

# 最先端の技術と知識を駆使して 顧問先の財務体質を改善する

## 税理士法人 UAP

昨年来の不況で、日本経済は底這いのまま年の瀬を迎えることとなった。欠損企業の割合は過去最高レベルに達し、国全体の法人税収も、史上初の赤字となることが明らかになっている（平成21年度上半期）。

何も明るい材料が見出せない中で、企業はどう行動していけばよいのか？

「いまは大企業でもピーク時の7割程度に売上げが下がっており、数年は上がらないといわれています。すると、どこかで3割分の経費節減をしなければならない。この動きは、いずれ中小企業にも波及してくるでしょう」

こう語るのは、東京・千代田区に本拠を構える税理士法人 UAP の代表社員・平野和俊税理士。もう一人の代表社員・後宏治税理士もこう指摘する。

「日本企業の場合は大企業から中小・零細企業まで、間接部門の経費が掛かりすぎている。だからすぐ赤字になるわけで、ここをどう効率化していくかが、今後の課題でしょう」

間接部門の肥大化という問題に対し、UAP では一つの解決策を用意した。それが「経理アウトソーシング」という業務だが、これは従来の記帳代行とは全く異なるもので、関与先の財務体質をも変えようとするものだ。

また、資産家個人に向けたサービスでは、「信託」という未開拓の分野を積極的に活用、今までにない商品の開発に力を注いでいる。

グループ全体の総力で斬新なサービス提供を目指す税理士法人 UAP を取材した。

### ● 間接コストを減らし利益体質に改善

都内有数の大規模事務所出身の平野・後

税理士がUAP(United Accounting Partners)を立ち上げたのは平成15年。順調な成長の波に乗り、設立3年後の平成18年には税理士法人化を果たす。現在はスタッフ20名を擁している。

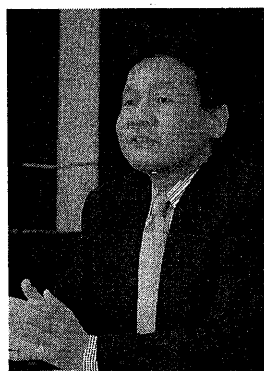
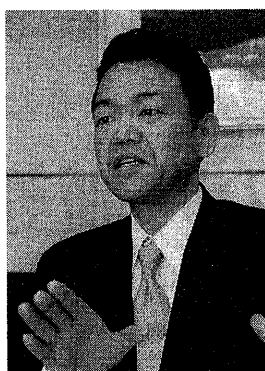
平野税理士も後税理士も、もともと資産税のプロフェッショナル。UAP の顧問先にも不動産ファンドが多く含まれていた。ファンドの関与では、税務のみならず経理業務、入金・支払業務も依頼されることが多く、これらの業務をいかに効率よく処理していくかが焦眉の急となった。こうした中、さまざまな試行錯誤で生まれたのが、UAP 独自の経理アウトソーシング・システムだ。

当初はファンド向けのみのサービスだったが、「これは一般事業会社にも使わない手はない」ということで、事務所のパッケージ商品として関与先に紹介を始めた。

その具体的な仕組みは、インターネットバンキングを通じた日常支払業務、売掛金・買掛金の消込業務、そして給与計算業務等を統合業務システムで処理し、仕訳を自動的に作成するというもの。日常業務から仕訳までが直結することにより、迅速・正確な月次決算の作成とコスト削減が可能となる。



「経理アウトソーシングの本質的な目的は、慣習化している非効率なビジネスプロセスそのものを見直すきっかけをつくることなんです」——平野税理士はこう強調する。支払業務や売掛金・買掛金の管理、在庫管理にUAPが携わり、資金繰りの効率化を図っていく。



税理士法人UAP  
東京税理士会麹町支部  
●事務所  
東京都千代田区  
内幸町2-2-2  
富国生命ビル11階

社員税理士  
平野 和俊 (左)  
ひらの・かずとし  
社員税理士  
後 宏治 (右)  
うしろ・こうじ

「同時に、人海戦術に頼った間接部門の件費を直接部門に振り替えることで、会社の経営そのものを好転させることにもつながります」と後税理士も話す。本来、営業部門や企画部門に投入すべき人員が、経理や総務などのコストセンターに配置されている。これをアウトソーシングによりシフトすることで、より利益を生みやすい体質に改善できるというわけだ。

もちろん、このシステムを運用していくためには、高度のIT技術や金融知識が求められる。それゆえにUAPサイドもスタッフの教育・研修には気を配っている。

「ただ単に早く処理すればよいということではなくて、いかに顧客のニーズをとらえてプログラミングができるかということが最も重要」(平野税理士)。高品質のサービスを維持していくためには、目に見えない努力も必要ということだ。

## ●業界初の信託会社を設立

UAPが最近力を入れているもう一つの業務は、資産税事案への信託の活用。こちらのサービスは、グループ法人の(株)UAP信託を介して顧客に勧めている。

信託は従来、信託銀行が大型案件の証券化などで活用するのみで、一般の資産家が相続や事業承継に使える商品は限られていた。

こうした状況に風穴を開けたのが、平成19年の信託法の改正。受益者連続型信託などの多様な信託の設計が可能になるとともに、信

託業法の改正も併せて行われ、信託銀行以外の会社にも信託業務の受託が門戸開放された。

しかし、その後2年あまりが経過したものの、信託の活用事例が増えたという話はほとんど耳にしない。「信託の仕組みそのものがまだまだ普及していないことに加えて、肝心の受託機関が登場していない」と平野税理士はその理由を挙げる。「それならば、自分たちの手で信託会社を作ってしまう」ということで、今年8月にUAP信託を設立。税理士法人を母体とする管理型信託業の登録としては、我が国第一号となった。

「信託のメリットは何より柔軟性と確実性。受託者が入ることによって遺言よりも確実に執行されるし、設計の自由度が高いので資産家のあらゆるニーズに対応できます」(後税理士)。

少子高齢化の中で、信託へのニーズは着実に増えていくという。資産家が相続・贈与や事業承継に関してまず相談をする相手は、やはり税理士だろう。

「今後は全国の税理士の先生方の資産税コンサルのツールとして、ぜひUAP信託をどんどん利用していただければと思っています」

「先生方には司令塔として信託に関与していただくこととなります。申告に必要なデータは先生方にすべて提供しますので、お手をわずらわせず、かつ、長期的に資産家の指導に集中して関与していただくことが可能です」

税理士にとってはビジネスチャンスというだけでなく、この新しい社会制度を広げることが、中小企業オーナーや資産家の幸福をバックアップすることにもつながる。今後のUAPの活動に注目していきたい。(竹)