

クローズアップ

Close-up



「介護サービス事業者経営情報」開示 介護職が収支管理能力を養う好機

～本部に加えて各事業所に寄り添って
介護職に収支管理を指導する方針～

中央税務会計事務所 所長

中島 由雅氏

(税理士、CFP®)

中島 由雅氏 プロフィール

1974年生まれ。横浜国立大学大学院経営学科修了。横浜総合事務所監査部を経て2008年に中央税務会計事務所に入所。2017年に創業者である実父の中島智氏の急逝に伴い、事業継承をして所長に就任。事業継承、M&Aなどの映像・テキストコンテンツの企画制作および医療・金融などのコンサルティングを提供する株式会社中央総研（さいたま市）社長も兼務する。共著「税理士のための医業顧客獲得法」「これ1冊で安心 歯科医院経営のすべてがわかる本」など。

「中小企業の伴走者となれ」という創業者の方針に基づき、中央税務会計事務所は、「会計業務」「税務申告・相談」「経営相談」「相続・事業承継」などを中心に幅広く対応。埼玉県内の大手会計事務所に事業規模を拡大させた。二代目所長の中島由雅氏は、新たな顧問先として医療機関を開拓し、100機関を支援している。医療機関経営の要諦や、2025年1月から義務化された「介護サービス事業者経営情報」の開示について見解を聞いた。

中央税務会計事務所は埼玉県で最大 手の会計事務所と伺っています。

埼玉県で最大手かどうかは分かりませんが、職員の人数は大勢の部類には入ります。当事務所は1979年、私の父が自宅の応接間の一角で母と2人で創業しました。現在の職員数は110名で、そのうち有資格者は、税理士11名、中小企業診断士2名、さらに顧問に公認会計士が就任して顧問先に寄り添った「よろず相談支援」を指しています。顧問先は法人900件です。

が少なかったため、当事務所が頼りにされたのです。二つ目は、行政書士事務所と社労士事務所と連携して、業域を拡大したことです。

1980年代半ば頃から、記帳代行業からMAS（マネジメント・アドバイザー・サービス）業務への業域拡大が、会計事務所発展の鍵と説かれるようになりました。貴事務所もMAS業務を強化したのですか。

これについても「餅は餅屋」という考え方で選択と集中を実践し、当事務所が全て抱え込むのではなく、他の事務所と連携する方式を取りました。すると当事務所に持ち込まれる行政書士案件や社労士案件を各事務所に紹介し、一方で各事務所から税務案件を紹介されるという共に成長していく関係が形成され、さらに顧問先が増えていきました。

何が発展の原動力になったのかを振り返っていただけますか。

原動力は三つあります。一つ目は、税務署OBの雇用です。創業当時は日本経済の発展とともに税務調査が苛烈になり始めた時期ですが、父は「餅は餅屋」という考え方のもとに税務対応の要としてOBを雇用したところ、顧問先が一気に増えました。当時は定年退職後に会計事務所に再就職するOB

そして三つ目の原動力は、私が修行を終えて2008年に当事務所に入所して以降、医療機関の顧問先を開拓し

たことです。現在は医科クリニックと
歯科クリニックが大半ですが、病院と
介護事業者も含めて100件を数えて
います。

**—どんな経緯で医療機関を顧問先に加
えるようになったのでしょうか。**

私の高校の同級生に医師の息子が多
く、医師・歯科医になった同級生だけ
で30人以上います。彼らから公私にわ
たつて税務会計業務の相談を受けてい
ましたので、医療機関を開拓しようと
考えました。社会保険診療報酬支払基
金のOBに入所していただいたので、
が、医師はエビデンスを重視するので、
医療機関への関与実績がないと受け入
れてくれません。

そこで関与できる可能性が高いの
は新規開業ではないかと着目したので
す。開業当初の医師はレセプト請求も
窓口業務も経験がないので、この領域
に的を絞って、OBと一緒に新規開業
セミナーを開き、独自に作成した医療
機関経営ハンドブックを持参して訪問
しながら顧問先を開拓しました。

**—主に提供しているサービスは何で
しょうか？**

新規融資の受け方や借り換えの仕
方など銀行との取引支援が多く、折衝
をサポートするだけでなく、銀行を

紹介することもあります。さらに個
別指導・監査への対応や、診療報酬
の改定時には改定のポイントや対策
などをお伝えしていますが、これら
のサービスは支払基金OBを起用し
ている強みだと思っています。現在は2
人のOBが在籍し、大手医療機器リー
ス会社OBを含む4人で専門チーム
を組んでいます。

**—医療福祉業界の情勢や医療福祉経営
の在り方について、ご見解を聞かせて
いただけますか。**

全産業が毎年賃上げを続けている中
で、仮に診療報酬が下がったからと
いつて職員の賃金を引き下げるわけに
はいきません。賃上げをしないと職員
は退職していくでしょう。そのため
は報酬の上げ下げに一喜一憂しない
で、長い目で収支計画を策定すること
です。

**—介護業界では、2025年1月から
義務化された「介護サービス事業者経
営情報」の開示が大きなトピックスで
す。会計事務所の立場で義務化をどう
ご覧になっていますか。**

中小の介護事業者は事業所単位の
収支管理が不十分で、年度末に大雑
把にコスト按分をして帳尻を合わせ
るといふ例が少なくありません。経

営情報の開示が義務化されたことで、
当初の負担は大きいでしょうが、情
報開示を通じて収支管理の精度は大
きく前進します。時代の流れに制度
が追いついたとも言えるでしょう。
事業者は義務化を前向きに捉えるべ
きです。

**—経営情報の義務化に対して、どんな
支援に取り組めますか。**

事業所数の少ない先には事務長に
対して情報収集・整理・フォーマッ
ト記入をサポートしますが、事業所
数の多い先にはケースによって当事
務所スタッフが事業所に入って、介
護職に直接サポートすることもあり
ます。介護職はケアを優先するあま
り、経営情報の整理を後回しにし
がちで「忙しくて期日までには手が廻
らない」と報告すると、事務長も「い
いよ、大丈夫だよ」と受け入れてし
まう傾向があります。それでは報告
義務に対応できないので、当事務所
が各事業所にサポートできたらと思
います。

**—そこまでのサポートを受けると、貴
事務所への報酬が高くなりませんか？**

一時的には少し高くなるかもしれ
ませんが、現場が早く作業に慣れるの
で、長い目で見れば大きなコストダ

ウンにつながります。しかも一般的
な傾向として、介護職は介護報酬に
敏感である一方でコスト意識が低く、
収支を把握していないことが多いの
ですが、経営情報の開示に関わるこ
とで収支を把握できるようになって
いくと思います。

—本日はありがとうございました。



2025年 仕事始め スタッフ集合写真