

ANTENA

会計事務所・税理士事務所向けの業界マガジン

vol.8

INTERVIEW
“戦う集団”を率いる
タフな所長の経営道。

INTERVIEW
人気の若手会計士が手がける
注目の女性士業プロジェクト。

CLOSE UP
業界の明日を担う11人が勢揃い
若手税理士・公認会計士特集。

KOMONSAKI
税理士を探している企業様
最新30案件を一挙紹介！

ECサイト特集

小売りの 生き残る道。

ANTENA

発行人：草刈隆
編集人：片岡延寿

Antena
Association

株式会社あんてな

〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目26番6号 新宿加藤ビルディング2階
TEL: 03-5919-2530(代表) FAX: 03-5919-2539

定価 350円

全国の会計事務所を無料で紹介するサイト「あんてなエディション」
<http://www.antena-net.jp/>



税理士を探しているすべての人たちに。
私たちは、応えます。



一代目の経験と二代目の若いパワーの融合！
顧問先600件を抱える“戦う集団”メカニズムに迫る。

危機意識を持たなければ生き残れない。 だから、お客様と一緒に戦います。

税理士法人ガイア 代表社員・所長 税理士/行政書士 野口 省吾



顧客約600件を抱える、東京都・北区の税理士法人ガイア。所員35人を率いるのが、37歳の若き所長、野口省吾氏だ。税理士の父母を両親に持ち、その働く姿を尊敬の眼差しで見ながら育ったため、野口氏も税理士を目指したのは自然な流れだった。しかし、決して温室育ちの二代目ではない。学生時代は居酒屋でバイトを続け、月に売上3000万円、600万円の利益を出したこともあったという、タフな人物なのだ。

飲食業や経営の楽しさを知った 学生時代の居酒屋、バイト

現在、所員らに指示を飛ばすその姿は自信にあふれ、堂々たるものだ。拡大を続ける事務所を率いる野口氏の、意外な一面と経営ポリシーに迫る。

駒澤大学経営学部在学中に野口氏が熱中したのが、居酒屋のアルバイト。人望の厚さもあって、すぐに他のアルバイトを統率する立場になり、シフト管理や面接、教育を担当。やがて店の全メニューの考案、客の回転率を上げるための立案、売上金の管理や両替まで任せられ、ほとんど店長のようにな仕事をするようになっていた。工夫したことが、明確に売上アップにつながるのが面白かったという。

「月に3000万円を売り上げ、600万円の利益を上げたこともありました。私にとってはゲームみたいなもので、楽しかったですよ。あんまり楽しいので、大学を辞めてこのまま飲食業をやろうかと何度も思いました(笑)」

学生時代に経営の面白さを知ったことが、現在のガイアの運営の基礎になっている。その才覚は、たとえ税理士の道に進んでいなくても、別の分野で実業家として成功していたかもしれない。

両親とも税理士の家庭 優しくも仕事に厳しい、父の背中

野口氏の父・野口邦雄氏(現・ガイア会長)は、北区で30年以上の歴史を持つ事務所を率いてきた税理士。母・節子氏(現・同副会長)も、邦雄氏の事務所を長年支えてきた税理士だ。二人は、兄のパン屋を手伝っていた邦雄氏と、そこへ客として出入りしていた節子氏が知り合って結婚。邦雄氏は34歳の時に独立。職員が増えていく中で、節子氏は、邦雄氏を補佐するために勉強を始め、3人の子育てをしながら、僅か2年間で税理士試験6科目に合格した経歴を持つ。

「父も母も、いつも忙しそうにしています。でも、私も妹も弟も、十分に愛情を注いでもらったし、親への感謝の気持ちを忘れてはいけない、というふうには育てられましたので、親に対する反骨心といったものは、私にはなかったです」

そんな両親を見ながら育った野口氏が、大学卒業を控えて就職について考えた時、税理士を志したのは自然な流れだった。しかし、経営者としての父の偉大さを知るのには、さらに後のことだ。

「自分も税理士として開業して同じ立場になるまでは、正直、父の本当のすごさはわかっていませんでした。見えないところでどれだけ働いていたのかとか、その責任の重さとか。父の立場に近づくほど、そのすごさがやっとな実感できるようになったという感じです。父は人柄も優しいですし、基本的にいつもニコニコしているタイプです。でも、仕事に対してはものすごく熱いものがありますね。クライアントとの交渉で、相手が強気なことを言ってきたり、絶対に譲らないところがあつたりしますから」

会計事務所 人物列伝

Act.5

SHOGO NOGUCHI

父の事務所には入らず独立
口を利用してくれなかった父の真意

就職活動はせず、本格的に税理士の勉強を始めたのは大学を卒業してからだった。しかし既に友人らが就職している中、焦りは相当のものだったらしい。

「飲み会で友人が集まると、みんな新入社員の子とかを連れてくるんです。私だけ働いていなかったから、そういう場では落ち目を相当感じていました。早く社会人にならなければ、と」

その後、野口氏は足立区の会計事務所に入社。約9年間の勤務を経て、平成18年に税理士登録し、独立。この時、ちょうど公認会計士の試験に合格し、実務経験を終えたばかりで就職先を探していた妹の渡邊香織氏が加わり、2人で設立したのが「税理士法人ガイア」だ。

まず父の事務所に入り、そこから承継する道もあったはずだが、野口氏は最初から独立することを前提にしていた。

「中小企業の社長と同じ立場で、経営の厳しさを身をもって知らなければと考えたからです。どうやって顧客獲得するのか、資金繰りはどうするのか。それら全てを自分の力で勝負したいという私の我儘を父は許してくれました」

しかし父・邦雄氏は、野口氏が独立してから長い間、仕事に関する口では口を利用してくれなかったという。

「独立はしたものの、私が経営者として未熟だったからでしょう。そこは厳しく接してくれていたんだと思います」

最初の3ヶ月間は、顧問先は2件のみだった。そのため、友人と飲み会を開いたり、異業種交流会を開くなどして機会を作り、会う人ごとに、顧客を紹介してくれるよう頼んでいたという。

家族4人それぞれの特性を活かした人材構成

やがて、信頼を大切にできる誠実な姿勢で顧客を確実に増やし、1年間で新規顧問先60件を達成。渡邊氏は米国公認会計士の資格者であり、英語も堪能。ガイアの顧客として外資系企業が多いのは、渡邊氏の功績によるもの大きい。平成19年には、TKCで巡回監査率全国一位も達成。サービスの高さを実証した。ただし今に至るまで、こちらから営業をかけることは行っていない。

「私たちは信頼の商売です。なのに自分から売り込みに行ったら、そこに信頼が生まれなくなってしまう。ですから、紹介を受けるのが最善と思っています」

そして08年1月、野口氏は父の事務所を合併し、税理士法人ガイアは所員数35名、顧問先約600件という大事務所に生まれ変わった。歴史ある父の事務所の顧客を引き継ぐ責任は重大だ。

「どこへ行っても、周りからプレッシャーをかけられました。でもそれは大きな事務所の経営者としての、あるいは二代目としての宿命でしょう。父の顧客だった方々には、ただただ感謝の念で接しています。私は、二代目として、私の思いをお客様に率直に伝えていくだけです」

豊かな経験を持つ邦雄氏、FPやITコーディネーターの資格も持つ節子氏、若さと求心力あふれる野口氏、国際感覚豊かな渡邊氏。4人の税理士がそれぞれの長所を發揮し、ガイアの大きな柱となっている。さらに、弟の大介氏も税理士を目指して勉強中。まさに税理士一家だ。渡邊氏は現在、産院に入っているため、英語関係の仕事は大介氏がサポートしているという。

若さとスピードを活かすため徹底的に管理する

ガイア所員の平均年齢は33歳。この若さゆえのパワーや機動力が大きな特徴となっている。野口氏は、ガイアの強みを「スピード」だと強調する。

「例えば、お客様からの依頼を受けて、一ヶ月後までやってほしいと言われていたものを一ヶ月後に終えたら、それは普通です。一週間後に出来てきたら、お客様に『ここは早い』と評価してもらえます。さらに、もしそれが一日後に出来たら、喜んでもらえるし、そこには「感動」が生まれて、信頼が増します。だから私は、感動を生むレベルのスピードでやれ、と常に言っているんです」

それを可能にするのは、野口氏による徹底管理だ。所員は、仕事の進め方を手帳の書き方に至るまで野口氏の指導によって統一されており、仕事の段取りの組み方をたたく「まわっているのだ」。

「スピードは、全てにおいて効率の良さを生みます。明日やろうとするのではなく、今日終わらせれば、じゃあ明日は何をやるか、とまた次の予定が立てられる。そういうふうにはやっていけば、仕事がどんどん速くなるし、自ずと仕事をやる際の意識も違ってくるんですよ」

また、所員には、外を歩く時の姿にも気を配るように言っているそうだ。「ガイアは北区近辺ではある程度知っていたにいたる存在です。だから街を歩く時でも、背中をきちんと伸ばして歩け、と言っています。歩き姿はいつも見られていて、ダラダラ歩いているのか、背筋をシャンと伸ばして歩いているのか、それだけで会社の印象は変わってくる。つまり、歩き方も営業なんです」

「戦う集団ガイア」重要なのは危機意識

大事務所となった今も「営業をしない」という姿勢は独立時と変わらない。そのうえで野口氏は、3年計画で所員50人、売上10億円、顧客は1000件という目標を立てている。そんな成長を続けるガイアのキャッチコピーは「戦う集団ガイア」という、大変インパクトあるものだ。戦うべき相手は一体誰なのだろうか？ その真意を野口氏はこう語る。

「私たちが戦う相手は、税務署でもないし、ましてやお客様でもありません。これは、お客様にも危機意識を持ってほしいというメッセージなんです。今の時代、戦っていかねばれば中小企業は生き残れません。私自身も、ガイアという中小企業の経営者であり、危機意識を忘れず、顧客の皆さんと同じ目線で成長していくという宣言なんです。そのうえで、ガイアは元気がいい」と思われるブランドイメージを作っていきます」

それを裏付けるように、ガイアのHPは、野口氏をはじめ所員の写真が全て笑顔なのが印象的だ。最近、情報発信のための携帯サイトも立ち上げるなど、他事務所にはない試みも始めている。

「私は、たとえ人がやっていないことでも、やると決めたらやります。経営改善のヒントやツールはどこにも出ていないのに、それを実行していない経営者が多い。必要なのは行動力。やるかやらないか、それだけなんです」

「二代目としての宿命」など、承知の上で選んだ経営者の道。その目的は、全ての責任を負ったうえで、ガイアをさらに大きくしていくこととする覚悟と自信が満ち溢れている。

仕事が速ければ、お客様に感動が生まれる。
だからスピードは大きな強みになる。



税理士法人ガイア
代表社員・所長
税理士 / 行政書士
野口 省吾

1971年生まれ、東京都北区出身。駒澤大学経営学部卒。約9年間の税理士事務所勤務を経て、平成18年に税理士登録し、税理士法人ガイアを設立。平成20年1月に、父の経営する野口会計事務所と合併した。