



会計業界未来探訪⑭——著名会計人リレーインタビュー——

企業と人の成長を通じて  
100年事務所を目指す三澤経営センターグループ

株式会社三澤経営センター代表取締役 三澤壯義氏（左）、ソリマチ株式会社代表取締役 反町秀樹氏



三澤壯義（みさわ・たけよし）

株式会社三澤経営センター代表取締役。公認会計士、税理士。昭和25年生まれ。中央大学商学部卒。監査法人勤務を経て、昭和55年に三澤公認会計士事務所開業。昭和57年、株式会社三澤経営センター設立。平成18年、株式会社財産ネットワークス仙台、相続手続支援センター仙台設立。会計・財務・税務を通じた経営支援をはじめ、相続、事業再生、M&Aなどこれまで蓄積したノウハウであらゆる業務に対応している。

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、抜きんで業績を上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が、会計人の視点から、そのような有名事務所の本質に迫ります。第14回は、宮城県屈指の会計事務所グループ「三澤経営センターグループ」取材しました。創業者の三澤壯義氏に、成長を基本精神に据えた事業展開による100年事務所の具現化に向けたさまざまな取り組みについて伺いました。

### 宮城県トップクラスの 会計事務所グループ

**反町** 本日は、三澤経営センターグループの代表である三澤壯義先生にお話を伺います。

三澤経営センターグループは、宮

城県屈指の会計事務所グループです。創業時からの強みである医業経営支援だけでなく、さまざまな分野にわたるコンサルティング業務を通じて、地元企業と地域の発展に貢献しています。

**三澤** こちらはこそよろしくお願います。本日は三澤先生に、顧問先のゴールングコンサーンを支援する100年事務所の果たすべき役割について、さまざまな視点から伺いたいと思います。本日はよろしくお願います。

**反町** まずは三澤経営センターグループの概要を教えてください。三澤 当グループは、三澤公認会計士事務所を母体とし、株式会社三澤経営センター、株式会社財産ネットワークス仙台、相続手続支援センター仙台、東北M&Aセンターから構成されます。

三澤公認会計士事務所は昭和55年の開業です。その2年後に、会計法人として三澤経営センターを設立しました。会計・税務・財務支援をはじめ、経営戦略や事業計画、人事などのコンサルティング、医業経営コ

ンサルティングが主な業務です。事業部の一部門として、杜の都社会保険労務士事務所もあります。

財産ネットワークス仙台と相続手続支援センター仙台、東北M&Aセンターは、それぞれ青山財産ネットワークス、相続手続支援センター、日本M&Aセンターとの連携会社です。全国各地のエリア・パートナーと連携しながら、財産コンサルティング、相続手続きや相続税申告の代行、中堅・中小企業の友好的M&Aといった業務を行っています。

**反町** ゼロからのスタートだったと聞いていますが、これまでの歩みを振り返っていただけますか。

**三澤** 高校時代、理系だった私は恩師に公認会計士という職業を紹介され、目標をそちらに切り替えて、大学4年のときに公認会計士第二次試験に合格しました。

卒業後は、東京で7年間、監査法人に勤めました。大企業とばかり仕事をしているうちに、小さい会社を大きくするお手伝いをしたいと思うようになりました。

ある事務所の先生から、朝鮮戦争

の特需の際、始業前から会社を作りたにお客様が並んでいたという話を聞き、自分が入り込む余地はないのではないかと感じつつ、世代交代もあるはずだからなんとかなるだろうと思い、故郷の仙台で独立開業しました。

ただ退職金も出なかったため、大田出版社に勤めていて、私よりも年収が多かった家内の退職金を借りて、お客様ゼロからスタートしました。

**反町** そこから約30年で、東北屈指の会計事務所グループを作り上げたわけですね。現在の従業員数は何名ですか。

**三澤** パートも含めると40人を超えています。

**反町** 三澤経営センターグループといえば医業経営支援で有名ですが、開業当初からこの分野で強みを発揮されていたのですか。

**三澤** 最初のお客様が、父の知り合いのドクターでした。また、開業から数年後の昭和60年に医療法人制度が改正され、いわゆる「一人医師医療法人」の設立が認められたことも追い風になり、医業経営支援が中核

事業のひとつに育ちました。MMP

G（メディカル・マネジメント・プランニング・グループ）にも参加し、昭和63年から常務理事を務めています。

**反町** MMPGには、私も勉強のために、準会員として加えていただきました。

**三澤** 現在、医療系のお客様は社会福祉法人やMS（メディカルサービス）法人にまで広がっています。

一方で、経営について知るための勉強も続け、さまざまな会社の相談を受けるようになりました。

例えば、株を上場したいというお客様の指導をしたり、これからはフアイナンシャルプランニング（FP）業務が柱になると思います。米国のP（業務が柱になる）か視察に行ったりしました。

最近では、開業当時と違って製造業のお客様が減り、IT関連のサービス業や介護、繁華街の飲食店などが増えています。

### 会社と人の成長を目指す

**反町** 次に、経営理念についてお聞

きます。

**三澤** 「顧客第一主義を会社の基本精神とし、緻密な配慮のもとに絶えずサービス資質の高揚を図り、誠心誠意職務に当たるとともに、自己の人生に対する責務を果たし、己の人的成長を達成することにある」というものです。

「人生に対する責務」とは、右肩上がりのベクトル、すなわち成長を意味しています。

**反町** もう少し詳しくお聞かせください。

**三澤** 私は、京セラ名誉会長の稲盛和夫氏を塾長とする「盛和塾」仙台の代表世話人をしていますが、稲盛さんは、宇宙の真理は右肩上がりのベクトルだと仰っています。

宇宙は最初、水素原子が高温・高圧のなかで固まって爆発し、膨大なエネルギーが放出されてヘリウムに変化し、そのヘリウムが固まってさらに温度と圧力が上がって爆発し、次の元素が生まれることを繰り返して生成されたということです。

人間も、誰でも成長したいと思はずです。特に男性は、こうしたい、



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。

繰り返りや決算対策に向けた巡回経営指導、新規事業のリスク回避の各種シミュレーション、M&A時における税務・法務面の対応、店頭公開基準クリアのための支援などを行います。

「経営コンサルティング」では、「会社をよくしたい、成長させたい」という経営者の願いに応えるべく、「財務業績向上」「顧客満足度の向上」「企業の対応能力」「人材の育成と革新の視点」の4つにポイントを絞り、企業経営の健全化と永続的な事業の発展を目指します。

「企業再生コンサルティング」は、後継者不在などの悩みに応じた事業再生のコンサルティングを行います。例えば、M&Aなら連帯保証を外すことができ、後継者不在の企業が創業者利益を実現する方法としても有効です。

「相続支援」は、相続という突発的な事態に際し、遺族年金・不動産名義変更・相続税の申告など多岐にわたるご相談に対応します。税理士や司法書士等の作業も一元化して手続きを代行するので、時間も費用も節約できます。

また、中小企業はもちろん、病院や診療所、福祉施設でも人事の問題は避けることができません。そこで「人事・労務コンサルティング」では、経営者と従業員が納得して働ける環境をつくるために、お客様企業ごとに最適な業績連動型人事評価制度を設計します。

**反町** これまでの会計事務所業界のトレンドを網羅していますね。なかでも企業再生コンサルティングは、顧問先のゴーイングコンサーンを支える会計事務所にとって、極めて重要な役割だと思えます。

**三澤** M&Aは10件ほど手がけたのですが、実は全てグループ内でマッチングできています。

**反町** それだけ顧問先と意思の疎通が密接に取れているということですね。

**三澤** ええ。会社の実情を見極める目がないと、的確なアドバイスもできませんから。先手がけたクリニックの承継案件は、融資をお願いした銀行から、譲り渡す人と引き継ぐ人、銀行の三者がウイン・ウインのよい案件を紹介してもらったと感謝

されました。

M&Aについては日本M&Aセンターで研修したり、企業再生についても事業評価はこうやるといったことを勉強しました。ちなみに、当グループの提供するサービスは全て自身が学んで実践したものです。

**反町** しかも、他に先駆けて着目し、始めていらっしゃる。

**三澤** 相続についてはいかがでしょうか。

**三澤** 仙台市内に十数カ所ある葬儀社と提携し、身内を亡くして相談に来られた方に渡す、必要な手続きをまとめたファイルのなかに、当社の案内も入れていただいています。

例えば、お子さんが東京で会社勤めの場合、不動産や銀行口座の名義の書き換えといった一切の手続きを代行します。

**反町** 葬儀社との業務提携はとても有効な方法ですね。

**三澤** 相続の問題は、身近なものになりつつあります。先日、老人ホームで亡くなった方のお身内が、お世話になった社会福祉法人に土地を寄付したいという話があり、地元紙の記事になりました。このような寄付

は、これから増えてくるのではないのでしょうか。

米国では遺言書を作る人が多いのですが、日本人はなかなか書こうとしません。そういう私もまだ書いていません。

**反町** 最近では日本の富裕層も専門家に資産管理をお願いする人が出てきているようです。

**三澤** そうですね。財産ネットワークス仙台は、そうしたニーズを見越してつくったところもあります。最終的には、複雑な税務の問題や運用も含めて、資産の問題は財産ネットワークスの業務分野という形にしたいと考えています。

**反町** ホームページのメニューには「接遇コンサルティング」もありません。接遇コンサルティングを行う会計事務所は聞いたことがありません。

**三澤** これも医業経営支援の一環です。クリニックでは、患者がドクターと話す時間よりも、スタッフと接触する時間が長く、スタッフの接遇で印象が悪くなるのを避けるために、JALのCAをしていた方をお願いして、セミナーを実施しています。

こういう世界をつくりたいという思いが強いでしょう。

**反町** いわゆる「男のロマン」ですね。

**三澤** そのとおりです。

**反町** 私の父は昨年11月に他界したのですが、やはり稲盛経営のファンで、「自利利他」「私心なかりしか」「物心両面の幸福を追求する」といった精神は、当社の経営理念にも受け継がれています。ですから、三澤先生が仰ることは大いに共鳴します。

### 多種多様な サービスラインアップ

「これぞよい」と満足するのではなく、常に高みを追求していく姿勢が、三澤経営センターグループの成長の原点といえそうです。

**三澤** ありがとうございます。

**反町** 三澤経営センターのホームページを拝見すると、トップに「大きな桁の数字も小さな数字の積み上げがあつてこそ」とありますね。

**三澤** これは監査法人に勤めていたときの実感がもたっています。監査の仕事を経験したことで、数字に対する恐れがなくなりましたし、大きな数字を見ても驚かなくなりま

した。会計に対する冷静な見方も身に付いたのが、監査法人に勤めてよかったと思うことです。

**反町** ホームページを拝見すると、会計・税務・財務支援に加え、多種多様なコンサルティング、ファイナンス、コンサルティング、ベンチャー支援、公会計、人事・労務、相続・資産税と極めて多岐にわたる分野でサービスを提供されています。

先ほど伺った医業経営支援のほかにも、たくさんさんの強みを持っていらっしゃるという印象です。

**三澤** 当グループの特徴としては、医業経営指導、相続・資産税、M&A・事業承継、経営計画の指導、FP・ライフプラン業務のサポートの5つが挙げられます。具体的には、いくつかの経営支援プログラムをご用意しています。

まず、経営管理の中枢に当たる「会計・税務・財務支援」では、毎月の会計・税務対策をはじめ、資金



当初はなかなか参加していただけなかったのですが、最近では医師が危機意識を持って率先してスタッフを参加させています。

### ベンチャー支援や 公会計にも注力

**反町** 次に、最近注力されている分野について教えていただけますか。  
**三澤** ひとつはベンチャー支援です。きっかけは、平成10年に東北大学がベンチャーを育成するための機関としてつくった、未来科学技術共同研究センターの経営顧問に就いたことです。

このご縁で今、東北学院大学の教授が設立した会社をアドバイザーしています。この会社では、非接触の動力伝達機構、つまりギアを開発しています。強力な磁石を使い、例えば金魚鉢のなかにあるファンを、外から回すことができます。素人考えではアローアンス(遊び)が大きすぎて不正確ではないかと思うのですが、極めて正確です。

**反町** それは、日本を変える技術か  
**三澤** 最初は全く分からなかったのですが、公会計分野の先達である佐賀の諸井会計グループの諸井先生に教えていただきました。勉強した結果、例えば売上が200億円だが出納帳しかなく、固定資産の減価償却明細もない会社をイメージすると分かりやすいのではないのでしょうか。そのような会社の決算書を作るには、まず事業用資産とインフラ資産を棚卸しして、推定でもいいから償却明細を作り、債権債務を拾い出して開始バランスシートを作ります。出納帳しかないのです、その財務データを公会計のソフトに読み込ませると、収入と経費支出はそのまま処理

もしれませんね。  
**三澤** ええ。世界で唯一の技術ですね。メリットとしては、ギアには油を差す必要があるし、ほこりもたまりませんが、非接触であればそれらの問題はなくなります。例えば、新聞の印刷工場などにはもってこいでしょ。

**反町** 東日本大震災後の企業再生にも取り組んでおられるそうですね。  
**三澤** ええ。私は事業再生について勉強しているとき、この仕事が生まれたきっかけは阪神・淡路大震災であることを知りました。当時は経済が好況だったので、銀行は被災した企業に追加融資したものの、二重ローンです。数年後には倒産が相次ぎました。そこから、事業再生の仕事が出てきたわけです。

東日本震災が起きたとき、債権買取機構が必要だと考えた私は、七十七銀行や東北財務局などにそのような仕組みを作るべきだと訴えました。さらに、おおまかな骨格を簡易書きにして、知り合いの参議院議員に渡したのが5月です。そうして

できます。残った固定資産の取得とといった仕訳は、資本的支出と修繕費として処理するという流れです。  
**反町** 宮城県にも潜在的なニーズはかなりありそうですね。

**三澤** ええ。大原簿記学校で公会計検定を始めて、自治体の職員に受けてもらうことでスキルアップにつながる仕組みをつくっているところですよ。

### 組織と人材育成の仕組み

**反町** ここまでに伺ったさまざまなサービスを、どのような形で事業展開されているのでしょうか。

**三澤** 三澤経営センターは、経営支援部、医療福祉事業部、公会計指導部、人事・労務コンサルティング事業部に大きく分かれます。

経営支援部は、業務の柱である会計・税務・財務を基盤としつつ、お客様企業の経営をトータルにサポートします。

医療福祉事業部は、病医院の開業から事業承継に至るまで、全ての問題に対応し経営を支援します。さら



に、介護事業者になるためのノウハウなど、社会福祉分野のコンサルティングもワンストップで提供します。公会計指導部では、公会計制度に関する研修会の実施、資産評価を含めた固定資産台帳の作成支援、公会計専用ソフトの導入・運用支援、財務書類の作成支援、公営企業会計の

サポートなどを行っています。

人事・労務コンサルティング事業部では、労働社会保険手続き、給与計算業務のアウトソーシング、人事考課制度の導入や目標管理制度の構築など、人事・労務面から企業が発展するための仕組みづくりを支援します。

業界に活力がみなぎる日を目指して、1社でも多くの中小企業とその経営者の皆様を支えていくことが私たちの使命だと考えています。

**反町** 三澤先生は、会計事務所のM&Aにより規模を拡大しようという構想はありますか。

**三澤** 私は性格的に専門職が向いているようで、拡大という方向性はあまり考えていません。

**反町** 規模を追求するよりは、中身を充実させるということですね。

まだまだ先の話だと思いますが、グループの承継についてもお考えですか。

**三澤** 子どもは3人いますが、何も決まっていないというのが正直なところです。長男は米国の大学に進み、向こうで会計士になったのですが、トライアスロンに熱中してハワイに移住してしまいました。現在は日本の大手損保が買収した再保険会社で働いていて、日本に来ることもありません。

真ん中の娘には、会計士か税理士の婿をと思っていたのですが、この3月に商社マンと結婚してしまいま

した。ドバイに本拠を置くエミレーツ航空のCAをしているときに知り合ったそうです。

今、手元にいるのは末の息子だけで、私の会社で修業中です。先輩たちに認められるだけの力をつけなければ、社長にはなれないと言っています。

**反町** ご子息は2人とも、三澤経営グループを後継するための修行をしているようなものですか、先が楽しみです。

私は4人兄弟の3番目です。兄は医者になり、姉は外に出て、下に妹がいますが、父が病気で倒れて「後はお前しかいないから」と言われ、覚悟を決めて勉強して資格を取りました。

### 座右の銘

**反町** このシリーズでは、登場されたすべての先生にお聞きしているのですが、三澤先生の座右の銘を教えてくださいませんか。

**三澤** 「宇宙の真理は右肩上がりのベクトル」です。

**反町** それらの事業を担う人材は、どのように育成されていますか。

**三澤** 会計事務所の仕事はどういうものかを覚えてもらうために、日々の監査業務を記録する監査調書というものがあります。一種のマニュアルといえます。

また、毎月1日は研修に充てています。外部のセミナーにも、積極的に参加させています。私から指示する場面もありますが、希望があればどんどん行かせています。

**反町** 受講者は、戻ったら学んだ内容を月々の研修に取り入れたいものではないでしょうか。

**三澤** 仰るとおりです。

**反町** 当社でも毎年1回、全社員を集めて合宿を実施していますが、毎月1回、1日かけて研修を実施するのは素晴らしいと思います。

人材育成で力を入れているポイントはどこでしょうか。

**三澤** われわれは専門職ですから、とにかく勉強しないことには仕事をとこなせません。新人にはよく、会計事務所に就職すると、新人社員でもトップが会ってくれるし、あらゆる

相談が持ち込まれるから、勉強して自己実現を図る機会はたくさんあると話しています。

**反町** 会計事務所の仕事の価値をしっかりと伝えることで、自らの仕事に誇りを持てるのは素晴らしいことですね。

### 経営者のベストパートナー

**反町** 三澤先生の今後の展望、夢などを聞かせてください。

**三澤** 私の夢というか、三澤経営センターグループの目標は、中小企業経営者が抱えるあらゆる悩みに応えられる、ベストパートナーとなることです。そのために、われわれは専門分野を極めつつ、幅広い情報と最新のノウハウの提供に努めていきます。それにより、日本の企業の99.7%を占める中小企業が安定的に会社経営を行えるようになれば、これに勝る喜びはありません。

成長意欲のある企業、新たな需要を生み出すベンチャー企業、そして病院や医院、介護事業など日本の産

**反町** 本日、いろいろお話を伺って強く感じたのは、三澤先生が大変な勉強家であり、グループで展開している事業を全てご自身で実践・継続されていることです。

仙台にいながら時代のニーズを的確にキャッチして事業化し、ノウハウを蓄積しながらグループを成長・発展させてきたことが、よく理解できました。特に、十数年かけて実を結ぼうとしているベンチャー支援のお話は、とても夢のあるエピソード

として強く心に残りました。100年事務所の具現化の好例を見せていただいたと感じます。本日は本当にありがとうございました。

**三澤** こちらこそ、ありがとうございました。

