

# 会計事務所トップインタビュー

「税理士事務所はサービス業である」を理念に、お客様のお困りごとを総合的にサポートしている  
黒川税理士事務所の黒川 明様にインタビューを行いました。

## 税理士はサービス業であると意識 成約率は驚異の9割超

— 税理士を目指したきっかけから、  
独立までの経緯を教えてください

実家が自営業だったのですが、高校生の頃には経営状況があまりよくないことに気づいていたため、中小企業を支援できる税理士になりたいと考えようになりました。大学入学後すぐに実家が倒産してしまい、勤労学生になることを余儀なくされたのですが、警備員や引越業社、会計事務所などで働きながら簿記や税理士試験の勉強をしていたので、非常に大変でしたね。20代の頃はほとんどまとまった睡眠時間を取れませんでした。その甲斐もあって26歳で5科目に合格できました。

もともと独立志向が強かったのですが、29歳のときにどうしても独立したくてもたってもいられなくなり、独立することにしました。当時から税理士業界は不況と言われ、周囲からも心配されましたが、「絶対成功してやろう」と業務終了後に交流会などで積極的に人脈を作り、半年後に独立しました。

実際に独立してみると開業後半年間はほとんど仕事がなく、自宅兼事務所でTVゲームばかりしていました。預金が毎月50万円程度減っていく状況は精神的に非常にきつかったのですが、派遣社員として経理の仕事をしなが営業や名刺交換を地道に行うことで、1年経過時点では顧問先を20社まで増やすことができました。

— その後も新規顧問先の開拓は  
順調だったのでしょうか

2年目は30社、3年目は50社、4年目は100社と、新規顧問先の獲得は非常に順調に進みました。といっても、何か画期的な施策があったわけではなく、交流会で顧問先候補や土業の方との人脈を作る、名刺交換をしたらお礼のメールやハガキを送る、新規創業した会社にDMを送る、といった地道な活動の積み重ねの結果です。

新規顧問先獲得における他の会計事務所との違いでは、商談の成約率の高さが挙げられます。ウェブサイトやDMなどで当事務所を知っていただいたお客様が、最初に当事務所のスタッフと接するのは電話か来所になりますが、対応にはかなり気を配っています。会計事務所は先生商売で

上から目線で対応するところが多いですが、私どもは「税理士事務所はサービス業である」と強く意識し、印象のよい対応を心がけています。その結果、当事務所の成約率は9割を超えています。

## 製販分離とクレドの浸透に取り組み、 組織や社内文化形成をより強固なものに

— 非常に順調に事務所の規模を拡大されたのですね

すべてがうまくいったわけではありません。とくに、組織や社内文化形成、教育体制の整備、採用などは苦労しましたし、今でもよりよいものへの整備を継続して行っています。

組織という点ですと、当初は未経験者ばかり採用していたのですが、4年目に入り顧客が200社を超えたところで経験者採用を始めました。経験者は戦力化が非常に早かったのですが、当事務所の場合は事務所自身も顧問先も成長スピードが早いので、他の会計事務所と毎年似たような業務を繰り返し行ってきた方は業務内容の変化に対して強い違和感があったようです。しばらくして経験者採用のスタッフ7名と未経験者採用のスタッフ7名との間で経営スタンスに関する対立が起き、結果として経験者採用の全員が退職するという事態にまで発展しました。そのときは

黒川税理士事務所  
代表税理士  
黒川 明様

昭和53年、北海道生まれ。  
東京都立大卒。平成17年、  
税理士試験合格。平成20  
年、東京都多摩市に黒川税  
理士事務所を設立。



1人最大110の顧問先を担当してクレーム0で乗り切ったのですが、未経験者を急速度で育成する必要があったり、新規顧問先獲得をストップしたりと本当に大変でした。

この経験からも組織や社内文化形成は非常に大切だと考えるようになり、現在は製販分離やリーダーの育成、半年間かけて全スタッフで作成したクレドの浸透へ向けた準備を進めています。

— 未経験者中心の採用ということですが、採用や  
教育面で取り組まれていることを教えてください

当事務所では「税理士事務所はサービス業である」という考え方で顧問先からの様々な相談に乗っています。実際、税務の相談は1割に満たない程度で、資金調達や採用、教育など顧問先からの相談は多岐に渡ります。これが新規顧問先における紹介の占める割合3割という結果にもつながり、成長の原動力になっています。そのため、未経験でもこのような考え方に共感してくれる方や、成長意欲のある方、「一緒に仕事がしたい」と思える方を積極的に採用しています。

採用についてはかなり時間と手間を掛けており、他社事例を研究しました。現在の取り組みですと、職場体験は非常によいと感じています。採用決定前に事務所へ来ていただくのですが、1週間一緒に働くとその人の人間性が見えるため、現在では採用ミスの発生率がかなり下がっています。

教育面ですと、毎日スタッフ向けの研修の時間を設けていますが、さらに内容を充実させるべく教育に関する事例研究を行っています。2016年4月には新卒採用で11名入所予定ですので、わかりやすいカリキュラムと研修教材、制度の研究を今まさに進めているところです。

## 経営者を支援できる体制を整えるために 事務所の拡大は必須

— 今後、事務所の拡大を目指していると伺いましたが

「平成35年に、スタッフ1,000名、顧問先2万社、年商100億、全国47都道府県展開」を目標に掲げています。ただ闇雲に拡大することが目的ではなく、そこには「中小企業経営者を総合的にサポートしたい」という思いが根底にあります。先ほども少し触れましたが、決算書や申告等の税務業務は、顧問先の困りごとのほんの一部で、資金調達や人事、マーケティングなど、経営者の悩みは多岐に渡ります。ですので、私ども税理士だけではなく、弁護士、社労士、国税局OB、金融機関OBなど、その道の専門家と一緒にあって経営者を支援できる体制を築きたいと考えています。

## どんな人・どういった考えで 開発・サービス提供しているのかが重要

— MFクラウド会計・確定申告の導入を決められた  
背景をお聞かせください

クラウド会計ソフトごとに細かい機能差はもろろあると思うのですが、私の場合は社長とお会いしてお話した結果、MFクラウド会計・確定申告の採用を決めました。会計業務にもクラウド化の波が押し寄せており、顧問先に求められる以上、これを避けることはできません。となると、あとはどの船に乗るかということになりますが、クラウド会計ソフト自体が新しい分野であることもあり、現時点での機能差というのは必ずしも大きな問題ではないと考えています。それよりも、どういった考え方で開発・サービス提供しているか、その会社や働く人が信頼できるかが重要であり、この観点で将来性も含めて考えた結果がMFクラウド会計・確定申告でした。

— 実際にMFクラウド会計・確定申告を利用した  
感想や、ご要望を教えてください

現在、20社程度の顧問先へ導入をしています。自動取得・仕訳により記帳業務がバツと終わり、最初に使った際はその早さに驚きました。勘定科目の仕訳については、最初にルールを覚えさせれば、断然ラクになりますし、画面が見やすくデザインがキレイなもの、使いやすくていいと思います。また、クラウドであるため、わざわざ顧問先に足を運ばなくても、PC上で同じ画面を見ながらやりとりできる点は素晴らしいですね。

顧問先への導入にあたっては、やはり最初は不安な部分があります。ただし、これはどの会計ソフトでも同じですので、慣れの問題だと思っています。非常に便利なサービスですので、今後の中小企業へ普及していくと思いますし、当事務所の顧問先にも今まで以上に力を入れて導入を進めていきたいと考えています。自動取得・仕訳機能は会計事務所の記帳業務の一部を代替する機能ではありますが、その分、数値データを活用したコンサルティングサービスを拡充するなど会計事務所側の活用方法次第で無限の可能性を秘めていると考えています。私どもも負けまいと頑張っていきたいと思っています。

## 黒川税理士事務所

平成20年、東京都多摩市にて開業。開業から8年で、スタッフは現在46名にのぼる。融資、創業支援に強い武器に、多摩地区No.1の事務所と呼ばれるまでに成長。「平成35年に、スタッフ1,000名、顧問先2万社、年商100億、全国47都道府県展開」を目標に掲げ、日々成長を続けている。