

Joc Business Interview



Vol.3



小出公認会計士・税理士事務所
公認会計士・税理士

小出 信介

●コイデ シンスケ

事務所 PROFILE

所在地：東京都千代田区

平成22年に設立

常時5人のメンバーが業務にあたる

JOC では現在8社契約済み

経営経験があるから 効果的なサポートができる

2010年に事務所を開業してから、売上は順調に伸び、現在のお客様は約1000社。

現在私は、同社の最高監査役となつています。経営者として活動したのは4年間でしたが、経理面を見ながらも営業活動に奔走するのは本当に大変で、資金繰りに苦労して会社を畳もうかと悩むこともしばしば。中小企業の経営者が抱える重責を、身をもって体験しました。

事務所を立ち上げようと考えたきっかけ

「自分がそうだったように」

苦勞している中小企業の経営者をサポートしたい」という気持ちが強くなつたからです。お客様の中には「経営者の大変さが分かる小出さんにお願したい」という方がとても多く、経営改善や事業再構築の相談から契約につながる経営がかなり厳しい状態の企

業さまと一緒になつて、本社の売却や大規模リストラを実現し、黒字転換を達成したことも。自分が経営者だったときの経験が、確実に今につながっています。

サービスの品質を向上させるために

事務所内のチェック体制を強化しており、毎週月曜日には、社員みんなですべての案件の進捗を共有。状況を確認し、お客様への早め早めの連絡を心がけています。また業務の効率化のために資料のマニユアル化も進めています。

新規顧客を獲得するためのパートナー

当事務所のお客様は、既存のお客様からの紹介で契約するケースが多く、積極的に新規開拓をせずに顧客数が純増していく好循環がうまれていきます。ただ、紹介案件は、契約件数の予測が立てられないというデメリットも。今後は、顧客数を安定的に増やしていくことが大切です。ジャパン・オフィス・コンサルティング様は、コンスタントに新規のお客様を紹介してくれるので、当事務所の足りない部分をちょうど補ってくれる、とても貴重なパートナー。紹介までの流れがしっかりしているの、安心してお任せできます。すでに8社を紹介してもらい、すべてのお客様と契約させていただきました。現在は、「海外に事業展開した

社内紹介

い」という国内のお客様や、「日本に進出したい」という外資のお客様の案件も増えていきます。事業拡大のコンサルティングなど、当事務所の強みを活かしつつ、税務のスペシャリストとして、経営者のよきパートナーになっていきたいですね。

とても綺麗な事務所で職員のみさんの対応がとても丁寧でした。

