

## 保険を活用した医業経営支援で 躍進を続ける芦田合同会計事務所

税理士法人芦田合同会計事務所 代表社員 税理士 荒木 敬雄  
社員税理士 公文真貴子  
株式会社神戸アシスト ファイナンシャルプランナー 鈴木久美子

税理士法人芦田合同会計事務所（神戸市中央区）は、創業 50 年を迎えた老舗事務所であり、医業経営支援において兵庫県屈指の会計事務所グループである。創業者と血縁関係のない事業承継により、9 年前に代表社員に就任した荒木敬雄氏（写真）は、先代の芦田泰輔氏の理念をしっかり受け継ぎ、常に顧客のニーズを先取りしながら相続などの新規サービスを打ち出し、事業の柱を増やしている。それらのサービス展開にあたっては、女性の視点を取り入れつつ、生命保険も活用している点が特徴的である。荒木代表と、社員税理士の公文真貴子氏、株式会社神戸アシストのファイナンシャルプランナーの鈴木久美子氏に、同社の取り組みの詳細について伺った。





荒木敬雄先生

## 創業当初から 経営コンサルティングに注力

—— 本日は、神戸市の税理士法人芦田合同会計事務所の代表社員である荒木敬雄先生、社員税理士の公文真貴子先生、株式会社神戸アシストのファイナンシャルプランナーの鈴木久美子さんにお話を伺います。

荒木先生には以前（2009年1月号）も弊誌にご登場いただきましたが、あらためて貴社の沿革を簡単にご紹介ください。

荒木 芦田合同会計事務所は、1967年6月に創業者の芦田泰輔によってマンションの一室からスタートしました。先代は大阪の日本経営

創業者の菱村先生、名古屋の名南経営創業者の佐藤先生などと同じ世代で、親交もあったようです。

また、新しいものをどんどん取り入れる性格で、創業当初から経営計画策定支援システムを導入して、顧問先企業の経営改善に積極的に取り組みました。1981年には経営コンサルティング事業部を立ち上げ、4年後にLCAコンサルティンググループに入会しています。

—— 貴社は医業経営支援に強い事務所として有名ですが、前回の取材ではコンサルティング事業を継続するなかで、自然に医療機関の顧問の割合が増えていったと仰っていました。

荒木 はい。調剤薬局向けの「調剤くん」というソフトの開発がきっかけのひとつです。



公文真貴子先生

人を利用した節税対策を伝授され、一人医師医療法人のなかったころからこれを積極的に活用し、多くのMS法人を設立しました。

これが「芦田合同会計は節税を提案してくれる」と評価され、ご紹介につながりました。

また、青年税理士連盟に入っていた先代は、税務署と争うことも辞さない、闘う税理士でした。税務署と解釈が真っ向から対立しても全く引かず、最後は向こうが折れたという話もあるほどです。このような、税務署に対する強い姿勢もドクターに好まれ、口コミで評判が広がっていきました。

—— 次に、荒木先生が事務所を承継された経緯について伺います。

荒木 私は1995年11月に入所しました。大

学卒業後、会計事務所に勤めていた私は、当時住んでいた丹波市と、家内が住んでいた岡山の中間にあたる神戸市西区あたりで転職先を探していました。ちょうど阪神淡路大震災の年でしたから神戸は大変な就職難でしたが、たまたま芦田合同会計事務所のグループ会社が募集していたのです。先代とは面接で初めて会い、「今の事務所をきちんと辞めてから来なさい」とアドバイスされました。

入所後も私からすれば、先代は雲の上の人で、一緒に仕事をするにはあまりありませんでしたが、それでも年に数回エレベーターで会うと、ぼろっと仕事のヒントをくれました。

そのような感じでしたから、事務所の承継を打診されたときは正直言って驚きました。身内

## 「創造、開発、奉仕、豊かさ」

—— 事務所の経営理念を教えてください。

荒木 先代が開業時に考えた「創造、開発、奉仕、豊かさ」です。これは「創造力を発揮して新商品を開発する。そして奉仕の精神でお客様に接し、お客様と共に豊かになる」という意味です。

先代はよく、「帳面付けに未来はない。一方だけが得をする関係は長続きしないから、常に創造力を働かせてお客様に喜んでいただくことに力を尽くせ」と言っていました。私もその精神を引き継いでいますし、次の

世代へ伝えていかなければならないと肝に銘じています。

—— 今はまさにそういう時代ですから、芦田先生の先進性を表す理念といえますね。

荒木 はい。私は昭和の経営者タイプという先代とはかけ離れています。ほとんど新しいことを取り入れ、お客様に満足していただくことも、当事務所の職員も豊かにするというところに日々挑戦しています。私に足りないところを優秀なスタッフが補ってくれることで、会社全体としてうまく回っているという感じですよ。

## 女性の視点も加えた 生命保険の活用

—— 貴社は付加価値業務として生命保険にも力を入れていますが、ここからはその具体的な取り組みについて伺います。

荒木 私が入社した22年前の時点で、チーム単位で目標を設定して取り組むなど、生命保険にはかなり力を入れていました。

「経営者は孤独で、大きな責任とリスクを負う。だから経営者というものは、自分に何かあったときに備えて、職員や家族のためにしっかり保険に入り、万全の体制にして思い切り働けばいい」という思いは22年前からずっと変わっていません。



鈴木久美子氏



芦田合同会計事務所のオフィス

道に乗って借金が少なくなってきたら貯蓄タイプに転換するといった形です。

最近では、相続対策としての保険の要望がとて増えています。相続関連の業務は専門性が高く、しっかりと知識が求められますから、当社で一番保険に詳しい鈴木を中心に、スタッフ全員のレベルアップを図っています。

——では、公文先生と鈴木さんに、現在の業務において保険をどのように活用されているか伺います。公文先生からお願います。

**公文** 相続について、相続税の申告は以前からお手伝いしてきたのですが、それ以外のご相談については司法書士や弁護士の方へのご紹介が主でした。しかし、まず当社に電話をくださったお客様に対し、相続に関するサービスをワンストップで提供できれば、お客様が負担されるコストの削減につながるという発想から、2009年に行政書士法人神戸相続サポートセンターを設立しました。

2015年1月1日から相続税申告のボーダーが下がったこともあり、一般の方からの税務相談も増えていきます。その中には、死亡保険金に、相続人一人につき500万円の非課税枠があることをご存じない方がいらっしゃいます。

そういった、保険を節税に使えることをご存じない幅広い層の方々に役立つ情報をお伝えし、保険を使った節税のお手伝いをするのが多く

なっています。

——鈴木さんは保険に一番詳しいそうですが、もともと保険関係の仕事をされていたのですか。  
**鈴木** 私は東京出身で、短大卒業後事務系のOLを経て、24歳のとき東京の企業内代理店の損保部門に就職しました。結婚し夫の転勤で退職してから、出産・育児を経て損保代理店に勤めておりました。

こちらには会計事務所のスタッフとして入社したのですが、ご縁があって保険部門の仕事させていただいております。  
——現在はどのような仕事をなさっているのですか。

**鈴木** 顧問先様への新しい保険のご提案や保障の見直しなどをさせていただいております。

監査担当者がおお客様とお話の中で、保険をお勧めしたほうがよいような場合には、現在の状況などを考えて、最適な保険商品のプランをご提案させていただいております。

監査担当者が資金繰りをきちんと把握させていただいておりますので、お客様に最も必要なプランを立てることができ、他の保険プランナーには絶対に負けないと自負しています。

**荒木** 当事務所のおお客様の半数以上はクリニックですが、決定権を握っているのは、多くは院長ではなく奥様です。鈴木は同じ女性として、奥様のお気持ちを考えていますので、かなう者

はいません(笑)。

——そういえば、今日は2名の女性が同席されていますね。

**荒木** はい。鈴木もそうですが、公文という女性の幹部がいることも、芦田合同会計事務所グループの大きな強みです。私自身を含めて男性は、遠くは見えても近くが見えません。目標に向かって突き進み、振り返ると誰も付いてきていなかったという経験を何度もしています。そこで今年からは、まず幹部に相談してコンセンサスをとるようにしているのですが、公文は私をはじめ男性が見えていないところを逐一指摘してくれるのです。

——女性の視点が加わることで、より緻密な計画策定が可能になるわけですね。

**荒木** そのとおりです。グループの方向性を決めるうえで、現チームは極めて有効に機能しています。

——現在は何社の保険商品を取り扱っているのでしょうか。

**荒木** 主要なところは6社ほどです。今年からMMPGの外部提携委員長を務めていることもあり、最近特に損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険さんとお付き合いでする機会が増え、関係も強化されています。

## スタッフの潜在能力を引き出し 成長を目指す

——最後に一人ずつ、今後の抱負を伺います。鈴木さんからお願います。

**鈴木** 4月に保険料率が改定されて以来、お客様に心からお勧めできる保険商品が少なくなっておりますが、最近では認知症などの介護系に興味を持ち、講習や研修、セミナーを受けています。これからは亡くなったときの保障だけでなく、働けなくなったときの保障についても、お客様に広く知っていただきたいと考えています。事故や病気で働けなくなると、とてもお金がかかるうえに収入がなくなってしまう。そういうケースはまれとはいえ、あり得ることをお客様にお伝えし、備えていただきたいと思っています。

——公文先生はいかがでしょう。

**公文** 雑誌などに、「いざれ会計事務所の仕事はなくなるのではないか」という話題が出ています。確かに機械でできることは、なくなっていくと思います。

では、「なくならないものは何か」と考えると、「人にしかできないこと」だと思っております。例えば、お客様の意向を聞いたり、希望に沿った商品を紹介したりすることは、人にしかできな

いことだと思えます。

ですから、税金を計算して帳面を付けるだけでなく、コンサルティング業務に軸足を移し、お客様の立場に応じた最適な提案ができるよう、幅広い分野の方々とコラボしていきたいと考えています。

——最後に、荒木先生をお願いします。

**荒木** 当事務所には、医業や相続といった柱がいくつかあります。それらの事業を、外から優秀な人材をスカウトしたり引き抜いたりして伸ばすのではなく、現在のスタッフでさらに伸ばしていこうと考えています。

私は、人間には無限の可能性があると思います。脳で通常使っている部分は8%といわれるように、眠った能力がたくさんあるはずなんです。当事務所には、保険は鈴木、相続は公文、医療はこの人、税務はこの人というように、各分野に強いスタッフがいます。それぞれが最高の力を発揮すれば、どこにも負けない会計事務所になれるだけのポテンシャルがあると確信しています。

ですから、私が何よりも大切にしたいのは人であり、現在のスタッフです。現在のスタッフ全員がお互いを高め合いながら、最高のチームを目指します。

——本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますの発展に期待しています。

## 相互に刺激・向上し続ける 会計事務所と生命保険会社の 未来志向な関係

税理士法人芦田合同会計事務所／株式会社神戸アシスト

荒木 敬雄  
公文真貴子  
鈴木久美子

損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社

神戸開発支社 支社長 山田一夫  
支社長代理 谷口亜弓

税理士法人芦田合同会計事務所（神戸市中央区）は、乗合代理店として各社の生命保険を20年以上にわたり取り扱っている。医療機関をはじめとする顧客に対し、最適な保険を吟味・選択してきた同事務所が近年、特に提案する機会が増えているのが損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険の保険商品である。人とのつながりを重視する同事務所が、同社の保険を選ぶ理由について、芦田合同会計事務所の荒木敬雄氏、公文真貴子氏、鈴木久美子氏と、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険神戸開発支社の山田支社長、谷口支社長代理にお話いただいた。

### 相互に高め合う関係を構築

——ここからは、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社の神戸開発支社の山田支社長と谷口支社長代理にもご同席いただきます。まず担当者の谷口さんに、芦田合同会計事務所の影響を伺います。

**谷口** 前任者から引き継いだ当初は、これだけ立派な事務所を担当するということで、とても緊張しました。そして初めて訪問したときは、皆さんが保険商品のことを深く理解していることを知り、素直に「すごい」と思いました。

——山田支社長はいかがでしょう。

**山田** 最初に伺ったとき、まず荒木先生の素晴らしい人間性に引き付けられました。そして鈴木さんやスタッフの皆様が、あくまでお客様目線、お客様本位で選んだ保険商品を提案されているという印象を受けました。

——続いて荒木先生に、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険の印象を伺います。

**荒木** 私が直接お会いする保険会社さんは少ないのですが、山田支社長は当社のイベントなどに気軽に参加してくださるので、すぐに親しみを覚えました。

谷口さんは、MMPGの会合に参加したとき、所長先生たちから引っぱりだこでした。当事務所の鈴木が、監査担当者の保険レベルを上げるために開いた勉強会でも、谷口さんに講師をお願いすると満席でした。これは生まれ持った才能だと思います。

——現場の鈴木さんの印象はいかがですか。

**鈴木** 何かあると、まず谷口さんに電話するほど頼りにしていますし、いろいろなことを教えていただいています。例えば損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険さん以外の商品でも、保険の給付金の支払いがどうすればスムーズにできるのか質問すると、ご自分の分からないことは調べて教えてくれるのです。

**荒木** 勉強会でも、謙虚な姿勢で分かりやすく教えてくださいます。

——谷口さんが、自社以外の生命保険に関する



山田一夫氏



谷口亜弓氏

る質問に答えたり、勉強会の講師を務めたりするのは、どういう思いからでしょうか。

**谷口** 芦田合同会計事務所に伺うたびに、自分も刺激を受けるからです。これだけ多くの保険会社の代理店をしながら、それぞれの保険商品をきちんと理解して提案している会計事務所は少ないと思います。

保険業法の改定前からそれを意識されていて、「あとで『なぜこの保険を売ったのだろう』と思うような提案は絶対しない」と仰るのを聞いたとき、もっと勉強しなければならぬと思いました。

また、鈴木さんから教えていただく他社の情報もモチベーションアップにつながるので、私が調べて分かることはお伝えしています。

山田支社長は大変親しみやすいお人柄です。もちろん保険商品も大事ですが、まず人としての距離感の近さがうれしいですね。オヤジギャグが好きなことも最近分かりました（笑）。  
会計事務所は心理的なハードルが高いのか、

—— お互いが刺激を受けて高め合う関係といえますね。

### 顧客本位の姿勢と安心のサポート体制のマッチング

—— 保険の活用を通じて顧客に喜ばれた事例はありますか。

**鈴木** たくさんありますが、例えば診査の結果、お客様が予定していた契約にお入りいただくのに「条件」が付くことになったとき、谷口さんにとても上手にフォローしていただいたので、「仕方ないね」と納得していただきました。

**谷口** このように条件が付く場合、「高くなっ  
ほかの保険会社さんは遠慮がちです。朝、当事務所に寄ってコーヒーを飲んでくれるくらい距離感であれば、保険に弱いわれわれも会計の仕事をしなが最新の情報を開けたりします。レクリエーションへの参加などを通じて、さらに親しくなりたいと思っています。  
谷口さんは本当にフットワークが軽く、こちらの心を先読みしたかのように動いてくれます。ただただ「すごい」と感心しています。  
—— 谷口さんは、これから芦田合同会計事務所とどのように仕事を進めたいとお考えですか。  
**谷口** 先ほど、相続や介護の分野のサービスも充実させるというお話がありました。弊社もそのお手伝いを通じて勉強させていただきながら新しいマーケットの開拓に取り組み、一緒にサービスを提供できるようにしたいと思っています。

—— 最後に、山田支社長からメッセージをお願いします。

**山田** 荒木先生が仰ったとおり、企業は人と人とのつながりが最も大事だと思います。荒木先生は、何年前かに立ち上げた「虎の穴」（荒木先生が、若手のスタッフに対して今までの学びや経験、気付きをしっかりと伝える場）の取り組みを見ても、人材育成に長けておられることが分かります。われわれも芦田合同会計事務所様の取り組みを見習い、勉強させていただきた

でも、それだけの保障が必要だから仕方ない」という選択肢もあると思いますが、芦田合同会計事務所様はお客様のことを第一に考え、「ほかの保険会社を追加提案したら、トータル保険料を安く提案できるのではないか」という道も探ります。一歩、二歩先を考え、リスクヘッジもしながら提案していらっしゃるのです。代理店ではない自分が、そういう経験をやる機会が少ないので、ありがたいと思っています。

—— 公文先生はこれまでの話を聞いて、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険に対する印象はいかがですか。  
**公文** とても心強いですね。他社の商品も数多くあるなかで、お客様にとってベストの保険をお勧めしたいという前提で考えると、商品の説明、お客様のフォローなどをきちんとしてくださる保険会社であれば、安心してご紹介できます。安心の得られるサポートという点が、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険さんの大きな魅力だと思います。

### 二人三脚で新規マーケットの開拓を目指す

—— 荒木先生は、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険に対する要望などはありますか。  
**荒木** 第一印象のところでもお話ししたように、

—— 荒木先生は、健康応援企業を目指す弊社は、  
「Link（リンククロス）」という健康サービスブランドを立ち上げました。「いざというときに保険金をお支払いする」という従来の役割だけでなく、「病気になるように支援する」「健康なまま長生きできるようにお手伝いする」ことを掲げています。活動の一環としてウェアラブルデバイス「Fitbit（フィットビット）」を使って社員の健康管理を進めています。こういった取り組みも含めて、会計事務所の先生やスタッフの方、お客様にご提案させていただければと思っていますので、よろしくお願いたします。

**荒木** お付き合いが太くなる一番のポイント  
は、鈴木のところ足繁く通うことです。常に最新の情報を提供し、密に連携してくださる保険会社ほど当事務所の提案数が多い気がします（笑）。  
**山田** ぜひ朝、コーヒーを飲みにも伺わせていただきます！  
**荒木** お待ちしています。  
—— 本日はありがとうございました。皆様のさらなる躍進を祈念いたします。