

佐々木康貴氏

ささき税務会計事務所 所長 税理士 AFP

東京都港区北青山に事務所を構えるささき税務会計事務所は、レジャーホテル業界に強い税理士・会計事務所として業界内では広く知られた存在だ。2009年に同事務所を開業した所長の佐々木康貴氏は、開業前に勤務していた税理士事務所時代から、23年にわたってレジャーホテル業界に携わってきた実績をもち、本誌においても連載などでおなじみの人物である。

税理士事務所に就職して

はじめて担当したのがレジャーホテル

——税理士としてレジャーホテル業界に携わるようになった経緯を教えてください。

佐々木 もともと叔父が税理士で、父親も一時期その手伝いをしていたことがあり、子どものころから私にとって税理士は身近な職業でした。立教大学で経営を学び、就職や将来について考えはじめたとき、最初はなんとなく銀行や保険会社などの分野に進もうと就職活動をはじめたのですが、父や叔父の勧めもあって方向転換。大学卒業後2年ほど簿記の学校で勉強をして、1996年に都内にあった税理士事務所に就職しました。

そこで、最初に担当したのがレジャーホテルの運営会社だったのです。

——その税理士事務所は、レジャーホテル業界とのつながりが強かったのですか。

佐々木 レジャーホテルと、病院などの医療施設をメインに手がけている事務所でした。

当時は全国展開している大手レジャーホテル運営会社と主に取引をしており、私が就職して以降、金融機関からの紹介などもあって、レジャーホテル企業との付き合いがふえていきました。

私自身はひとつの業界だけに固執しなかったのが、不動産会社など幅広い業界を手がけさせてもらいましたが、メインはやはりレジャーホテル企業の仕事

で、いろいろな経験と知識を身につけることができました。

——その後、独立して2009年にささき税務会計事務所を開業されます。

佐々木 前の税理士事務所時代に担当していたいくつかのレジャーホテル企業さまとは、独立後も引き続きお付き合いさせていただくことができました。

独立する際に、競争が厳しい税理士業界で生き残っていくためには、他には負けない得意分野をもつことが必要だと考えました。自分にとってはレジャーホテル業界が、まさにその得意分野だったので。

いろいろ調べてみると、レジャーホテルを専門で取り組んでいる税理士は、全国でもほとんどいないことがわかりました。それならば、レジャーホテルを得意分野とする税理士として打ち出していこうと考え、積極的な顧客開拓を進めてきました。

売上げよりもキャッシュフローが重要 運営がしっかりした会社が生き残る

——税理士の立場から現在のレジャーホテル業界をどのようにみられますか。

佐々木 以前と比べて売上げやルーム単価の低下が顕著になるなか、経営者も非常にシビアな視点をもちはじめていると感じています。

そうした状況を打開するために「とにかく売上げアップを」と考える経営者も

いらっしますが、税理士の視点から見ると、本当に重視しなければならないのは利益率であり、安定したキャッシュフローの確保です。

——安定したキャッシュフローを確保するためのポイントとしては。

佐々木 企業規模や店舗数によっても、取組み方は変わってきますが、一言でいえば、コスト管理を含め、ホテルの基本的な運営にしっかりと取り組んでいる企業は、キャッシュフローもしっかり残している傾向が指摘できます。

経営者が運営現場の末端まで目が行き届かなくなって、運営がずさんになってしまっているような状態だと、当然のことながらキャッシュフローに大きく影響してきます。

もちろん、売上げ自体が極端に落ち込んでいる場合は、キャッシュフロー云々以前に、まずは売上げアップが求められるわけですが、そうした場合も、単純に目先の売上げだけに固執するのではなく、経営を長期的な視点で捉えることが重要です。

——税務対策というと、まっさきに「節税」をイメージされる経営者も少なくないと思います。

佐々木 昔は「税金対策のためにベンツを購入した」なんて話をよく聞きましたね(笑)。ただ、「節税」とは、単に“税金を少しでも払いたくない”という発想ではなく、“事業で得た利益を、いかに

ホテル運営会社にとって税理士は 最も身近なコンサルタント もっと税理士を活用してほしいですね



1971年東京都生まれ。立教大学卒業後に税理士を志し、簿記学校で勉強した後の1994年に渡邊貞太郎税理士事務所勤務。2009年に独立してささき税務会計事務所を開業。

会社名/ささき税務会計事務所
本社/東京都港区北青山3-5-14 青山鈴木硝子ビル7F
代表者/佐々木康貴
設立/2009年
従業員/13人(パート含む)
URL/http://sasaki-taxoffice.com

企業の成長戦略に活かすか”という視点で取り組むべきです。キャッシュフローをきちんと残し、企業として安定成長を目指すのであれば、適切に税金を支払うという視点も重要です。

——そうしたことを身近で相談できるのが、税理士という存在なのです。

佐々木 業界では、税理士のことを単に「経理の書類を渡したら処理してくれる人」としか捉えていない経営者も、まだまだ少なくありません。その会社の経営状態を把握している税理士は、ある種のコンサルタントのように的確なアドバイスをしてくれます。とくにレジャーホテル業界の経営者の方々は、普段付き合いのある顧問税理士をもっと“活用”してほしいですね。

——とはいえ、佐々木さんのようにレジャーホテル業界に精通した税理士の存在もまた、貴重ですよ。

佐々木 長く業界に関わっていないければわからない部分もありますし、私のように得意分野にしていれば、それだけ幅広いアドバイスをすることができます。いわばビジネスパートナーとして経営をサポートさせていただきます。

▶ 大学アメフト部のネットワークも活用
充実のスタッフ体制で顧客をサポート

——学生時代はアメリカンフットボールをしていらしたそうですね。

佐々木 高校時代からはじめて、大



高校から大学まで7年間アメリカンフットボール部で活躍。立教大学アメフト部「St. Paul Rushers」時代の仲間は、いまでも公私にわたって付き合いがあるという



学卒業まで7年間打ち込んでいました。1934年に創立した伝統ある立教大学アメフト部「St. Paul Rushers」は卒業生も含めて非常に連携が強く、いまでもSNSなどを通じて連絡を取り合っています。

私自身、現在St. Paul Rushersの会計監査をボランティアで担当しています。大学スポーツは、時代とともに様変わりし、いまはスポンサーがついたり、父兄から多額の寄付金を集めるので、会計もきちんとしなければなりません。

また、アメフト部のネットワークを通じて、ささき税務会計事務所の仕事を手伝ってもらうことも多いです。いまでも私の先輩の代で女子マネージャーをやっていた方がパートとして手伝ってくれていますし、繁忙期には現役のアメフト部員にアルバイトとしてきてもらうこともあります。

——いま、事務所のスタッフは何人ですか。

佐々木 私の名前が前面に出ているため、私1人だけの事務所と思われがちですが、現在社員が8人、パートさんなども含めると13人体制です。社員のなかには、税理士としてレジャーホテル業界に関わってきた経験をもつ者もおり、それぞれが担当企業をもっています。クライアントからの信頼も篤く、頼りになります。

——今後も引き続きレジャーホテル業界に関わっていくお考えですか。

佐々木 他業界の手伝いをさせていただくこともありますが、まさきに得意分野と言えるのはやはりレジャーホテル業界です。税理士ならではの長期的視点で、経営者をはじめレジャーホテルに携わるすべての人々の“人生設計”をも支えられるようなサポートをしていきたいと考えています。

——本日はありがとうございました。