

数々のビジネスを成功させた

税理士プロデューサー大野 晃先生が考える

「人生100年時代の税理士2.0構想」





レッドスターコンサルティング株式会社（東京都港区）代表取締役で税理士の大野 晃氏（写真）は、会計人の枠にとらわれない多様な活動で知られている。大野氏の活動は経営コンサルティングのみならず、YouTubeをはじめとするさまざまなSNSでの発信のほか、専門性の高いビジネス研究会を数多くプロデュースするなど多岐にわたる。その大野氏が提唱するのが、「人生100年時代の税理士2.0構想」である。平均寿命が延び、誰もが100歳まで生きる可能性がある一方で、政治も経済も文化もめまぐるしく変化を続けている。そのようななか、会計人は何を指標に生きていけばよいのだろうか。本稿では大野氏に、人生100年時代の税理士の生き方について伺った。（写真撮影 市川法子）

人生100年時代に 必要な「活力資産」

—— レッドスターコンサルティング株式会社の大野 晃先生は経営コンサルタントであり、ビジネスプロデューサーとしても活動されています。

本日は大野先生が掲げている「人生100年時代の税理士2.0構想」についてお話を伺います。

「実務経営ニュース」ではこれまでに大野先生を複数回にわたって取材していますが、あらためて経歴をご紹介します。

大野 税理士試験に合格した後、池袋の20人規模の会計事務所で修業し、父の税理士事務所で働き始めたのですが、父の事務所スタイルに馴染めませんでした。そこで私は完全独立採算の社内ベンチャーとして、飲食店開業支援の事業を立ち上げました。私はこの事業部門を引き連れて独立し、さらに平成30年にはM&Aでサン共同税理士法人と経営統合しました。その後、レッドスターコンサルティングを創業し、税理士としてよりも起業家として活動しています。

私にとってレッドスターコンサルティングは第2創業ですから、自分らしく自由に生きることがテーマになっていきます。そのテーマに則り、さまざまなプロジェクトを立ち上げてきました。その時々で意識はしていなかったのですが、振り返ってみるとこれらのプロジェクトの点が線でつながったのです。

それらを集約して生まれたのが「人生100年時代の税理士2.0構想」というコンセプトです。

私は令和元年の5月から「税理士2.0」というコンセプトを掲げて、ブログやYouTubeで発信をスタートしました。でも、「税理士1.0」から「税理士2.0」への変化は、経済的にはミクロ的な話です。それだけでは足りないということが分か

家族との良好な関係や自身の健康が該当します。平成7年生まれの半分は107歳まで生きるといわれています。100年生きることが当たり前になるのです。

しかし、この数字はあくまでも寿命そのものです。70歳で身体を悪くしたり、認知症をわずらってしまったりしてから30年生きるのは大変です。ですから、大切なのは健康寿命なのです。

多くのみなさんが老後に莫大なお金がかかることや病気に罹患（りかん）すること金がかかると病気に罹る（びやく）こと

とを心配し、高額な保険料を払っていることと思います。でも、私は保険には全く加入していません。

—— それはなぜでしょうか。

大野 保険料を払うくらいなら、病気にならないための取り組みにお金を使いたいです。つまり、予防医学の領域ですね。

実際に私は予防医学に年間40万円は費やしていると思います。血液検査でさまざまな数値を見ることで、人間ドックのような「アウト」と「セーフ」だけの判定ではなく、そ

大野 晃（おおの・あきら）

レッドスターコンサルティング株式会社 代表取締役。会計事務所 RPA 研究会株式会社 取締役。一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事。相続手続相談士研究協会ディレクター。経営融資相談士研究協会ディレクター。事業再生救済士研究協会ディレクター。銀行融資相談士研究協会ディレクター。相続税務調査コンサルタント研究協会ディレクター。税理士。昭和59年生まれ。東京都出身。平成27年、中小企業税務経営研究協会の設立に参画。著書に「繁盛する飲食店が必ずやっている開業資金の調達方法」（平成27年、秀和システム）、「税理士の『お仕事』と『正体』がよ〜くわかる本」（平成28年、秀和システム）などがある。

大野先生が会計業界向けにプロデュースした各種のサービス

事業再生救済士研究協会

事業再生救済士研究協会

事業再生救済士とは | 入会のご案内 | セミナーについて | お申込み

リーマンショック・震災を超えた新型コロナ世界大恐慌！何も手を行たなければ破産の大量倒産が迫る...

事業再生救済士

「コロナで税理士が顧問先を救済する時」が来た！
認定支援機関の自主再生スキームでは顧問先は救えない
倒産法の仕組みを理解すれば、事業だけでなく経営者の生活財産までを
税理士が合法的に救うことができる
会計事務所の新たな3つの収入源を大公開！！「ピンチをチャンスへ」

負債総額50億 有名ベンチャー企業の倒産を
時経経額100億の 自ら経験した公認会計士・税理士

事業再生支援と転産業支援のプロフェッショナル
講師：橋口貢 → 事業再生救済士研究協会 会長
日本政策金融公庫融資支援知識編 監修 大野晃 税理士事務所 代表取締役
副会長 大野晃 税理士事務所 代表取締役

事業再生支援と転産業支援のプロが質問に答えてくれるから安心！

Check! 再生の出口戦略のカギは
倒産法に精通した弁護士との協議

Check! 再生支援者の能力は「いつ」「誰に」
「何を」頼むかを自ら判断し、いかに
経営者に納得させられるかで決まる

事業再生救済士研究協会
のご案内です

新型コロナ世界大恐慌により沢山の顧問先が経営危機に陥っています。
この経営危機を救えるのは顧問先の財産家である税理士です。



<https://jigyo-saisei.zeimukeiei.jp/>

銀行融資相談士研究協会

銀行融資相談士研究協会

銀行融資相談士とは | 入会のご案内 | セミナーについて | お申込み

税理士の新たな収入の柱！ 銀行融資支援ビジネスが身に付くセミナー！

銀行融資相談士

メガバンク・地銀・信金信組等の銀行融資に
強い税理士になり、他の会計事務所との
差別化を図りませんか？

元大手銀行員
融資相談実績2,000件超！
銀行融資・財務・資金繰りのプロフェッショナル
講師：徳永貴則 銀行融資相談士研究協会 会長
株式会社スベースシステム代表取締役

銀行融資のプロが質問に答えてくれるから安心！

Check! メガバンク・地銀・信金信組等の
銀行融資・リスク・借換のノウハウを習得

Check! 銀行融資支援で中小企業の
廃業率低下に貢献

銀行融資相談士のご案内です

AI・RPA・クラウド等のテクノロジーにより、
多くの税理士業務が自動化し、
税務顧問の価値が減少してきた今、
税理士自身のスキルアップが求められています。

このようなニーズにお応えし、
当会では、銀行融資・財務・資金繰りのプロフェッショナルを会員に育て、



<https://keiieiyushi-bank.zeimukeiei.jp/>

相続手続相談士研究協会

相続手続相談士研究協会

相続手続相談士とは | メリットと選ばれる理由 | 創設の趣意 | 入会のご案内 | セミナーについて | お申込み

全国の会計事務所100会員突破！！

未来を生き抜くために差別化を考えている税理士さんへ

相続手続相談士

時流に合った差別化されたサービスを創り、
他の会計事務所より優位性を築きませんか？

Check! 税理士も一般ビジネススキルが
求められる時代

Check! AI・クラウド時代で会計業務が縮小傾向

翌営業日(24時間以内)までに
相続手続のプロが質問に答えてくれるから安心！

相続手続相談士のご案内です

協会理念
相続手続が終わるまで、
～遺族の方々の心構えは終わらない～

「相続手続」のプロフェッショナルを世の中に増やし、
世の中の「相続手続」サポートをして、
遺族の方の手続作業をなくすことにより、
遺族が故人を思い「取掛りの金銭」を必要



<https://zeimukeiei.jp/souzoku/>

経営融資相談士研究協会

経営融資相談士研究協会

経営融資相談士とは | クラウドとAIのメリット | 創設の趣意 | 入会のご案内 | セミナーについて | お申込み

リリース3ヶ月で全国の会計事務所50会員突破！！

未来を生き抜くため、税務以外の武器を身に付けたい税理士さんへ

経営融資相談士

日本政策金融公庫融資支援知識編
「日本政策金融公庫の融資に強い税理士」になり、
他の会計事務所との差別化を図りませんか？

翌営業日(24時間以内)までに
融資のプロが質問に答えてくれるから安心！

Check! 日本政策金融公庫の創業融資・
中途融資・リスク・借換のノウハウを習得

Check! 融資支援で中小企業の廃業率低下に貢献

経営融資相談士のご案内です

日本政策金融公庫の創業融資・
中途融資・リスク・借換のノウハウを習得

融資支援で中小企業の廃業率低下に貢献

AI・RPA・クラウド等のテクノロジーにより、
多くの税理士業務が自動化し、
税務顧問の価値が減少してきた今、
税理士自身のスキルアップが求められています。

このようなニーズにお応えし、



<https://keiieiyushi.zeimukeiei.jp/>

大野 要はある景色を見たときに、何を想像できるかだと思います。例えば、このコロナ禍でマスクをしたリ、消毒液で殺菌したりすることは確かにすばらしいことです。でもそれは対症療法にすぎません。食べるものに気を配り、運動をして免疫力を高めることが本質ではないでしょうか。

この視点をビジネスに持ち込んでみましょう。今、多くの企業がコロナ禍で苦しんでいます。それでもさまざまな助成金や給付金が支給されていますし、融資の審査も通ります。なくなっていますから、当面は持ちこたえるでしょう。でも、これはまさに対症療法です。事業の立て直しができなければ、来年以降は倒産する企業が續々と出てきてしまふはずなんです。

「過去は関係ない」といいますが、ステイブ・ジョブズではない私たちが、過去に習うべきだと私は思います。すると、参考にすべきはやはりリーマン・ショック後のような経営危機です。

大野 全て「人生100年時代の税理士2.0構想」を背景としています。多くの税理士の先生に「稼ぐ力」を身に付けてもらうための取り組みです。これまでの税務会計だけで食べていけばいいのですが、そうでなければ「税理士2.0」へアップデートをして差別化しなければ

大野 要はある景色を見たときに、何を想像できるかだと思います。例えば、このコロナ禍でマスクをしたリ、消毒液で殺菌したりすることは確かにすばらしいことです。でもそれは対症療法にすぎません。食べるものに気を配り、運動をして免疫力を高めることが本質ではないでしょうか。

この視点をビジネスに持ち込んでみましょう。今、多くの企業がコロナ禍で苦しんでいます。それでもさまざまな助成金や給付金が支給されていますし、融資の審査も通ります。なくなっていますから、当面は持ちこたえるでしょう。でも、これはまさに対症療法です。事業の立て直しができなければ、来年以降は倒産する企業が續々と出てきてしまふはずなんです。

「過去は関係ない」といいますが、ステイブ・ジョブズではない私たちが、過去に習うべきだと私は思います。すると、参考にすべきはやはりリーマン・ショック後のような経営危機です。

大野 これからの時代は、事業とプライベートをあまり分けないほうがいいと思っています。

従来、教育を受けて、仕事をし、60歳で引退するという3つのステージが基本でした。

ただ、人生100年時代においては、引退というステージがおそらくなくなっていくでしょう。例えば「老後に世界一周したい」と考えていても、引退できるステージがない

大野 これからの時代は、事業とプライベートをあまり分けないほうがいいと思っています。

従来、教育を受けて、仕事をし、60歳で引退するという3つのステージが基本でした。

ただ、人生100年時代においては、引退というステージがおそらくなくなっていくでしょう。例えば「老後に世界一周したい」と考えていても、引退できるステージがない

大野 人工知能やRPAに代表されるテクノロジーの進化が進んで行き着いた先で、いかに差別化をしてくか考えると、最終的には自分自身が他の人と圧倒的に違っていることだと思っています。

なぜ意図的に仕事をセーブさせているのでしょうか。

大野 人工知能やRPAに代表されるテクノロジーの進化が進んで行き着いた先で、いかに差別化をしてくか考えると、最終的には自分自身が他の人と圧倒的に違っていることだと思っています。

なぜ意図的に仕事をセーブさせているのでしょうか。

大野 人工知能やRPAに代表されるテクノロジーの進化が進んで行き着いた先で、いかに差別化をしてくか考えると、最終的には自分自身が他の人と圧倒的に違っていることだと思っています。

なぜ意図的に仕事をセーブさせているのでしょうか。



「これからは税理士も稼ぐ力を身につける必要がある」と語る大野先生

ならないわけです。

現在、あらゆる業種・業界の垣根がなくなってきています。でも、会計事務所がいきなり物販を始めたとしても、あまりにも関連性が低すぎます。では、どこに取り組めばいいのかと考えて生まれたのがこれらの研究会です。

例えば相続案件では、みんなが狙っていたのは相続申告でした。相続申告でお金をとれば、相続手続きではお金を取りませんでした。それはやはり手間がかかるからです。

でも、この相続手続きには必ず隙間があります。今はテクノロジージが発達して以前よりも余裕ができています。このような隙間に対する勉強をして、実行できる暇ができてきたのです。

そこで、第一段として相続手続相談士協会を設立しました。相続手続きを引き受けていけば、狙っていないくても3件のうち1件ほどは相続申告の案件になります。これは会計事務所としてのシナジーが物販よりもあります。ですから、会計事務所の先生にはこの協会で勉強して相続手

続相談士としての認定を受け、事務所を差別化していただきたいのです。

それぞれの協会で領域は異なります。銀行融資支援ビジネスを学ぶ銀行融資相談士、日本政策金融公庫からの融資支援を学ぶ経営融資相談士、事業を存続させ経営者の自宅を守る支援を学ぶ事業再生救済士と、それぞれの領域を学びますが、スキームはとも似ています。会計事務所を対象にそれぞれの資格を認定し、会員は専門家の先生に相談ができて、さらにウェブサイトや名詞のテンプレートを使ってブランディングして、事務所を差別化していただきます。——それらは1万〜2万円代の月額制で運営されていますが、それはなぜでしょうか。

大野 いわゆるサブスクリプションモデルで提供していますが、それは提供するサービスに自信があるからです。

世の中には100万円を超えるようなサービスも存在します。でも、私は逆にサービスに自信がないのかと感じてしまいます。お客様が満足しなくても、お客様は返金する義務

はありません。それに対してサブスクリプションモデルは、お客様が満足いかなければすぐにやめることができます。

私はいわゆる税理士業務を積極的に行っているわけではありませんが、当然のことながら経営者としての視点のみならず、税理士としての視点も持っています。その税理士としての視点で月額数万円払う価値があると思えるをもって、サービスを提供しているわけです。ある意味ではマーケティングの発想です。

事業再生を会計事務所の新たな収益源に

——「ウィズコロナ」「ポストコロナ」の時代に会計事務所はどのような経営戦略を取るべきだとお考えですか。

大野 先ほども申し上げましたが、現在は助成金があったり、融資の返済猶予があったりするのでなんとか企業が成り立っています。総理大臣が代わり、また新たな財政政策を取るでしょうから一概には言えま

せんが、助成金は今はそれほどないと思っています。そうすると、2021年から最低4年間くらいは経済が低迷し、とんでもない件数の倒産、休業業が起これと予想しています。

会計事務所の経営に与える影響として考えられるのは、当然まずは顧問先の減少です。さらに顧問先に経営危機が訪れれば、顧問料の値下げを相談されるでしょう。

それと同時にテクノロジージ進化も止まりません。コロナ禍の影響がなくとも、そもそもテクノロジージによって顧問料が下がっていく時代なのです。

その結果、間違いなく需要が増えるのが事業再生です。先ほどもお話ししましたが、この流れは間違いありません。

——事業再生の手法について詳しくお聞かせください。

大野 船が沈みかけている際に、真っ先に行うべきことは積載されている荷物を海へ捨てることです。

会社もそれと同じです。私たちが事業再生救済士研究協会で提供する

事業再生の手法では、元の会社は捨てていくしかありません。そして、自己破産も活用しながら、事業を第二会社へ移行して、社長の自宅もしっかりと守っていくという形です。

これからの税理士はこの事業再生について学ばなければなりません。税理士が事業再生についての知識を持つていなければ、経営者は夜逃げをしたり、自殺をしたりしてしまいます。そのような悲しい事態を逃れるために、事業再生という手段について勉強しなければならないのです。——会計事務所としては、どのようにすれば事業再生を収益にできるのでしょうか。

大野 自己破産も活用する事業再生には専門的な知識が要求されます。通常の業務と並行しながら取り組むのはむずかしいかもしれません。

ですから、私たちが設立した事業再生救済士研究協会では、会計事務所のみなさまに「町医者」としての役割を担ってほしいのです。ガンの患者を想定してみてください。町医者が早期のステージでガンを発見できれば、患者を救える可能性は高ま

ります。ただ、患者はその町医者に手術を担当してほしいと思うでしょうか。ガンを専門とするドクターに執刀してほしいと考えるはずです。事業再生もこのケースと同じです。リスクの状況などを見て顧問先の状況を把握し、事業再生救済士研究協会に紹介をいただければ、専門知識を持つ私たちが対応します。

紹介に対しては紹介料を払いますので、まずここが収益となります。さらに第二会社との顧問契約を結んでいただければ、そのままでは倒産したはずの会社の顧問料を収益とすることが可能です。

もちろん、本腰を入れて勉強し、自分で事業再生を提供したいという先生がいれば私たちがサポートします。いずれにせよ、第二会社として事業が継続できれば、目の前の顧問先には感謝され、事務所の差別化になることは間違いありません。

「フリーランス」と「相続」をビジネスに

——事業再生の他にも、会計事務



「顧問料があるうちに、税理士はさまざまな領域に投資したほうがよい」

所が今後着目すべき領域があれば教えてください。

大野 フリーランスに目を向けるべきでしょう。今後、多くの方がフリーランスとして会社に依存せずに生きようになっていきます。その数は急増していくでしょう。

このフリーランスの方を顧客にする戦略を考えると、間違いなく低価格路線を取らざるを得ません。月額数千円、年間数万円といった価格になっていくのではないのでしょうか。

「そんな価格では事業にならない」と考える方がいるかもしれませんが、これまでは職員が20〜30件担当を持てば限界だったでしょう。でも、その発想は捨ててください。1人の職員が100件、200件担当できる方法を考えるのです。それは間違いなくAIやRPAを活用し、仕組み化するという方向になるでしょう。事業再生、フリーランスに加えて、もうひとつ確実に伸びる領域があります。

—— どの領域でしょうか。
大野 相続税です。高齢化が進み、相続が増えることは間違いありません。

ん。相続に関して会計事務所がビジネスにできる周辺領域として相続手続きを挙げました。申告はレッドオーションではありますが、相続に關してもうひとつ研究会を立ち上げています。それが相続税務調査コンサルタント研究会です。

相続税はとても実調率が高いのですが、当然のことながら、税務調査にきてほしいという人はまずいないでしょう。依頼者に「税務調査に強い」とアピールするために何が必要かと考えていくと、それは国税調査官の視点ではないでしょうか。しかしながら、税理士試験では調査に関する科目はありません。世の中の税理士は調査について学んでいないのです。

私たちが立ち上げた相続税務調査コンサルタント研究会では、23年にわたって国税局資産課税系統に所属した元国税調査官が会長を務めています。国税調査官の視点を身に付けたうえで申告書を作成すれば、お客様にとって付加価値となり、普通の事務所より10万円高い価格でも、安心を求めるお客様には選ばれるの

ではないでしょうか。これが会計事務所の差別化です。

事業再生、フリーランス、相続の3つが今後の会計事務所にとっての柱になるでしょう。

安定した顧問料があるからできること

—— 大野先生ご自身の今後の展望をお聞かせいただけますか。

大野 私はこれまで「人生100年

時代の税理士2.0構想」というコ

ンセプトを掲げ、さまざまな領域のプロフェッショナルに協力してもらいながらプロジェクトを立ち上げ、推進してきました。今後このコンセプトのもとに活動続けることに変わりはありますが、大野個人がコンテンツとなることが意外と少なかったと感じています。

究極の差別化とは個人が立つことだと思います。「何ができる」ではなく「あの人だから」と捉えられる

相続税務調査コンサルタント研究会

税理士が得意とする相続税のための組織
相続税務調査コンサルタント研究会
会長：株式会社顧問経営研究会
副会長：大野晃先生
～国税調査官の目線を身に付け進化系税理士になり圧倒的差別化を図ろう～

国税局資産課税系統所属23年、
相続税調査と税務訴訟実務の最前線にいた
元国税調査官が教える!
相続税務調査コンサルタント研究会 会長
相続専門税理士 講師：安永淳晴

見た瞬間! 税務署がやる気を無くす
書面添付&相続税申告書の作り方とは?
国税調査官目線での税務調査スキルを
身に付け『真の相続税に強い税理士』に
なるための秘訣を大公開!

相続税務調査コンサルタント
「相続税調査対応」とは、納税者を守る究極の相続税対策
～相続税申告には、高割合で「実地調査」のリスクがある～

Check! 調査官の思考を知り不安を解消し相続実務&税務調査に
臨めるようになる

<https://souzokuzeimu-consultant.zeimukeiei.jp/seminar/>

—— 最後に読者へメッセージをお願いします。

大野 繰り返しになりますが、事業再生、フリーランス、相続が今後の会計事務所にとって3つの柱です。

会計業界は高齢化が進んでいるので、過去の栄光にとらわれている事務所も多いと思います。「テクノロジの進化が仕事を奪う」と話題になっても、「自分だけは何とかなる」と考えてしまいがちです。

でも、既にRPAやAIが代替できる仕事が存在するわけです。特に資格のない職員は、このままではどこでも必要とされなくなる時代が間

違いなく訪れます。

それを避けるには新しいものに触れ、SNSで発信して、勉強していくしかないですね。「時間がない」と言い訳をする人も多いですが、例えばオーディオブックを活用すればウォーキング中や通勤中にもインプットができます。自己研鑽(げんくわん)ができる人と言い訳して何もしない人では、これからますます二極化が顕著になるでしょう。とにかく、新しいことに取り組みしかありません。

実は会計事務所は新しいことに取り組みには、有利なポジションを獲得しています。それは顧問料というサブスクリプション型の収入があるからです。何か新しいことにチャレンジしても、収入が全くなくなるわけはありません。

それはいわば過去の貯蓄ですが、その貯蓄があるうちにさまざまな領域に投資をしていきましょう。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。大野先生のますますのご活躍を祈念しています。