

INTERVIEW

地域密着型会計事務所の存続と発展を目的とした 全国規模のプラットフォームが登場

税理士法人FIS 代表社員 税理士 古尾谷裕昭

会計事務所の主要な顧問先である中堅・中小企業の多くは厳しい経営を迫られており、その影響は会計業界にも及んでいる。数年前から加速に弾みがついた事務所の大型化が顕著になり、いずれは会計士業界のように少数の超大型事務所が市場の大半を占有するという見通しも出ている。こうしたなか、地域密着型会計事務所の存続と発展を目的とした新しいプラットフォーム「TIP (Tax Innovation Partners)」が始動しようとしている。TIPは独自の経営ノウハウで自事務所の劇的な発展を成功させ、業界でも注目を集めている税理士法人FISの古尾谷裕昭氏(写真)が中心となって進めているものである。強力な集客力と圧倒的な価格競争力、そして高い収益性を実現するFISのノウハウが、TIPには惜しみなくつぎ込まれている。TIPをスタートさせるに至った背景、そしてTIPの概要について、古尾谷氏にお話を伺った。





■古尾谷裕昭（ふるおや・ひろあき）

税理士法人FIS代表。税理士。明治学院大学経済学部卒。創業2年で法人顧問先100件を獲得するなど、独自の事務所経営ノウハウで注目を集めている。新しい会計事務所のありかたを追求するために、日々、事務所経営に奮闘。

大型事務所による市場の寡占と地域密着型事務所の存続

——もうすぐ正式活動が始まる「TIP (Tax Innovation Partners)」とはどのようなものですか。

古尾谷 TIPは全国の会計事務所が力を合わせて、共に発展・成長するために構築した新しいプラットフォームです。これは、参加事務所が集客に成功し、収益性を確立するための手法を核としています。

——古尾谷先生がTIPを提供することにした経緯をお聞かせください。

するような状況が、中小企業にとってよいことなのか。会計事務所は小回りのきく親密な対応を身上としてきました。中小企業の経営者に寄り添い、地域経済発展のために尽力してきたのが税理士です。そのような存在がいなくなるのがよいことなのか疑問です。

開業医がひとりもいなくなり、総合病院ひとつだけになった地域を想像してみてください。医療が充実するとは思えません。大型事務所による市場の寡占化が進むということは、中小企業経営者にとっての開業医的存在がいなくなるということなのです。

そうならないようにするために、私たちはこの過酷な業界内競争の中で生き残らなければなりません。ではどうすればよいのかと考えた時、思いついたのが、ひとつのプラットフォームを用意し、その中で全国の会計事務所が連合を組むことです。個々の事務所はたとえ小さかったとしても、全国の事務所が連合を組めば、大型会計事務所に対抗できるでしょう。

集客と収益性確立のための新しいプラットフォーム

——TIPで提供されるプラットフォームは、「月額税務顧問料9600円」で有名な貴社の経営ノウハウがベースになっているのですか。

古尾谷 私は税理士法人FISの代表社員として税務に取り組んでいますが、その一方で同業である会計事務所の皆様向けに事務所経営コンサルティングもしています。

そのようなことに取り組んでいるうちに、多くの会計事務所が共通して利用できる事務所発展のためのプラットフォームがあるとよいと思っただけです。

——古尾谷先生は事務所を開業してから4年経たないうちに約300件の顧客を獲得するなど、急拡大に成功しておられます。そのノウハウをベースに、事務所経営コンサルティングにも取り組んでおられるのですか。

古尾谷 はい。ご相談を受けてコンサルティング

古尾谷 おっしゃるとおりです。

——拡大に成功しているビジネスモデルを開発するのは素晴らしいことですが、貴社にメリットはあるのでしょうか。

古尾谷 もちろんあります。当事務所はウェブサイトの構築にも力を入れており、実際にそこからかなりの集客ができています。ただ、ウェブ 사이트は全国どこからでも見られますから、北海道から九州・沖縄まで、お問い合わせは全国各地からあります。しかし、会計事務所は地域密着が本来の姿であり、東京に事務所を構える私が北海道や沖縄のお客様に対応しようとしても、サービス品質の維持に限界があります。それで機会損失を招いたことも少なからずあります。

——そうなるくらいだったら、私たち自身もTIPという大きな枠組みの一部となり、全国の先生方と分担してお客様に対応したほうがよいと思っただけです。将来的にTIPというプラットフォームが大きくなるとしたら、それは当事務所の発展にもつながります。

——会計事務所のビジネスモデルにはさまざまな形がありますから、貴社の手法に賛同する事務所もあれば、そうではない事務所もあるかもしれません。

古尾谷 そうですね。セミナー等でお知り合いになった先生方からも、「本当に月額9600

グを進めていくと、料金やサービス体系を当事務所と同じにしていたことで成約率が上がることが分かってきました。それなら、当事務所のサービスをパッケージにまとめ、会計事務所向けに提供したらどうかと考えたのです。ご存じのとおり、国内経済の先行きは不透明で、私たちのお客様である中堅・中小企業は厳しい状況にさらされています。これは会計業界にも影響しており、それが業界内での厳しい競争を生んでいます。

その結果として、会計事務所も監査法人のように大型化が進み、小さな事務所は淘汰されるのではないかと言われています。

しかし、大型会計事務所が市場の大半を占めることで利益が出るのですか」と懐疑的に聞かれることがよくあります。月額顧問料も1万円を切るほど下げたらやりすぎだと思いのかもしれない。

昨今では月額1万円前後から対応する会計事務所が増えてきました。しかし聞いたところによると、それで実際に利益を出しているところは少ないそうですね。低い顧問料で収益を上げられずに苦しんでいる事務所さんは、収益を確立するための仕組み作りが不完全なのではないでしょうか。

当事務所の場合は報酬体系を綿密に作り込んでいますので、顧問料が安いように見えても、収益性はきちんと確保できています。むしろ、業務効率化に手を付けていない会計事務所と比較すれば、利益率は高いのではないかと思います。

現在、日本経済は先行きの見えない状況が続いており、中小企業経営者は常に不安を抱えながら会社の舵取りをしています。ですから、「無駄なもの省こう」という意識が極めて高くなっているのです。これまで、会計事務所の顧問料はある種の聖域にありましたが、それも昔のことです。今必要なのは、必要なサービスだけを適切な対価で提供する会計事務所です。

そのためには、月額顧問料という曖昧な枠組みでやっていた業務を精査し、無駄なものを省

TIPが提供するサービスの概念



いて、お客様が求めるサービスを求める量だけ提供する必要があります。つまり、当事務所がやっているのは月額顧問料の価格破壊ではなく、顧客サービスの精査と再構築なのです。必要なサービスを必要なだけ、適切な対価で提供すれば、お客様の満足度は高まります。自然に付加価値業務に対する問い合わせも増えていきます。

集客と収益性確保のためのノウハウを体系化

— TIPの内容をご説明ください。

古尾谷 TIPが提供する主なサービスは5つです。1つ目が「事務所経営ノウハウの提供」これが一番大きなところ。当事務所が磨き上げてきた顧問報酬体系、営業ノウハウ、業務効率化の手法などをご紹介します。月額顧問料が1万円を切るなかで、きちんと収益性を確保できる仕組みを整理してお伝えします。

— TIPで提供されるノウハウを実践することで、価格競争力を持ちながら収益性を確保できるということですか。

古尾谷 そうですね。会計事務所がお客様と顧問契約をして、業務を行うことできちんと利益が出る。当たり前のことですが、現在は価格競争

争力を持ちながら実現することが極めて重要です。それをお伝えしたいと思います。また、収益性に関しては営業も同様です。コストをかけるすぎると採算が取れなくなってしまうので、営業コストの無駄を省く仕組みも必要です。2番目は、参加していただくことで、TIPの公式サイトにパートナー事務所として掲載されることです。当事務所は自社サイトの構築に徹底的にこだわっており、極めて高い集客力を持っています。

例えば、Googleで「会計事務所」というキーワードで検索してみてください。当事務所のサイトが一番先頭にヒットすると思います。これはYahoo! JAPANで検索しても同じです。ITに詳しい先生なら、これがどれほどのことかお分かりだと思います。

TIPの公式サイトも、当事務所が培ったウェブ上での集客ノウハウを惜しみなくつぎ込んで構築しています。ここでパートナー事務所として紹介されれば、大きな集客効果を見込めます。

3番目は新規顧客の紹介サービスと仲介サービスです。TIPに参加していただいた会計事務所の皆様、実際にお客様が来るような仕組みを提供します。

具体的には、当社のウェブサイト経由で依頼を受けたお客様のうち、当社が対応できない地

域にあるところは直接ご紹介します。

また、当社は営業広告も展開していますが、そこから問い合わせのあったお客様に関しては、株式会社タックスイノベーションが仲介をしてご紹介します。後者は他の紹介サービス会社と同じような内容になりますが、紹介手数料は低く設定しています。

多くの紹介サービスでは、年間顧問料の約6割の紹介手数料を取っているようですね。TIPでは高くても3割程度で対応させていただきます。

そして、4番目のサービスはTIP会員専用サイトの提供です。こちらには、各種の実践マニュアルや、会員間で意見交換をするための掲示板などをご用意しています。

5番目がクラウド型営業支援・顧客管理システムです。このシステムをご活用いただくことにより、営業の管理分析が大変容易になります。これ以外にも、TIP全体で活用することを目的とした求人サイト、会計事務所とその顧問先経営者が活用できるSNSサイトなども開設します。

— 魅力的なサービスですね。

古尾谷 ありがとうございます。私はTIPには、4つの特徴があると思っています。

1つめは見込み客を得やすいこと。これは多くの方が「月額顧問料9600円」という私たちのサービスに関心を寄せていただいていることを背景としています。

2つめは顧問契約を解除されにくいことです。実際に当事務所が経験していることですが、無駄を省いて適切なサービスを提供すれば、お客様はコストパフォーマンスが高いことに満足してくださいます。だから解約されにくいのです。

3つめは、先ほども申し上げた利益率の高さです。私は自分の事務所を開業して以来、価格競争力を持ちつつ、利益率を高めることに力を入れてきました。今ではどの企業も血のにじむような思いで取り組んでいることですが、会計事務所も本気で考えなければならぬ時代になりました。

そして、4つめは前述の3つの特徴がもたらす結果として、会計事務所の経営状態がよくなることです。

— TIPには参加事務所が共通して使えるブランドのようなものはあるのですか。

古尾谷 もちろんご用意しています。私たちの存在を広く認知してもらうためには、ブランド戦略は極めて重要です。ブランド戦略にもとづいて統一されたロゴや各種イメージを作成しており、それはTIPの公式サイトにも活用しています。参加していただく会計事務所の皆様には、こうしたロゴやイメージを自社のブランド戦略に利用していただくことができます。

——ひと言で税務と言っても、税理士の先生が得意としている分野は千差万別です。TIPの中で、各先生方の得手不得手を補完できるような仕組みがあるとよいですね。

古尾谷 おっしゃるとおりですね。現時点でも、各会員事務所のノウハウをセミナー等で開示していただいています。ノウハウを取り込んで実務に結びつけるのは難しいものです。

ですから、ノウハウを実務レベルに落とし込む手法に関しては、私たちが整理して活用しやすいように標準化することを考えています。また、ノウハウを提供してくださった事務所さんには利益が出るようにしたいですね。

TIPは税理士の力で税理士の利益を守るような集まりにしたいと考えています。

正式スタート前から参加を表明する事務所が現れる

——TIPの活動が正式にスタートするのは8月1日だそうですが、既に参加を表明している事務所があるそうですね。

古尾谷 おかげさまで、すでに46事務所の皆様にご参加の意思を示していただいています（5月10日現在）。

現時点では私のセミナーに参加してくださった方にご案内している程度なのですが、競争の

激しい首都圏を中心に、かなり興味を持っていただいています。先日は大阪でもセミナーを行ったのですが、そちらでご案内した際にもご参加を表明してくださった事務所さんがありました。

TIPは参画してくださる事務所の数が増えれば増えるほど存在感を持ち、その力が大型事務所による寡占化に対抗するための力になると考えています。ですから、1事務所でも多くの皆様に参画していただきたいと思っています。

まずは過酷な業界内競争を勝ち抜く。そして中小企業経営者に寄り添う税理士の役割を守る。それが結果として、重要な役割を担う会計業界自体を守ることにもつながります。私たち税理士は、経営者と直接仕事ができるほとんど唯一の存在だと言えます。このやりがいのある仕事を守らなければなりません。

税理士がその気になれば、中小企業の皆様に税務・会計だけにとどまらない多様なサービスを提供することができます。融資、助成金、人事、マーケティングなど、どんな情報提供をしていくことで、中小企業をもっと活性化させることができると思います。TIPはそのような取り組みをするための基盤にしたいですね。

——TIPへ参画するために必要な費用はどれくらいですか。

古尾谷 入会金は31万5000円、管理運営費

が東京で月額31500円、東京以外で月額15750円となります。

会計業界という器を守る

——最後になりますが、読者の皆様にもメッセージをお願いします。

古尾谷 会計業界を発展させていくためには、税理士自身がその道を切り開いていかなければならないと思います。時代や社会、経済構造が変化しているとしたら、私たちもまたそれに対応し、会計業界という大切な器を守っていく必要があります。

税理士一人ひとりができることは限られているかもしれませんが、力を合わせれば可能性は広がります。TIPは地域に根ざす会計事務所が競争を生き延びるための仕組みであり、中小企業に寄り添う税理士という存在がなくならないようにするための活動でもあります。

私たちの取り組みにご賛同いただけるのでしたら、ぜひお力をお貸しください。

——本日は貴重な話をお聞かせいただきありがとうございます。TIPの発展と成功を祈念しています。