



■もともと経営コンサルタン
トをしていたそうですね。

蔵田 大手コンサルティング会社に勤務していたのですが、もっと自分
なりの方法で企業支援を行いたいと
いう思いが強くなり、税理士になる
ことにしました。開業したのはわず
か2年半ほど前ですが、経営戦略と
マーケティング支援を掲げたところ、
顧問先はアツという間に80件を超え
ました。何よりも自身で作成したウ
ェブサイトが、経営者たちの心に刺

さったのだと思っています。このと
ころウェブからアクセスしてくる相
談者が増えています。あらためてネ
ットの時代だと痛感しています。

■蔵田さんは小企業や個人事
業主を主な顧問先に行っている
ようですが、その理由につい
てお聞かせください。

蔵田 世の中は不況、不況といっ
ていますが、実際には毎日、何百社と
いう会社が誕生しています。とくに
06年に会社法が改正されてからは、

資本金の制限がなくなったため、小
企業は増えています。

その背景には日本経済の構造的な
変化もあるように思います。バブル
以降、日本では少子化が著しくす
み、経済は縮小傾向にあります。人
口が増えない以上、バブル以前のよ
うな経済成長を見込むことは、不可
能といってもいいでしょう。と同時
に、私たちの身の回りにはモノが溢
れるようになり、若者たちは目的意
識を失ってしまいました。

しかし、一方でこんな時代だから
こそ、自分なりのビジネスを自分な
りのペースですすめたいという志向
も強くなってきました。モノや金、
安定性よりも、自分が楽しめること
を商売にしていきたいという発想で
す。これからの日本経済は、こうい
った方たちが担っていくのではない
でしょうか。ですが、そういった起
業家の多くは意欲的ではあっても資
金不足に頭を悩ませています。しか
も、そういった起業活動をサポート
する経済システムはほとんどありま
せん。そこで、私は月額1万円の顧
問料で小企業を支援していくことに
したのです。実際、資本金数万円で
立ち上げたような会社にとって、そ
れ以上の顧問料を払うのはかなりの
負担になりますしね。

■どうやってこれほど安い価

格を実現しているのですか。

蔵田 できるだけコストを浮かせる
のは当然ですが、その一環として、
ほとんどの顧問先に事務所に来て
もらうようにしています。そうするこ
とで、私の移動コストや時間コスト
を大幅にカットし、顧問料を大幅に
下げることができるようになりました。
顧問先の多くは立ち上げたばかりの
会社なので、自分の事務所を持って
いないケースも多いですしね。そう
いう点でもニーズがうまくマッチし
ているのです。

■顧問先の年齢層はどのあた
りですか。

蔵田 20代、30代が圧倒的に多いで
すね。やはり私の年齢と近いという
こともあって、相談しやすいのだと
思います。また、開業したばかりの
方が多いので、店舗や事務所を持っ
ていないケースが多いのも特徴です。

■小企業はどういったことを
求めていますか。

蔵田 やはり、質問の大半はローコ
ストでビジネスを持続させる方法で
す。そのために必要なのは、ウェブに
よるパブリシティや商品販売のノウハ
ウを勉強してもらっています。その
点、私は自分でサイトを立ち上げて、
それをベースに集客に成功した経験
があるので、顧問先にも胸を張って
ノウハウを伝えることができます。

蔵田陽一

また、経営戦略を立てるには自社の業種やサービスが、客観的にどのような状況にあるかを分析しなければなりません。たとえば、ヨガ教室を運営している企業であれば、ヨガ業界の成長がいつ頃までつづくのか、ピークはいつか、衰退期はいつかといったことをアドバイスしていく必要があるのです。

■成長段階によっては戦略も変わってくるのですか。

蔵田 企業には成長前期、成長後期、衰退期という3つがあり、それぞれ打つべき戦略は異なってきます。たとえば、成長前期ではムリしてでも広告・宣伝を展開していく必要がありますが、成長後期では広告や設備投資を抑えて、キャッシュフローの引き締めを行わなければなりません。その後、企業は衰退期を迎えるわけですが、生き延びるためには選択と集中が必要になります。

ともあれ、私はいずれの段階であっても、まずは企業や業種、サービスが今、どのようなフェーズにある

のかを把握し、その上で会社の試算表、市況、競合他社の情報などをベースに、アドバイスしていくようにしています。

■なるほど、そのあたりで元経営コンサルタントの肩書きが生きたわけですね。ところで、伸びる企業とそうでない企業があると思いますが、そのあたりについてはいかがですか。

蔵田 社長が前向きで、何でも自分で物事を経験してみようという人であれば、伸びる可能性は高いと思います。ウェブマーケティングにしても、自分でサイトを立ち上げて更新したほうが、どのような見せ方をすればいいかがわかってきます。何事もみずから経験してみることですね、それが何よりのクスリ、一番です。

■蔵田さんのような方が増えれば、地方の開業率はもっと上がっていきそうですね。本日はどうもありがとうございました。

経営戦略とマーケティング支援で小企業と個人事業主を応援する!!

トップ
会計人

経営コンサルタントから税理士に転進したという経歴を持つ蔵田陽一氏。経営戦略やマーケティングの支援に定評があり、開業からわずか2年半の間に80件もの顧問先を獲得したそう。さっそく、その独自の企業支援の手法について聞いてみた。

蔵田陽一（くらた・よういち） 蔵田経営会計事務所所長

千葉県生まれ。早稲田大学理工学部応用物理学卒業。同大学大学院理工学研究科物理学及応用物理学専攻修了。アクセンチュア(株)戦略グループにて携帯電話会社などのプロジェクトに従事。都内ふたつの法人専門・資産税専門の会計事務所を経て、税理士登録・独立開業。学生時代から海外チケットの斡旋ビジネス、紹介メインの家庭教師ビジネス、就職活動支援ビジネスを手掛け、数々の成功、失敗を経験。最近では主にネットを利用したマーケティング改革、事業計画立案支援サービスを手掛けている