

●こんな税理士と連携しよう！

1 スピード感がある！

経営者と頻繁に連絡を取っていて
試算表の作成も早い

2 顧問先に財務状況を説明している！

財務状況を経営者に説明し
細部まですり合わせが
できている



3 最新情報に敏感！

税制等の動向に敏感で
いつも最新情報を持っている

4 得意な業界がある！

特定の業界に精通しており
業界内での広い人脈がある

要件を確認し、顧問先が適用を受けられる制度があるのであれば、税理士として最新の情報を案内しなければならぬ。しかし実際には、要件どおりに手続きをしていなかったために適用を受けられなかったというケースも見受けられる。

常に税制改正の内容をキャッチアップしている税理士と連携することにより、銀行員も最新の税制の情報を入手することができる。

入手した情報を様々な取引先に案内することで取引の深耕を図ることもできるため、感度高く情報をキャッチアップしている税理士を味方に付けることが重要だ。

④特定の業界に対する強みがある税理士

税理士によっては、医療関係や建設業等の特定の業界に強みを持つケースがある。

このような税理士は、業界

2 味方にすべき税理士の特徴

銀

行員が味方にすべき税理士を探すにあたっては、下記のポイントから見極めることが考えられる。

①スピード感のある対応をする税理士

取引先に試算表を依頼したところ、数カ月前のものまでしか作成されていなかったという経験はないだろうか。

試算表の作成が遅れがちな状況では、銀行員として実態が把握できないだけでなく、取引先自身も自社の状況が把握できていない可能性がある。こうした取引先から融資の相談があったとしても、元の状況が分からず判断に迷うのではないだろうか。

また期末の着地見込みも予想が難しいため、事業の見通

しが不透明になりやすい。これでは融資に限らず、様々な支援の提案に遅れが生じかねない。税理士のスピード感というのは、非常に重要なポイントなのだ。

税理士のスピード感を確認するためには、税理士の日々の訪問や連絡といった、取引先とのコミュニケーションの頻度を確認するとよいだろう。また、試算表が毎月いつ頃になればできているのかという点を把握しておくことも重要である。

経営者に決算の説明をしているか着目

②顧問先に対して財務状況を丁寧に説明する税理士

取引先の経営者に対して決

算内容などの業績や今後の事業見通しを聞いたときに、経営者が財務内容を把握していなかったという経験はないだろうか。

中には、経営者が日々の営業等に注力しており、財務面については顧問税理士に任せているケースもある。税理士としては、顧問先そのような経営者に対してしっかりと財務内容を伝えておく姿勢が求められる。

税理士の作成した決算書や申告書を細かく確認することをしていない経営者もいるが、税理士は少なくとも決算のタイミングでは、経営者にきちんと財務内容を報告することが重要だ。

銀行員としても、自社の財務内容を把握していない経営者よりも、自社の状況をきちんと把握している経営者のほうが取引もスムーズにできると考えられる。顧問先の財務

状況を細かく把握し、経営者にも共有している税理士と連携すれば、いち早く経営課題を把握することも期待できるだろう。

③最新の税務の情報をキャッチアップしている税理士

税制は毎年目まぐるしく改正されるものである。

例えば、設備投資をした場合の税制優遇（地域未来投資促進税制や中小企業経営強化税制）、賃上げによる税額控除などについてはしっかりと

