



INTERVIEW

営業意識の徹底で急成長する 黒川税理士事務所の拡大戦略

黒川税理士事務所 税理士 黒川 明

会計業界は競争の激化や景気の停滞、中小企業の減少などにより苦難の時代を迎えていると言われている。そんななかで、時代の変化に逆らうように成長を続けているのが黒川税理士事務所（東京都多摩市）である。所長の黒川明氏（写真）は、苦学の末に税理士資格を取得したほか、経営者の苦難を肌で感じた経験を持つ。その経験は、顧問先支援に徹底的に注力する原動力となっているようだ。さらに、高い意識を持つスタッフと力をあわせて展開している営業は大きな成果を挙げしており、毎月10件程度のペースで新規顧客獲得を続けている。今回の取材では、黒川税理士事務所の戦略と理念について、黒川氏にお話を伺った。

大震災でも国力を落とさない

—— 東日本大震災の混乱が収まらぬなかで、弊誌のインタビューをお受けいただきありがとうございます。甚大な被害をもたらした今回の震災ですが、事務所のほうはいかがでしたか。
黒川 私は出身が北海道なので、奥尻の大地震も経験していますが、こんな災害は生まれて初めてです。私たちの事務所も本棚の本が崩れたり、コピー機が大きく動いたりしました。亡くなられた方や行方不明の方の数も想像を絶しており、本当に心が痛みます。お亡くなりになった方々には心からお悔やみ申し上げますし、被災した方々が1日でも早く以前の生活に戻れることを祈念しています。

—— 東京は直接的な被害はそれほどありませんでしたが、物流に支障を来したほか、福島原発の事故も無視できません。この影響は、お客様にも必ず出るでしょう。

—— 被災者の方々のことを思うと不用意には言えないことですが、私たちはやはり仕事を頑張らなければいけないと思います。被災した方々は仕事をやるにも今はできないので、そのぶん私たちが頑張る、日本の国力が落ちるのを防がなければなりません。

—— 本当におっしゃるとおりだと思います。

苦学の末に税理士資格を取得

—— 本題に入らせていただきますが、黒川税理士事務所の設立の経緯をお聞かせください。

黒川 私は18歳で地元函館を出て、東京の大学に進学しました。しかし、進学してきてすぐに、実家の都合で働きに出なければいけなくなり、道路の交通誘導をする警備員の仕事を始めました。日勤・夜勤とこなし、18歳にしては20数万円を稼ぐなど頑張りましたが、これは雨天だと仕事がないのです。そのため、新宿の駅ビルの警備の仕事を始めました。

—— その仕事は約3年続け、働きながら簿記1級の資格を取りました。以前から、税理士になりたいと思っていたのです。

—— 資格取得後、会計事務所働きたいと思い、警備員を辞めて転職しました。その後、会計関係の会社に5年ほど勤めましたが、税理士試験の勉強のための時間が取れなかったので、程なく救急病院の事務職に変わりました。

—— この仕事は比較的時間を作れたので、働きながら必死に勉強しました。5年がかりで全科目を取得し、会計事務所で3年ほど経験を積んだあと、平成20年1月、29歳のときに独立しました。

—— 大学はどうされたのですか？



黒川先生とスタッフの皆さん

黒川 警備員をやっているときは何度も辞めようと思いましたが、ホワイトカラーの仕事に就いてみて、やはり大学教育は大事なのだと感じました。また、周りの人からも、卒業はしておいたほうがいいとも言われました。結局8年かけて、26歳で卒業しました。

家の事業は閉じてしまいましたが、税理士となつた今の私が、当時の実家に力を貸すことができていたらという無念はあります。そんな思いもあるので、顧問先の中小企業の皆様には、力の限りご支援しています。

黒川 独立したときに顧客はいたのですか。ゼロからのスタートでした。最初は税理士の仕事だけではとても食べていけず、3年前の今ごろは派遣社員をやっていました。

顧客増にはどのように取り組んだのですか。

黒川 当時は単純に人に会うだけでした。50人に会えば1件くらい紹介をもらえるのが感覚的に分かってきたので、とにかく人に会いました。1年目は約1500名と会ったと思います。創業セミナーなどにも積極的に参加しましたね。2年目くらいまではそれがメインで、3年目からはDMなどを使い出しました。

ご紹介だけなら年25〜30件の成約ですが、DMなどによる成約も含めると年100件ペースに届くのではないかと思います。営業に対して、スタッフが大変協力的なのがあります。例えばDMにしても、スタッフの写真掲載に皆が賛同してくれました。

このほかにも、去年はスタッフ5人くらいで飛び込み営業をやったりしました。これはかける時間に比べて成約の数が少ないためやめてしまいましたが、何事にも積極的に取り組んでくれるスタッフには心から感謝しています。

細やかな工夫で顧客との緊密な関係を形成

現在、スタッフは何名いるのですか。

黒川 全員で12名です。運のよいことに、本場にいい人材が集まってくれました。将来的な方

向性にも賛同してくれたメンバーですから、ずっと一緒にやっていきたいと思っています。

黒川 税理士事務所の顧問先は若手経営者が多いそうですが、顧客対応の点で気をつけていることはありますか。

黒川 当事務所には創業の相談もよく寄せられますが、そのようなお客様はベテラン経営者のような知識は持っていないのが普通です。そのため、不安もたくさん抱えておられます。ですから、いつでも、どんなことでも相談してほしいという気持ちで接しています。

経営者の身近な相談役はやはり税理士ですから、どんな相談にも乗るといふスタンスは重要です。仮に当事務所の専門外の相談があったとしても、外部の専門家と連携してきちんと対応するようにしています。

私自身も独立して間もない創業者ですから、若手のお客様にはかなり親近感を抱えていただいています。お客様には自分の経験を交えて、いろいろなお話をさせていただいています。

ところで、こちらの事務所には漫画を置いてあるのですか。

黒川 漫画が好きだというのが単純な理由ではありませんが、同年代、しかも男性のお客様が本棚を見ると、会計事務所に漫画があるということとでかなり興味を持っていただけます。さらに、同じ漫画が好きだという話になれば、かなり盛



■黒川 明 (くろかわ・あきら)

昭和53年、北海道生まれ。東京都立大学経済学部経済学科卒。平成17年、税理士試験合格。平成20年1月、東京都多摩市にて黒川税理士事務所を開業。漫画やゲーム好きという側面も持つ。



ライバルと切磋琢磨しながら顧客に喜ばれる技術を磨く

本ばかりを並べるのではなく、漫画やテレビゲーム機なども置いておけば、お客様にリラックスしていただける効果があります。

—— 現在12名のスタッフがいらっしゃるようですが、事務所の組織作りについて伺います。

黒川 率直に申し上げて、まだ個人事業の域を抜け出してないと感じています。現在は外部の専門家にも参加していただきながら、会社組織として、誰の目から見ても恥ずかしくないような体制を整えているところです。そうすることが、スタッフのモチベーションにつながればよいと思っています。

—— 今後の展開についてはどのようにお考えですか。

黒川 中小企業のお役に立つことをしたいという思いが基本にありますが、具体的にどんなことをするのかに関しては、開業時と現在とではずいぶん変わりました。

例えば2年前は、顧問先になってくださったお客様に対し税理士の専門領域からどれだけお手伝いできるかという点にこだわっていました。しかし、自分の事務所も発展し、いろいろな人と話をするなかで、私の視野もだいぶ広がってきました。

今は税理士という立場にとらわれず、中小企業のお役に立つことなら何でもやりたいという気持ちが強いですね。

—— 税務を基盤に中小企業を総合的に支援する組織を目指しているのですね。

黒川 そうですね。例えば融資の相談も今は私が対応していますが、それよりも元銀行員の方に入ってもらったほうがいいですよ。税務調査の立ち会いについても、税務署OBの方が立ち会ったほうがよいと思います。また、最近では弁護士を抱える会計事務所グループも増えています。そんなふうには、多分野の専門家を抱える総合事務所を目指しています。

—— 会計業界全体を見ても、そのような流れは始まっていますね。

黒川 そうですね。税理士事務所を母体とした総合事務所のよいところは、何といっても税理士がいることです。税理士はお客様の会社の数字に精通していますし、だからこそ誰にも言えないような悩み事を聞くことができます。そのうえで最適なアドバイスをする立場にある。希有な立ち位置だと思います。

—— 最後にありますが、今後の目標についてお聞かせください。

黒川 お客様はさまざまな悩みをお持ちです。

り上がりですね。意外と、この漫画も成約率に貢献しているのかもしれない。

共通の話題があると、親近感がわくものです。会計事務所だからといってビジネス書や税務の

を目指しています。

特に今だと融資の問題が多いですね。私自身も経営者として悩みを抱えています。また、子どもたちから実家の商売を間近で見ているので、経営者の家族のプレッシャーも分かります。ですから、お客様が困っていることを全部解決できるような組織にしたいのです。税理士事務所は中小企業の近くに立っています。その税理士事務所が、お客様の悩みを吸い上げて対応し、日本の中小企業が元気になるためのお手伝いをしていきたいです。これが私の使命であり、天職だと思っています。

今後10年間で、この事務所を日本一の税理士法人にしたいと考えています。顧問先数は最終的に12000件が目標です。自分でいうのも何ですが、途方もない数字ですね。でも、本気

りません。

知恵を絞って工夫を重ね、いろんな営業をしたうえでご成約をいただく。そのときのうれしさは、何物にも替えがたいものです。

当事務所では、毎月10件程度のペースでお客様が増えていきます。このペースには全く満足してはいませんが、スピード感をスタッフも感じてもらっていて、ここで働いているのは楽しいと言ってくれています。高い目標を立て日々精進しながら、中小企業の皆様のお役に立っていきたいと思っています。

—— 本日はお忙しいなか、貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございます。黒川税理士事務所のますますのご発展を祈念しています。