



事務所経営レポート 金城敏明税理士事務所

地域の産業構造に合わせた独自サービスの展開で 地元企業と個人事業主を支える 存在を目指す

福岡市にある金城敏明税理士事務所は、
2023年11月の開設以来、九州地方と沖縄県を中心に
経営支援や税務相談を通じて顧客企業の成長をサポートしている。
地域に根差し、地元企業とともに発展していきたいという思いから、
地元の中小企業や個人事業主に密着したコンサルティングを提供。
税務、法務、財務の各専門家とも連携し、
ワンストップで包括的な支援を行っている。
代表の金城敏明先生に、
事務所の取り組みや将来像についてお話を伺った。

金城敏明税理士事務所 www.tkcorpo.com

〒814-0011
福岡県福岡市早良区高取2丁目3-23
グランドメゾン藤崎101号室
TEL：092-836-5491
FAX：092-836-5492

代表・税理士

金城 敏明 先生



■ きんじょう としあき／1973年沖縄県
島尻郡東風平町生まれ（現：八重瀬町）。医
療系の上場会社の営業を経て1999年に
日商簿記1級合格し、1999年に個人税理
士事務所入所。その後2004年に福岡市の
税理士法人に約20年間勤務し、法人、個人
事業、資産税に関する一通りの経験を経て
2023年に金城敏明税理士事務所を開業。

九州と沖縄を中心に 地域密着型で地元の中小企業を支援

—— 金城敏明税理士事務所の強みや特長についてお聞 かせいただけますか。

弊所は、九州地方と沖縄県を中心に法人および個人事業主の皆様に向けた税務・会計サービスを提供しています。地域に根差し、地元企業とともに発展し、経営支援や税務相談を通じてお客様の成長をサポートしていきます。お客様一人ひとりに寄り添い、ともに未来を切り拓くパート

ナーとして、経営全般の親身な相談相手としての役割を担うことができばうれしいですね。

弊所の特長は、提供するサービス内容や顧客ニーズに応じて多岐に渡るのですが、主に8つが挙げられます。

まず1つ目は、専門的な税務知識と経験です。入れ替わりの早い業界にありながら、弊所では、経験豊富なスタッフが継続してお客様をサポートする体制が整っています。税務に関する最新の法律や規制に精通した所員が、お客様に正確で適切なアドバイスを提供するとともに、税務調査の対応や節税対策の提案を通じて、お客様の税負担を軽減します。税務調査対応については、事前の準備や当日の立会いはもちろん、調査後もお客様に納得していただける

まで、税務署との折衝に尽力します。また、税務調査に入られにくい対策も行っています。

2つ目は、提供サービスの幅広さです。法人のお客様には、法人税、消費税、給与計算、決算業務など、継続的な顧問業務を通じて企業の経営課題を共有し、解決することで企業の発展に貢献します。個人のお客様に対しては、所得税、相続税、贈与税、資産運用に関するアドバイスをを行っています。また、起業・開業される方に向けては、起業家支援として開業手続きや資金調達支援、事業計画作成のサポートも行っています。

3つ目は、顧客ごとの柔軟な対応です。業種や規模に応じてカスタマイズされたサービスを提供し、クライアントの

成長や状況変化に応じた長期的な税務戦略の立案を行っています。

4つ目は、ITやクラウドツールの活用です。データの共有・管理をオンラインで行い、クライアントの利便性を向上しています。

5つ目は、コンサルティング機能です。単なる税務申告だけでなく、経営計画や資金繰りのアドバイスを提供すること、M&Aや事業承継に関する専門的な支援も行っています。

6つ目は、コミュニケーションと信頼関係です。クライアントとの定期的なミーティングや相談を通じて信頼関係を構築し、親身なサポートで中小企業や個人事業主の良きパートナーを目指します。



7つ目は、ネットワークの活用です。弁護士や司法書士、社会保険労務士など、他の専門家と連携することにより、総合的なサービスを提供。また、地域密着型の事務所の場合は、地元のビジネスネットワークも活用しています。

そして8つ目は、継続的な研修と知識のアップデート。税制改正が頻繁に行われるため、所員は研修や勉強会を通じて最新知識の習得に努めています。

弊所ではこれらの強みを生かし、顧客のニーズに応じた「付加価値の高いサービス」を提供し、他事務所との差別化を図っています。また、地域密着型で地元の中小企業を支援し、相続税、贈与税など資産税に特化したサービス提供にも力を入れています。

税務の専門家としての 正確なアドバイスと他の士業と連携した 包括的なサポートが強み

—— 相続業務や事業承継の取り組みについて詳しく教えてください。

相続税の申告は、申告書の作成から納付までを一括でサポートしています。不動産や株式などの相続財産の評価も行っていますし、生前贈与や遺言書作成のアドバイスを通じて相続税の負担を軽減する節税対策に加え、相続トラブル対策として、遺産分割協議が円滑に進むよう、家族間の意見調整や専門家の紹介も行っています。また、相続財産に対して、相続登記や不動産の活用提案など、資産運用の

支援もしています。このように、税務の専門家として、税制改正に対応した正確なアドバイスに加え、司法書士や弁護士とも連携し、包括的なサポートを提供できる点が強みです。

一方の事業承継には、親族内承継、従業員等への承継、M&Aの3つの方法がありますが、どの方法がお客様に最も適しているのかを考え、ベストな形で事業承継をサポートします。後継者の選定や承継方法（株式譲渡の方法）のアドバイスを行い、事業承継計画の立案を手掛けます。自社株評価の算定、事業承継税制の活用などを通じて相続税や贈与税の負担を軽減するための税務対策を行い、経営支援として承継後の経営計画や資金繰りのサポート、後継者育成の助言も行います。後継者が不在の場合は、M&Aを活用した第三者承継の検討を提案していますが、中小企業では後継者不足が課題となっており、円滑な事業承継には早期の計画策定が必要だと感じます。

—— M&Aを活用した承継はどのように行っているのでしょうか。

売却・買収の目的に応じた最適な戦略を提案し、売却企業や買収対象企業の適正な価値を算定します。まずは買収先企業の税務調査である税務デューデリジェンスを行い、M&A取引に伴う税務リスクの洗い出しや税制優遇措置の活用方法を提案。M&Aにおける条件交渉や契約書の作成を弁護士と連携してサポートし、契約交渉を支援します。M&A後の統合プロセスや税務処理についても助言を行います。専門的な税務知識に基づき、M&Aの税負担を最小限に抑えるアドバイスが可能です。また、事業承継型M&Aでは、売却先企業とのマッチングを行うことが増えていきます。

弊所の強みは、税務、法務、財務の各専門家と連携し、ワンストップで包括的な支援を提供できるところにあります。また、多くの実務経験を基に、地域の中小企業や個人事業主に密着したコンサルティングを行うことができるので、クライアントごとの最適解を提案することも可能になります。弊所が提供する相続、事業承継、M&A支援は、経営や資産運用の最適化を含む単なる税務申告にとどまらない総合的なサービスですので、特に中小企業や個人事業主にとって、私たちのサポートは安心と信頼を提供する重要な役割を果たすと思っています。

ネットの活用で新規顧客を獲得 信頼関係を構築する 地域密着型のスタイル

—— 顧客獲得に向けた取り組みについて教えてください。

インターネットを活用した営業に取り組んでいます。自社のホームページでは、たとえば相続税、法人税といった業務内容や専門分野について明確に詳しく伝え、相談窓口を設置しています。また、ブログで税務関連の情報を発信することで、検索エンジンでの露出を増やすと同時に、「〇〇市税理士」といった特定のキーワードでの検索画面で見つけてもらいやすくするため、Google広告やYahoo!広告を利用しています。さらに、FacebookやLinkedIn、InstagramなどのSNSで情報発信を行い、企業や個人と直接つながる機会も積極的に増やしています。

既存のお客様から、新しいお客様をご紹介してもらうためには、信頼関係構築が重要です。サービス満足度を高めることが良い口コミにつながります。また、ご紹介キャンペーンを行い、紹介者と被紹介者の双方に特典を提供することで、新規顧客獲得を促す取り組みを行っています。

—— その他にも何か工夫されている点がありますか。

先ほどもお話したように、地域密着型の活動を大切にしています。地域の企業や個人向けに無料の税務セミナーや相談会を開催することで、地域の皆様と接点を持つ機会を増やしています。また、地元商工会や異業種交流会などのビジネスコミュニティに積極的に参加し、顔を売ることによって、関係性の構築に努めています。その他にも、中小企業や法人に向けて定期的にニュースレターを送付し、企業に役立つ情報を発信しています。そのうえで、銀行や保険会社、不動産会社、そして弁護士や司法書士などの士業と提携し、相互に顧客を紹介し合う仕組みを構築しています。

また、オンラインツールも積極的に活用しています。クラウド会計ソフトの活用や導入を提案し、導入する企業向けにサポートを提供することで、顧客企業の利便性を向上させています。また、チャットボットやオンライン相談を導入し、お客様が気軽に相談できる環境を整備し、接点を増やしています。

所員教育こそ、 事務所の成長に直結する取り組みかつ 顧客の信頼を得るための重要な投資

—— 所員教育はどのように行っていますか。

弊所では、税務や会計の専門知識はもちろんのこと、幅広いスキルを身につけるための教育を随時行っています。税法や会計基準の学習については、頻繁に法改正が行われるため、最新の法律を学ぶ研修を実施して専門知識を習得する機会を設けています。また所員に対して、税理士資格や簿記検定、中小企業診断士などの資格取得をサポートするとともに、試験休暇の制度も整備。その他、特定分野に強みを持つ所員を育成するため、相続税や国際税務などの専門的な研修も行っています。

—— 実務面の教育はどのように行っていますか。

顧客対応力向上のため、コミュニケーション能力やプレゼンテーションスキルを磨く研修を行っています。また、決算書や申告書の正確な作成方法、財務分析のスキルを習得するための研修も行います。実務経験を重視し、先輩所員が新人所員をマンツーマンで指導する体制を整え、実際の業務を通じてスキルを身につけるOJTを実施。実際の税務相談や申告事例を基にした演習を行うことで実践力を養成しています。

—— 外部の研修なども取り入れているのでしょうか。

活用しています。税理士会や専門団体が主催するセミナーの、最新の法改正や実務に関する講座への参加を促したり、外部講師を招いた研修を行い、税務だけでなく、経営支援やマーケティングに関する講座の提供も行ったりしています。また、人間力を高める教育として、役職に応じてビジネスマナーやチーム運営スキルなどを学ぶ研修も取り入れています。

そして、キャリアパスを明確化するため、所員一人ひとりの成長目標を設定し、定期的にフィードバックを行います。税務専門職としてのキャリアと管理職としてのキャリアの両方を目指すことができる体制を整えています。

所員教育を充実させることで、顧客への提案力や対応力



の向上が期待できますし、さらに、所員のモチベーションが上がることで定着率も向上し、事務所全体の競争力を強化することもできます。税理士事務所における所員教育は、お客様から信頼を得るための重要な投資であり、事務所の成長に直結する取り組みだと考えます。

グローバル対応力を強化するとともに 地域特化型の 独自サービスも提供していきたい

—— これからの税理士事務所にはどのようなことが求められるでしょうか。

「税務」から「経営支援」への進化です。これからの税理士事務所には、従来の税務申告や会計業務にとどまらず、経営全般のアドバイザーとしての役割を強化することが期待されます。資金調達、事業計画の策定、M&Aサポートなど、企業の成長を支援する経営コンサルティング業務はもちろん、相続・事業承継のサポート、特に中小企業で課題となる事業承継を専門とした支援サービス、クラウド会計やデータ分析を通じた経営改善の提案を行うデジタル経営支援などが重要になってきます。

これにはデジタル化の推進も必須です。IT技術やAIを活用することで、業務の効率化と顧客への新しい価値提供が可能になりますし、AIを活用して単純な申告業務を自動化して税務処理の効率化を図ることで、高度なコンサルティング業務に集中することができます。また、クラウドシステム

導入支援を通して顧客企業のデジタル化をサポートし、リアルタイムでの経営データの共有を可能にします。オンライン相談が普及したことにより、地域を超えたサービス提供を実現し、全国各地、ひいてはグローバルな顧客層にも対応が可能となりました。

—— 今後どのような事務所を目指していきたいですか。

今後ますます国際化が進む中で、海外取引や外国人顧客への対応力を向上させることも必要になるでしょう。国際税務の専門知識を高め、移転価格税制や非居住者の税務など、国際的な税務課題にも対応できるよう、グローバルな対応力の強化に力を入れていきたいです。そのためには英語、中国語など多言語でサービス提供ができるようにならなくてははいけません。海外ネットワークとも連携し、国際的な専門家との連携を通じてグローバルな視点からの提案を行いたいと考えています。

事務所全体の成長を支えるためには、所員のスキルアップと働きやすい環境作りが不可欠です。そのために、研修や資格取得の支援を行い、所員の専門知識を強化し、モチベーションの向上を促します。また、リモートワークやフレックスタイム制など柔軟な働き方を導入し、働きやすい環境の整備にも取り組んでいきます。所員同士のコミュニケーションを大切にし、情報共有を円滑にすることで生産性を向上できるよう、チーム体制の強化にも注力していきたいと思っています。

—— 地域企業に向けてはどのようにアピールしていきますか。

地域の中小企業や個人を支える存在として、社会に貢献できる事務所を目指します。地域イベントへの参加などを通して、地元商工会や地域団体との連携を深め、信頼を築くと同時に、地域の特性や産業構造に合わせた独自サービスを展開し、地域特化型のサービスを提供していきたいと考えています。また、持続可能な社会を目指し、環境や社会貢献活動に積極的に取り組むことで、一企業としてSDGsへの貢献も果たしていきたいと思っています。

—— 本日はお忙しい中、貴重なお話を聞かせていただき
どうもありがとうございました。