

Joc Business Interview

Vol.4



小暮会計事務所
税理士
コグレ マサル
小暮 勝

- 事務所 PROFILE
- ・所在地：栃木県佐野市若宮下町 14-12
- ・平成20年に設立
- ・小暮さんを含む2人の税理士と事務スタッフ2人の計4人体制

崖っぷち経営での新規開拓

先生の事務所で大切にされている思いについてお聞かせください。

私は、会計事務所の本来の使命とは一経営者の良き相談相手になることだと思っています。例えば、独立開業して間もないお客様は、自信があつて始めた新規事業が最初になかなかうまくいかない場合、誰かに話を聞いてほしくなります。ほかの事務所では考えられないことですが、新規のお客様との初めての打ち合わせでは、あえて時間制限を設けません。しかし、私から何か特別にコンサルティングをするわけではなく「聞き役」に徹します。大体、3時間は話されていきますね。この前も、開業してから間もないお客様で、朝9時に事務所に来られた方との打ち合わせをしていたら、気付いたら午後2時になっていました。新規のお客様のアポイントがある日は一日中、予定はいれないようにしています。

先生は現在約130社の顧客を抱えているのですが、独立当初は顧客開拓に苦戦されて大変な思いをされたそうですね。開業初年度は20万円しか売り上げがなかったわけですから、本当に崖っぷちでした（苦笑）。東京ならば、インターネット経由で直接お客様がやってくることも聞きますが、佐野市ではそのようなことはほとんどありません。

地方で税理士業をする際に大前提となる話ですが、まず地方経済の疲弊が長年続いています。アベノミクスの恩恵も地方の中小企業、自営業者には、ほとんどないのが実状で、佐野市でも1年で新規法人は30件程度。このうち3分の1は税理士を使わずに自力で申告しますので、20件程度の少ないパイを、大手事務所と奪い合うことになるのです。そして、何よりも地縁が重要です。地方では、新規に開業した税理士に対して、お客様は「この人は大丈夫かな」とまずは様子を見ます。警戒しているだけでなく、継続して事務所を運営していきけるのか裏にシビアに見ています。というのも「税理士とは一生モノのお付き合い」という考えが強いので、最初の段階で、その税理士の実力のほどをしっかりと見定めるのです。そういうなかで、最初の数年は名刺を2000枚は配りまわりました。「ライオンズクラブ」に地元の経営者が多いと聞けば、初年度の売り上げが20万円だったにも関わらず（苦笑）、25万円の入会費を払ったりもしました。しかし、それらの取り組みもなかなか実りませんでした。

何が転機だったのでしょうか。開業当初は仕事がなかったこともあり、お客様の話を聞き続けました。事業者向けに記帳や経営等の無料セミナーも積極的にやりました。このとき、お客様が「株の処理の件で悩んでいる」といえば、相手に「無料だと申し訳ない」と思っていただけというくらい、徹底して助言をします。そうするうちに1人、2人とお客様がついてきました。1人のお客様が3人の知人に声をかけてくださったので、初期の固定客は5人でしたが、15人、45人という風に増えていくわけです。大きく変わったのは開業4年目の昨年です。私の地域の税理士は、年間で5件の新規開拓に苦労するのが相場だと言われているにも関わらず、目標にしていた顧客100件獲得をあっさりクリアしてしまいました。私にも想定外のことでした。同業の方からも「どうやってそんなにお客様をつかめるのか？」と聞かれますが、特別な何かをしたつもりはありません。口コミで浸透していったこと、そして事業を継続して、スタッフを雇い始めたのを見て「小暮はちゃんとしている」と思っていただけではないでしょうか。特別なことはされていないとおっしゃいますが、ほかの事務所と決定的に違う点があるのでは？

最近ついた新しいお客様で、数十年付き合ってきた事務所から乗り換えられた方がいました。なぜ私のところにこられたのか理由をお尋ねすると「打ち合わせに所長が出て来なくなり、職員が対応するばかりになった」と不満を話されていました。地方だと所長が年に1回も顔を見せない事務所はお客さんが離れてしまいます。そこで私はお中元、お歳暮のシーズンはもちろん、時間があれば、用がなくても直接ご挨拶に回っています。先生は現在の税理士業界をどう感じていますか？

残念ですが、上から目線の先生がたまにいらつしやいます。私は、税理士業はサービス業だと考えています。うちの事務所は職員を含めて、お客様から頼まれたことは出来る限りお引き受けしています。それこそ高級車をお持ちの社長の洗車もやりまして、プリンターのインク交換が分からないというご年配のお客様をお手伝いもしました。

なぜ、そこまでできるのでしょうか？私の経歴でしょうか。20代で一度税理士試験の勉強を断念した後、会計事務所の事務を経て結婚相談所や保険代理業をやってどれも失敗しました。その後40代半ばで税理士に合格するまで派遣で働いたこともあり。回り道をしたと思えますが、こうした経験のなかで、お客様のために何でもするという姿勢を叩きこまれたのではないのでしょうか。

事務所で力を入れていることを教えてください。昨年「緊急資金繰り119番」というホームページを立ち上げ、経営難に悩む事業者のお手伝いをしています。また、ホテル・旅館業のコンサルタント会社と提携し、全国のホテルや旅館の事業再生を財務面からお手伝いしています。熊本のホテルの案件では、自前で安く改装した際に、外資系の家具屋での物買い出しまで私がやりました。根がこういうものですから、そんなこともいとません（笑）

ジャパンオフィスクンサルティングの印象を教えてください。ジャパンオフィスクンサルティングさんは、素早くお客様を見つけてくれます。また、お客様と会う日時まで設定してくれ、非常に楽です。日時まで設定していただいているのは、自分の面接能力次第です。大変目見のよい会社だと思いますので、末長くお付き合いしたいと考えています。

これからはサービス精神旺盛な先生の活躍をお祈りします。本日はありがとうございました。

社内紹介
駅から離れた、閑静な場所にあるあたたかな雰囲気の仕事場でした。小暮先生が、サービス精神に溢れた人柄ですので、自然と、スタッフの方もお客様への思いやりにあふれた対応がされているように感じました。

