

グロースリンク税理士法人

代表社員

鶴田 幸久

Yukihisa Tsuruta

Profile

名古屋市立大学卒業後、名古屋市内の会計事務所にて税理士としてだけでなく、役員としても、自社の経営企画、営業、決算、人事、採用、ISO品質管理責任者などを経験。独立後は年間50社以上の顧問契約、コンサル契約を継続し、自社を120名規模の会計事務所に成長させる。「幸せと利益の両立を実現させる“いい会社”」創りを支援すべく、社会保険労務士法人・保険会社・行政書士法人に続き、2023年には司法書士法人を設立。名古屋・岡崎・大阪に拠点を持ち、財務面と経営面において多くの企業をサポートしている。

Contact

愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12
グローバルゲート19階
<https://www.tsurutax.com/>

More Details



創業から事業承継まで、
あらゆるフェーズに対応できるサービスを備え、
企業の成長を支える



企業を成長させるノウハウを身に付け、長く伴走していく

「私たちのお客様は成長意欲が高い企業が多いんです。創業期から拡大期、最終的には相続や事業承継まで、すべてのフェーズに寄り添って支援しています」

鶴田幸久が代表を務めるグロースリンク税理士法人は、税理士事務所をはじめ、社会保険労務士事務所、生命保険・損害保険・IFA（投資コンサル）などを手がけるGLライフ、行政書士事務所、司法書士事務所などをグループ展開。設立17年目の現在、愛知県名古屋市内に本拠を置き、愛知県岡崎市、大阪市北区梅田と計3拠点を構え、規模は120名を超える。今後は東京、東海エリアで10拠点への拡大を進めていく。

顧客の業種は、4割を占める医療関連のほか、製造・建設・サービスなど多様。売上規模1億〜10億円の企業が多く、中には数百億円クラスの上場企業もある。

「企業が成長して規模が大きくなると、顧問税理士が『これ以上はうちでは対応できない』と離れていくケースも多い。私はそうはしたくなかったです。せつかくお付き合いいただいたお客様には責任を持って長く伴走し続けたいから、全フェーズに対応できるように、サービスラインナップを増やしてきました」

鶴田には数十年にわたり顧問を務めている企業が多数ある。担当した当時はまだ幼かった子どもが成長して医師になり、親の医院を継ぐ場面にも立ち会ってきた。20年以上お付き合いしているある社長とは、70代での再婚の際に保証人となり、80代を迎えた頃には事業承継も支援するまでに信頼関係を築いた。

顧問契約時点では年商5億円ほどだった建設会社だが、9年後には年商125億円へ拡大したケースもある。毎年、経営計画発表会にも参加し、目標達成のプロセスを支援してきた。

「経営者の意思決定に影響を与えられる、頼りにしてもらえら立ち位置で仕事ができるのはうれしいですね。会計事務所というのは、リスクを恐れることがある。責任から逃れるため、ともすると企業の挑戦にブレーキをかけてしまうことも多い。けれど、私たちは『できません』ではなく『どうすればできるか』を考えて提案するスタンスを大切にしています。『こは退くべき』『この状況なら挑戦できる』など、正しい経営判断が下せる材料を揃え、背中を押してあげられる存在でありたいんです」

「創業支援」に魅力を感じて入社してくる社員もいるという。「経営者の一生をかけた勝負、夢の実現の局面を支える。成長を喜び合い、感謝され、信頼関係を築いていく——そんなやりがいを感じて働いているのだ。」

成長プロセスを支援する中では、経営者の考え方や戦略を学ぶこともできる。そうして

愛知県名古屋市に本社を置き、愛知県岡崎市、大阪市北区梅田と計3拠点を構える、社員数120名超の税理士法人。さらに社会保険労務士事務所、生命保険・損害保険IFA、行政書士事務所、司法書士事務所を持ち、グループとしてトータルサポートを展開。今後東京・東海エリアで10拠点へと拡大を進める予定です。

得た「成功のノウハウ」は、ほかの顧客の支援にも活かすことができる。

また、グロースリンク自身も毎年経営計画を立て、目標達成を繰り返した結果、10年間で年商1億円から10億円規模への拡大を果たした。社員たちは、まさに「成長途上」の環境に身を置いている。自社でのそんな経験も踏まえながら、顧客にアドバイスをを行っているという。

独立開業を志向する社員に「拠点長」という選択肢を

「お客様を支援して成長に貢献すれば、当然顧問料も上がっていき、担当者の報酬に反映されます。明確な評価制度を設けていて、売上高・工数・粗利などを基に細かく計算し、貢献した利益に対して一定割合のボーナスを支給。今年の実績では、年収が一気に300万円増えた社員もいます」

さらに、顧客への提供価値を高めてキャリアアップ・報酬アップを目指すだけでなく、志向に応じて多様な働き方・キャリアも選べると鶴田は話す。総合職・内勤・管理・営業など、部門や役割ごとに評価制度を設定し、例えば、育児中は内勤を中心にして、子育てが一段落したら再び顧客を持つなど、ライフステージによっても柔軟に働き方を変えるこ

とができるという。現在120名規模、今後も拡大していくからこそ、多様なポジションが生まれ、働き方も選びやすくなるのだ。

そもそも「10拠点展開」という当面目標は、社員のキャリアの選択肢を増やすために設定したという。

「税理士業界では、独立開業を目指す人も多い。それを応援する気持ちもありますが、私たちのグループにいるからこそできる仕事や挙げられる成果もあるはず。だから、独立に準ずるような、裁量権を持てるポジション、いわば『自分の城』を構えてマネジメントしていけるポジションを提供するために、多拠点展開を進めています。東京のほか、東海エリアの主要都市に拠点を新設し、独立しなくても当社の拠点長として十分稼げる環境を整えたいと考えています」

目指すのは「日本一、顧客の成長にコミットした経営支援型の総合会計事務所グループ」。今後は、IPO支援、M&Aによるバイアウトなど、さらに支援できる幅を拡大していく。「私たちが掲げるミッションは、『幸せ』と『利益』を両立する「いい会社」を増やすこと。私たち自身が幸せと利益を両立した会社になると同時に、お客様も幸せと利益の両立を実現できるように、支援していきます」