

“お客様最優先”の観点から 顧客にも「発展会計」を推奨！

開業1年半で新規を90件獲得した 成長事務所の戦略とは？

税理士事務所ベストバランス 代表税理士 **藤川 剛士 先生**

1973年佐賀県小城市生まれ。福岡大学工学部卒業後、建設機械メーカーで営業職として9年間勤務。常に不安と戦う経営者と多く出会ったことから「力になりたい」と決意し、30歳を過ぎてから税理士業界に入った熱い思いの持ち主。2016年7月に独立開業。

福岡市の中心部、開業2年足らずで90件も新規を獲得している税理士事務所ベストバランス。

数カ月先の課題を「見える化」する経営サポートメニュー「未来ノート」を展開するほか、融資実施率も100%と付加価値の高いサービスを多数用意し、数年以内に売上高1億円到達も見込んでいる急成長事務所だ。

代表税理士の藤川剛士先生に、その戦略や「発展会計」を導入した決め手について話を伺った。

税理士事務所はサービス業！ 数カ月先の資金繰り対策を可能にするメニューも

—事務所名にはどのような思いを込めたのでしょうか。「お客様に寄り添いお客様の価値実現に貢献します」と経営理念に掲げているのですが、そこにはお客様にとって最良の状態を一緒に作り上げるパートナーでありたいとの思いを込めています。最良の状態を作り上げるためには、節税と利益など様々なバランスを整える必要があり

ますので、ベストバランスとしました。

そもそも、税理士事務所は計算屋でも事務屋でもなく、サービス業であるべきだと私は思っています。もちろん計算も事務作業もしますが、お客様ときちんと向き合っ

て思いを受け止め、発展に貢献したいのです。ですから、お客様に寄り添う姿勢を第一に考えています。

—具体的な取り組み内容を教えてください。

もっとも特徴的なところでは、「未来ノート」という商品をご用意しています。コンサルティングサービスの一つですが、売上予測や予定原価率などをヒアリングしてお客様の未来像を「見える化」していくのです。先月はこうだったというご報告ではなく、今後どうなるかという展望と対策をご一緒に行います。モニターを見ていただきながらその場で数字を落とし込んで作り上げていきますので、その場で「半年先に最低限の残高を割るかもしれない」といったリスク予測ができます。

—早めに対策も打てるというわけですね？

早めというより、その場ですぐに具体的な対策ができるのが「未来ノート」の特長です。いわば、即完了するコンサルティングですね。今から銀行に行って相談するとか、余裕があるならば節税など出口側で検討すると

わずか2カ月で10件の融資を実現 新規顧客向けのフロントエンド商品も充実

—経営にも好影響を与えることは間違いなさそうな「未来ノート」ですが、ほかにはどのようなことに力を注いでいらっしゃいますでしょうか。

資金調達のサポートには自信を持っています。先日、日本政策金融公庫からデータをいただいたのですが、税

いったご相談もできます。目の前ではなく、3～4カ月先の状態が見通せますので、資金繰りをどうすべきかがわかりますし、設備投資や従業員の方々の昇給額をどの程度にするかといった経営判断が早めに行えます。サービスを受けている経営者の方々からは非常に好評です。中には「未来ノートをやっていない会社は不安じゃないのかな」と言ってくるお客様もいます。

副次的な効果としては、お客様自身が数字に強くなりますね。未来を「見える化」することで、自社の経営状況が立体的に見えて資金繰りの考え方が自然と身につきますので、その中で利益や回収、支払、税金のバランスがどうなっているかが理解しやすくなるようです。「未来ノート」をやる前は漠然としたお話をされていた方が、ポイントを絞ってご相談をされるようになり、驚かされることも少なくありません。

理士事務所当たりの平均融資紹介件数は、年間2件以下なのです。その点、当所は10月、11月（2017年）の2カ月間だけで10件の融資を実現させました。融資実施率もずっと100%をキープしています。

—ダントツで融資に強いんですね！その秘訣は何でしょうか。

金融機関側の判断基準や融資申請のポイントを熟知していることに尽きます。どのようにしたら融資が通りやすくなるのか、希望額に近いところまで持っていくにはどうしたらいいのか、注意点を把握していますので、当所にご相談いただければご希望に限りなく添う形にできると考えています。

—それだけのご実績があると、お客様も自然と増えるのではないかと推察します。開業されて1年半ですが、どのくらい増えたのでしょうか。

件数ベースだと90件増えました。独立前に勤務していた事務所から引き継いだ関与先数が47件ありますので、現在の総関与先は137件です（編注：2017年12月上旬現在）。



—1年半で90件は驚異的な数字です。よろしければ具体的な集客方法を教えてください。

基本的には紹介です。紹介は既存のクライアントのほか、保険代理店や銀行、知人友人などの個人的なつながりもあります。やはり紹介は顧客化に直結しますので、当たり前のことですがPDCAをきっちり回すことは心がけています。責任者と期限を決め、目標を設定してしっかり実行し、結果を振り返る。この繰り返しがもっとも重要だと考えています。

あとは、あらゆるニーズに対応できるように、フロントエンド商品も多数開発しています。たとえば「未来ノート」は、ドクターなど医療関係のお客様に対応したアレンジ版も用意しているのです。そこから展開してクリニック・歯科クリニック向けのセミナーも開催しています。ホームページやメルマガはそうしたお客様の窓口として有効なので、キャッチコピーなども工夫して発信するようにしています。



「ブラウザ型会計システムは業務に不向き」 快適動作と分析帳票の充実が「発展会計」の魅力

—ホームページなどネット経由でのお問い合わせは、やはり医療関係が多いのでしょうか。

いいえ、本当に多業種からお問い合わせをいただいています。ただ、新規創業の方が非常に多いですね。創業を機に税務会計の効率化を検討されて、当所のホーム

ページにたどり着いたという感じです。そういうお客様に共通しているのは、自計化を希望されている点です。もちろんクラウド型の会計システムはみなさまご存じなのですが、使い方がわからなかったり、無料や格安のシステムに満足されなかったりしているようです。実は、

そうした方たちに日本ビズアップさんの「発展会計」をおすすめしているんですよ。


—それはありがとうございます！でも、なぜおすすめいただけるのでしょうか。

当所でも「発展会計」を導入していますが、やはり圧倒的に使いやすいですよ。ブラウザ型のクラウド会計システムもいろいろと試しましたが、動作が遅くて非常にストレスが溜まります。テキパキと入力できないので迅速なチェックもできません。業務として使用するには、やはりアプリケーション型のシステムが適していますね。中でも「発展会計」は入力作業にかかる負担が少ないため、自信を持ってお客様におすすめできます。「月次レポート」などの分析帳票がしっかりしているの

も、おすすめできるポイントです。グラフも数字も見やすいため、一目で概要を把握できるのは業務を効率化させるうえで役立っています。

—「発展会計」を導入いただいたお客様の評価はいかがでしょう。

動作の速さと、使いやすさに対する評価は実に高いですよ。すでに自計化されていて「発展会計」に移行したお客様もいますが、やり取りのスピードが格段にアップしました。ご自分で入力することに自信が持てなかったお客様もいますが、実際に試して「これならできる」と自計化に踏み切ったケースもあります。業務効率化を目指すお客様には選択肢として必ず提示していますので、今後も自然にユーザーが増えていくのではないのでしょうか。



Bizup 発展会計

多彩な入力機能
入力業務の効率化を実現する

**経理知識レベルに応じて
選択可能な入力機能**

経理担当者のレベルに応じて選択できる多彩な入力機能を完備。仕訳に熟練した方には「仕訳伝票入力」、仕訳の分かる方には「単一仕訳入力」、仕訳が分からなくても取引摘要選択で自動仕訳が可能な「出納帳入力」、家計簿感覚で入力が行える「日記帳入力」があります。

**定型仕訳の入力を省力化する
「仕訳辞書機能」**

「仕訳マスタ登録」を行うことにより、伝票入力時に定型的な仕訳を呼び出して使用することができ、効率的な入力を実現します。

**定型的な仕訳登録で
入力を効率化
「仕訳マスタ登録」**

定型的な仕訳をあらかじめマスタとして登録しておくことで、伝票入力時に呼び出して使用することができます。入力画面で入力した仕訳を「F6」ボタンを押すこと仕訳マスタ登録できます。シフトキーを押しながら複数選択も可能です。

**既存仕訳をコピーし入力時間を短縮
「一括コピー機能」**

毎月の定形の仕訳は、前月のデータをコピーし貼付け入力を行うことができます。シフトキーを押しながら複数選択も可能です。コピーデータは入力日が古い日付のままなので修正が必要です。

開業5年で売上高1億円を目指して日々、活動中



単価アップは顧客満足の実証！ リスク回避のため書面添付にも力を注ぐ

——業界の展望を踏まえて、今後藤川先生が目指すところを教えてください。

税務会計の顧問料は年々下がっています。でもこれは、「発展会計」のような使いやすい会計システムができて、自計化が進んでいることの裏返しでもあるでしょう。先ほど申し上げましたが、私はサービス業でありたいと考えていますので、ニーズに可能な限り対応してお客様満足度を向上させていくことに力を注いでいきたいと考えています。そのためには、単に税務・会計の顧問としてだけでなく、サービス内容を充実させていく必要があるでしょう。未来ノートもそうですが、オプションを用意してご期待に応えていくということです。

——魅力的なオプションは単価アップにも貢献するのでしょうか？

おっしゃるとおりです。単価はお客様が満足されなければ上がりませんし、評価の証だと考えています。お客様にとっては、「安かろう悪かろう」の事務所に依頼する理由はありませんから、今後は単価が税理士選びの指標になってくる可能性もあるのではないのでしょうか。私としては、相場と比べて高いか安いではなく「バリューがあるからベストバランスを選ぶ」と言ってもらえる存在になりたいですね。

また、単価の問題は事務所の運営にも大きく影響します。単価を上げずに運営していくには、お客様の数を増やさなければなりませんから、税理士だけでなく所員の負担も重くなり、結局疲弊してしまって良質なサービスを提供できなくなります。そういった意味でも、顧問料頼りの運営は行き詰まりを迎えるでしょう。

——ベストバランスでは、「未来ノート」や融資の相談以外にも単価を上げる手立ては打っているのでしょうか。

書面添付には積極的に取り組んでいます。税理士だけが呼び出されるという点だけを気にして回避される先生も多いようですが、私はやらない理由はないと思うのです。なぜなら、お客様も税務署も、税理士にとってメリットしかないからです。仮に税務調査が入った場合、誰もが面倒なわけです。ストレスは生じますし、前後の

期間も含めてかなりの時間が奪われます。しっかり書面を添付しておくだけで、徴収されても税務調査が省略になったケースも多いので、逆になぜやらない先生がいるのか不思議です。

——書面添付は意外と知らないお客様も多いのでは。

そうなんです。「有料ですがこういう制度があります」とご説明すると、「ぜひお願いします」と言ってくださる方が多いですね。率直に申し上げると、当所では書面添付だけで今年100万単位の売上があります。お客様のリスクヘッジにもなりますので、決算時には必ず「書面添付しますか?」と確認するようにしています。

——戦略的かつお客様の利益を最優先に考えた経営方針を貫いていらっしゃるんですね。売上も順調に伸びていると推察しますが、どのような将来像を描かれていますでしょうか。

このままのペースでいけば、開業4年目の2019年には売上高が1億円に近い所まで届きそうなので、5年目の2020年には1億円突破したいですね。規模としては所員数12名というところでしょうか。そのまま持続的な成長を目指しますが、あくまで無理なく着実に、お客様満足度の向上を忘れずに進んでいきたいと思っています。

