

次世代会計事務所の成功法則

完全クラウド会計ソフトを事務所の味方にしろ!!

2015年
7月
第60号

特集
1

"The biggest risk is doing nothing and staying the same."

(最大のリスクは、何もしないで同じところにとどまることである)



会計業界の歴史を振り返ってみると、ITの進化と会計事務所の仕事は切っても切り離せない。実際、日本の会計業界も20年前にOA^{※1}化で業務効率が大幅に進化した。現在、アメリカの会計事務所はクラウドの黎明期。次の新たな展開へと一歩を踏み出している。これからの近未来、確実に言えることは、会計事務所のビジネスモデルが大きく変化することだ。日本の会計事務所は、1日も早くそこに向かうべきである。

毎年6月に開催される、全米会計事務所のマーケティングのためのカンファレンス「AAM^{※2}サミット」の取材をはじめ、今回は特別にAICPA（米国公認会計士協会）の関連会社・CPA.com社の代表と、米国会計業界誌『Accounting Today』編集長への直接取材を実施。クラウドが会計事務所の仕事を大きく変え、付加価値の高いサービスを創出し、次なる未来へと導くことを確信した。

今号は特別号として、クラウドが創り出す会計業界について具体的にレポートする。

※1 Office Automation ※2 Association for Accounting Marketing

特集
2

「もう会計ソフトに お金を払う時代は終わりました」

クラウドツールによる会計事務所の仕事革命 新しいビジネスモデルと仕事の仕方が分かった!

次世代の会計事務所の成功法則
付加価値戦略構築セミナー開催

徹底した社員教育で 関与先の黒字割合65%超 47都道府県への支店展開をめざす

全国の法人のうち約7割弱が赤字という数字が出ているなか、税理士法人ガイアの関与先では約65%以上が黒字経営だという。この高い数字を保ちながらも、さらなる成長を続けていく事務所の取り組みについて伺った。

研修制度と実地経験で 気づきのできる社員に

—黒字割合が65%というのはかなり高い数字ですが、これを維持する秘訣はなんでしょうか。

野口氏 黒字化にはかなりこだわっています。企業を経営するなら「黒字を出さなくてはいけない」という信念でやっています。それを実現するため、採用や教育には力を入れています。

まず、採用では事務所説明会で、必ず私が30分近くうちの事務所のビジョンを語ります。そうすることで、ビジョンに合わない人は来ませんし、ビジョンに共感した優秀な人が来てくれるようになります。また、社歌を作っています。これは、カラオケで歌えるようになっています。アットホームな雰囲気ですが、プロ意識の高い集団を目指しています。

—その他、採用で工夫されていることはありますか。

野口氏 最近では、会計業界は魅力がなくブラックだと言われることが多いので、業務体系をすべて見直しました。今は残業をすべて管理し、年間300時間に抑えるように変更しました。労働環境を整備しないと、今の若い子についてはついてこないのではないかと思います。業界自体のイメージを変えていき

います。

—そこまでされているんですね。社員教育にも力を入れていらっしゃいますね。

野口氏 昔から社員教育は、かなり熱心に行っています。研修部で時間を管理して、入社1年目は業務時間の中で80時間の研修を行っています。研修内容は非常勤のOB顧問税理士による講義や、DVD研修、外部の方の研修もあります。毎月1日は研修の日として設定しており、この日は私も1時間話をします。そうして業界の知識や、うちのルールを確認しています。

DVD研修については毎月管理表をつけています。個人ごとに能力の差があるので、視聴したいDVDを予約し、自分の机で見ます。見終わったら、感想文を提出するようにしています。

—相当しっかりと研修を行われているんですね。

野口氏 ただ、税理士業界は知識を詰め込めばなんとかなるというものではありません。ですので、現場に出ることを重視しています。実際にお客さんと接して、何が 필요한のか、どうすれば喜んでくれるかなど、仕事をしながら考えることで使命感が生まれてきます。それがないと勉強の内容が全然頭に入っていきません。こ

の業界に入ってくる子は勉強ができる子は多いんです。ですが、試験勉強ではなく、どれだけ気づくことができるかが大切なのです。

何かの事象が起きた時に、危ないと感じてその次の行動を予測したり、どうすればよいかを考えたり、調べたりするかどうか重要です。税金を計算するだけなら、税理士は誰がやっても同じです。そうではなくて、節税や助成金など、どうしたら経営者が満足する提案ができるのか、そういうことを求めています。ですので、うちでは月次監査に行く時には、必ずアドバイスの内容をパワーポイントにまとめて作っていくようにしています。そのアドバイスに対しては、社長さんのハンコをもらうようにして、すべて管理しています。そうして仕事に対して「使命感」を持てるようにしています。

サービスの質を重視し 既存のお客さんを大切に

—営業はどのように行っているのでしょうか。

野口氏 お客さんの深堀りも当然そうですが、今はお客さんからの紹介をいただいています。ネットでの集客も行っていますが、「ものすごく安くしてほしい」といった、うちに合わないお客さんもたくさん来ます。営業については意識はしていますが、みんな仕事がいっぱいなので、抑えている状況です。本当はもっとやりたいのですが、やはり質を落としてはいけないので。お金だけに執着すると、ろくなことはありません。営業は質のキープとバランスが大事だと思います。

—今後はどのような展開を考えていらっしゃるのでしょうか。

野口氏 黒字割合80%、全国47都道府県に支店を作ることが目標です。そして、最終的には会計事務所に入るための学校を作りたいと考えています。今は高い使命感をもってこの業界に来ている人が少ないように感じます。うちに入る人は1年間学校でお金を払って勉強してから業界に入ってもらいたい。ブラックだと言われることはすべて払拭し、労働条件は必ず通知します。その代わり、「お客さんのためになりたい、満足させたい」、という使命感を持って働く人に来てほしいですね。



税理士法人ガイア
(東京都北区)
代表社員 税理士
野口省吾氏

事務所紹介

2006年1月、野口省吾税理士事務所を設立。同年7月に法人化し、税理士法人ガイアを設立。2008年に1975年創業の野口会計事務所と合併。以降、地域に愛される会計事務所として、高い顧客満足度を誇る。開業以来、成長し続け、2020年には全国に支店を開設予定。また、社歌やLINEのスタンプを作ったりと、ユニークな試みも行っている。