

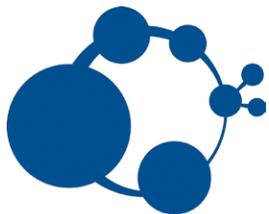
# 志を同じくする仲間とつむぐ、信頼と創造の連鎖 会計事務所「ビジョンアライアンス」という新たな羅針盤



高度な専門性を武器に、上場企業から中小企業までを堅実にサポートするあいわ税理士法人。彼らが会計業界の持続的発展を目指して2024年に始動させたのが、「会計事務所ビジョンアライアンス」という価値共創プラットフォームだ。すでに全国に広まりつつあるこのアライアンスは、加盟する会計事務所が、経営は完全に独立しながらも各々の強みを持ち寄り、地域や規模の壁を超えてサービスの価値を高めることを目的とするものであり、志を同じくする仲間が支え合うことでクライアントに最適なサービスを提供する「安心のネットワーク」といえる。

本記事ではアライアンスの詳細をあいわ税理士法人の皆様に語っていただくとともに、その意義や理念に深く賛同し、協力関係を築いているみらいコンサルティンググループの方々にも客観的な視点からコメントしていただいた。かくして彼らの言葉から浮かび上がってきたのは「緩やかな連携」、そして「信頼と創造の連鎖」という明快かつ魅力的なコンセプトだった。

（取材 江面洋治 撮影 市川法子）



会計事務所  
ビジョンアライアンス  
Accounting firm Vision Alliance

あいわ税理士法人代表社員 杉山康弘  
あいわ税理士法人シニアパートナー 尾崎真司  
あいわ税理士法人パートナー 村山昌義  
あいわ税理士法人パートナー 新川智也  
みらいコンサルティング株式会社 代表取締役 岡田烈司  
みらいコンサルティンググループ 執行役員 福田芳明

写真は前列左から、杉山康弘氏、尾崎真司氏、後列左から、新川智也氏、村山昌義氏、岡田烈司氏、福田芳明氏。

## あいわ税理士法人のこれまでの歩みと特徴

—— あいわ税理士法人は、上場企業を中心に高度な経営支援と課題解決を提供する「税務・会計のプロフェッショナルファーム」として知られています。とりわけ専門領域への対応力で信頼と実績を築いてきた同法人ですが、2024年には会計業界のさらなる発展を目指して「会計事務所ビジョンアライアンス」という価値共創プラットフォームをスタートさせました。

本日はその趣旨を、代表社員税理士の杉山康弘さんとシニアパートナー税理士の尾崎真司さん、パートナー税理士の村山昌義さんとパートナー公認会計士の新川智也さんに伺います。また、アライアンスの理念に賛同し、いち早く加盟したというみらいコンサルティング株式会社の代表取締役である岡田烈司さんと、同グループ執行役員の福田芳明さんにも同席していただきます。あいわ税理士法人の皆様は本誌初登場です。

す。そのため事務所に自分の名前を付けずに「藍和共同事務所」として創業し、税理士法人化のタイミングで「あいわ税理士法人」としました。藍和の藍は「青は藍より出でて藍より青し」ということわざに由来し、「弟子が師匠を超えていく」、優秀な人材が育っていく組織にしたいとの願いが込められています。

—— 杉山代表が2005年に入職した当時から、運営状況は良好だったのでしょうか。

杉山 いいえ。最初の5年ほどは新規契約の獲得も進まず、振り返ってみると厳しい時代でした。法人規模が20名程度で業界内での認知度も低く、営業しようにも身近なつながりをたどるくらいしかできなかったのです。そうした状況を脱するために、2010年にIPO支援に乗り出しましたが、そちらもすぐには成果が生まれませんでした。ところが、あるクライアントとの出会いをきっかけに上場を目指す経営者とのつながりが増え、3年目あたりから次々と契約をいただけるようになりました。

現在の顧客の内訳は、上場企業・

で、ご経歴から聞かせてください。

杉山 私は大学を卒業してすぐに辻会計事務所（現 辻・本郷税理士法人）に入所し、未上場企業を中心に幅広い仕事を経験させてもらいました。入所から10年経った頃からそろそろ環境を変えたいと思うようになり、2005年にあいわ税理士法人に移りました。創業者の石川とは前職時代から付き合いがあり、新しいチャレンジに際しても真っ先に相談させてもらいました。

あいわ税理士法人に移った後は2015年に共同代表を拝命し、2022年に石川が退任して会長に就任すると、私が単独で経営を引き継ぎました。何かあれば意見を仰ぐ関係性は、昔も今も変わりません。

—— 石川先生から事業承継がなされたのですね。

杉山 ええ。石川は私を共同代表に指名したときからほぼすべての事務所経営を任せてくれたので、スムーズに移行できました。石川は創業時から、クライアントを永続的に支援するために親族承継にこだわらな

上場準備企業・未上場企業がそれぞれ3分の1ずつですね。上場企業と上場準備企業が非常に多い点が、弊法人の特徴だろうと思います。

## 個々のキャリアが光るプロフェッショナル集団

—— 次に、尾崎さんの経歴を教えてください。

尾崎 私は大学卒業後の5年間、大原簿記学校で税理士受験講座の講師をしていました。受験生に教えながら自分の勉強も続け、税理士資格にリーチをかけた1999年に講師を辞めて、当時の藍和共同事務所に入所しました。

それから15年ほど税理士業務に携わったのち、新たなチャレンジをしたいと思い、国税不服審判所に任期付公務員として勤める国税審判官に応募しました。国税不服審判所というのは国税庁の組織で、国税に関する処分に対して不服がある納税者は、裁判所に訴訟を提起する前に、国税不服審判所に不服申立てを行い、そこで裁決という判断を受けることを



### Profile

#### 杉山康弘（すぎやま・やすひろ）氏

あいわ税理士法人 代表社員、税理士。1995年、辻会計事務所（現 辻・本郷税理士法人）に入所し、2000年に税理士登録。上場・未上場企業の税務・会計、企業オーナーの相続・事業承継領域において数多くの案件に携わる。その後、複数の上場準備案件への関与を経て、2005年にあいわ税理士法人入所。IPO、資本政策、相続・事業承継、M&A、海外進出、連結納税、組織再編、ガバナンス等のクライアント支援に加え、セミナー講師としても実績を築く。2015年に代表社員に就任。

<https://www.aiwa-tax.or.jp>



原則としています。その不服申立てに係る調査審理及び判断を行うのが国税審判官で、もともと国税庁職員が担っていましたが、民間専門家などの高度な専門的知識や実務経験を活用するとともに、不服申立てに係る審理の中立性・公正性を向上させるために、2007年以降は民間の弁護士・税理士・公認会計士からも一定数を登用するようになりました。私は2014年にこの制度に応募して国税審判官を3年間務め、任期満了で退官したのちにあいわ税理士

### Profile 尾崎真司（おざき・しんじ）氏

あいわ税理士法人シニアパートナー、税理士。税理士受験講座の講師を経て、藍和共同事務所（現 あいわ税理士法人）入所。上場会社に対する税務コンサルティングを中心に幅広い業務に携わり、税務専門誌への寄稿や各種セミナーの講義なども担当。2014年～2017年は特定任期付職員の国税審判官として関東信越国税不服審判所・東京国税不服審判所に勤務。現在はあいわ税理士法人の税務調査対応責任者として全クライアントの税務調査に関与するほか、審理室の統括も担っている。

法人に復職し、現在に至ります。

—— 続いて、村山さんのプロフィールを伺いましょう。

**村山** 私は一般事業会社やいくつかの会計事務所で働いたのち、30歳のときにあいわ税理士法人に入職しました。当時のあいわ税理士法人は、数ある会計事務所の中でも特徴的な存在でしたね。職員の8割近くが税理士資格保有者で、採用条件も税理士試験の合格科目が4科目以上は必要でした。非常に専門性が高く、こういう精鋭部隊のような事務所で働きたいと思って応募しました。

入社後は主にオーナー企業を担当し、経験を重ねるにつれて上場企業、特にプライム市場の企業も支援するようになりました。その後は尾崎と同様に3年間、国税不服審判所で国税審判官を務め、2年前にあいわ税理士法人に復帰したところです。

現在はクライアントと直接的に関わるのではなく、クライアントを担当する税務スタッフの後方支援や相談対応のほか、セミナーの講師や執筆なども行っています。

—— 新川さん、お願いします。

## 会計業界を活性化する ビジョンアライアンス

—— それでは、本題の「会計事務所ビジョンアライアンス」について伺っていきましょう。テーマは「会計業界における価値共創プラットフォーム」ですが、設立の背景を聞かせてください。

**杉山** 主に2つあります。ひとつはクライアントのニーズと会計事務所との質的・量的リソースをマッチングさせる仕組みができていないかと考えたことです。弊法人はメンバー80名のうち約8割が税理士・会計士の有資格者です。ここ10年はIPO支援のような専門領域でのご支援が多く、現在では日本で1年間に上場する企業の約1割が私たちのクライアントという状況になっています。しかし、そうした強みの一方で、記帳代行のような業務には対応できておらず、ご依頼を頂いてもお断りせざるを得ないという状況が続いていました。そこで、お互いの強みを持ち寄ることで質的・量的リソースをクラ



### Profile 村山昌義 (むらやま・まさよし) 氏

あいわ税理士法人パートナー、税理士。一般事業会社・複数の会計事務所勤務を経て、2006年にあいわ税理士法人入所。2021年～2024年は特定任期付職員の国税審判官として仙台国税不服審判所・東京国税不服審判所に勤務。現在はあいわ税理士法人の審理室に所属し、審査請求の代理人業務や税務意見書の作成、所内の審理業務に従事するかたわら、インセンティブプランの導入支援にも従事。税務専門誌への寄稿も手がけるほか、各種セミナー講師としても活躍する。

**新川** 私は大学在学中から公認会計士試験に挑み、合格後は新日本有限責任監査法人の国内監査部門で監査業務に携わりました。その後、EY（アーンスト・アンド・ヤング）の事業再生部門に転籍し、全国の中小企業、特に製造業や海運業などの再生案件に関わりましたが、30代半ばにこれまで培った会計的思考を活かし、事業会社で内部から事業を推進する業務に関与したいと思うに至り、総合商社に移り、東京とニューヨークで約10年にわたって与信管理や投

資審査、出資先のモニタリングなどを経験しました。多忙な日々を経てニューヨークから帰国すると、家庭の都合で仙台への移住を決意して退職。その後は「日本を改めて自分の目で見てみたい」という思いから、半年ほど家族で日本中を旅して回りました。そして心身ともにリフレッシュしたのち、東北大学傘下の産学連携ベンチャーキャピタルでのファンド管理の仕事に携わる貴重な機会を得ました。しかし、再び東京を軸にした仕事に復

クライアントのニーズにマッチングさせられるプラットフォームをつくりたいと考えたのです。弊法人でこれまで対応できなかったご相談に対しては信頼できる加盟事務所を紹介させていただき、逆に加盟事務所様で対応が難しい案件に弊社メンバーが関与させていただくことで、クライアントに今までより良いサービスを提供することができると考えました。ふたつめは、人材の採用・育成とテクノロジーへの対応など、会計事務所での生産性向上における連携です。

今や人材とテクノロジーの重要性はみな理解しています。しかし、それぞれの事務所がバラバラに試行錯誤している現状では、業界全体としての生産性が上がりにくい構造になっています。このアライアンスでは、そのような会計事務所での生産性を高める取り組みにおいて連携していきたいと考えています。会計事務所は日本のビジネスインフラであり、その生産性を上げることは日本の発展に大きく貢献することにつながります。そのため、同じような志を持つ



### Profile 新川智也 (しんかわ・ともや) 氏

あいわ税理士法人パートナー、公認会計士。新日本有限責任監査法人にて国内大手企業の会計監査に従事したのち、同監査法人系アドバイザリー・サービス会社に転籍、国内事業会社の事業再生支援に携わる。その後、丸紅株式会社に転職、与信管理や投資審査・モニタリング業務等を担当し、ニューヨーク駐在を経て退職。帰国後は東北大学傘下の産学連携ベンチャーキャピタルを経て2023年にあいわ税理士法人に入所。M&Aのアドバイザリー業務やグループの経営企画業務を担っている。

仲間と業界発展につながる取り組みをしたいと考えました。

—— 以上の理由から、会計事務所ビジョンアライアンスを創設しました。

**杉山** ええ。会計事務所ビジョンアライアンスは、会計業界の持続的な発展と社会への貢献を目指す新しい連携の仕組みです。具体的には「地域や業務ごとに偏りがちなニーズを相互に補完し、全国レベルで幅広

い支援体制を築くこと」「人材の採用・育成を協力して進め、業界全体の魅力を高めて持続可能な成長へつなげること」「最新のテクノロジーを共同で開発・導入し、効率性と先進性を推進すること」を実践します。そのうえで個々の加盟事務所様が培ってきた強みをさらに活かし、知見や経験を共有し、単独では不可能な規模と質のサービスを提供します。何よりも大切な目的は、加盟事務所様が提供するサービスの価値を引き上げること、これまで以上にクライアントの発展に貢献することです。

なお、この構想は4〜5年前からありましたが、2023年に新川が入社してくれて、彼がいれば実現できるのではないかと思ひ、2024年に始動にこぎ着けました。

### 協力と交流がもたらす相互補完と相乗効果

—— 会計事務所ビジョンアライアンスの計画について、新川さんほどのように感じましたか。

の想定以上に高い志と強い意識をお持ちで、こちらが学ばせていただくことも多々あります。とてもよい刺激になっていますね。

—— まさに相乗効果ですね。アライアンスが功を奏した具体例があれば教えてください。

**杉山** はい。加盟事務所様に大きな事業承継案件のご相談があった際に、弊法人のパートナーがお手伝いに入って支援したり、逆に私たちが対応できない経理代行案件を地方の加盟事務所様に委ね、クラウド前提で実務を担っていただいたりしています。

また、最近では地方企業が上場するような事例が非常に増えていて、そういった場合に私たちが専門的な領域をサポートさせていただくこともあります。さらに、尾崎や村山のよくな国税審判官の経験を持つメンバーが皆様の税務調査や不服申立てなどの案件を支援することも可能です。

—— アライアンスを通じて、サービスの価値を高め合うんですね。  
**杉山** ええ。もうひとつ加えると、弊法人のクライアントには上場会社や上場準備会社が多いのですが、そ



Profile 岡田烈司 (おかだ・あつし) 氏

みらいコンサルティング株式会社 代表取締役。社会保険労務士法人みらいコンサルティング代表社員。特定社会保険労務士。大学卒業後、社会保険労務士事務所に就職し、2004年に中央青山PwCコンサルティング株式会社（現みらいコンサルティンググループ）に入社。2006年に社会保険労務士法人みらいコンサルティングの代表社員に就任し、現在はグループ代表も務めるほか、一般社団法人AMA terraceの運営も担う。  
<https://www.miraic.jp>

**新川** まず、単純にすごく面白そうだなと思ひました。私は全国を旅して回っていた際、特に地方の疲弊を目の当たりにして危惧していたので、このプロジェクトで重要な経済インフラである全国の会計事務所との連携を通して、日本中の中小企業の活性化に貢献できたら素晴らしいなど。自分たちで各地に支店をつくるのは時間と体力を要するので、その点でもアライアンスはよい方法ですね。

—— 尾崎さんはいかがでしょう。  
**尾崎** 杉山はアイデアマンで、いろ

のようなクライアントを加盟事務所様と一緒にご支援させていただくケースも出てきています。そのため、私たちのノウハウをオープンにしてトライアルしてもらう取り組みを始めました。従来、加盟事務所様では経験できなかったような案件に関するすることで、実益を兼ねた人材育成にもつながっていくと考えています。

ほかにも弊法人のパートナーが加盟事務所様に数日間お邪魔し、お互いに情報を交換したり、ノウハウを教え合ったりする「お邪魔します企

画」も実施しています。—— 人や仕事の交流が充実しているのは素敵ですね。  
**杉山** はい。「出藍会」という会合もありまして、2025年9月に第1回を行いました。その時点の加盟事務所数は全国18所で、総勢80名が会計業界の方向性や協働の可能性について語り合いました。その後も仲間が増えています。現在は約30事務所が加盟して下さっており、そこで働くメンバーは1500名近くになってきています。当面は地理的にも

ちにとっても非常に楽しいことです。—— 村山さんは、どのような意見を持っていますか。  
**村山** 正直なところ、最初は具体的な形が見えなくて不安な部分もありました。とはいえ、尾崎も申したとおり、杉山にはアイデアと先を見通す力があるので、とりあえず皆でやってみよう。そうやってスタートしてから2年を経て、結果的にはよい方向に進んでいます。

アライアンスに加盟されている地方の会計事務所の先生方は、私たちの業務領域的にも幅広くカバーできる50事務所を目標に、活動内容をより濃いものにしていきたいですね。

また、毎月初めにはウェブの定例会も実施しています。そこでは尾崎や村山が税務に関するトピックスを話したり、各事務所様の取り組みを発表していただいたりしています。それぞれがアイデアを持っていないながらも単独で実行するのは難しい場合もあり、そこでアライアンスに投げかけて賛同する先生を募ったり、意見交換したりしているのです。



Profile 福田芳明 (ふくだ・よしあき) 氏

みらいコンサルティンググループ執行役員、社会保険労務士法人みらいコンサルティング代表社員、一般社団法人労務コンプライアンス協会理事、一般社団法人みらいビジネスラボ理事、特定社会保険労務士。大学卒業後、社会保険労務士事務所に勤務し、2007年にみらいコンサルティンググループに入社。人事労務全般に精通し、主にIPOに向けた人事労務コンサルティングや企業のBPO・BPRに従事する。労務事情に関する専門書の執筆やセミナー講師などの実績も多数。

## 会計事務所ビジョンアライアンスが提供する価値

会計事務所ビジョンアライアンスは、貴事務所を持続的な成長を加速させるための具体的なソリューションを提供します。

### 1 案件紹介・業務委託

ビジョンアライアンスの全国ネットワークを通じて、専門領域や地域特性に応じたクライアントや案件をご紹介します。スタートアップや成長企業、上場企業やそのグループ会社など、多様な案件と接点可能性を持つことができます。

### 2 人材育成支援

貴事務所の専門業務・高度税務のスキル獲得や体制強化を人材面から支援します。アライアンスメンバーには、あいわグループで利用している研修動画の提供に加え、ニーズに応じて、個別研修やアライアンスメンバー間での出向受け入れなども可能です。

### 3 DX化支援

アライアンスメンバーが実践・成功したDX事例や業務効率化のノウハウを共有します。ITツールの選定から導入、定着まで、生産性向上を目的とした事務所DXを支援いたします。今後は、IT分野への共同投資や、AI活用なども推進予定です。

### 4 ネットワーク・情報提供

「出藍会」やオンラインでの情報共有会を通して、最新の税制改正情報、法改正、業界動向、さらにはアライアンスメンバーでの実務や事業承継等の成功事例など、経営に直結する価値ある情報を提供します。



ビジョンアライアンスからのご連携 ①～④

貴事務所

貴事務所からのご連携 ⑤～⑦

### 5 専門領域・高度税務に関するご相談

貴事務所のクライアントが抱える高度な税務課題や専門的な経営相談について、ビジョンアライアンスにご相談ください。あいわ税理士法人をはじめとしたアライアンス内の最適な専門家が、適切な回答を提供いたします。

#### 対応可能な業務例

IPO関連、資本政策、M&A、組織再編、相続、国際税務、ホールディングス化、事業承継、資産運用、資産管理会社設立、信託など

### 6 共同受注

貴事務所とアライアンスメンバーの特徴を活かし、クライアント、貴事務所、パートナー間で業務委託契約（三者契約）を締結し、クライアントの経営課題に対してより質の高いサービスを提供いたします。（受注まで費用は発生しません。）

### 7 案件紹介

貴事務所が対応が難しいまたは単独対応に不安のあるクライアントや案件（例：案件規模、複雑性、対応工数など）をビジョンアライアンスにご紹介ください。最適なアライアンスメンバーが対応することで、機会損失を防ぎます。また、記帳代行特化、相続特化など、専門性を高めた事務所を志向される際にもご利用いただけます。

## 同じ志を抱く強い味方 みらいコンサルティング

—— そうした信頼関係のなかで、みらいコンサルティングとは特に深いつながりがあるそうですね。

**杉山** そうですね。岡田代表にアライアンスのお話をしたのは、始動からちょうど1年が経った頃でした。その意義や目的をお伝えしたところ、意気投合しまして、それ以来、お知り合いの事務所様をご紹介いただくなど、ご協力をいただいています。

—— みらいコンサルティングの事業や理念は2026年1月号で取り上げているので、読者の皆様にはそちらもご参照いただきたいと思いま

す。ちなみに、岡田代表と福田さんは会計事務所ビジョンアライアンスにどのような印象を持っていますか。

**岡田** 弊社は税理士法人が母体ですが、全国に39拠点をもち、税務・会計だけでなく、経営コンサルティング、M&A、人事労務、DXといった幅広いサービスを提供しています。そして、創業者である久保光雄の

「日本をよくする」という志のもと、「競争から共創へ」をスローガンに、

ともに企業を支える金融機関や土業事務所とのネットワーク構築に力を注いでいます。2025年4月から

は会計事務所との連携をいっそう強化するべく、「会計事務所×コンサルティング」というテーマも打ち出しており、その点でも杉山代表のお話には強い共感を覚えました。

**福田** 私たちの目標と同じといいますが、お話を伺って、杉山代表の意図や目指しておられるゴールが手に取るように分かったのです。

—— 具体的にはどのような部分に共感し、なぜアライアンスに加盟しようと思ったのでしょうか。

**岡田** 先に申し上げたように、私は杉山代表のビジョンのすべてに賛同しています。ですから、アライアンスを大きくするお手伝いをしたいと思ったのです。

—— 弊社としても、このままでは多くの会計事務所様が厳しい状況に陥るのではないかと危機感を持っています。これまでの延長線上で業務を行っている、果たしてクライアン

トに十分な支援ができるのか、人材

を確保できるのか。あるいは、大手の会計事務所がますます拡大するなかで、中小規模の事務所は飲み込まれてしまうのではないかと……。そう

いった状況を打破するためにも、今のように確固たる理念を持つアライアンスに参加し、互いに連携する体制を整えておくことは賢明ではない

でしょうか。私としては、加盟以外の選択肢は考えられませんでしたね。

**福田** 弊社のように多地域に拠点を置く会計事務所がアライアンスに加わることで、全国のクライアントに

サービスを提供できる機会は確実に増えるでしょう。同時に、私たちは志を共有できる方々とお仕事をした

## 「緩やかな連携」で 会計業界に安心と活力を

—— 最後に、あいわ税理士法人の皆様から読者の方々へメッセージを

いざというときには同僚のような関係で協業することができます。アライアンスを通じて、一人でも多くの

会計人への意義をご理解いただけるように推進していきたいです。

**村山** 補足しておきたいのは、このアライアンスは小規模な会計事務所

様の吸収や合併を目的とするものではないということです。私たちが望むのは「緩やかな連携」であって、

各地の事務所様の特性を活かしながら、お互いにメリットを享受することが大事なのです。

—— 今後アライアンスを活性化させて税務・会計の価値を示し、さらなるマネタイズの可能性を皆様に実感していただきたいと思えます。

**新川** 会計事務所ビジョンアライアンスの立ち上げに注力してきた私としては、2026年はその基盤をさらに固めるフェーズにしたいと考えています。加盟事務所様が自ら発信

や提言をできるような仕組みも、いっそう強化するつもりです。

**杉山** ちなみに、このアライアンスを会計事務所だけでなく、社会保険労務士法人やコンサルティング会社

お願いします。

**杉山** 会計事務所ビジョンアライアンスの核にあるのは「信頼と創造の連鎖」です。それぞれの地域でしっかり実績を上げていく会計事務所様

が次々に加盟してくださっていることで、アライアンスの信頼はますます高まってきています。

—— そして、ひとつの事務所ですることには限られていても、複数の事務所が協力すればお客様に今までにな

い新しい形のサービスを提供できるという創造の強さも確信しています。

アライアンスに加盟すること自体が会計事務所様の信頼につながり、

仕事の創造にもつながる。そこでの連携が大きな安心をもたらす、そんなアライアンスを目指しています。

**尾崎** 私たちは会計業界の活性化に人材交流はとてもよい施策だと考えており、アライアンス設立当初から

そのことを想定していました。例えば、出向のような形でアライアンス

先の事務所です仕事を体験し、それにより触れる機会がなかった新たな知

見が得られるだけでなく、アライアンス先で人間関係を構築しておけば、

にも広げることを考えています。みらいコンサルティング様との取り組みもそのひとつで、同社は海外進出

支援なども手がけているため、税務・会計にとどまらない業務の連携

もすでに実績として出てきています。また、日本全国の大学院や大学に

お伺いして、会計業界の魅力をお伝えする活動も始めました。特に私たちのような中堅・中小規模の会計事務所がどのような仕事をしているかはあまり知られていないので、将来

有望な学生たちに会計業界の明るい未来を説明するイベントを開催しているのです。すでに約30校からリア

クションが来ていますので、最終的には加盟事務所の皆様の採用や人材育成にもつなげられたら素晴らしいと考えています。

—— 今後の展開も楽しみですね。

—— 本日はありがとうございました。

会計事務所ビジョンアライアンスへのお問い合わせは、あいわ税理士法人のウェブフォームへ。

