

## 事務所訪問

税理士業界の匠

## 蔵田経営会計事務所

所長 蔵田 陽一 税理士

税理士試験の受験者は、試験の合格をゴールと捉えてしまう傾向がある。だが、蔵田陽一税理士は、税理士試験の勉強を始めた当初から、経営者に喜ばれる事務所作りを目指し、その準備も並行に進めてきた。そして独立開業後、同氏のビジョンはかたちとなり、開業初年度から多くの顧問契約が舞い込んでいる。

## ＜事務所概要＞

所在地	東京・渋谷区
税理士登録	平成20年5月
事務所開業	平成20年5月



大学生のときに税理士事務所でアルバイトをしていた蔵田陽一税理士。その際、税理士という職業に対してイメージが変わったという。「会社の帳簿を付けることが税理士の仕事だと思っていたが、アルバイトをしていた事務所でコンサルティング的なサービスを提供しており、その姿を見て税理士に興味を抱くようになった」。

大学卒業後は外資系コンサルティンク会社に就職。そこで、企業の経営戦略などについて知識やノウハウを身に付けたが、税理士を本気で目指そうと同社を退職。会計事務所に勤めながら32歳で税理士資格を取得した。

それこそ開業直後は顧問先の獲得で苦労したが、事務所経営が軌道に乗るまでに時間はかからなかった。「独立するまでの期間、自分が理想とする事務所を作り上げるために準備を進めてきた。とくに、税務だけではなく、他事務所と差別化を図れないため、日ごろから差をつける「ネタ」を探していた」。こうした気持ちと準備があったからこそ、良いスタートダッシュが切

## 経営戦略とマーケティングで 開業初年度から契約ラッシュ

れたのだろう。では、同氏が見つけた差別化のネタとは一体なんなのか。経営戦略や経営コンサルのノウハウはサラリーマン時代に身に付けている。同氏がさらに注目したのは「マーケティング」だ。しかも、「マーケティング」に興味を抱いたのは税理士試験を始めたばかりのころ。一般的に、税理士試験の合格だけに目が向いてしまいがちだが、同氏の視線は「税理士」としての自分の姿にあった。そして、顧問先の売上増を支援するために多くの会計事務所が加盟する「日本マーケティング・マネジメント研究機構(JMMO)」のイベントに参加。税理士登録する以前から「マーケティング・プランナー養成講座」なども受講した。「多くの税理士

が存在するなか、お客さまに選ばれるためには、税務以外のプラスアルファの部分で勝負する必要がある」。

経営戦略とマーケティング、同氏は2つの武器を手に入れたが、「どんなに偉そうなことを言っても、自分の事務所が成功事例を見せなければ、お客さまにアドバイスすることはできない」。そこで、さまざまな戦略を駆使して、同氏は開業初年度に44社、63件の顧問契約を結んだ。その際、職員の数も限られていたため、新規契約は毎月4件までと決めていた。4件を超えたときは顧問契約を断ることもあったそう

だ。景気低迷が続くなか、売上増は経営者のニーズも高そうに感じる。だが、同氏は「経営者のなかには本当に売上げが増えるかどうか分からず、いくら提案しても半信半疑で乗り気にならない人も少なくない」という。こうした状況に対応するため、同氏は「成功報酬」のスタイルを採用。たとえば、「顧問先の売上増を実現させるために戦略DMなどを事務所で作成する。そして、粗利が増えれば、それに応じて報酬をいただく。仮に失敗しても、DMに関する費用は事務所が負担するため、顧問先が損をすることはない」というわけだ。事務所の料金設定を明確にしているため、売上増の部分について報酬をしっかりと請求できるのも特徴だ。

現在は事務所経営も安定してきたが、開業当初は顧問料として月額1万円に契約するケースもあった。しかし、そのなかで同氏はあることに気付く。それは、「月額1万円に見合ったサービスで満足する会社もある。こうした経営者を見ているうちに、お客さまが必要としないサービスまで盛り込み、当たり前のように月額3万円を要求すること自体がおかしいと考えられるようになった。お客さまが喜ぶサービスを提供し、それに見合った報酬を請求すればお客さまも納得して支払ってくれる」。同氏は名刺代わりとして、事務所のホームページにも力を入れている。「税理士の名前や事務所名をインターネットで検索してヒットしない場合、その時点でいまの若い経営者は敬遠する。実際、「顧問税理士がメールも十分にできないので変えた」というケースもあった」という。IT時代におけるホームページの重要性は、顧問先にも忠告しているそうだ。

税務会計のみならず、経営全般においても心強い味方になってくれる事務所……。税理士を目指したころのビジョンがまさに実現したわけだ。税理士・経営戦略・マーケティングコンサルタントとして手腕を発揮する同氏の今後の活躍が期待される。