

# Clifix

Clifix certified public tax accountant's corporation

クリフィックス 税理士法人

RECRUITING \_ CPA



Client first with high-quality and speedy service

## 論文式試験合格者のかたへ

For those who have passed the essay-type examination

# 8年後の自分

監査業務は、公認会計士の中核的な業務であり、財務情報の信頼性を確保し、資本主義の健全な成長に資する重要な業務です。ただ、現実には、監査業務から離れて他の分野で活躍する人もいます。このため最近では、最初から監査業務以外の選択肢を検討する人も増えてきているようです。

もし、あなたが、8年後には、会計監査以外の仕事をしているだろうと考えているなら、、、貴重な20代の数年間を会計監査の実務経験だけに費やすのではなく、幅広い業務を経験し、自分にあった業務を探すという選択肢も考えてよいのではないのでしょうか。

会計監査以外に、会計に関連した業務としては、経理/会計業務、税務、M&Aなどがあげられます。それぞれの業務に異なる醍醐味がありますが、どのような業務が自分に向いているかの判断は、自分で実際に経験してみないと困難でしょう。

クリフィックスでは、これらのすべてが経験できます。

クリフィックスのクライアントは、日本を代表するような総合商社、IT企業、金融機関などから、上場したばかりの数十名のベンチャー企業まで、規模も業種も様々です。どのような企業の仕事が自分にあっているのか、やはり自分で実際に経験してみないと判断は困難でしょう。

クリフィックスでは、これらのすべてが経験できます。

8年後…自分にあった業務をみつけていて、その中でやりがいを感じ、充実した日々を過ごしている。そんな自分を想像してみてください。



- 
- 5      **About Clifix**  
Clifixについて
- 9      **Message**  
皆さんへのメッセージ
- 13     **Introduction to our staff**  
スタッフ紹介
- 15     **Human resources development**  
人材育成
- 19     **FAQ**  
よくあるご質問
- 21     **Services**  
サービス
- 27     **About Us**  
法人概要
- 28     **Access**  
アクセス

# About Clifix

---

Client first with high-quality and speedy service

## Clifix の特徴

当法人では、いわゆる「営業」活動を行っていません。  
新規のクライアントの90%以上が、既存のクライアントなどからのご紹介です。  
このことが当法人の特徴を表していると考えています。

具体的には、次の2つです。

- ・クオリティーの高いサービスを提供できる体制
- ・高いクオリティーのサービスを求めるクライアントの多さ

当法人のクライアントは、大手の金融機関、総合商社、  
日本を代表するようなIT企業から、  
有望なベンチャー企業まで様々ですが、  
こうしたクライアントの共通点は、「高いクオリティーのサービスを求めること」です。

この要求水準を超えるだけのサービスを提供できる会計事務所は少なく、  
その一方で当法人がその水準のサービスを提供できれば、  
当然、引き合いは増えるということになります。  
言葉を換えれば、当法人が「真にクオリティーの高いサービスを提供している」ことを、  
お客様が認めてくれている証だと考えています。

クオリティーの高いサービスとは？

それでは、「クオリティーの高いサービス」とは何でしょうか。  
いろいろな切り口がありますが、ここでは3点、お伝えしたいと思います。



## クオリティーの高い3つのサービス

Three high-quality services

1

Advice on high-level matters

### 高度な事案に対するアドバイス

たとえば、再編や国際税務などには、税務の専門家でも難解かつ高度な事案があります。しかも、こうした案件は金額的にも影響が大きいことが少なくありません。こうした事案に対するノウハウは、実際に担当者として経験する頻度に比例する部分がありますが、クライアントが中小企業主体だとすると、こうした事案に接する機会はほとんどありません。

当法人のクライアントは上場会社とそのグループ会社を中心としているため、スタッフのほとんどが、こうした事案に接することが多くなり、結果として、そのことが各人のスキルアップにつながっています。

2

Advice on both taxes and accounting

### 税務と会計、双方のアドバイス

クライアントからの評価を大きく上げられる要素が、会計の知識に加え、税務の知識を習得することです。税理士で会計の知識を有している人、会計士で税務の知識を有している人はかなり限られているため、それだけ付加価値が増すことになります。上場会社であれば不可欠な税効果会計の実務においても、会計と税務、双方の知識が必要となります。また、有価証券の評価損に関する基準は会計と税務で異なる部分があります。「会計だけしかわからない」では、クライアントの担当者のニーズを満たすことはできないのです。会計の知識にさらに税務の知識が加われば、クライアントにとっては、非常に価値のあるものになるのです。

3

Close proximity to clients

### クライアントとの距離の近さ

スタッフにいくら高度な知識があっても、それを活かせなければ意味がありません。そのためには、クライアントの方が相談しやすい関係、会計事務所側はクライアントのニーズが把握しやすい関係の構築、距離の近さが必要となります。

Clifixとクライアントとの関係は、たとえば、クライアントの方が忙しくて業務が回らないときにはそのサポートをしたり、仕事が落ち着いたときには懇親会やフットサルの対抗戦をしたり、という関係です。そうした関係なので、クライアントの方は、ただの外部のアドバイザーというより、「身内に近い存在」と考えてくれているのかもしれません。このような「お客様に寄り添う」当法人の姿勢が、さらに別のお客様をご紹介いただくことにつながっているとも言えます。

# About Clifix

クリフィックスについて

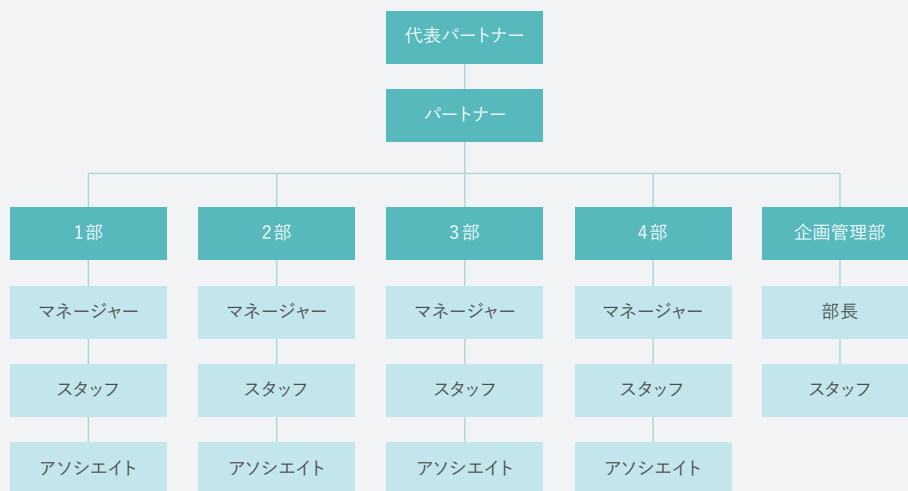
## Clifixの組織

Organization

1部から4部までの4つの部門に分かれており、各部にマネージャーが3～4名いるという構成です。

各部門で、担当する業務や業種に違いはありません。

組織が縦割りでないので、法人・個人の業務、M&A、事業承継、IPOなど、関心がある項目に関わることができます。



## 社風・離職率

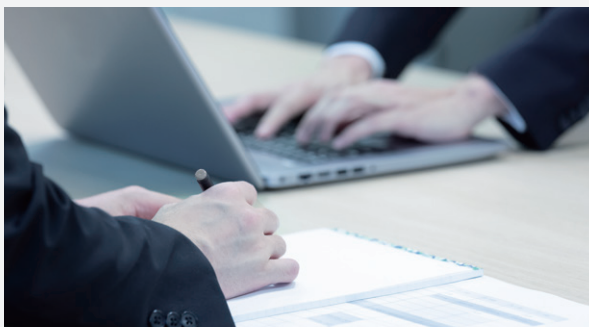
Corporate culture and turnover rate

仕事が忙しいときには、自然と助けあっています。仕事の進め方に悩んでいる若手がいれば、先輩が声をかけてあげています。

それが、Clifixの社風であり、会計事務所業界の中でも離職率が低い理由だと思います。

また、法人としても、スタッフ同士の懇親を図るため、サークル活動を支援したり、

あまり仕事で接点のない人同士の懇親会を行うなどして、アットホームな雰囲気を作る努力をしています。





代表パートナー 山田 徳昭  
Noriaki Yamada

## Clifixの今後 — 2つの日本へ

Clifixは、規模の面で、日本一になろうとは考えていません。優れたスタッフが優れたサービスを提供して、クライアントから高い評価を受ける。その高い評価が自己のモチベーションとなって、スタッフがさらに成長していく、という循環こそが重要だと思っています。そのために、クリフィックスは、規模ではなく、次の2つの点で日本一を目指していきます。

### みなさんが 働いてみたいと思う会計事務所

みなさんが「この事務所で働きたい」と思う要素は様々だと思います。自分の成長を感じられる、希望のある将来像が描ける、会社の雰囲気がよい、待遇が良いこと…などです。Clifixは、こうした要素の1つ1つを高める努力を続けています。現在、スタッフの定着率が高いということは、その成果だと思います。また、実際にこの目標を掲げてから、2倍程度の方からの応募をいただくようになりました。今後もさらに努力を続け、会計事務所業界の誰もが「クリフィックスで働いてみたい」と思えるような事務所にしていきたいと考えています。

### クライアントが 仕事を依頼したいと思う会計事務所

「クリフィックスって、知り合いの会社で顧問を頼んでいくけど、いい事務所らしいよ。」という評価を広めていきたいと思っています。そのためには、知識の向上を図るとともに、潜在的なクライアントのニーズを把握する能力も必要です。Clifixは、こうした要素の1つ1つを高める努力を続けています。実際に、誰もが知っているような企業から、「クリフィックスさんのいい評判を聞いている。今の税理士法人に支払っている顧問料より増額してもよいので、貴社にお願いしたい。」という評価をいただくこともあります。今後もさらに努力を続け、世の中の多くの企業が「クリフィックスに仕事を依頼してみたい」と思うような事務所にしていきたいと考えています。

## 公認会計士 論文式試験合格者の方へ

For those who have passed the certified public accountant essay examination

### 「監査以外」という選択

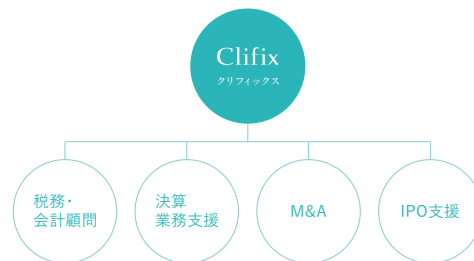
公認会計士の中核的な業務は監査業務であり、社会的にも意義のある業務です。

ただ、監査業務に関して、スタッフとしての一通りの経験を積むためには4～5年程度、さらにマネージャーとしての経験もとなると最短でも7～8年程度かかります。

一方、会計士として活躍できるフィールドには、監査法人以外に事業会社の経理/財務、税務、M&A、IPO支援などありますが、監査の知識が直接、活かせるのは監査法人だけです。このため、20代の貴重な数年という時間を、他の仕事では活かしにくい監査業務に費やすことに疑問を感じる人も出てきています。

### Clifixでの業務

Clifixでは、監査業務は行っていません。ただ、監査以外の業務（通常、会計士が関与する業務）は、すべて行っています。税務・会計顧問、上場会社のグループ会社などへの決算業務支援、M&A、IPO支援など、それぞれに面白みがあります。幅広い知識をつけるもよし、やりがいを感じる業務が見つければそれを強みにするもよし。いずれにしても、体験しないと判断できません。



### 業務の具体例

#### 税務・会計顧問

大手の監査法人出身者でClifixへの入社を希望する人の多くが、入社のも機として、「監査業務のなかで、クライアントの税務への関心が高いこと、税務を重要視していることを肌で感じたから」ということを挙げる人が少なくありません。

クライアントから税務・会計に関する質問を受けるほか、帳簿や契約書などをレビューして税務上のリスクを指摘したり、節税の提案を行います。たとえば、グループ会社を再編する際に、クライアントが当初、想定した再編案（ストラクチャー）について当法人へ検討依頼があり、検討の結果、当初案は税務リスクが高いものであるが、別のストラクチャーにすれば、税務リスクは低く抑えた上に、さらに節税効果が期待できるというような提案ができることもあります。また、試験研究費に関して、資料を整備したり、体制を一部変更することにより税額を抑えることが可能な場合があります。

さらに、監査法人から指摘を受けた会計処理について相談を受けたり、連結財務諸表の作成を代行することもあります。



## M&A

比較的短期間(数週間から2〜3か月)で、対象会社のビジネスモデルを含めた全容を把握する必要があります。

1社について長期間、関わる会計監査や税務顧問では得られにくい経験を積むことができます。

当法人で提供するサービスは、主に次の3つです。

### ストラクチャーの検討

たとえば、買収する際に、その会社の株式を買い取るのか、事業を切り出して買い取るのか、それとも分割などの手法によるのか、最適な手法は何かを検討します。どの手法を選択するかによって、税額や、会計上ののれんの償却負担などに大きな差が出る場合があります。

### デューデリジェンス

買収しようとする企業の損益から特殊な要因を控除した正常収益力を算定したり、財務状態の健全性などを調査します。

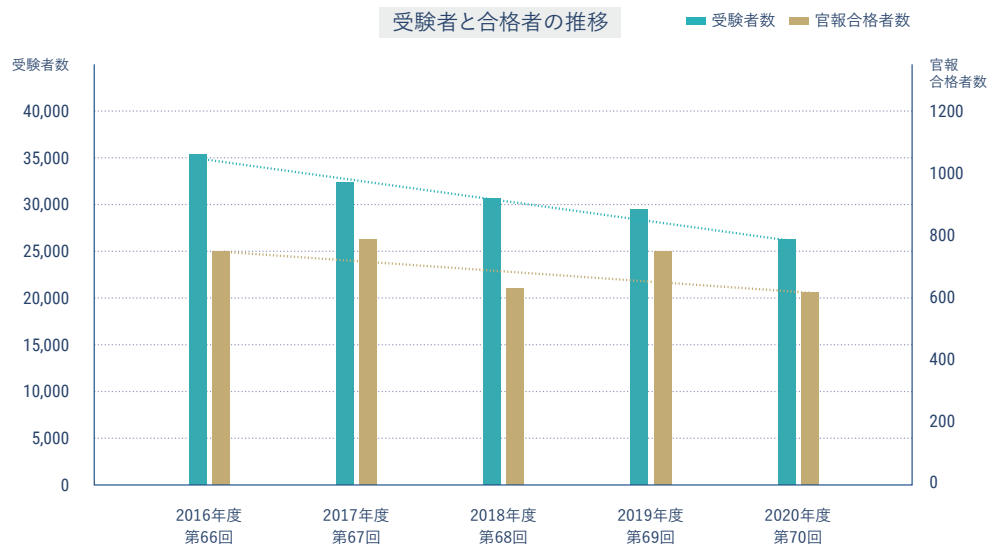
### バリュエーション

デューデリジェンスによって得られた正常収益力や財務状態などから、その企業の適正価値を算出します。

## 税理士業界の現況と税理士の希少性

弁護士業界では、個人や中小企業を顧客とする個人/小規模の弁護士事務所は経営が厳しくなっている一方、高度な企業法務にフォーカスした大手の弁護士事務所は拡大し続けていることはご存じだと思います。これと同じことが税理士業界でも起きています。個人や中小企業を顧客とする個人/小規模の税理士事務所は経営が厳しくなっていますが、高度な法人税務にフォーカスした税理士法人(Big4や当法人)は高い収益を上げています。

会計士試験の受験者数は増えたり減ったりですが、税理士試験の受験者数は下記のグラフの通り、減少の一途をたどっています。これは、「個人/小規模の税理士事務所の経営が厳しい」というイメージが浸透している一方、「高度な法人税務にフォーカスした税理士法人が高い収益を上げている」という情報があまり認知されていないためと推測されます。税理士受験者数の減少が続けば、税理士の価値、特に高度な税務に対応できる税理士の価値は上がり続けることになります。



上場会社やそのグループ会社で税務顧問を置いていないところは、極めて少数です。また、経験豊富な上場会社のCFOなどでも、再編、国際税務など、金銭的にも影響が大きく、かつきわめて複雑な税務に対応することは困難です。

すなわち、高度な法人税務に対するクライアントのニーズはあるが、それに対応できる人は限られているということです。

## 監査法人に在職されている会計士の方へ

For accountants who are currently employed by an audit firm

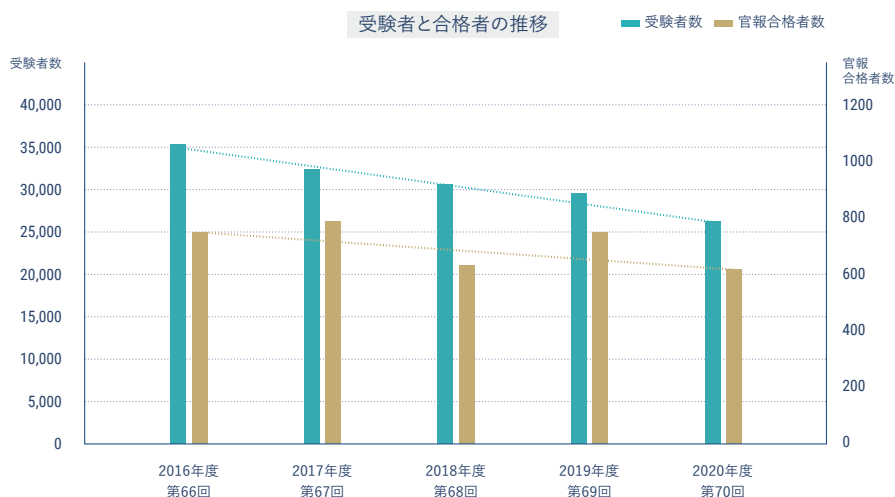
### 転職先の選択

監査法人のあと、どのようなキャリアを積むべきか。これはどんな仕事を自分の一生の仕事とするのかにつながります。多くの人が事業会社を選び、順調にいつている人もいます。一方、当初の想定通りにいかず、再度、転職をする人もいます。理由を聞いてみると、「事業会社では実務をこなすだけで、会計のプロフェッショナルとしての知識・能力が伸ばせない、むしろ低下する」ということであったり、「一定以上の役職はプロパーの人が占めており、途中入社の人では出世に限界がある」ということです。会計士として中途入社した人は、会計の知識では勝っても、社内の人脈やその業界に関する知識という面では、プロパーの人に劣ります。そもそも、会社側にとってみれば、中途採用は、その時に足りないポジションを募集するのであって、入社した人のキャリアアップを考えていないことすらあります。

### 税理士業界の現況と税理士の希少性

弁護士業界では、個人や中小企業を顧客とする個人/小規模の弁護士事務所は経営が厳しくなっている一方、高度な企業法務にフォーカスした大手の弁護士事務所は拡大し続けていることはご存じだと思います。これと同じことが税理士業界でも起きています。個人や中小企業を顧客とする個人/小規模の税理士事務所は経営が厳しくなっていますが、高度な法人税務にフォーカスした税理士法人(Big4や当法人)は高い収益を上げています。

会計士試験の受験者数は増えたり減ったりですが、税理士試験の受験者数は下記のグラフの通り、減少の一途をたどっています。これは、「個人/小規模の税理士事務所の経営が厳しい」というイメージが浸透している一方、「高度な法人税務にフォーカスした税理士法人が高い収益を上げている」という情報があまり認知されていないためと推測されます。税理士受験者数の減少が続けば、税理士の価値、特に高度な税務に対応できる税理士の価値は上がり続けることになります。



上場会社やそのグループ会社で税務顧問を置いていないところは、極めて少数です。また、経験豊富な上場会社のCFOなどでも、再編、国際税務など、金額的にも影響が大きく、かつきわめて複雑な税務に対応することは困難です。すなわち、高度な法人税務に対するクライアントのニーズはあるが、それに対応できる人は限られているということです。

## 会計士としての付加価値

これまで培ってきた会計の知識にさらに税務の知識が加われば、クライアントにとっては、非常に価値のあるものになります。一定の水準で、会計と税務の双方をアドバイスできる人がマーケットに非常に少ないからです。

当法人では、いわゆる「営業」活動を行っていません。新規のクライアントの90%以上が、既存のクライアントなどからの紹介です。このように高い評価を受けられる理由の1つが、「税務と会計の双方のアドバイス」です。

監査法人ではクライアントから契約を打ち切られる、いわゆる「ロスト」が一定の頻度で発生します。自分の関与先を「ロスト」すると、担当のパートナーやマネージャーは、自らの評価に大きく影響することがあるので、そうならないか、不安な時期を過ごすこともあります。このように「ロスト」を気にしなければならない理由の1つとして、監査業務が品質で差別化しにくいということが考えられると思います。

逆に、「税務と会計の双方をアドバイス」できるようになると、大きな差別化、付加価値につながり、新規クライアントの紹介を受けられるということです。



## 税理士法人のパートナーとは

監査法人と異なり、基本的にはパートナーのローテーションはありません。前任者から引き継いだクライアント、自らが紹介を受けたクライアントに品質の高いサービスを提供して、信頼関係を築き上げていきます。また、監査法人のように、利害が対立することはありません。

自分の担当クライアントを持ち、自分の裁量でクライアントとの関係を構築していくという側面を見ると、「自分の城を持つ」といった表現が近いかもしれません。

## 上場会社の社外役員

Clifixでは、上場会社を含む会社の社外役員の兼務を一定の条件の下で認めており、実際に、数名の者が兼務をしています。これまでに多くのクライアントを見てきたという経験を活かして、適切なアドバイスをすれば、その会社から評価される一方、あなた自身も社外役員という経験を通じて、その会社から様々なことを学ぶ機会になるものと考えます。

# Introduction to our staff

## スタッフ紹介

### 会計の知見を活かし、 クライアントが抱える問題と一緒に向き合う

私は7年間の監査法人経験を経てクリフィックスに入社しました。公認会計士としての仕事には責任があるものの、100%クライアントの立場に立ってサポートできない距離感にもどかしさを感じていました。クリフィックスでならこれまでの知識と経験をクライアントのために活かすことができ、よりダイレクトにサポートできると思い転職を決めました。

実際に税理士として働いてみて、監査業務とは違い、税務と会計の双方の知識が必要なため経験値が増えていると感じます。当然クライアントとの関わり方も監査法人とはまったく異なります。今の方が目線を合わせて一緒に考えて、パートナーとして良い関係性を築けている実感があります。クリフィックスに来てから、クライアントから様々な質問をいただく機会が増えました。税理士の仕事とは単純に申告書を作成するだけでなく、クライアントが判断に迷う問題と一緒に向き合い、解決していくことなのだと思います。

現在、担当しているクライアントは監査が入っている上場会社の子会社が多く、前職での経験がフルに活かされています。上場会社や大規模なクライアントとのお取引が多いため、同僚からも会計的に問題がないかなど質問を受けることがよくあります。こういったことは監査法人での経験があるからこそ意見できる領域なのではと感じています。また、私から同僚に税務について相談することも。一定レベル以上の知識があるからこそお互いに議論をぶつけ合うことができ、刺激をもらえています。

二人の子どもがいるため、時短勤務制度を利用しながら働いています。社内からの理解もあり、子どもが急に熱を出してしまうなど突発的なトラブルがあったときにも柔軟に相談に応じてもらっています。仕事と家庭生活の両立で慌ただしい日々ですが、今後も勉強を続けてクライアントにとって税務・会計の信頼できる相談相手となるよう、アップデートを重ねていきたいと思っています。

会計士としてのキャリア

A career as an accountant

大手監査法人から

K.Y



会計士としてのキャリア

A career as an accountant

論文式試験合格者

S.T

## 公認会計士試験合格者として、 後輩が歩きやすい道しるべを作りたい

私は大学在学中に公認会計士試験に合格し、就職活動にてさまざまな監査法人を比較検討しました。そんな中、あるリクレーターから「監査の性質上、仕方ない部分ではあるが、クライアントからありがとうとは言われにくいかも」という言葉を聞きました。そこからクライアントのサポーターの立ち位置で仕事ができる税理士を目指そうと決意、クリフィックスに就職を決めました。

入社当初から大小さまざまなクライアントを担当し、税理士としてのサービスの奥深さを経験できました。対応事項はクライアントの規模に応じて変わります。中小企業だと管理部門の人員が不足しやすい傾向があるため、率先して指導する立場で進めていきます。一方、大規模なクライアントからはレベルの高い質問が飛んでくることが多々あります。どんなクライアントと向き合ったときにも相手が求めるクオリティ以上の回答を出すため日々研鑽しなければならないと感じます。こういった密度の濃い関係構築は確実に監査法人ではできなかったことです。

現在は月次業務などの顧問業務に加えて、スポット的にデューデリジェンス業務にも携わっています。クライアントの意思決定の判断材料となり、株価にも影響しうる重要な情報を扱うため、これまでの経験を総動員して臨みます。タイトなスケジュールで進行する必要がありプレッシャーも感じますが、毎回、新たな発見があり成長を感じられる機会になっています。そしてどのような業務にも税務と会計、双方の知識が要求されることを肌で感じています。

公認会計士登録のための実務要件についても配慮してもらい、実務要件に該当する決算業務などを経験してきました。現在はクリフィックスと関係のある監査法人に非常勤として従事し、実務経験を積んでいます。クライアントとの向き合い方が税理士とはまるで異なり、第三者の立場で一定の距離を保つ監査業務に戸惑うこともあります。しかし、今後、同じようなルートで入社した後輩の道しるべとなるような実績を残すべく、能力を磨いていきたいです。



# Human resources development

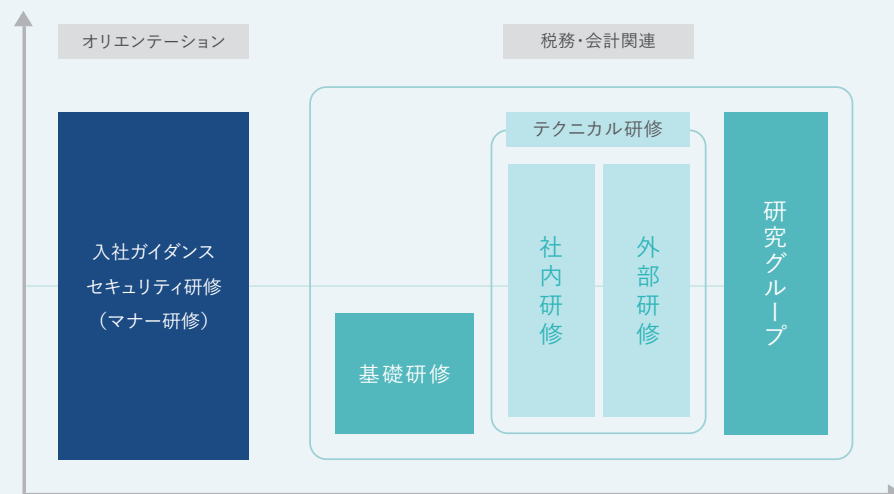
## 人材育成

当法人の大きな特徴は、再編、国際取引、流動化など多岐にわたる業務の税務と会計の両面について、一人の担当者がワンストップでクライアントにサービスを提供できることです。これは、それぞれのスタッフにとって、それだけ多くの知識と経験が必要ということです。そのためクリフィックスでは一人の担当者が、クライアントからの要望に、的確にかつ迅速に対応できる人材を育成することを目指し、研修や勉強会の開催をはじめ、様々な角度からトータル的に考えた人材育成制度を設けています。このようなしっかりとした人材育成制度により、スタッフ全員の成長をサポートすることが、個々人の高いモチベーション維持にもつながり、そしてその個々人の成長が、当法人の成長につながるものと考えています。

### 研修制度

Training program

#### 研修体系



## 1. 入社時研修

新しく入社された方、全てを対象とし、入社時にオリエンテーションの一環として入社ガイダンスを実施しています。ガイダンスでは、社内規程、給与体系などの人事関連の説明に加えて、当法人全般の説明を行い、当法人を理解いただきます。

新社会人には、社会人・会計人としてのマナー研修を実施しています。

## 2. 基礎研修

実務を行ううえで必要となる基本的な知識を習得するものです。入社時には、入社初年度に関わる業務のために必要な知識を学んでもらい、初めての業務でのつまずきができるべく少なくなるようにしています。その後も、入社年次に応じたカリキュラムが用意されており、法人税、消費税、地方税などのほか、税効果や金融商品の会計基準など、一般的なクライアントの業務に一通り対応できる知識を身につけられます。

## 3. テクニカル研修

### I. 社内研修

当法人がスタッフに求めている「真のプロフェッショナル」になるためには、卓越した専門性が求められます。より専門性の高い知識を身につけ、プロフェッショナルとしての能力を高めるために、テクニカル研修を定期的実施しています。講師は主に特定分野での知識の豊富なスタッフが担当することもあれば、外部から講師をお呼びして、研修を実施することもあります。

また、研修の中には難易度の高いものや、新しい分野(税務会計のみならず、IT関連など)もありますが、職階によっても参加を制限することなく、誰でも参加することができます。

### II. 外部研修

専門性をより高めるために、希望者は外部機関・団体が主催する外部研修に、法人の承認を得ることで参加することができます。また、法人が業務上必要と判断した場合には、法人からの勧めにより参加してもらうこともあります。いずれも研修参加費用は、法人負担で行っています。

### III. Web研修

税務や会計の専門性の高いテーマに加え、エクセルスキルなど、数百に及ぶメニューが用意されており、様々なカテゴリごとに、有用なe-Learningを随時履修することが可能です。また、習得意欲の高い方には自ら選定した研修を選ぶことも可能です。

## 4. 研究グループ

当法人には、一般的な研修制度の他に、業務内容ごとにグループ分けをした「研究グループ」という制度があります。各人が興味のある業務、専門性を高めたい業務の研究グループに参加し、様々な論点について、検討を行います。クライアントから、また他のスタッフから頼られる分野を持つことができるといって、それぞれのスタッフのモチベーションアップにもつながっていきます。

また、自分が得意ではない分野、経験が少ない分野について、クライアントから質問を受けた場合でも、該当する研究グループのスタッフに確認することで、クライアントに対して、迅速で的確な回答をすることが可能となります。

| 研究グループ       | 検討項目の例示                                             |
|--------------|-----------------------------------------------------|
| 事業再編/<br>M&A | ● デューデリジェンスの論点(会計・税務)<br>● バリュエーション<br>● ケーススタディ    |
| 国際税務         | ● 各国の租税条約<br>● PE判定のケーススタディ<br>● タックスヘイブン税制の改正      |
| 流動化          | ● 税務・会計意見書の論点整理<br>● TK・TMKの論点のアップデート<br>● 有責の会計と税務 |
| 事業承継         | ● 資産税改正のフォローアップ<br>● 種類株式の評価<br>● 海外への資産移転          |

当法人は、研修や勉強会などにより知識面だけが豊富になる育成を、人材育成だとは考えていません。知識面だけでなく内面を含めた人材育成を、育成理念としています。お互いがお互いから学び成長することや、毎日の業務経験を積むことでしか学ぶことのできないクライアントとの関わり方などは、真のプロフェッショナルになるために欠かせない要素です。単に知識面だけの人材育成ではなく、人間力をも考えたトータル育成こそが、税務・会計の真のプロフェッショナルになるための人材育成であると考えています。



## 1

## 多様な経験

入社後は、特定の業務に就くことはなく、多岐にわたる業務を、段階を踏みながら経験していきます。広範囲で網羅的な経験を積むことで、大きな成長につながります。また、多くの業務経験を積むからこそ、自分の本当の得意分野を見つけて伸ばしていくことができるのです。また、業務経験を通し、クライアントとのコミュニケーション能力を磨き、ニーズを把握する力を身につけることも経験していきます。当法人では、この多様な経験を、重要視しています。

## 2

## 先輩からの指導

スタッフからは、「先輩方の親身な指導があり成長できた」という声をよく聞きます。先輩方からの指導・教育を受け、経験を積むことで、自分が先輩になった時にも同じように指導・教育を後輩に対し自然と行えるようになります。未経験者入社時には、『メンター（指導役／助言者）』を決め、新人のサポートを行っています。業務経験や知識の習得だけでなく、スタッフを育成する能力についても、重要視しています。

## 3

## 働きやすい環境

オフィスは日比谷駅、有楽町駅、銀座駅などの駅から徒歩1分～3分という立地にあり、利便性に優れたオフィスビルです。スタッフルームの座席はフリーアドレス化されており、一人ひとりが自由かつ毎日新鮮な空間で業務に集中できます。また、2,000冊を超える税務・会計関連の専門書が整備されておりますので、情報量が不足することはありません。在宅勤務環境も整備されており、様々な個人のニーズに対して、新しい時代の要請に合う働き方を選択可能です。



## 人事評価

## Employee appraisal

スタッフには、それぞれ様々な個性があり、得手・不得手もあります。その一人ひとりのスキルや個性を見極めたうえで、指導を行っていくことが、真の育成であると考えています。当法人では、1年に2回、十分な時間をかけて人事考課を実施しており、その際、上司からだけでなく、同僚や部下等様々な角度からの公平、公正な評価を行っています。

また、評価するだけでなく、個々が掲げた目標を達成させるためのアドバイスなども含め、今後どのように業務を行えばよいかを認識させ、さらなる成長につなげていきます。これらを定常的に続けることにより、クリフィックスでは継続的な成長と、他法人と比較して高い定着率を実現しています。

### 1. 本人による評価シートの作成

重点課題シート・項目別評価シート・360度評価シート



### 2. 上司による個別面談の実施

マネージャーによる面談により、  
プロフェッショナルに成長するための様々なアドバイスをを行います。



### 3. パートナーによる評価

上司(マネージャー)との面談後、  
パートナーがさらに異なる観点から評価を行います。

# FAQ

よくあるご質問

## Q 求める人物像を教えてください。

A 当法人は、税務顧問の枠にとらわれず、クライアントのニーズにそった会計・税務、それに付随する付加価値の高いコンサルティング業務を行っており、一様の人物像を望んでいません。  
会計・税務の双方を勘案した高いレベルでのサービスを提供していきたい人、“真のプロフェッショナル”を求めています。  
今まで蓄えた知識をもとに活躍したい方、新たな知識を積極的に吸収したい方、様々な方を歓迎します。

---

## Q 職種・職階を具体的に教えてください。

A 当法人の職種は、プロフェッショナル職、スペシャリスト職、アソシエイト職及びアドミニストレーション職の4つの職種に分かれています。そのうち、税務会計業務はプロフェッショナル職とアソシエイト職が担当し、プロフェッショナル職は主として税理士・会計士などの有資格者(税理士科目合格者を含む)であり、アソシエイト職はそのサポートなどを行います。この職制により、プロフェッショナル職は付加価値の高い業務に特化することが可能となります。  
プロフェッショナルの職階は、次の7段階にわかれています。

- |            |           |             |          |
|------------|-----------|-------------|----------|
| ● パートナー    | ● ディレクター  | ● シニアマネージャー | ● マネージャー |
| ● スーパーバイザー | ● シニアスタッフ | ● スタッフ      |          |
- 

## Q 社内の組織・クライアントの分担について教えてください。

A 4つの部門に分かれており、1つの部門に20名ほどのスタッフが所属しています。部門ごとに業務内容が分かれているわけではありませんので、様々な業務を経験することができます。1人で数社から十数社の(顧問契約を結んでいる)クライアントを担当します。規模の小さなクライアントであれば1人のスタッフで担当しますが、規模の大きなクライアントの場合、同じ部門のメンバー数名でチームを組み、業務を分担しながら進めます。  
M&A関連の業務や資産税関連の業務については、業務の依頼があったときに、希望するメンバーに割り振っています。自分の希望する業務に手を上げてよいですし、やる気があれば、様々な業務にチャレンジして、経験を増やすことも可能です。

---

## Q 事務所の雰囲気を教えてください

A プロフェッショナル職の平均年齢は30代前半で、構成は20代前半から40代までほぼ均等です。また、アソシエイト職も含めた全体の男女比率は6:4くらいです。雰囲気は明るく、和気あいあいとしています。自分が経験の少ない業務にあたった場合でも、周りに聞けば親身に教えてくれます。「自分だけ」でなく、「皆で」成長していこうという風土があります。

---

## Q クライアント層を教えてください。

A 日本を代表するような上場企業及びその子会社が多いことが特徴です。その他、ベンチャー企業、外資系企業、医療法人などもあります。業種は、IT関連、金融業(銀行・証券)、総合商社、サービス業、メーカーなど多岐にわたります。

## Q 仕事の環境はどのような感じですか。

A 税務・会計の専門書(業務に関連する法律等の書籍を含む)については、新たに出版された本(入門書を除く)や雑誌のほとんどすべてを購入、購読しています。また、毎年、プロフェッショナル職を対象に、税務六法、会計監査六法、法人税に関する実務書を配布しており、条文等をすぐに確認できる環境ができていますので、効率的に仕事を進めることが可能です。

---

## Q 研修制度はありますか。

A 新人研修としては、入社ガイダンス、社会人未経験者対象のマナー研修のほか、入社初年度の業務に必要な知識をつける基礎研修などがあります。その他、社内の研修制度は充実しており、M&A、国際税務、事業承継、流動化などテーマ毎にグループ分けをした研究グループによる勉強会や税制改正などのトピックス毎の研修も行っています。そして、社外のセミナーなどにも、積極的に参加してもらっています。

---

## Q 未経験者なのですが採用枠はありますか。

A 当法人では、未経験者であっても、やる気のある方については、積極的に採用しています。未経験者であっても、入社1~2年後には、多くのスタッフが第一線で活躍しています。また、実務未経験で入社し、現在、マネージャーやディレクターに昇格している者も数多くいます。

---

## Q 会計士・税理士の登録費用は自己負担でしょうか。

A 登録費用やその後の年会費など、すべて当法人で負担しています。

---

## Q 公認会計士の登録に必要となる実務経験(業務補助等)を積むことは可能でしょうか。

A 提携関係にある監査法人で監査補助業務を行うことにより、登録に必要な実務経験をクリアすることが可能です。また、監査補助業務だけでなく、実務従事(決算実務への従事など)で登録に必要な要件を満たすことも可能です。

---

## Q 仕事をしながら、補習所に通うことは可能でしょうか。

A 補習所に通えるように業務の調整を行いますので、特殊なことがない限り、補習所へ通うことが可能です。

Tax and accounting adviser 1

## 税務会計顧問・申告書作成

## 税務・会計に関わる質問対応・アドバイス

当法人のスタッフは税務だけでなく、税効果や金融商品の会計基準、連結決算など、実務上必要な会計の知識を習得するようにしています。たとえば、新規のリース取引の処理について、「税務上はオンバランスだが、会計上はオフバランスとなります」という回答をすることができます。

また、税務・会計の知識にとどまらず、クライアントの事業・業界など、ビジネスの理解も深めることにより、より実態に即したアドバイスができるように心がけています。

## 税務リスクの洗い出し

クライアントのオフィスに訪問して、もしくは資料を送付してもらい、税務上のリスクがある取引がないか、または節税につながる機会がないかなどの確認を行います。

帳簿類だけを見て、消費税の課税・非課税の誤りを指摘するなどということよりも、稟議書や契約書などもあわせて確認することにより、より大きな論点（新規事業や撤退、研究開発など）を重点的に確認し、金額の影響の大きい事項についての検討を行います。

## 税務申告書の作成・レビュー

多段階のレビュー体制、適切なチェックリストの使用などにより、高い品質で申告書作成・レビュー業務を行っています。再編、国際税務、グループ通算制度など、高度な知識を必要とする事案についても、豊富な経験を有しており、的確な対応が可能です。

また、当法人で申告書を作成するだけでなく、クライアントからの要望があれば、クライアント側で申告書の作成ができるような体制整備の支援もしています。

## 毎年の税制改正の情報共有

毎年の税制改正のうち、クライアントに関わる事項を抽出し、説明します。優遇税制の場合には、適用を受けるための条件を整理したうえで、事前の準備を支援しています。

クライアントのグループ会社の経理スタッフにも情報を共有したい場合などには、勉強会の開催も行っています。

Tax and accounting adviser 2

## 税務調査対応・監査法人対応

当法人のクライアントが税務調査を受け、いわゆるグレーゾーンの処理について指摘を受けた場合、一定以上の確率で、税務否認を受けることなく終了しています。これは、徹底した関連資料の閲覧や現場担当者の方からのヒアリングなどで少しでも有利な情報を探し出し、過去の類似の判例との論理的整合性を検討し、かつ税務職員の個性に応じた対応をしている成果だと考えています。

さらに、著名な国税当局出身者を多数、顧問として迎えており、国税当局内での取り扱いなどについて、適時、意見交換をしています。

また、クライアントが会計監査を受けている監査法人と意見が異なる場合、要望に応じて、会計基準に照らした精緻な検討を行うほか、類似の取引が他社では会計監査上、どのように取り扱われているのかについても確認しています。



Tax and accounting adviser 3

## グループ通算制度

当法人では、連結納税/グループ法人税制の取扱いに関しては、多数の実績を有しています。グループ通算制度下での組織再編など、高度な論点にも対応可能です。

グループ通算制度に移行すると、原則として、元の制度には戻れないため、慎重な検討が求められます。欠損金、時価評価など、金額的に大きな論点の検討の他、税額のシミュレーション、税効果会計に及ぼす影響の確認など、グループ通算制度の導入について全面的なサポートを行います。

グループ通算制度への移行が決まった場合には、スケジュールやプロセスについてのアドバイスのほか、子会社の体制整備の支援も行います。

Tax and accounting adviser 4

## グループ内再編

企業グループ内で会社ないし事業の再編を行う場合、どのようなストラクチャーを選択するかにより、税額や会計上の利益に大きな影響があることが少なくありません。

ケースによっては、あるストラクチャーを選択することが税務上は有利でも会計上は好ましくない結果になる、またはその逆の結果になるということもあります。当法人では、グループ内での再編に関して、多数の実績を有しています。税務と会計、双方のアドバイスを高度な次元で提供できる当法人の特徴を活かし、税務と会計の双方を勘案したうえでクライアントにとって最適なストラクチャーをアドバイスしています。

Tax and accounting adviser 5

## 国際税務

移転価格、外国税額控除、タックスヘイブン税制、PE認定、非居住者認定などの国際税務上の論点に関して、多くの知見、経験を有しています。こうした論点については、取引を実行する前に相談を受けることも多く、そのような場合には、クライアントのビジネスを勘案し、なるべく負担の少ない形で税務リスクを低減させる提案を行っています。

また、当法人は、Baker Tilly Internationalというグローバルで10位の会計事務所のネットワークに属しており、海外の案件については、このネットワークを通じて情報を入手し、必要に応じて一部の業務を委託することにより進めています。

## M&amp;A/Restructuring 1

## ストラクチャー

当法人は、M&A関連業務においても、大手の事業会社や投資ファンドなどからの案件を含め、豊富な実績を有しています。企業ないし事業を買収する場合、どのようなストラクチャーを選択するかにより、税額や会計上の利益に大きな影響があることが少なくありません。

ケースによっては、あるストラクチャーを選択することが税務上は有利でも会計上は好ましくない結果になる、またはその逆の結果になるということもあります。当法人では、M&Aにおけるストラクチャーの検討に関して、多数の実績を有しています。税務と会計、双方のアドバイスを高度な次元で提供できる当法人の特徴を活かし、税務と会計の双方を勘案したうえでクライアントにとって最適なストラクチャーをアドバイスしています。

## M&amp;A/Restructuring 2

## DD(デューデリジェンス)

買収の判断には、対象企業のビジネスを理解し、企業の属性(オーナー企業か否かなど)を勘案した適切なデューデリジェンスが欠かせません。財務DDでは、過年度の業績、正常収益力、運転資本など様々な検討を行い、事業計画の妥当性を検証するとともに、シナジーについても分析を行っていきます。税務DDでは、潜在的な税務リスクについて調査するだけでなく、発見された税務リスクをどのようにして低減させるかについてもアドバイスをを行います。

発見された事項については、買収価格の調整や表明保証などとして、株式売買契約書等に反映させていきます。

## M&amp;A/Restructuring 3

## バリュエーション

買収した企業(事業)の価値の算出、合併や株式交換等における合併比率・交換比率の算定を独立した第三者として行うほか、依頼に応じて、対象企業のビジネスの特性を反映した財務モデルの作成やシナジーの分析なども行います。

取引目的の評価のほか、会計目的の評価(減損テスト、PPA)や税務目的の評価(税務上のリスク低減)も行っています。



#### M&A/Restructuring 4

### PMI

買収後の財務会計・管理会計の体制を整備するとともに、親会社の連結決算に適切に組み込めるように支援しています。依頼があれば、経理業務や給与計算業務のアウトソースのほか、会計監査人との対応も行います。買収後、さらなる再編が必要となる場合には、税務上・会計上、適切なストラクチャーを検討し、必要に応じて、グループ通算制度への対応も検討します。

#### M&A/Restructuring 5

### 事業再生

事業再生においては、収益力や資産負債の実態を適切に分析したうえで、実現可能な再生計画を策定することが必要となります。債務の圧縮、キャッシュフローの改善をどのように進めるのか、対象企業の状況に応じた検討を行っていきます。

税務的には、期限切れ欠損金の活用、子会社支援損の損金算入の可否など、再生局面特有の論点がキャッシュフローに大きな影響を与えることから、慎重な検討が求められます。



ユニコーン企業を含め、毎年、数社、当法人のクライアントが上場を果たしています。  
上場準備のキーパーソンがある会社で上場を果たしたあとに別のベンチャー企業に転職し、  
転職先の支援を当法人に依頼するケースが少なくありません。

#### IPO support 1

### 資本政策の策定、資産管理会社の設立

資本政策の策定においては、上場時に調達したい資金の額、安定株主の比率の維持など、様々な要素を考慮する必要があります。インセンティブの一環としてストックオプションを発行する場合には、有償・無償、いずれの形態を選択することが有利か、税務上の論点も踏まえて検討が必要となります。当法人は、事業計画を踏まえた適切な資本政策の立案をサポートしています。

また、必要に応じて、上場後のオーナーの財務・税務的な視点から、資産管理会社の設立・運用に関してもアドバイスをしています。

#### IPO support 2

### 決算体制の整備、税務・会計顧問

月次決算、四半期決算の早期化などのアドバイスを行うほか、連結決算やキャッシュフロー計算書の作成のための体制整備支援も行います。実務担当者のリソースが不足する場合には、足りない部分を当法人からのアウトソースでカバーし、その後、内製化できるようにサポートします。その他、必要に応じて、Iの部・IIの部の作成支援、IFRS対応も行います。

また、上場直前の税務調査によって、上場スケジュールに支障が出ることがないように、税務上の潜在的なリスクについても、網羅的な確認を行います。





## Corporate Profile

|        |                                                                    |
|--------|--------------------------------------------------------------------|
| 法人名    | クリフィックス税理士法人                                                       |
| 住所     | 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階                               |
| 連絡先    | TEL:03-3500-5270(代表) FAX:03-3500-5272                              |
| URL    | <a href="https://www.clifix.or.jp">https://www.clifix.or.jp</a>    |
| E-Mail | <a href="mailto:contact_1@clifix.or.jp">contact_1@clifix.or.jp</a> |
| 代表者名   | 山田 徳昭                                                              |
| 社員・職員数 | 120名                                                               |

### グループ企業

#### 株式会社 クリフィックスFAS

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階  
TEL:03-6257-1933(代表) FAX:03-6257-1934  
<https://www.clifixfas.co.jp>

#### 株式会社 クリフィックス・コンサルティング

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階  
TEL:03-3500-5270(代表) FAX:03-3500-5272

#### 株式会社 クリフィックス・コーポレート・サービス

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階  
TEL:03-3500-5270(代表) FAX:03-3500-5272

#### クリフィックス社会保険労務士法人

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階  
TEL:03-6257-3977(代表) FAX:03-3500-5272  
<https://www.clifix.or.jp/sharoushi/>



## Access

[ 所在地 ] 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル13階

[ 最寄り駅 ] 東京メトロ日比谷線「日比谷駅」A5出口より徒歩1分  
 東京メトロ千代田線「日比谷駅」A9出口より徒歩2分  
 JR山手線・京浜東北線「有楽町駅」日比谷口より徒歩3分  
 東京メトロ丸ノ内線「銀座駅」C1出口より徒歩3分  
 都営三田線「日比谷駅」B1出口より徒歩5分  
 東京メトロ有楽町線「有楽町駅」B2出口より徒歩5分



当オフィスの入口は「東宝日比谷ビル入口」であり、商業施設「日比谷シャンテ」とは異なりますので、ご注意ください。

