



事務所訪問

林高宏税理士事務所

2004年の目標は お金のホームドクターだ!!

鹿児島市で開業する林高宏先生は、国税局出身。国税局に12年間勤め、加治木税務署（加治木町）を最後に退職。税務署で培ったノウハウをもとに、顧問先を指導。とりわけ、経済が厳しいなかにあって、基本の記帳指導、資金繰り、借入金の返済計画に力を入れています。

PROFILE



所在地 / 鹿児島県鹿児島市下荒田
4-21-33

TEL / 099-284-1555

FAX / 099-250-5430

設立 / 96年5月

職員数 / 3名

導入システム / ACELINK

「私が顧問になったからには、お金がふえましたといってもらいたい。しかし、このご時世、もう節税する必要がない。とすれば、お金の総合的な専門家として、どれだけ知恵を出せるかです」と林先生。

「これが、実にカンタン明瞭。いってみれば家計簿の変型です。まず、現金の出入りを記入する、裏に領収書を貼る、備忘録をつける、という

自ら考案した
記帳フォームが大好評

問先を指導しています。

現在の指導の重点は記帳指導、資金繰り、借入金返済計画の3つ。

まず、記帳については、顧問先が使っているのが、先生自身が考案した記帳フォームです。



社員はACELNKを使いこなす

「当時は、私は法人税や間接税の税務調査を担当していましたが、私には知識がほとんどない。しかし、税務署では何も指導していません。ただ、「取ってこい」というばかりで、それでは「納税者が気の毒」と、先生は税務署がこれまで所得税について、どういう対応をしてきたのか調べてみたそうです。すると、所得税部門に記帳指導の担当者はいない。形だけで、ほとんど機能してはいませんでした。そこで、ひらめいたのが、前出の記帳フォームで、先生は開業以来、これを使用。結果、顧問先とのやり取りは非常にスムーズだそうです。」

「記帳フォームの代わりに簡易帳簿を使ってもかまわないんですが、記帳もれがあったりすると結局、かえって手間がかかってしまう。個人の場合でも、記帳フォームにしたがって、事業用のお金とプライベートのお金はキチンと分けて、事業のお金を毎日、数えるようにすれば、申告時にあわてずに済みませう。」

この記帳フォームは顧問先に大いに喜ばれました。そして、3年前には『元税務調査官が教える税務署に睨まれない帳簿術』（東京・エール出版）という単行本にもなりました。

「顧問先から『これはゼツタイに役に立つ。出版するべきだ』とすすめられたんです。本が出ると、業界ではなかなか本音が言いづらい。よくここまで書いてくれたという声も聞きました。」

現在、先生の「税理士シリーズ」は、『元税務調査官が教える税務署に睨まれない確定申告の書き方』『良い税理士・ダメな税理士辛口採点』など、計6冊が発行されています。



林高宏先生

弁護士と組んで民事再生事案を手がける

60(昭和35)年、鹿児島市生まれ。高校時代に恩師に勧められ税理士になろうと決意。鹿児島ラ・サール高校を卒業後、同志社大学(京都)に進学。在学中に3科目を取得し、国税局に勤める。「国税局をめざしていたわけではありませんが、保険をかけたら受かったんです」

96年、12年間勤めた税務署を退職。鹿児島市で独立開業した。「最初は文字通り、ゼロからのスタート。年収600万円を棒に振るのは勇気がいりました。しかし、ほどなく弁護士とネットワークを組み、民事再生法の事案を手がけるようになった。」

「税理士は生きている会社の面倒しかみない。弁護士は死にかけてからが勝負。税理士とは別世界。新分野を開拓していきたいと思った。事務所も忙しくなる。「鹿児島の民事再生第1号も手がけまし

た。会社が生まれ変わると人間がイキイキしてくる。税理士にとっての喜びでした」

現在、顧問先は約60件。税金についての講師を依頼されることが多い。

趣味は、ミステリー小説を読むこと。学生時代は推理小説研究会のメンバーで、アガサ・クリスティ、横溝正史のファン。現在も所長室の壁は、すべて書庫が占めているほどの本好きだ。



先生は税務署OB、所員には商工中金OBがあり、強力なタッグを組む

高額な生命保険が 資金繰りを圧迫

ふたつめの指導の課題は資金繰りだといえます。
「顧問先の最大の悩みは、やはり資金繰りです。そして調べてみると、悪化の最大の原因は、生命保険への加入と掛金なんです。しかも極端な

話、死んだらいくら入るのかさえ知らずに契約しているケースが非常に多い」と。

そこで、先生は自身の加入保険で分析してみたそうです。すると、たちまちわからなくなることが出てきた、と。

「私の生命保険は10年更新型で、現在の掛金が毎月4万2000円、10年後は毎月6万7000円。いった

いどつという利率になっていくのか問い合わせたら、概算では、10年ごとに年間48万円が7万8129円になり、339万円になると。そんな大金が払えるわけがありません。そこで、安い保険に変えられないか、どういう生命保険の組み立て方をしたらいいのかを研究することにしました」

その結果、小規模企業共済と国民年金基金に行き着いたそうです。

「小規模企業共済と国民年金基金を上手に組み入れていくと、小規模企業共済は年金としても使えるし、退職金としても使える。さらに、国民年金

基金には死後保証と同じ効果がある。やっと、つかみ所がわかった。他の税理士さんにもこのことを知ってほしいですね」

そして、先生はすべての顧問先の生命保険、損害保険等を見直したそうです。そして、三つめは、借入金の返済計画です。

「返済計画が間違っている」と火の車になる。1億円を5年で返済する、という約束で、銀行から融資を受けた顧問先がいた。銀行側は「優良なお得意さんだから金利を安くした」と。しかし、私が計算してみたら確実に資金がショートすることがわかった。これが制度会計の限界。単年度で売上、利益、経費を見ているから長いスパンで捉えられない。何とか長期スパンでモノを見る感覚をつかんでほしい」と。

そこで、先生は顧問先がなるべく理解しやすいようにと、決算書をキャッシュフローデータベースに変換して、数年分のデータを分析しようという試みや、利益予想、税額予想などを行っているそうです。

顧問先の通信簿を 出すのが夢だ

ACELINKを導入したのは、00年5月。記帳指導がしやすいシステムというのが選択の理由でした。

「私は顧問先に記帳指導をするとき、書きやすい日計表を書いたらいいんですと言ってきました。顧問先は簿記の資格を持っているわけではありませんが。たとえば、クルマにガソリンを入れたときは車両関係費でもいいし、燃料費でもいいし消費品費でもいい。わからなければガソリン代でもいい。ACELINKは勘定科目を自由に設定でき、まさに私の考え方にピッタリで、非常に魅力的なシステムだと思いました」

そのほか、顧問先データについては、売上、預金、借入金の返済などを、毎月、かならずチェックしているそうです。また、顧問先管理簿というファイルをつくり、返済金や所得、取引銀行などの主要データを管理しています。

「税理士はお金のホームドクターですから。これは税務

署時代のノウハウなんです」

ところで、先生がここまで顧問先に対して記帳指導を徹底させる理由のひとつは、顧問料を安くしたいからだ。

「税理士についての不満でよく聞くのは、顧問料が高すぎる、先生が来てくれない、税務調査のときに何も主張しないということ。話がわかりにくいというのがあります。ならば、顧問先がのぞんでいないサービスはカットして、その分、安くしてあげた方がいい」と。代わって、先生が考える新商品は「借入金の返済計画」です。「これから先、ニーズがあると思う。企業が生き残るためにはリストラシカありえないですから」

また、04年に実現したいのは顧問先の通信簿

「昔からの夢です。記帳状況、資金繰りなどを5段階評価して点数をつけて出した。数字がいちばん説得力がありますから」

たえず顧問先の「体調」に気を配り、適確な処方箋を差し出す林高宏税理士事務所。04年のご発展をお祈りいたします。