

# TAC NEWS

5

2012 May

座談会特集1

## 建築士講座開講記念 特別座談会

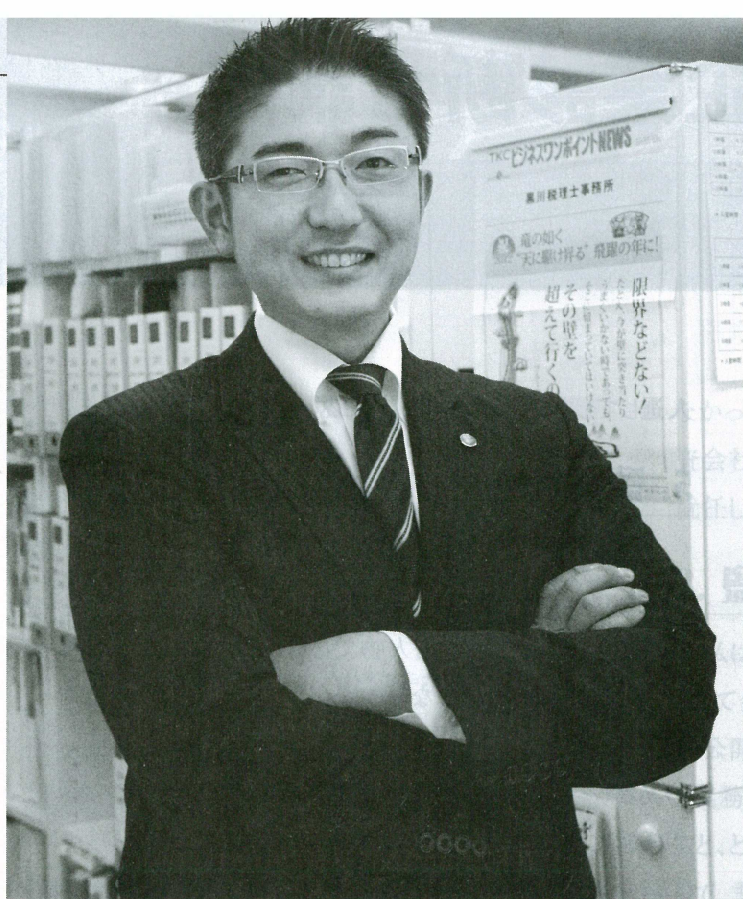
座談会特集2 マスコミ内定者座談会2012



Bar Examination

資格の学校  
**TAC**

**W** セミナー  
WASEDA



黒川税理士事務所  
所長 税理士

## 黒川 明

目標はお客様件数20,000件、  
47都道府県での拠点展開。  
中小企業に“とことん親身な  
税理士”を目指します。

日本のプロフェッショナルシリーズ  
第327回

# 日本の会計人

開業資金100万円、顧問先ゼロ。この状況でスタートした税理士事務所が、初年度20件、2年目50件、3年目100件、4年目200件を達成した。5年目の2012年は400件を目指している。『年内には法人化も進め、将来的には47都道府県に拠点展開へ』と目標を高く掲げるこの事務所が、東京都多摩市にある黒川税理士事務所だ。所長であり税理士の黒川明氏に、右肩上がりの成長率を支えてきた仕組み作りについて伺った。



### 『中小企業の力になれる 税理士になりたい』

「中小企業の力になれる職業」と言ったら、まず「税理士」との答えが返ってくる。それくらい税理士は中小企業の経営者の最も身近にいる存在だ。ここに「中小企業にとことん親身な税理士になりたい」と奮起中の青年がいる。東京都多摩市、京王多摩センター駅徒歩1分のオフィスで開業している税理士の黒川明氏だ。今回は「とことん親身な税理士」を目指す黒川氏の人間像を追っていきたい。

「実家は青函トンネルで本州から北海道に上陸して最初に止まる駅、木古内町にあります。曾祖父の代から続く自営業で、父が祖父から受け継ぎました。私が生まれた時は婦人服屋をしており、1階と2階の半分が店舗、2階の残り半分が住まいで

した。時にはイベントで宝石や着物の展示会、オーダースーツの販売まで扱っていて、事業はどんどん拡大していました。私はそんな父をカッコいいと思い、将来は自分が父の後を継ぎたいと考えていました。幼い頃から中小企業をすぐ近くで見育て育ったんですね」

そう語り始めた黒川氏の人生には実家の家業が少なからず影響している。黒川氏は中学まで木古内町で過ごし、高校は函館市内へ。高校3年で将来の進路を考える時には既に「税理士を目指そう」と決めていたという。

税理士を目指すにあたっては、公認会計士も気になったが、仕事内容は大企業向けの印象を受け、「ちょっと違う」と思ったという。そして合格体験記を読むと試験科目は税理士の方が実務的で面白そうに感じた。「自分は大企業より中小企業だ!」とまっすぐに税理士への道を歩むことを決めた黒川氏は、税理士

試験受験のために大学の経済学部へ進学することに決めた。

「大学受験では東京都立大学(現・首都大学東京)に合格しなければ働く決めていました。受験したのは都立大前期試験のみの一発勝負。すべり止め受験などは一切しませんでしたから、無事に受かって良かったですよ」と黒川氏。

こうして東京都立大学経済学部入学をきっかけに上京した黒川氏は、大学生活のスタートにあたり「彼女を作って思いっきり遊びまわろう!」とワクワクしていた。

そんな黒川氏に、実家から電話が入ったのは、入学して2ヵ月後の6月のことだった。

「店が倒産するから、生活費はお前が働いて稼いでくれ。学費は何とか送るから……」

あまりの急な話に状況をよく飲み込めないまま、「生活費も学費も何も要らない。自分のことは全部自分でやるから心配しなくていいよ」と答えていたという。

「これは遊ぶどころじゃない。仕事しなきゃだめだ。」そう思った黒川氏は高給に惹かれて警備会社に勤め始めた。日勤と夜勤を連続させれば2万円近くになる。道路の誘導係をするこの仕事の魅力は高給だったが、一つだけ難点があった。雨が降ると仕事が中止になることだ。生活がかかっている黒川氏にとってこれは大きな痛手となる。それを知って本部社員が「施設警備なら休みがない。おまえは体格が良いから新宿駅でやれるだろう。危険な場所だけど頑張るって」と配属してくれたのがJR新宿駅。当時の様子を黒川氏は次のように振り返る。

「仕事内容は施設内の警備や巡回がメインでした。終電が終わると酔っぱらいやホームレスを外に出して新宿駅東口のシャッターを閉め、4時15分の始発の時間になるとシャッターを



▲高校時代には税理士を目指そうと決めていた黒川氏。大学進学後の実家事業の倒産、そして勤労学生時代を経て、大学卒業に8年、税理士受験に5年がかかった。

開けたりもしていました。朝シャッターを開けた瞬間、ワーッと溢れんばかりの人の波が押し寄せて来る。ホームレスは冬は寒くて外で寝られないので、この瞬間を待って段ボールを構内に持ち込み、商業施設が開くまでの4時から9時までの間寝るんですね。万引取締りやケンカの制止はほぼ毎日、アダルト系の撮影をしている輩はいるわ、違法薬物売りど、それを買いに来る人……。新宿駅には本当にいろいろな人間模様がありました」

6月に実家の倒産があってから警備会社勤務を中心に生活が成り立ち、黒川氏は大学の授業には全くといっていいほど行かなくなっていた(ハンドボールの部活だけは行って、最終的には体育会ハンドボール部主将を務める)。しかも月給は月20万円を越える。「東京みたいな何でもあるところって、こんなに楽しいんだ!」そう思いながら、働いては遊ぶ日々だった。

しかし、その間も高校3年で志を立てた「税理士になりたい」



▲スタッフ数は現在18名。さらに増員を予定している。



▲29歳で独立開業を果たした黒川氏。29歳になった途端「20代での独立開業がなんとなくカッコよく思えて」周囲の反対を振り切ったの独立開業だった。

という思いを忘れていたわけではない。黒川氏は19歳の時にローンを組んで、TACの税理士講座2年本科生に申し込んでいた。だが、受講期間の2年半の間、教材には一切手を付けず、ローンだけを払ってこの講座は終わった。

「このままではいけない。かといって税理士事務所は無資格で未受験の人間を採用するわけがない。でも日商簿記1級を持っていれば会計事務所も受け入れてくれるだろう。そう考えて簿記1級を受験することにしました」

こうして独学で無事簿記1級に合格し、3年半勤めた警備会社を退職して会計事務所に転職した時、黒川氏は21歳になっていた。

## 8年かけて大学を卒業、 5年かけて税理士試験に合格

こうして会計事務所に転職した黒川氏だったが、その事務所は精神的な消耗が激しく、税理士試験の勉強をしながら勤めていた黒川氏も1年で退職している。

そして次に勤務したのが運送業者の経理部。従業員数300人の企業は、黒川氏が初めて組織に触れた場でもあった。会計事務所経験のある黒川氏は経理業務ができるので経理部長の代理業務まで行い、かつ、繁忙期には現場にまで出るほどの活躍ぶりだったという。「24歳、25歳では出来ない経験、経理実務の様々な仕事をさせてもらえて幸運でした」と黒川氏は当時を振り返る。

この企業にいた間は大変な激務で徹夜もあったが、税理士試験の勉強も進め、簿記論と財務諸表論の2科目に合格。その頃、経理をしながら黒川氏がうっすらと気付いたのは、「意外と組織に属するためには学歴も大事なんだな。今後転職を考えるなら大学は出ておいた方が良い」ということだった。

「24歳、まだ大学に学籍は置いてあって在学6年目を迎える年でした。当然学校には行かずじまい。そんな時に大学から一通のハガキが届いて『現在28単位、6年経過時点で90単位を取得していなければ強制退学となります』と書いてあったんです。これはやばい。そう思った私は急遽経理の仕事社員からアルバイトに切り替えてもらい、大学の日中と夜間、両方の講義に出る、つまり一日中講義を受けることにしました。24歳の自分が18歳の若者に交じって一般教養の講義を受けたんです。同級生たちはもう2年も前に卒業していますから、ノートを借りられる仲間もいません。そんな中、90単位まで取れるように教授に頼み込んだり、あの手この手を使って半年で何とか90単位を達成しました。そこまで行けば、その後の2年間で卒業資格を満たす残り40単位を取ることは簡単なことでした(笑)」

こうして黒川氏は8年かけて、ようやく大学を卒業したのである。仕事もしていたので、いつ寝ていたかわからないような生活であったが、税理士試験ではこの間、法人税法に合格し、所得税法と相続税法の勉強にも取り掛かっていた。

大学卒業直前に黒川氏は税理士試験の勉強時間をより多く確保するために経理の仕事辞め、救急病院の夜の窓口業務に転職していた。

「そこでは軽い症状の患者さん、重い症状の患者さん、心肺停止状態の患者さん、そしてそのご家族。様々な人生模様を見ました」

税理士試験の方は残り2科目。「ここは気合で一気に乗り切ろう」と奮起した黒川氏は、起きている時間はすべて勉強に充て、電車に乗ったときは眠らないようずっと立って勉強し、座ったことがないという。歩いているときも、自転車に乗っているときも勉強していた。

こうして所得税法、相続税法の2科目に晴れて合格し、税理士試験の勉強にも終止符を打つことが出来たのである。大学入学から8年、税理士試験の受験を始めてから5年の歳月が流れていた。

税理士試験を受ける際、最難関と言われる法人税法、所得税法、相続税法の国税三法をあえて選択したのは理由があ



る。実家の倒産から大学卒業まで8年かかるという落ちこぼれぶり。生涯を費やす覚悟を決めた税理士の試験では、せめて胸を張れる科目で合格したかったのである。



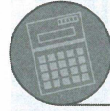
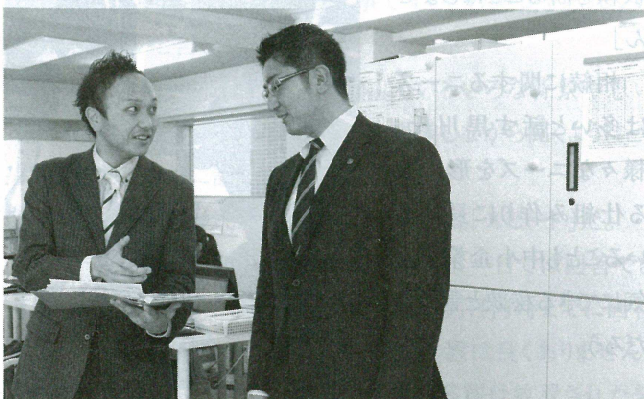
## 20代での独立開業にこだわる

税理士試験に合格した年の本試験後、黒川氏はTACプロフェッションバンク主催の「合同就職説明会」に出席し、次の就職先となる会計事務所を探した。入所したのは都心の税理士事務所。

入所後の黒川氏は精力的に仕事に臨み、担当社数でも事務所内でトップクラスに入るようになった。ただし担当するのはすべて中小企業のみ。倒産してしまった実家への思い、「中小企業の力になれる税理士」という思いが強かったからだ。

幼い頃、実家にも税理士が来ていたのを黒川氏は覚えているという。決算の時など、家の一角が帳簿の山だらけだった。ただし、その税理士はあまり親身になってくれる人ではなかったのだろう。その結果の倒産だと、黒川氏は感じていたという。最初に話題に挙がった、黒川氏が「自分が税理士になって中小企業の力になりたい」と強く思うようになったバックグラウンドだ。

さて、3年間近く勤務した頃、黒川氏は転機を迎えることになる。「当初の予定では10年ぐらい勤務して実務を極めてから独立するつもりでした。それが29歳になった時、20代の独立がなんとなくカッコよく思えて、それに非常にこだわるようになっていました。所長からは『独立は厳しい』と言われ、上司にも『まだ早いんじゃないか』と言われました。そんな周囲の反対を振り切って独立させてもらいました。関与先ゼロ件からのスタートです。でも、気持ち的にはまったく迷いはありません。何とかなるという根拠のない自信だけはあったんですね。当時の所長と上司には反対されましたが、今になって思うとその通りだと思います。私が同じ立場だったら同じことを言うと思います。最後に勤務した事務所では、実務の他にもこの仕事をする上での気持ちの土台を作ってもらったと思います。とても感謝しています」



## 開業準備は、人脈作り

2008年1月、開業資金100万円、顧問先ゼロ。京王多摩センター駅近くの自宅兼事務所で「黒川税理士事務所」が誕生した。黒川氏は東京都多摩市で開業した理由を次のように話す。

「都心は激戦地区、税理士もたくさんいる上、マーケティングは日本トップクラス。しかし多摩地区なら営業に強い事務所も、際立って特化した強いジャンルを持つ事務所も見当たらないのですぐに成果を出せると考えました」

独立開業にあたって黒川氏が一つだけ、一生懸命励んだことがある。それは人脈作りだ。

「人脈作りだけは開業の半年ぐらい前から非常に熱心にやっていました。それこそ交流会から色々な土業の会に顔を出して、1年間で1200枚の名刺を配りました。最初の2年間は人脈しかなかったですね」と開業当初の様子を振り返る。

その1200枚の名刺交換から初年度20件の紹介が来たのである。初年度目標としていた20件はクリアできた。この段階で一人ではもはや処理できなくなって、自宅を出て事務所を借り、スタッフ2名を採用した。2年目は新規30件が増え合計50件を達成。50件あった関与先は3年目には100件、4年目には200件に増え、5年目の2012年は様々な武器を増やすことで400件という目標を達成しようとしている。スタッフも3年目で12人、4年目で16人、2012年現在は18人まで増えてきた。

「昨年、新規開拓で100件を達成していることを考えれば、よほど強い競合が現れない限り、同じことを仕掛ければ2012年にも100件の新規のお取引は増やせます。プラスもう100件増やしたいとなったら、年間100件取れるようなホームページを作るとか、仕掛けを増やせば足し算的に増やすことは可能です。例えばGoogleに広告費として10万円を使ったら500クリックされ、そのうち5件から問い合わせが入り4件受注。10万円を使って4件、そんな試算ができるんですね。つまり顧客開拓に関してはきちんと計算してコントロールすることが可能です。だから武器はどんどん増やしています」

最近ではゼロから200件獲得という話を聞きつけて、セミナー講師の依頼もよく来るようになった。あるいは営業手法をDVD



▲事務所は京王線・小田急線・多摩都市モノレール「多摩センター駅」徒歩1分



▲初年度20件、2年目50件、3年目100件、4年目200件を達成。5年目の2012年は400件が目標。今後は税理士法人化を経て、全国47都道府県での拠点展開とお客様件数20,000件が目標と語る。

化したものをコンサル会社が販売したところ、それを見たという会計事務所からも問い合わせが来ているという。

「同じようにやってみたら月3件と新規契約できましたと連絡してきた税理士の方もいて、そんな話を聞くと『ああ良かったな』と思います。うちの手法を地方で展開すれば絶対に顧客が取れるはずですよ。というのも、実際に『取れました』という連絡を受けていますから。」

今後に向けては税理士法人化して支店展開を考えています。最終的に47都道府県に支店を出せば面白いですね」と目を輝かせる。

法人化も年内、あるいは遅くとも2013年には実現する予定だ。その後はまず新宿に支店展開して関与先5000件を目指し、更には1万件、1万5000件、そして2万件を視野に拠点展開していく方向だ。

「目標は関与先2万件です。全国10カ所に拠点があれば年間2000件増やすことも可能だと思います。となれば2万件という数字も夢ではありませんね」と抱負を語る黒川氏。

ここまで規模的拡大を目指す裏には黒川氏のお客様をおもう考えがあるようだ。実家が中小企業であり、独特の人生を歩んできた黒川氏ならではの。

「中小企業は何が起こるかわかりません。例えば、お客様が何か法律的問題に巻き込まれた時に社内に専門家がいれば手っ取り早いし、税務調査が入った時は国税OBの税理士がいてくれればいい。あるいは資金繰りの相談があれば元銀行員のスタッフがいたらいいなと考えます。中小企業のパートナーでありたいからこそ、組織が大きい方がメリットが色々あります。お客様は喜ぶだろうと思いますし、スタッフも組織が大きいと幅広い仕事ができます。例えば、実家が飲食業のスタッフが飲食

店を担当したいと希望すれば、2万件のお客様があるうちの何百件という飲食店を担当してもらうことができる。そうすれば、一気に飲食業のスペシャリストを育てられる。何よりやりたい仕事をしてもらえて素晴らしいことですよ」

目標としている2万件というのは全国の法人の1%弱に当たる。その割合の企業が思いっきり元気になったら、かなり経済的に影響がある。お客様が元気になることで日本を元気にしたいと願う黒川氏の目標はそこにある。



## お客様のことを考えて作る 新規サービスメニュー

「中小企業のもっとも身近なパートナー」を目指す黒川税理士事務所は業種に特化することはない。あらゆる業種に対して税務顧問、決算、確定申告、記帳代行、融資・創業支援、経理代行、遺産相続、給与計算等のサービスラインで相談に乗るため、自然と飲食業、介護系、建設業からIT系、メーカーなど、まんべんなく関与先は広がっている。

時には「運転資金が欲しいので赤字1,000万円でも融資が受けられないか」という相談を受けることもある。あるいは「相続で不動産登記は司法書士に頼むが、煩雑な預貯金の名義変更をやってもらえないだろうか」という依頼があれば黒川税理士事務所が本人に代わって担当する。一度やって、喜ばれるサービスがあれば、そこに仕組みを作り込むのが黒川税理士事務所のお家芸でもある。

「例えば相続では、当事務所ではシステムチェックにご依頼を受ける仕組みを作っています。アナログですが、葬儀社にお客様を紹介してもらう仕組みです。相続税や登記、遺産分割について聞かれても葬儀社はわからない。それらすべての相談をうちに振ってください、とお願いするのです。預貯金の名義変更はかなり手間がかかるため受けない税理士が大半だと思いますが、当事務所では受けます。または、提携している専門家に当事務所からご紹介するようにし、ご依頼を断ることはしません」

相続に関するニーズは多いと話す黒川氏。様々なニーズを形にする仕組み作りにも長けていることも中小企業を元気にできる秘訣と言えるだろう。





## ハートとコミュニケーションを大切に

仕組み作りで拡大路線に乗る黒川税理士事務所が最も大切にしているのはコミュニケーション。ハードよりもソフトの部分にある。

「現在、税理士・会計事務所の乗り換えをされるお客様がかなりいらっしゃいます。当事務所に契約を切り替えていただける場合には、その理由を聞くことにしています。聞くと必ず「以前の事務所は上から目線、仕事を進めない、質問しても返事に一週間かかる、質問したらそんなことも知らないのかと言われた」といった不満の声が聞かれます。税理士業界はまだまだサービス業としては未熟なんだと痛感しますね」

税理士業界よりも他の業界の方がコミュニケーション能力が高い人が多い。そう考える黒川氏は、これまでずっと業界未経験者のみを採用してきた。「コミュニケーション能力の高い人に実務知識を学んでもらう方が、実務経験豊富な方にコミュニケーション能力を高めてもらうよりも簡単だから」という理由からだ。

ただし関与先が劇的に増えてくると実務的に追いつかなくなる。そこで昨年からは経験者も採用するようになった。そこでも決めるのは実務経験年数や税理士試験の合格科目数よりもコミュニケーション能力だ。この視点で経験者と未経験者をバランス良く採用し、新鮮な空気が事務所内に流れるようになった。

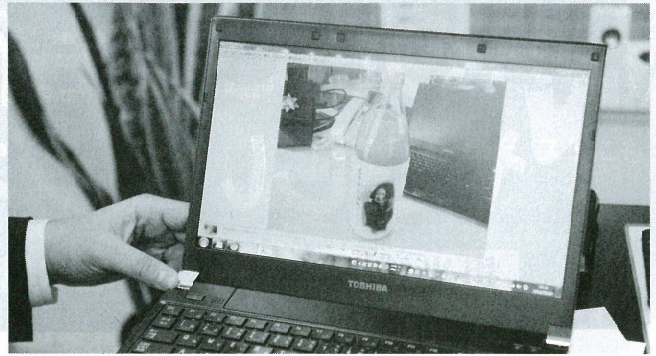
そんなスタッフに、黒川氏は「お客様の気持ちになって対応すること」を大事にするように指導している。

「医師が患者のお腹を切るのに慣れてしまっただけはいけません。同様に私たちもお客様の数字に対して普通の感覚になり、慣れてしまっただけはいけません。お客様は創業から1年で黒字になったらすぐに奥さんや両親に報告したくなるくらい、数字に対する思い入れが強いものです。それが仕訳一本で黒字になれば赤字にもなりうる。間違い一つ発見して修正したら黒字が赤字になってしまったり、そんなことがあります。こうした現象があるからこそ数字に対する感情的な感覚が薄い業界になりがちですが、お客様にしたら一大事です。その感覚を忘れないようにしなさいと言っています」

お客様のメール一通、電話一本にもいろいろな背景や思いがある。バックグラウンドにある思いを想像しながら聞くようにと、黒川氏はスタッフに話している。

その一方で黒川氏が大事にしているのは「スピード」だ。

「メールが来てもややこしい内容のものは一日では回答できません。それでもまずは返信します。『何月何日何時までに回答します』とレスポンスだけはすぐ入れる。放置は良くありません。一日後に回答するまで返信しなければお客様は放置された気



▲数値的な目標以上に大切にしているのが、スタッフに居心地のいい事務所作り。スタッフと家族の誕生日には黒川氏手作りのプレゼントを贈っている。

分になります」

これはすべてお客様の気持ちになって対応していった結果、自然に出て来た対応と言える。

「中小企業にとことん親身な税理士」を目指して5年。今日指しているのはスタッフに居心地の良い事務所作りだそうだ。

「雰囲気作りは大切にしていますね。いつも笑い声の絶えない事務所だと思います。事務所の業績はパートさんまで含め全員にオープンにしていますし、私が嫌だと感じたことは、スタッフにもやらないようにしています。

スタッフとその家族の誕生日には私の手作りプレゼントを渡したりしているんです。例えば、飴の缶にスタッフの顔写真を貼り付けて裏を返すと変顔だったり。リンゴジュースのボトルにスタッフの水彩画とその人の名前で作った詩をプリントしたラベルを貼ってプレゼントしたり。これは夜なべ仕事で、私自ら一人でコツコツやるんですよ(笑)」

深夜に一人、黒川氏がリンゴジュースに絵を貼り付けている姿を想像してみると、どこか微笑ましい。

事務所は人なり。ご主人の転勤で退社したスタッフ以外、これまで辞めたスタッフがいないのが自慢だと黒川氏は顔をほころばせる。仕事については厳しいながらも、居心地よい事務所関与先2万件の夢を追う。二兎を追う者は二兎を得るかもしれない。

## プロフィール

### 黒川 明(くろかわ あきら)

1978年9月生まれ、北海道木古内町出身。東京都立大学経済学部卒業。警備会社、会計事務所、一般企業、病院勤務などを経て、2006年12月、税理士試験合格。2008年1月、独立開業。

・事務所 東京都多摩市落合1-6-2-8階  
Tel. 042-313-8364  
URL <http://www.kurotax.jp/>