

Joc Business Interview

Vol.8

相続の「ワンストップサービス」



金成税理士事務所
税理士

カナリ シンイチ
金成 眞一

●事務所 PROFILE

所在地：東京都板橋区前野町 4-13-14

開業時期：1992年4月に開業後、一般企業
入社のため一旦事務所を閉じたが、
2014年1月に再開業。

顧問客数：2014年12月までに20件の顧客
獲得が目標

スタッフ数：現在、金成税理士1名のみ。

将来的には10名程度にする計画

先生の事務所では新規顧客開拓について取り組んでいることは何ですか？

1992年に税理士事務所を開設したのですが、その後、一般企業を経て、今年1月に再開業いたしました。現在、新たに顧客を獲得するためにがんばっています。具体的には、税務調査に関するセミナーを開催していますし、近くホームページの立ち上げも予定しています。SNSにも挑戦していきたいですが、自分が納得できないと利用できない性格ですので、しっかりと勉強してからやっていきたいです。もちろんJOCさんからの新規顧客のご紹介にも大きな期待を寄せています。

先生が今年特に力を入れて取り組んでいこうとしていることは何ですか？

最も力を入れていきたい分野は、相続と、相続に伴う資産コンサルティングの分野です。言葉を変えていえば、「相続全体のワンストップサービス」とでもいいでしょう

か。

相続に関しては来年から基礎控除額が下がります。これにより、都内に一軒家などをお持ちの方などが、新しく相続税の対象となってしまう可能性があります。今、大手の税理士事務所もこの分野に参入すべく動いているのですが、「家の相続ぐらいで勝手に頼むのはちよつと」といった方を獲得していきたいと考えています。

一般企業にいた時も、このような財産の組み替え案件を数多く手掛けてきました。ご自身が亡くなるまでに何をしたいのか。財産をどのようにしていきたいのか。その方が望んでいることや方向性を、「具体的な形」としてあげるといって、非常に魅力とやりがいを感じています。

今後の目標として意識されていることはありますか？

まずは、今年末までに20件の顧客獲得をすることが、一番の目標です。その後の目標としては、さらに多くの顧客の皆さまへきちんとしたサービスを提供するために、2020年までに職員数10名程度の事務所を育てていくことを考えています。

新規顧客獲得で先生が一番難しいと感じる部分はどこですか？

新規顧客といえば、創業した会社を狙うか、税理士を変更する時しかありません。皆さんそこを狙っているのです。戦国時代のような状況です。状況にもよりますが、自分の事務所だけで新しく集客していくことは、少し難しいでしょう。ですので、集客のプロであるJOCさんをとっても頼りにしています。先生は今の税理士業界をどんな風に感じていらっしゃいますか？

弁護士を含めて士業は大競争時代を迎えていると思います。会社数が少なくなる、個人も少なくなる。しかし、資格を持った人がたくさん出てくる。そういった状況の中で、士業全体でお客様の取り合いになっています。

新しい会社が登記されれば、そこに一斉に営業をかけるといったようなことが実際におきていて、お客様のものには10〜20のパンフレットが来ているという状況です。また、お客様が「どこの税理士事務所にしようか?」「どこに何をやってもらう?」と考えた時に、まずはネットで調べられるかと思いきや、そうすると安いところもたくさんあるので、「とりあえず一番安い税理士に頼む」といった流れが多くなりがちです。ネット上には、税理士紹介サービスもたくさんありますしね。

これからは、専門性をさらに強化して「この分野は自信がある」というオンラインワンを見つけたら事務所が勝ち残っていくと考えています。

最後にJOCの印象を教えてください。

とても良いですね。実は、JOCの方には、私が一般企業にいる時にお会いしているんです。その後、税理士事務所を再開設した時にお電話をいただき、驚くとともに、「しっかりと1件1件を支援、フォローをされているんだ」と感じました。こういった営業力も魅力ですが、税理士が何を欲しがっているかという点についても非常に良く研究していると思います。私も色々がんばりますので、ぜひ新規顧客についてご協力をお願いしたいと考えています。

社内紹介

都営三田線の志村坂上駅から徒歩10分。閑静な住宅街にある税理士事務所は、再開業間もないとあって、まだまだあちらこちらに資料の山が。新たな戦略で顧客開拓に挑んでいる金成税理士のモットーは「目標があるからこそ仕事が楽しくなる」とのこと。再開業を果たし、2014年の目標も定まった今、インタビューは2時間に及ぶ熱気のもつたものになりました。

