法は、軍隊式のトップダウン経営でした。そ

こに反発を感じる職員がいたのです。反町 軍隊式経営というお話が出ましたが、トップが強力なリーダーシップを発揮して組織を先導するのは、大きく成長する企業にはよく見られる形態です。

鯨井 おじや 仰るとおりですが、そのような価値観を誰もが受け入れられるというわけではありません。私はこのままではよくないと考え、父には会長職に就いてもらい、私が所長を継ぎました。職員が一気に十

数人も減ったのですから、確定申告の時期などは、ほとんど寝る間もない毎日でした。

このとき、共に苦勞を背負って頑張ってくれたのが、現在の幹部職員です。ですから、彼らには本当に幸せになってほしい、そのための鯨井会計にしなければならぬと日々思っています。

反町 鯨井先生のお話には大変共感します。

私が平成14年にソリマチの社長にさせていただいたきっかけは、ソフトウエアアブルがはじめて経営が圧迫されて、たくさん社員が会社を辞めたことです。

頼りにしていた幹部が抜けたりして、私もとても悩みました。一方で、残って頑張ってくれた社員もいたことで、それまでとは考え方が一変しました。

重要なのは、何をするかよりも誰のためにやるか、誰と一緒にやるかだと悟りました。

鯨井 本当にもそのとおりですね。

私の場合、資格を取って父の事務所に入ったときも、自分が後継者と



鯨井会計つくば事務所の社屋

して受け入れてもらえぬのか悩みました。先ほどお話ししたような理由で所長を継いだあとも、自分が所長でよいのかどうか悩み続けました。

しかし、経営コンサルタントの藤原直哉先生が主宰する「トップリーダー養成塾」で勉強させていただいて、会計事務所における2代目の役割が見えてきました。それは、事務所を組織化することです。

父が数十人規模まで発展させた鯨井会計を組織化するのが、2代目としての私の役割だと気づきました。そう考えたとき、私は自分が所長であることに意味があると思うことができました。

ちなみに私にとって、藤原先生との出会いは大変大きな意味を持っています。先生からは大変多くのことを学んでいます。

## 組織化の意味

**反町** 組織化というお話がありました。が、なぜ会計事務所にも組織化が必要だと思われたのでしょうか。

**鯨井** 会計事務所はある程度の規模

まで大きくなると、成長の壁のようなものに突き当たります。そして、その壁を乗り越えるのは大変なことです。

なぜ大変なのかというと、会計事務所は、基本的に一人親方の集合体だからです。つまり、税理士の仕事は、本質的に大組織向きではないということです。

税理士は、やろうと思えばひとりであらゆる仕事ができるでしょう。会計事務所はそのような人間が寄り集まっただけですから、規模が大きくなると、組織としてうまく機能しなくなっていくます。また、属人性が極めて高いので、所長税理士の身に何かがあると、それがそのまま事務所存続の危機につながります。

そのような状況を打破するためには、会計事務所を組織に変える必要があります。

鯨井会計には組織化が必要だと考えたとき、これは私に向いている仕事だと思いました。

**反町** なるほど、興味深いお話です。  
**鯨井** 鯨井会計の創業者である父は、やろうと思えばひとりでもでき

てしまう人です。万能タイプであり、圧倒的な能力で組織を先導してきました。

それは素晴らしいことではあるのですが、下で働く人間は何をやってもかなわないので萎縮してしまいます。自ら行動することを怖がり、指示待ち族になってしまいがちです。

その一方で、私は万能タイプではありません。父と同じ成果を出そうとしたら、人の手を借りる必要があります。ですから、私はつくばに事務所を構えたときから、自分を助けられる幹部や職員をどう育てたらよいのかに知恵を絞ってきました。

ひとつの転機は、平成15年につくば青年会議所（JYC）の理事長を務めたことです。JYCの理事長を務めると、日中は自分の事務所を見て、夜はJYCを運営するので、会社を2つ経営しているような状況になります。国内外での会議も多く、出張の機会も増えます。自分の仕事をたくさん抱えていたら、とても務まりません。

そこで私は、JYCの理事長になる2〜3年前から準備を進めました。人材の育成に本腰を入れて取り組み、

自分が抱えている仕事を職員に任せられるようにしたのです。それが結果として、職員を大きく成長させることにつながりました。

そのようにしてJYCの理事長を務め、任期を全うして職を退いた頃に、先ほど申し上げた十数人の退職という事件が起きたのです。

**反町** つまり、つくば事務所で組織化のノウハウを磨いたところで所長を継がれたわけですね。組織化のノウハウが、100名規模の事務所への発展につながっているのは間違いないと思います。

**鯨井** ありがとうございます。ただ実をいうと、父はまだ私に事務所を譲ったつもりはないのかもしれない。先日もお客様の前で、「私の目の黒いうちは私が経営者ですからご安心ください」と言っていましたから（笑）。

父とは経営理念も含めて考えが一致するところは多いのですが、ひとつだけ人材に関する部分だけは合いません。

**反町** リーダー先導型か、組織構築型かの違いですね。

**鯨井** そうですね。それが原因で、

瀟洒なエントランス







鯨井会計つくば事務所の所内の様子。職員の活気が感じられる

## 幹部を育てる

年に何度か衝突することもあります。その意味では、お互いに下妻とつくばで事務所を構えているのは、ちょうどよい距離感なのかもしれません。

なかでお客様に臨機応変に対応しますから、判断業務が多くなります。その基準を提供するわけです。判断基準があれば、職員はそれをもとに自らの行動を決められますし、あとから自分のとった行動を顧みることできます。

**反町** 事務所の組織化に悩む先生は多いと思いますので、組織化の取り組みについて、もう少し伺いたいと思います。まず、幹部はどのように育てられたのでしょうか。

**鯨井** 理念を整理し、浸透させるところから始めました。所長がどのよ

うに事務所を運営し、何を目指すのかを言葉に表したものがないと、幹部をはじめ職員は所長の考えが分かりません。それを理念としてまとめ、

行動指針として落とし込むことで、事務所のあるべき姿が明確になります。これが先ほど申し上げた、ビジョン、ミッション、バリューです。

**反町** この3つは、鯨井会計という組織の人格を定義したようなものではないでしょうか。

**鯨井** そのとおりです。幹部は、マネジメントはもちろん、通常業務の

**反町** 私たちソリマチ知識サービスグループにも、「SG憲章」というものがあります。これにのっとって考え、行動できる社員と一緒に仕事をしたいと思って作りました。今のお話を伺って、大変心強く感じました。

**鯨井** 憲章のような指標を掲げ、人材育成に取り組むのは重要だと思えます。

組織が大きくなると、トップひとりの力で全員に思いを伝えるのが難しくなります。だからこそ、私の考え方を理解し、同じ考え方で部下を指導してくれる幹部をどれだけ育てられるかが重要になります。

幹部ひとり10人の面倒を見られるとしたら、5人の幹部を育てれば50人任せられるのですから。

**反町** そのような人材をどうやって

育てられたのでしょうか。

**鯨井** 人材育成の基本は、山本五十六の「やってみせ、言ってみせ、させてみせ、褒めてやらねば人は動かじ」という有名な言葉のとおりだと思います。

「言ってみせ」については、お客様を訪問する往復の車中など、2人きりのときにかなり密なコミュニケーションをとっています。

また、褒めるときは、私が直接いうの間接的に伝わるのではどちらが喜ばれるかを考えたうえで、使い分けたりしています。

**反町** そこまで細やかな心遣いをされているのですね。

**鯨井** ちなみに、先ほどの山本五十六の言葉は、「話し合い、耳を傾け、承認し、任せてやらねば人は育たず」「やっている、姿を感謝で見守って、信頼せねば人は実らず」と続きます。

**反町** 経営をする人間にとっては心に響く言葉です。人に任せるのは勇気の要ることですが、それをやらなければいつまで経っても人は育たないということですね。

ちなみに、仕事を任せたら、その

職員の方が失敗することもあると思うのですが、そのようなときは、どう対応しているのでしょうか。

**鯨井** 私は、なるべく現場の職員を叱らないようにしています。人間ですから何かしら失敗はします。怖いのは、失敗を隠すことと、叱られるかどうかを判断基準にしてしまうことです。そうならないようにするためにも、職員を叱るのは最後の手段だと考えています。

## 変遷するニーズに応える

**反町** ここからは、鯨井会計グループのさまざまな取り組みについて伺います。鯨井会計の取り組みで特に有名なのは、特定の分野に特化した経営コンサルティングですね。

**鯨井** 今、会計事務所をどのような判断基準で選ぶのかというと、最も多いのは経営のアドバイスを得られるかどうかだと思います。

会計事務所側から見た場合、その業界のプロであるお客様に経営のアドバイスをするのは簡単ではありません。



せん。最低でもお客様と同等、基本的ににはお客様以上の専門知識を会計事務所が持っている必要があります。そこで当事務所では、各業界の専門家を配置し、事務所内で専門的な相談業務に対応できる体制を整えようとしています。

ただ、専門家以外はおお客様に対応できないというのでは困るので、財務・会計の観点からおお客様に気づきをもたらすサポートもしています。

これは社長さんの話を傾聴し、質問を重ねることで、社長さん自身が問題解決の糸口に気づくというものです。答えは社長さん自身が持っているという視点で対応しますから、質問をする側が特定の業界の専門家である必要はありません。この手法を会計事務所向けに体系化したのが「経営コーチ」で、当事務所でも力を入れて取り組んでいます。

**反町** 鯨井会計グループでは、現在、どれくらいどの専門分野に対応しておられるのでしょうか。

**鯨井** 医療、農業、建設業、金融の4分野です。

なかでも金融は、父が所長をして

いた頃から力を入れているものです。中小企業経営者は、融資のことを考えると、なかなか銀行に強い態度で臨めません。ですから、私たちが代わりにきちんと交渉をして、借入のお手伝いをさせていただくことに力を入れてきました。

また、建設業向けの支援としては、例えば会計担当者とは別に行政書士の担当者も置いていきます。こうすることで、建設業許可の年度更新などもスムーズに行えます。

医療経営支援では、法人設立に特化したサービスを提供しています。最近では、これらに加えて農業に注力するようになりました。

## ベトナムに進出

**反町** 話は変わりますが、鯨井先生はベトナムに進出されたそうですね。

**鯨井** ベトナムに経理アウトソーシング会社を設立し、現地の日本企業のサポートをしたいと考えています。

ホーチミンへの進出を決めたのが昨年1月のことです。それから土地を購入し、建物を建てて11月に引き

渡しがあり、12月に現地職員の募集広告、今年1月に採用面接という流れで、とんとん拍子に進んでいます。

**反町** 私たちソリマチもホーチミンに子会社がありますが、日本企業が進出してすぐに土地を買い、ビルまで建てたという話は聞いたことがありません。すばらしい行動力です。

**鯨井** あちらは貸主の権利が強く、テナント料が更新時に2〜3倍に跳ね上がっても文句もいえないと聞き、キャピタルゲインも狙えると考えて購入に踏み切りました。

建物も建てたのは、将来的に簿記学校や日本語学校の運営を視野に入れているからです。現地の方の会計スキルや日本語力を高める人材育成に取り組みたいと考えています。

**反町** 本日は、現地で法人立ち上げの指揮を執る岡本室長にもご同席いただいていますので、お話を伺いたいと思います。現地の方の資質はいかがでしょう。

**岡本** ベトナム人は日本に対する親近感が強く、親日家が多いですね。日本語に限らず、物事を学ぶ姿勢が大変前向きで、教えたことをあっと

いう間に吸収するので驚いているところです。

**反町** ベトナム法人では、現地企業のどのようなニーズを汲み取るおつもりでしょうか。

**岡本** 基本的にはこれからベトナムに進出しようとしている日系企業のサポートや、既に進出している日系企業への経理事務派遣業に注力したいと考えています。

ベトナムは複式簿記が入ってまだ数年という土地柄ですので、日系企業には税務会計をきちんとやってくれる人材のニーズがあります。

日系企業は国際会計基準にのっとりステートメント（計算書）をまとめなくてはならないので、日本の会計事務所がきちんと指導し、日本



岡本武志室長

語も話せる現地の人を派遣できるのは強みになるはずだ。

## 変化に対応できる事務所が生き残る

**反町** 100名規模まで事務所を発生させただけでなく、海外展開まで取り組まれるとは素晴らしいと思います。鯨井会計のゴーイングコンサーンが、既に確立されているといえるのではないのでしょうか。

ちなみに、鯨井先生の考える100年継続する会計事務所とは、どのような事務所でしょうか。

**鯨井** 「強いものが生き残るのではなく、変化できるものが生き残る」というダーウインの言葉通り、お客様のニーズに合わせて変化できる事務所が100年続くのだと思います。高度経済成長期のお客様のニーズは節税でした。しかしバブルの崩壊、リーマンショックを経て、今の税理士に求められているのは経営のサポートです。例えば、監査ではなくCFOという立場で、経営会議や販売会議に同席し、適切なアドバイスを

提供することが求められています。

このように、時代の変遷と共に違うニーズが出てきたときに、それをすばやく察知して適切なサービスが提供できるかが、継続の可能性を測るひとつの物差しになると思います。

逆に税理士がお客様のニーズにきちんと応えられない状況が長く続くと、業界全体が信頼を失ってしまうと思います。私は先ほどお話しした経営コーチの普及活動に取り組んでいます。それは会計業界の信頼を失ってはならないという危機意識がきっかけとなっています。

**反町** 変わり続けるお客様のニーズに合わせた提案をするには、時代に合った商品開発も必要ですね。

**鯨井** そうですね。そのためには、業界の常識を離れる必要もあると思います。ベトナムへの進出に挑戦したのも、そのような思いがあったからです。

ただし、新しいことに挑戦するためには、それができるだけの余力を蓄えることが大切です。企業の成長は、再投資できるかどうかにかかっていますから、準備も必要です。

**反町** すると、財務基盤もポイントになりますね。

**鯨井** そのとおりです。私たちの財務基盤がしっかりしていないと、お客様の財務の指導もできません。

**反町** 「紺屋の白袴」ではありませんが、自事務所のB/Sを出さない会計事務所もあるようです。

**鯨井** 当事務所も父が所長の頃は、半期に一度しかP/L、B/Sを出しませんでした。万能タイプの父は、日々の売上を聞いただけで、P/LとB/Sをイメージできてしまうのです。しかし、経営者には従業員への説明責任があります。きちんと説明して納得してもらうためにも、数字を出すことは重要です。

現在では、幹部職員は全員、当事務所の経営数値を把握しています。実務職も、管理者や主査クラスは数字を見せれば理解できるレベルにあります。

希望について教えていただけますか。

**鯨井** 私の夢は、地元を発展させることと、そのための取り組みのひとつとして、保険センターの運営を始めました。

**反町** 保険センターとはどのようなものなのでしょうか。

**鯨井** 税理士はBtoBが主ですが、保険業務や相続税などのBtoC商品も、顧問だけでなく地域の皆様にもご提供したいと考え、保険センターを作りました。保険センター2階では、ワンコインで受講できるカルチャースクールを開催しています。1階の保険センターに保険証券を預けていただければ、カルチャースクールを受講している間にライフプランの見直しが行われているという仕組みです。

父の代からの取り組みとしては、地域企業間での異業種交流を主な目的とする「種徳会」があります。昭和58年に発足し、現在の会員数は100社ほどです。会員間の情報・ノウハウ交換や、営業取引のきっかけの場にしていただいているほか、各種研究会や親睦会などを積極的に

## BtoBを超えて地域の発展に貢献

**反町** 鯨井先生の、これからの夢や



展開しています。

## 共生

**反町** これまでご登場いただいたすべての先生にお聞きしているのですが、鯨井先生の座右の銘を教えてくださいませんか。

**鯨井** 「共生」という言葉を挙げさせていただきます。共生とは共に生きるという意味ですが、地域の皆様と共に生きる、お客様と共に生きる、職員と共に生きる道を歩みたいという思いを込めています。

**反町** 鯨井会計グループの理念にも通じる言葉ですね。本日は本当に貴重なお話を伺うことができました。

鯨井会計グループの発展のキーワードは、先見性に裏打ちされたトップの判断力と行動力、そして組織の力ではないかと思いました。

私個人としては、会社を継いだ経緯や理念など、自分と共通する部分を鯨井先生の取り組みに見いだし、勝手ながらうれしさを感じました。

最後になりますが、100年事務所を体現されている事務所をご存じ

であれば、ご紹介いただけますか。

**鯨井** 大阪の日野上会計グループをご紹介します。日野上会計グループは、関与先の90%以上が黒字企業という驚異的な事務所です。

代表社員の日野上達也先生とは、日本経営コーチ協会や、藤原KAI ZEN研究会で一緒に過ごさせていただいています。お父様の日野上輝夫先生は、プロスの全国会の会長も務められ、そちらで何度かお会いしました。

達也先生は私よりも年下ですが、抜群の統率力や細やかな気遣いなど、後継者として素晴らしい資質をお持ちです。会っているだけで楽しくなる性格と朗らかな笑顔が、事務所の雰囲気にも反映されています。

**反町** ありがとうございます。それでは次回は、日野上総合事務所の日野上達也先生にお話を伺いたいと思います。本日は本当にありがとうございました。

**鯨井** こちらこそ、ありがとうございます。