



税理士法人アグリコンサルティング
清田会計事務所
代表税理士

清田 幸弘

都市近郊農家の経営・相続支援に
ピンポイントで特化。

さらに本格的なコンサルティング
会社を目指していきます。

日本のプロフェッショナルシリーズ
日本の会計人 第288回

日本の会計人

国の根幹を成す農家や漁業。それらの第一次産業が食の安全やエネルギー危機に直面している。さらに現状の農家や漁業経営者たちは、経営不振や後継者問題、相続問題といったことに頭を悩ませている。こうした状況下「農家を救おう!」と頑張っている税理士がいる。横浜にあるアグリコンサルティングの清田幸弘氏である。清田氏は、都市近郊農家の経営・相続支援に特化し、農家の救世主となってきた。開業11年目を迎える清田氏に、税理士を目指した経緯と、農家の支援に至った理由、そして今後の展開について伺った。

課題が山積みの都市近郊農家

キャベツ、大根、ブロッコリー……。大都市圏に住む消費者の台所に、旬の新鮮な野菜が届いている。こうした新鮮な野菜が食べられるのは、いったい誰のおかげだろう。消

費地に隣接した都市近郊農家のおかげである。都市近郊農業は、鮮度の高い作物を、旬の季節に賞味させてくれる、大消費地にとって生命線のような存在と言ってもいいだろう。

この都市近郊農家が、農業の継承や相続、そして農地を転用しての不動産経営に頭を悩ませている。一つは消費地に隣接している一方で、一戸あたりの耕地面積が小さいため、兼業農家にならざるを得ないという現状がある。また、農地を転用した不動産経営に依拠した兼業農家が多く、税金問題、特に相続税問題についてはかなり深刻化している。都市近郊農家は、地方の農家とは異なる課題を抱えていると言わざるを得ないだろう。

農地の相続や資産運用の事例は、通常の相続や資産運用と違い、多種多様で特異な性格を持っている。法律や制度の知識や画一化された対応では、こうした深刻化した農家の課題を解決することができない。また、農業存続が大事だといっても、農家で生計を立てられないようでは意味がない。こうした場合には、農地を転用してアパートやマンション経営に切り替えるような提案もまた必要になってくるのだ。

こうした課題満載の都市近郊農家の経営・相続支援に特化し、農業経営や相続問題にベストソリューションを提供している税理士がいる。税理士法人アグリコンサルティングの清田

幸弘氏だ。日本全国を探してみても、都市近郊農家に絞り込んだピンポイントなコンサルティングを展開している会計人は決して多くはない。都市近郊農家の経営に風穴を開ける清田氏に、そのルーツと、なぜ「アグリ(農業=agriculture)」のコンサルティングに強みを持つようになったのかを伺ってみたい。

農協に就職、税理士を目指す

清田氏は、神奈川県横浜市緑区に生まれた。現在、税理士法人アグリコンサルティングの本店は、まさにこの横浜市緑区の実家の敷地内にある。あつけなく種明かしをしてしまうと、清田氏は農家の長男として生まれたのである。「アグリコンサルティング」のルーツは、清田氏が農家の出身であるところから始まっているのだ。

目を細め、事務所の窓から畑の遙か遠くを眺めながら、清田氏は次のように話し始めた。

「この奥の方に7反ほど畑があります。すべて実家の土地ですね。今は露地野菜を自分たちが食べる程度に作っているだけになってしまいました。

私はこの家の長男として生まれました。姉が二人いますが、つまりは農家の跡取り息子なのです。幼い頃から、農家の後継者として育てられてきたので、親も当然継いでくれるものと思っていたようです。逆に自分にとっては、それが嫌でした」

若い頃は、定められた運命を取って避けたいと思うものかもしれない。しかし運命の糸は、清田氏を農業へ、農業へと引き寄せるように動き、清田氏は明治大学農学部へ進学する。「農学部に行きたかったわけではないんですが、押さえとして偏差値が見合う位置にあったし、他が受からなかった。掛け値なしでそうした理由で、明治大学農学部農業経済学科に通うことになったのです。

学生時代は、大学の勉強そっちのけでアルバイトをしては一人で海外旅行をする生活でした。ヨーロッパ、インド、タイ、インドネシア、フィリピン、アフリカ……。いろいろな地域を旅しましたよ。「地球の歩き方」(ダイヤモンド社)という本が出始めた頃ですから、それこそバックパッカーのハシリみたいなものですね」

バイトしては旅行、旅行してはバイト。繰り返すうちに成績は優2個という惨憺たる結果となり、就職する段階になって、受けられる先が非常に狭まっていることに気付いたが、覆水盆に返らずである。

「なかなか採用してくれる企業がない中、横浜北農協(現:横浜農協)が門戸を開いてくれました。農協には本当に感謝しています。最初は肥料を担いで配達したり、お米を配達したり……。徐々に農協の金融関係の仕事に携わるようになり、そこから営業として預貯金を集めたり、定期積み金を集めたりという業務から経営相談業務まで、幅広く経験させてもらいました」

清田氏は、農協に9年もの間勤務することになった。その過程で習得した「営業力」は、その後の清田氏の人生に多大な影響をあたえることになったのである。



▲ スタッフは総勢29名、うち税理士資格者は4名。税理士を目指して勉強中のスタッフが多い

農家の傍ら受験勉強

正直な清田氏は、それまで勉強しなかった分、勉強にも励んだと、率直に話す。このときの勉強は資格試験勉強。農協では、6カ月間農協内で研修する制度があり、それを利用して、宅地建物取引主任者、簿記3級・2級、珠算検定、危険物取扱責任者、毒物劇物取扱責任者と、目の前にある様々な資格を片っ端から取っていった。その総仕上げとなったのが、農水省管轄の農業協同組合法にもとづき全国農業協同組合中央会が主催する資格、農協監査士(農業協同組合監査士)だった。

「農協監査士は、農協の内部監査をする公認会計士的な資格です。これは全国農協中央会の職員も受けるような難しい資格です。その資格試験に私は全国トップの成績で合格したそうです。東大出身者、京大出身者も数多くいる資格試験でトップと聞いて、気を良くしまして(笑)。それが自信になって税理士も受けよう、という流れなんです」

流れといっても、農協監査士から税理士というルートは、税理士の中で珍しいに違いない。ちなみに当時同じ横浜北農協には税理士資格に合格した先輩が3名いて、皆仕事をしながら専門学校に通い、合格を手に入れた。しかし、同じように仕事をしながら専門学校に通う時間を確保するのは、清田氏には困難だった。清田氏には個人的事情があったのである。それは、長男が車いす生活であることだった。試験を受けようと思いついた時期

がちょうど第二子誕生の時と重なったため、奥様の心配を少しでも減らそうと考え、清田氏は思い切って農協を辞め、自宅の農家を手伝えることにしたのである。

「自宅で農業をやっていたら時間が自由になるので専門学校にも通えます。受験勉強もできましたし、科目合格してからは会計事務所でも実務を勉強することもできました。とにかく、一日も早く税理士になって、開業したかった。実家に入ることでそれが可能な環境になったのは、とても良かったですね」

しかし、実際に農業に携わってみて、清田氏はがく然とする。1年間、両親と清田氏の3人で働いて、年収がわずか150万円にしかならなかったのである。

「額に汗しながら一生懸命農業に取り組む両親の背中を見ながら育ったし、実際に自分も冬の寒い日には霜が降りないかと心配しては、暗闇の中、畑を回り、除夜の鐘を聞きながら菜を束ねたんです。家族総出でその日の糧を得るために精いっぱい働いたのに、年収はたった150万円。これには驚きましたね。丹精込めて作ったほうれん草が信じられない安値ということも少なからずありました。一生懸命、農業を生業にしたからといって報われるとは限らない、ということを感じましたね」

都市部の農家というのは、少ないフロー（収入）で、ストック的に大きな不動産という財産があるでしょう。そのおかげで、相続等になると非常に高額な税金を取られてしまう。年収150万円なのにですよ。これには私もおおいに憤りを感じました」

収入は低く、税金が高い。清田氏が、不合理な農家の実態を知った瞬間だったという。これでは、子供たちに

家業を継がせたくても継がせることもできない。「これは横浜だけでなく、三大都市圏近郊の農家みな同じだ。そんな中で、両親を含め都市部の農家は農業を営み、家を守ってきたのだ。うちのため、都市近郊農家のため、いかに資産を守っていくか。この発想を原点に据えた会計事務所を作ろう」。清田氏は、そう心に誓った。

こうして9年間勤務した農協を退職し、実家の農業の手伝いをした後、1997年、清田会計事務所の看板が掲げられたのである。



農家の相続に強い事務所

清田氏は自宅の横にプレハブを建て、そこに事務所を構えた。「都市近郊農家の場合、農業もさることながら、不動産所得も大きな問題だ。この二つを掛け合わせた税務が分かる税理士は皆無に近い。これを何とかしなければ」。

小さな事務所だが志は高い。清田会計事務所はこうして始まった。やるべきことは一つ、都市近郊農家の経営と相続支援というニッチな領域に特化した事務所として船出することだ。

清田氏が開業した当時は畑ばかりだった実家周辺も、次々と宅地として開発されている。相続により農家を継承できなかったり、相続税のために手放したりと、農地は宅地へと変わっていく。「どうやって相続を切り抜けるかが非常に問題になる」。清田氏は、頭を巡らせた。

農家を救うには、まず事務所の土台がしっかりしていなければならない。清田氏は基盤作りから始めようと、親戚、不動産業、農協、金融機関と営業して歩き、顧客獲得に奔走した。

「営業しながらどんどんスタッフを増やすというやり方で事務所を大きくしていきました。これには農協時代に培った営業手法が大いに役立ちましたね。それから、研修と出版で伸ばそうという気持ちがあったので、最初に話し方教室に通いました。そこで指導員まで務めるようになったので、研修の講師にも大きな自信ができました。出版に関しても、学生時代の修士論文が最高点で通過した経験があります。そのときの自信があったので、税務研究会から「都市農家の税金ガイド」という本を出ささせていただきました。これはその後年度版として版を重ねるようになり、ずっと続いています」

こうしたプロセスで事務所のブランディングを図り、事務所を伸ばしていく。それによって清田氏は、見事なスタートダッシュを見せたのである。

研修と出版にも強みを持つようになったアグリコンサルティングでは、現在「あぐりタイムズ」という月間情報誌を毎月出している。「広大地の評価」、「相続対策としての土地の有効活用」、「増販増客



▲毎月発行する情報誌「あぐりタイムズ」はスタッフが中心となって編集



▲少ないフローと大きなストック。都市近郊農家の課題に取り組むことをコンセプトに開業

シリーズ」は、はたまた「同期なふたり」という社内情報まで、話題満載の「あぐりタイムズ」は、すべて所内のスタッフが編集したものだ。専門業務を詳細にわたって掲載した情報誌を毎月発行している事務所は、数少ないと言えるだろう。

こうしたきめ細かなツールによる営業とピンポイントのコンサルティングが評判を呼んで、顧客数もこの11年間順調に伸び続け、現在の顧問総数は500件、月次顧問だけでも250件に登るようになった。

「農家の相続に強い事務所」という評判が、かなりの件数の相続案件を呼び込むようになったことは言うまでもない。それは、過去の相続取扱数450件、顧問先の9割が農家という数字にも現れている。実際、売上ベースで言えば、売上高の3割が相続、残りの7割が通常の税務会計である。農家の相続にいかにか強いかがわかるだろう。売上の少ないが500万円ほどの研修講師料があることも付け加えておこう。この数字からいっても、アグリコンサルティングは「都市部の農家の税務」というジャンルで抜きん出た実績を上げていると言えるだろう。

「選択と集中で非常にニッチな領域に特化し、農家のことが分かる税理士をうまく実現できていると思います。たまたま自分が農家の出身であったということもありますが、もう一つ、徹底的に一つのことにこだわったというのがあるかもしれませんね。この分野で競って負ける気はしません」

きっぱりと言い切る清田氏に、農家の跡取りを拒んでいた時期の姿は微塵も感じられない。運命の糸は、期せずして清田氏を農業へと引き寄せていったのである。



一般企業への展開も視野に

アグリコンサルティングの業務のベースは月次巡回監査にある。毎月顧問先を訪問し、経営内容を把握することで、経営の改善と節税対策の指導を行うことが最優先の仕事になる。さらに相続業務では相続税対策・農家の資産運用を中心に、農家の不動産経営に関わる経営コンサルティングを展開している。こうした幅広いノウハウからタイムリーに役立つ情報を厳選し、各種セミナー開催、そして出版を行う。これらのサービスで、あらゆる角度から高い

コンサルティング力を発揮し、都市近郊農家が直面している相続・資産運用問題の複雑さ、不動産経営等を支援していくことが、アグリコンサルティングの一番の強みである。

設立11年目の2008年1月、それまでの会計事務所を税理士法人化し、現在の「税理士法人アグリコンサルティング」に組織変更した。さらにJR中山駅前に支店も開設。人材派遣会社「ジョブセンター横浜」とともに、清田会計グループとして新たな一歩を踏み出した。こうした過程で、都市近郊農家に絞った展開をしてきた清田氏が、今後は一般企業にも目を向けていきたいと、新しい方向性を考え始めた。「今後は中小企業オーナーの事業承継問題を始め、めまぐるしく変わる法改正に対応した企業会計サポートも視野にいられています。本格的なコンサルティング会社の形にしたいのです。既に人材派遣も始めていますし、はまっご増販センターという組織も立ち上げています。設立11年で都市近郊農家のニッチなシェアで事務所の基盤ができたので、次にどう広げるかの段階に入ったと言えるでしょう」

スタッフ数は現在29名。税理士資格者4名（清田氏含む）、後は税理士を目指して勉強中のスタッフばかりという、レベルの高い組織だ。

では、清田氏自身はといったどのような業務に関わっているのだろうか。清田氏とスタッフの業務の両方について伺った。

「通常のルーティーンワークはスタッフに任せ、私が関わるのは相続案件と研修です。所内を4つの課に分け、ピラミッド形式にしています。そこで中心になっていくマネージャー候補のスタッフの勉強の場もかねているわけです。理想は、私がまったくタッチしないで、スタッフで全部処



▲本店はJR中山駅より徒歩10分。3つの建物に分かれている



▲支店はJR中山駅近くのJA横浜の隣にある



▲農協監査士の資格を取得したことが、税理士を受験するきっかけとなった清田氏



理できることですね。営業して、出版・研修をして、事務所内のセミナーも開いて、申告書を提出して、税務調査にも立ち会って、すべて自分たちで完結できる、そんな組織にしていきたい。そのために、付随する他士業務は、弁護士、司法書士、不動産鑑定士、土地家屋調査士、社労士等々、多くの先生方と提携してサポートできる体制を作っています。コンサルティングファーム的な色彩を濃くして、常にトップサービスができるようにセットアップしているのです」

相続案件には、不動産や法律面等、多くの問題がからんでくる。それぞれの専門家と組むことで、ワンストップサービスを実現していくのである。電子申告と書面添付もほぼ100%達成している、おそらく県下では有数の事務所であることも付け加えておこう。

実務未経験者に限定して採用

アグリコンサルティングの大きな特徴は、その人材観にも現れている。所内には、他の会計事務所から移ってきたスタッフが一人もいない。皆無なのである。すべて新卒に近い人材をゼロから育てる方針を貫いているのである。「会計事務所経験者はどうしても以前の事務所の癖というのが残っているので、ゼロから教育研修して、当事務所のカラーでスタッフを育てたいのです。そのための教育研修には骨身を惜しみません。まず、最初の半年間は事務処理を担当するシステムを作り、所内で税務と会計の最低ベースを習得していただいて、その後お客様のところを回ってもらうようになります。ですから営業ができる方、人柄が良くってしっかりと挨拶のできる方が向いていますね」

そう断言するだけのことはあって、教育研修は充実している。まず毎朝30分間、朝礼と同時に研修を行う。ここでは税務上の知識や業務上の注意点等、税務に関する知識から成功哲学、生き方についてなど、仕事から離れた分野にまで及ぶ内容の研修を受けることになっている。その他にも、TKCの研修を始め、外部研修には積極的に参加するように呼びかけているそうだ。

「賞与も普通は半年に一回ですが、当事務所では3か月に一度出しています。3か月ごとに目標を設定してもらい、結果を見てフィーを出す。それでモチベーションを高めてもらうのです。飲み会などのコミュニケーションも3か月に一度は行っていますね。あとは、営業に向けてどう取り組むかの研修も行い、営業をどう事務所内に落とし込んでいくか、専門のコンサルタントを入れて事務所の組織化を図っています」

こうした内部の組織固めをすることで、清田氏は自分が外で安心して仕事ができる体制を築こうとしているとも言えるだろう。

「各職員のモチベーションをどう保つかを考えること、そして仕組みをつくるのが私の最大の仕事」と清田氏は微笑む。お客様獲得の仕組みづくり、組織運営と職員の成長のための仕組み作り、清田氏は忙しそうだ。そして特に職員には、志の高いスタッフに成長して欲しいと心から願っている。

「勉強だけするのではない、ある程度社会常識をもった大人になってほしい。若い人にはそんな生きていく力を培えるように、あるいは人とどう接するかを学び取ってもらえるように、常に気を配っていますね」

入るときには、簿記の3級以上であれば資格の有無も問わないそうだ。「税理士試験合格＝仕事ができる」だとは考えていないからだ。

「税理士業界も一般企業と同じ、気がつかないか気がつかないかは、持って生まれたもの、あるいは自分で後天的に身に付けたものによると思うのです。情緒面の教育までしっかりと教え込み、資格よりもポテンシャルで採用します」

そう話す清田氏は、仕事についても農家という特異なジャンルに「習うより慣れろ」で対峙させる。

「毎朝研修を受け、例えば最初は担当として農家・資産家を10件程持ちます。当然、相続も経験するで

しょう。やはり仕事の、研修の中で学んでいくことが、非常にたくさんあると思うのです。最初は特異な分野でも、自然に農家とはこういうものだとわかるのではないのでしょうか。医業に特化している会計事務所スタッフは医師である必要がないように、農家に特化している税理士が、農家である必要もないわけです。



▲農家時代のなごりがある蔵の前に立つ清田氏



▲狭い範囲の勉強ばかりせずに、マクロの視点で社会を見られるようになって欲しいと語る

私はたまたま農家の長男ですが、それはブランディングの段階で必要なことではあっても、別に職員自身が農家である必要はないわけです」

こうして土台作りを力を入れ、農家の不動産経営や相続問題に高いコンサルティング能力を発揮するようになったアグリコンサルティング。農家を助けるだけでなく、資産税に強みを発揮することで、今後は中小企業オーナーの事業承継や企業会計サポートまで業務の幅を拡げていこうとしている。

息抜きは教壇に立つこと

設立以来、かなりのスピードで成長を続けてきたアグリコンサルティング。食の安全が叫ばれる今だからこそ、農家を支えるアグリコンサルティングにも大きな期待がかかる。今後、一般企業の経営コンサルティングにまで裾野を広げたとしたら、一般企業の経営コンサルティングでも、また特異な展開をするのだろうか。アグリコンサルティングには計り知れない未知の可能性が秘められている。

清田氏自身の話に戻そう。清田氏は、事務所を率いる他にも二つの大きな顔をもっている。一つは、農林中金額問税理士。セミナーの講師として月に何度となく全国を駆け回る。もう一つは山梨学院大学の講師。こちらは週一回、山梨県まで講義に通い「大学の先生」をしている顔だ。「研修は基本的に好きなので、あまり仕事という感覚はありませんね。むしろ息抜きだと思っています。研修での感触ですか。経営者や農家の方、税理士の研修では、皆さん目が輝いていて視線を痛いほど感じます。一方、大学の学生は、すぐにおしゃべりが始まりますね。実際に大学での一回目の講義は、学生がしゃべっていても自分が話す場なのだからとなんとか自分を納得させていましたが、それが悔しくて(笑)。2回目からはレジメを配り、ランダムにどどん生徒を当てていきました。今では、私の講義は誰も寝ていない、誰もしゃべらない時間になり、他の先生に尊敬

されるくらいです。学生から「先生は熱意が違います」といわれたときは、嬉しかったですね。もしかしたら、私はそんなことでバランスを取っているのかもしれませんが」

忙しい仕事の合間を縫って、家族サービスも忘れない。清田氏は、家族で旅行に行く時間も欠かさず確保している。清田氏に今後の展開について訊ねた。

「2008年は税理士法人化と拠点展開という激動の年でした。2009年以降は、組織の拡充に尽力したいですね。組織としても今の倍ぐらいを目指していきたい。一つの目標としては、50名ぐらいの組織を目指しています。そのプロセスにある30名規模は、組織の一つの壁だと聞きます。体制固めをしつつ、次のステップへといく感じですね。

受験生の皆さんは、あまり狭い範囲の勉強ばかりではなく、マクロの視野で社会を見られるように、生き方から学んでいただきたいと思います。勉強は勉強で必要ですが、社会性を身に付けられる人間になってください。そのためには例えば接客業の経験をするといいいでしょう。人に頭を下げる経験は貴重です。私も農協の営業を経験したおかげで、人に頭を下げるのは何も苦にならないようになりました。

税理士業界も二極分化が進みます。これからの時代は営業力がないと生き残っていけないでしょう。かたや独立開業しても仕事がない人もいられるでしょうし、走り続けていける人もいます。これからますます厳しい世界になっていくと思います。あまり理想を抱かずに、試験合格がスタートラインだと思って頑張ってください」

日本の未来を支える農業。それを支える会計士。そんな志高い人がこれからも出てきてくれることを、会計業界と清田氏は期待してやまないのである。

プロフィール

清田 幸弘(せいた・ゆきひろ)

1962年生まれ、神奈川県横浜市出身。
1984年、明治大学農学部卒業。同年、横浜北農協就職。
1996年、明治大学大学院政経研究科修了。
1997年、税理士登録。同年、清田会計事務所設立。
2008年、税理士法人化し、税理士法人アグリコンサルティング設立。
現在、山梨学院大学非常勤講師、東京地方税理士会税法研究所研究員、TKC神奈川会理事、農林中央金庫顧問税理士、全農神奈川本部顧問税理士、神奈川県信連顧問税理士、横浜農協嘱託税理士、東京都都市農業検討委員会委員、神奈川県農業経営スペシャリスト全国農業経営コンサルティング協議会会員。
著書：「都市農家の税金ガイド」(税務研究会)、「税金ハンドブック」(農林中金)、他。「日本農業新聞」「農業千葉」等連載多数。
モットー：一期一会
事務所：神奈川県横浜市緑区台村町644番地
TEL 045-929-1527 FAX 045-929-1528
URL <http://www.zeirisi.co.jp>