

## お客様の「持続的成長」を支える専門集団

# みどり合同税理士法人が目指す 経営の効率化と 人材育成の推進

みどり増版  
情報センター  
高松

(株)みどり医療  
経営研究所  
高松

(株)みどり未来  
パートナーズ  
高松・東京

みどり合同税理士法人  
●アップル会計(株)  
●(株)MGアカウンティング  
●(株)みどりクラウド会計  
高松・東京

(株)みどり  
合同経営  
高松・東京

(株)みどり財産  
コンサルタンツ  
高松・東京

公認会計士  
三好貴志男  
事務所

(株)みどり合同  
ホールディングス

みどり合同税理士法人グループ

高松市と東京に拠点を構え、  
公認会計士5名と税理士12名を中心に  
「企業の存続と発展を支援するプロフェッショナル集団」として  
活動する、みどり合同税理士法人グループ。

税務会計を基軸にしつつ、  
分社化経営の推進で周辺事業の成長も達成してきた。  
他方で、子育て支援企業のモデルとして  
香川県から表彰されるなど職場づくりでも  
先進的な取り組みを進める。

「売り手よし、買い手よし、世間よし」の格言に  
「社員よし」という言葉を加えて「四方よし」をスローガンに掲げる  
三好貴志男先生に経営戦略を聞いた。

みどり合同税理士法人グループ  
代表・公認会計士・税理士

**三好 貴志男 先生**

1950年生まれ。香川県出身、慶應義塾大学経済学部卒。  
監査法人トーマツを経て、1987年に高松市にて公認会計  
士事務所を開設。みどり合同税理士法人代表社員、理事長。  
株式会社みどり合同ホールディングス代表取締役など。

## 税務会計の専門性と営業マインドの協働が強み 「事業再創生」分野で先駆的な存在に

——開業以来、会計部門の売上を積み重ねる一方、業種  
を広げてグループとして大きな成長を遂げました。原動  
力は何だったのでしょうか。

私どもグループの事業領域は、会計税務を軸に、コン  
サルティング、人材育成事業、ベンチャーキャピタルと  
多岐に分かれていまして、分野別に合計10の企業を立ち  
上げています。このうち、会計税務とコンサルティング  
部門は高松市と東京に事務所を置き、合せて60名ほどが  
在籍しています。10企業のほか、M&Aで取得した建設  
会社の経営などにも参画しており、こうした部門を含め  
るとグループ全体のスタッフは約130名になります。

私どもが成長できたのは、税務会計の専門職だけでは  
なく、金融機関や一般企業出身で営業マインドのあるス  
タッフが加わり、いわば車の両輪で事業を進めてきたこ  
とが大きいです。異業種間、異能間のコラボレーション  
が成長の原動力ですね。

グループの収益構造を他の会計事務所と比べると、会  
計専門のウェイトはそれほど大きくはないかもしれませ  
ん。ただ、税務会計を基軸に「お客様の経営を良くす  
る」「事業を承継していく」といった理念は首尾一貫し

ています。あくまで税務や会計がグループのコアにあ  
り、その周りに事業が芽吹いてきた、という構図です。

——税務会計の専門性と営業マインドの協働とは、具体  
的にどのような効果がありましたか。

私どもが得意とする「事業再創生」分野が一番分かり  
やすいと思います。一昔前だと、事業再生には厳しい資  
金繰りや倒産回避など消極的なイメージもありました  
が、最近は業績がV字回復した企業の事業承継、成長の  
ための経営コンサルなど広い意味の「再創生」に取り組  
む機会が増えています。基本姿勢として、まずはお客様の  
企業の黒字化、次に黒字後の企業の節税が二本柱です  
が、それらに加えて、事業承継なども含めた企業の存続  
と発展を直接的に支援しています。

会計の専門職だけでは、黒字化以降、企業の発展や成  
長へのコンサルティングといった次のステップへの対  
応はなかなか難しい。というのも、この段階では、もう  
一つの大事な要素として、企業の意識改革が欠かせませ  
ん。社長のマインドを変える、従業員のモチベーション  
を高める——会社全体に意識変革を起こすところま



で踏み込まなくてはならない。やはり、そういった業務は、営業マインドのある金融機関や企業出身のスタッフの方が得意です。

——こうした分野への注力を決めたのは、三好先生の経営戦略でしたか。あるいはお客様のニーズを突き詰めた結果でしたか。

お客様のニーズの高まりと、私どもの経営志向が同時並行でうまく噛み合った結果ですね。2000年前後に官民連携による再生支援協議会という仕組みが導入された当

初から、私どもも制度を勉強しながら実務に関わる機会が増え、お客様の具体的なニーズに接していく中で、本格的に取り組んでいきました。

グループのトップとして、私は顧客第一主義で自分たちの仕事に取り組めるかどうかが大切だと常々思っています。ですから、「事業再生」も、お客様のニーズにお役に立てることを全部提供するんだ、との意気込みで取り組んできました。当時、事業再生の実務をしっかりと担える組織が少なかったこともあり、銀行などから案件を紹介される機会も増えていきました。

——アメーバ経営の長所をうまく生かす一方、実践する過程で課題はありましたか。

会計的に独立した会社組織をいくつも運営していくため、グループ全体としてマクロで会計を分析する際にはどうしても数値管理が複雑になってしまいます。会社別に出てくる数字を連結し、日常的に数字を合わせていかななくてはけません。こうした課題の解決にはクラウド型の会計システムが最適だと考え、『発展会計』を導入することにしました。

具体的には、グループ全体を1社に見立てて、各会社をそれぞれ一つの部門として処理する仕組みを構築しています。専門的にいえば、本支店間勘定のような細かい処理が発生するので経理業務が煩雑になりがちですが、『発展会計』のおかげで業務の効率化を図れました。例えば、データの読み取り作業なども非常に簡単にできるので、基本の仕訳はExcelファイルで作成して、そのデータを『発展会計』に読み込み、最終的に複雑な処理を完了していくという業務フローです。実際に『発展会計』を使う中で感じることは、一旦読み込んだデータに訂正が生じて、一から作業をやり直したいときに「読み取り」の履歴機能で全部消せるなど、現場のユーザー目線で細かい点までよく設計されているな、という点ですね。

——複雑な会社の経営形態に合わせて『発展会計』をうまく運用しているのですね。

使い勝手の良さやカスタマイズの柔軟性を高く評価しています。一人のスタッフが異なる二つの組織に属するケースなども、『発展会計』なら容易に対応できますね。私どもの場合、一人のスタッフが税理士法人と会計法人の両方に属しているケースがあります。法人別に業

績管理をする際、業務内容や所属部門によるクロス集計など複雑な処理が必要ですが、『発展会計』は簡単かつ正確に対応できます。

こうした複雑な処理機能は、多くの会計ソフトで上位機種にしか備わっていないことが多く、リーズナブルな価格帯で対応できるのは『発展会計』しかないと思います。ですから私どもでは、クライアント先で複雑な経理処理が必要な方にも『発展会計』の利用を勧めています。



## 「アメーバ経営」実践で分社化を推進 複雑な会計処理を『発展会計』で解決

——グループが急成長を果たす中で、トップとして心掛けてきた点は何でしょうか。

グループ全体の特徴的な取り組みとしては「アメーバ経営」の実践があります。これは京セラ創業者の稲盛和夫氏が提唱した考えで、企業を小集団（アメーバ）に組織化し、小集団ごとに時間当たりの採算の最大化を図る手法ですが、私たちは分社化という形でこのアメーバ経

営を採り入れ、およそ8人を1単位として会社を興しています。

アメーバ経営は、管理会計としてのメリットがしばしば強調されますが、人材育成の観点でも、経営者意識を持つリーダー、つまり共同経営者を育成することができます。さらに、8人程度のチームだと、一人ひとりがより強い責任を持って仕事に向き合える長所があります。

## 事務所概要



- ### みどり合同税理士法人グループ
- 本部 香川県高松市栗林町1丁目18-30 みどり栗林ビル
  - グループ企業
    - ・みどり合同税理士法人 ・アップル会計株式会社
    - ・株式会社MG アカウンティング ・株式会社みどりクラウド会計
    - ・株式会社みどり合同経営 ・株式会社みどり財産コンサルタンツ
    - ・株式会社みどり未来パートナーズ ・株式会社みどり医療経営研究所
    - ・株式会社みどり合同ホールディングス ・公認会計士三好貴志男事務所

- 1987年 香川県高松市に「公認会計士三好貴志男事務所」を開設
- 1988年 「アップル会計(株)」設立
- 1990年 「(株) デジタルバンク」、「(株) 戦略財務研究所M&Aセンター」設立
- 2001年 持株会社「(株)みどり合同ホールディングス」設立 (会計事務所では全国初、株式交換による共同株式会社)
- 2002年 経営コンサルティング業務開始 (現「(株)みどり合同経営」)
- 2003年 「(株)船井財産コンサルタンツ高松」 (現・(株)みどり財産コンサルタンツ) 設立 東京事務所を開設
- 2004年 「みどり合同税理士法人」設立

- 2008年 「(株)みどり合同経営」が「(株)みどり合同M&Aセンター」を吸収合併
- 2010年 「(株)みどり合同経営」より経営コンサルティング部門を分社により設立 (社名引継)、M&A部門を「(株)みどり未来パートナーズ」へ社名変更。「(株)MGアカウンティング」設立
- 2011年 「(株)税ショップコーポレーション」設立、インターネット専用会計事業を開始
- 2014年 辻・本郷税理士法人とみどり合同税理士法人が業務提携 「(株)みどり医療経営研究所」設立 東京共同会計事務所と(株)みどり財産コンサルタンツが業務提携
- 2016年 高松市栗林町に自社ビルオープン、事務所を移転 「みどりビジネススクール」開校





## BPOビジネスの新モデルで地域振興の旗振り 会計業界の働き方改革でも先駆的な存在に

——今後の目標についてお聞かせください。

一番力を入れたいのは事業承継分野です。事業承継から派生するビジネス機会としてM&Aのさらなる展開も視野に入れていきます。必要に応じて、私どものグループ自体で企業を承継させていただくような、そうした投資銀行的な事業の展開も視野に入れていきます。

もう一つは、ビジネス・プロセス・アウトソーシング(BPO)分野の事業拡大を目指しています。会計の記帳代行的なBPOには従来から取り組んできましたが、より発展した形で、支払いから請求管理、給与計算なども含めてお客様のバックオフィスをまるごと引き受けられる仕組みを考えています。

この新たなBPOビジネスについては、地域振興の一助にしたいとの思いがあります。大都市の企業のバックオフィスをお引き受けして、それを香川県の私どものオフィスが担うことで地方でも雇用機会や仕事を増やせるのではないかと。

これまで色々と研究を進めてきて、東京と大阪の一部上場企業クラスの業務を担える仕組みが整いつつあります。やはり、一部上場企業クラスですと会計も複雑な業務が多いので、私どもの職員の専門性向上、トレーニングや研修にも力を入れているところです。今後は大都市の会計事務所がライバルになりますから、高い専門性と効率的な業務遂行が欠かせません。

——会計事務所から始める、地方創生の画期的なビジネスモデルですね。

グループとして、「Uターン」や「Iターン」の人材確保をこれから増やしていく計画です。昨年、東京で開かれた香川県主催の「移住フェア」でも、一番行列ができていたのが就職斡旋コーナーだったそうです。やはり、移住に関心があっても仕事がないことには始まらない。だから、地方の空洞化や少子高齢化を食い止めるためにも、会計事務所にもできることがあると思っています。

BPO業務の拡大に関しては、女性が働く機会拡大にもつなげたい。グループとして平成29年度の「高松市子育て支援中小企業等表彰」に選ばれました。受賞に際しては創業以来、希望者全員が育児休業を取得し、職場復帰してきた実績が評価されました。現在、グループ本部(高松市)事業所内保育所の設置を準備して、来年度に開設する予定です。

税務会計を軸に「異能集団」を自負し、「多様な価値」を尊重し、衆知を集める。その上で、こうした地域社会の期待に応えていくことも、私どもの使命だとスタッフ全員に伝えています。会計業界も働き方改革の必要性が指摘される中、みどり合同税理士法人グループとしてスタッフが働きやすい環境づくりや地域社会への貢献に努め、先駆的なモデルを築いていきたいですね。