

税理士法人 江崎総合会計  
代表社員 公認会計士 税理士

## 江崎 誠

**先手必勝! 税理士広告解禁で  
年間250件の新規獲得。  
必要十分なサービスで  
中小企業を『元気』にします。**

日本のプロフェッショナルシリーズ  
第326回

# 日本の会計人

今ではほんどの会計事務所が持つホームページ。こうした会計事務所による広告宣伝は2002(平成14)年以前は見られなかった。同年の税理士法改正により税理士会による報酬規制の撤廃、広告の原則自由化が施行され、会計事務所も自由競争の時代に突入したのである。この動きに対応して、大阪でいち早く積極的な広告宣伝に打って出たのが税理士法人江崎総合会計だ。記帳代行、申告、決算に絞り込んだサービスで、DMやホームページで「明朗かつ低料金」をうたい、当初年間250件の新規顧客を獲得。今回は江崎総合会計の代表社員・江崎誠氏にスポットを当て、その営業手法やポリシーを探ってみたい。

に記帳代行から申告・決算まで、明朗かつ低料金の税務サービスを売りにして急成長。1年でなんと250件の新規顧問先を獲得するという伝説まで打ち立てた事は特筆すべきだろう。江崎氏はいかにして離れ業の成長率を実現したのか。まずは江崎氏が税務会計に目覚めた経緯からひも解いていきたい。

「大阪生まれで小学校3年までを大阪で過ごし、父の仕事の都合で愛知県豊田市へ。中高時代は豊田市で過ごしています。その後は三重大学の新設学部に入りました。大学4年間は受験からも開放されラグビーに熱中していました。授業はほとんど受けずに、あとは麻雀とバイトの4年間で資格取得とは無縁でしたね」

就職活動では知り合いが内定を貰ったと聞いて、同じ化粧品会社に応募。就職に対して強い思いは持っていましたようだ。

「これといって取柄がなかったので体力勝負、これしかありません。文系なので基本は営業職、それならどこも同じだろうと、その後は他を一切受けずにその化粧品会社に入りました。とはいえる元来サラリーマンには向いていないので、漠然と将来は事業を起こしたいと思っていました」

入社した会社では大阪支店営業部勤務となり、販社のス

タッフに訪問販売の動機付けをするのが仕事だった。「目標を持ちましょう。強く意識を持ちましょう。そこに行動がついてきます。実践すれば人は変わります」。そう日々唱えているうちに、江崎氏自身が「目標を持たねば」と考えるようになった。

「入社1年目は夢中だった営業職も2年目は慣れて、3年目に入る頃には倦怠感も漂ってきました。何か動き出そう、目標を持つという思いだけが溢れていたんですね。しかし何かするには資金が必要です。そこで当時はバブル期で羽振りの良い建設業界への転職を考えたり、給与の高さに惹かれて宅配業界のドライバーにも応募しました。さらにコンビニの経営者にも応募しました」

勇み足の江崎氏に宅配業界の人事担当者は「大学もきちんと出ているしまだ若い。もう少し違う方向も考えてから結論を出したらどうだろう。うちはいつでも採用してあげるから」と言い含めたという。

コンビニの経営者という話は最終面談まで進み、立地さえよければ成約という段階に来ていた。先輩から誘いを受けたのは、ちょうどそのタイミングである。

「今から退職して公認会計士試験を受けようと思うんだ。一緒に受けないか」と。

当時の気持ちを江崎氏は今でも鮮明に覚えている。

「すごく悩みました。でも一度何かに挑戦するのも良いのではないか。そう考えて会計士試験に自分の未来を託そうと決め、成約ギリギリでコンビニを断りました。期限は1年。1年でダメだったら宅配便のドライバーになるつもりでした」

難関資格の会計士試験に1年で合格。ここまで江崎氏が自分を追い込むには実は理由があった。江崎氏は大学卒業とほぼ

同時に結婚し、2年半勤務した化粧品会社を退職した時には既に子供が1歳になっていたのである。

「生活がかかっているので安いには考えられなかつたんです。何をするにしても家族を養わなければならない。そこで一念発起してTACで勉強すると決めたんです」

江崎氏は当時TACで開講していた「夏の大特訓」という1年コースに申し込む事にした。

「すごく難しい試験だけれど、受かれば仕事が豊富で社会的認知度も高い立派な職業。それなりに良い職業人生が待っている。TACに申し込んだ時はその程度の認識でした。会計士の仕事内容自体良く知らないかったんですね。目標も高い志もなかった(笑)。ただ高校時代の友人が大学在学中から勉強し卒業後まもなく会計士試験に合格しており、そんなことを思い出して、やればできると希望を持っていました」

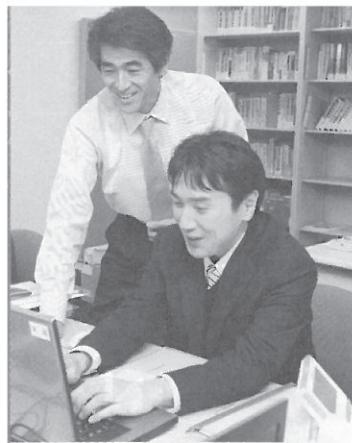
その希望は授業初日に打ち砕かれた。講師から「1年で会計士に受かるのは100人中2~3人」と言われたからだ。



▲「目標を持たねば」と検索しているとき、先輩からの誘いで公認会計士を目指すことになった。



▲総スタッフ数は50名。大阪事務所 30名、名古屋事務所 12名、東京事務所 8名。写真は東京事務所。



「がく然としました。これはまずい。その時初めて切実に焦りを感じましたね。それでも1年で合格しなければならない。私はアルバイトも諦めて毎日食事と風呂の時間以外、すべての時間を勉強につぎ込みました」

スタートした当初から江崎氏はひたすら日々習った事をその日のうちにすべてマスターするよう努力した。このペタなやり方しかキャッチアップしていく方法が見つからなかったからだ。

年が変わった4月、1年コースと上級コースの受講生が合流する季節を迎えた。合流した途端、模試の結果が一気に下がり、真ん中に届くか否かの状況に陥ってしまった。「やばい!」江崎氏はひつ迫した状況に打ち抜かれそうになった。それでもひたすら授業について行くしかない。一ヵ月後の5月、少し上向いて模試で上級コースに追いつけるレベルまで這い上り、6月になると「ひょっとしたら合格できるかもしれない」という感触を持つようになった。その後、得意とする原価計算や経済学の模試で、さらに上位にいくめるようになり、7月には合格圏内という期待が持てる位置まで上昇。7月の終わりの本試験で、正真正銘の「一発合格」を果たし、1年という厳しいハードルを見事、乗り越えたのである。

このときの思いは「最後まで諦めるな」だったと江崎氏は話す。

「1年目でも4月、5月、6月に伸びてくる。それを想定して勉強に取り組んだ人が受かります。とにかく最後まで油断しなかった人、ひたすら勉強に取り組んだだけが合格の栄冠を受ける事が出来るのです。今勉強をしている方たちもこのことを忘れないでください」

会計士試験の終わった7月末、まだ合格の喜びも知らないうちから、生活の糧を得るために、江崎氏は仕事探しに動き出していた。そしてもう8月には合格発表前でも正社員として働けることからセンチュリー監査法人大阪事務所(現 新日本監査法人)に入社を決め、国内系上場企業の法定監査を中心に監査実務の世界に入った。

「大きな所では今のパナソニック、変わり種では吉本興業と、大阪の大企業の監査補助も担当しました。4年間勤務して、3次試験が終り、公認会計士登録をしてすぐに辞めました。もう少しゆっくりするつもりだったのですが、仲間が独立するというので一人残されるのが寂しかった。私の人生いつもそんな調子です(笑)。ですから何の準備もあったわけではありません。徐々に開拓していくべきいいや程度の気持ちだったと思います」

監査法人に勤務して4年、江崎氏は自然の流れの中で独立に踏み切ったのである。

## 新規獲得、年間250件

独立した江崎氏は、火急の課題として生活のベースを確保するための方法を考えた。一つは保険代理店の研修生として定額給与をもらいながら顧客開拓。保険会社は1年の契約だったので1年間で税務の顧客を増やし、1年後には食べて行けるようになっているというのが目算だった。

もう一つの方法として人材紹介会社にも登録した。そこから「若い会計士を探している会社がある」と誘われ話を聞いてみると、いくつかの事業会社を経営しながらコンサルティングもやっている会計士が、今後は税務会計+コンサルで仕事に厚みをつけていきたいという事だった。「既存顧客の中には税務の見込客もたくさんいるので、それを若手会計士に開拓してほしい。二人で営業すれば税務とコンサルの相乗効果で顧客が増えるだろう」というのである。

「これは良い話だなと思いまして、ギリギリの段階で保険代理店の話をお断りして、その大先輩である会計士にお世話になる事にしました。私はいつもギリギリなんです」

こうしてコンサルティング会社内にデスクを借りて独立した江崎氏。まずその先輩会計士が経営するいくつかの事業会社の税務会計を頼まれ、そちらの仕事で忙しくなった。

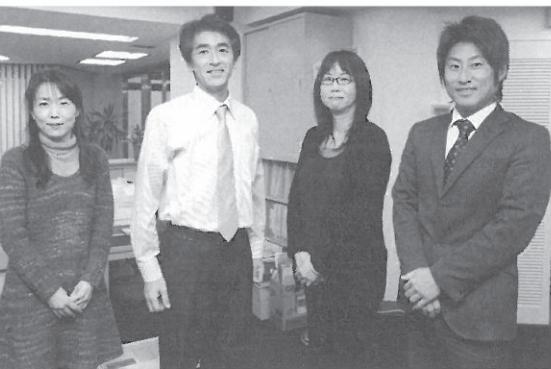
「それから半年間、先輩とコンサル既存顧客へ営業に歩きましたが、残念ながらほとんど契約に至りませんでした。要はコンサルティングは頼むけれど税務は既に会計事務所に依頼して

おり、それをすぐに変えるわけにはなかなかいかないわけです。こうして当初のプランは行き詰まってしまいました。

ただ、依頼されていた事業会社では記帳や請求など経理まわりの仕事をすべてみるとなり、会社の経理を江崎会計がアウトソーシングとして受託する形に



▲会計士試験挑戦時、すでに妻子ある江崎氏  
が使える時間は1年間しかなかった。



採用しテレアポ係も雇って、ファックス、DM、新聞広告とあらゆる方法で今までどこにもなかった大々的な広告を打ちました」

しかし最初の半年間は思うように反応が現れなかったのである。それでも資金繰り計画ギリギリでその期間をなんとか走り抜けた。そして半年後、急激に成果が見え始める。半年目から1年間でなんと250件の新規獲得をしたのはこの時期である。

「2002年に企画したこのビジネスで、2003年にビッグウェイブが来たんですね。1年で新規獲得250件。他でも聞かない話です。毎日次々と新規契約があり、担当する人員が足りなくなつて毎日人材募集をかける騒ぎです。入った新入社員も毎日増える新規の契約にアップアップしていました」

2003年からの3年間で江崎会計の新規獲得先は500件を越えた。その結果、江崎氏の最大の懸念材料であった借入れもほぼ約定通り完済する目処が立ったのである。

## 必要十分なサービスで 低価格を実現

3年間で新規顧問数500件を数えるようになった江崎会計は、その後追随してきた競合会計事務所としのぎを削ることになるが、「業界最安値水準」をうたい文句に、現在は顧問数1100件にまで成長を遂げている。

器が大きければ大きいほど入る量が増える。更なる拡大を達成した数字の背景には、2005年に名古屋、2007年には東京と拠点展開をした事がある。現在は大阪30人、名古屋12人、東京8人と総勢50人の陣容にまで成長した。

今後も拡大志向でいくという江崎氏は、将来について次のように語っている。

「2008年まで突っ走ってきましたが、組織が拡大し、顧問数が増えてしまい、業務が追いつかなくなっていました。そこで2009年から2011年までは一時的に営業を抑え、人材教育や業務のマニュアル化を推進することにしました。それが2011年に落ち着いて、年末にホームページも一新し、今年からまた営業に力を入れていけるようになったのです」

10年前には江崎氏にとって大きな営業ツールであったDMも、今では会社を設立すると20~30件もの会計事務所か



▲東京事務所は各線・渋谷駅から徒歩3分のマニュライフプレイス渋谷2F

ら届くという。会社設立後では遅すぎると、設立前からの獲得競争が既に始まっているのである。江崎会計も手をこまねいでいるわけにはいかない。2011年夏からホームページも研究とアレンジ、比較を繰り返して特徴を出し、獲得数一番を狙っていくと模索している。

熾烈な新規獲得競争には、発想や危機感や行動力が重要だと話す江崎氏。それが江崎会計のDNAとして受け継がれていけば、江崎氏引退後も事務所は淘汰されることなく発展できる。

江崎会計のホームページにはそうしたDNAが感じられる。「記帳決算顧問を低価格で」はもちろんのこと、見た人が自社の売上規模によって細かく細分化された価格設定表で明確に料金を知ることができる。江崎会計の一社あたりの顧問料は平均40万円。会計事務所に支払う顧問料は平均80万円から100万円といわれる相場をみても安価である事がわかる。

「当社は低価格な分、効率化を徹底的に図っています。例えばお客様には訪問せずに事務所に来ていただく、あるいはメールやデータの送信をネットでやりとりする。今なら申告も全てパソコンですから効率的です。当社では平均40万円の顧客をスタッフ一人当たりが30件から40件担当すれば、年間一人当たりの売上げが1,500万円になるので、採算性もいいんですね」

もちろん税務顧問として必要に応じて訪問や税務アドバイスは行うし、税務コンサルも周辺業務も行う。しかしそこまで必要な小規模な零細企業ならば、データだけを送ってもらい、必要に応じて十分な事を合理的にすればいいという考え方である。不要な行程に必要以上に高額な顧問料を取られ不満をもっている零細企業には理想的なシステムだ。

この3年で社内の組織作りとマニュアル作りもかなり進んだ。基本的に記帳代行は女性パートスタッフが担当しているが、処理の仕方をマニュアル化してるので、例えば勘定科目一つとっても判断に迷うことなく進められるように工夫されている。

年末にリニューアルしたホームページは、オープンと同時に多くの反響となって、一日平均10件以上の問い合わせが来ている。このペースでいくと年間250件新規獲得という広告解禁時の記録が破られる日はそう遠くなさそうだ。

## 採用は営業ベースとのマッチング

拡大路線にあって、常に人材が課題となる江崎会計で求められるのは即戦力。基本は経験5年以上。あるいは経験2~3年でも意欲あるコミュニケーション能力の高い人であれば将来性を見込んで採用している。

「今は私がお客様を担当することはありませんから、契約後

はそれぞれの担当者が対応ていきます。つまり実務レベルが高いのは最低条件。プラスアルファたくさんのお客様に信頼されて任されるような方が理想です。

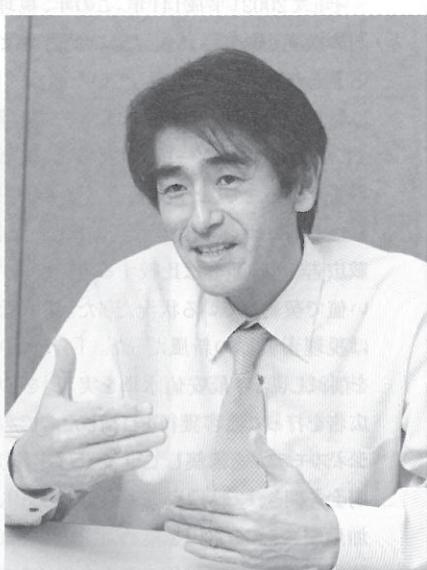
私たちのビジネスモデルは顧問先に対してのフォローを完結できるスタッフがいて初めて成立するものです。そこで今最も大きな課題は人材です。新規獲得しても処理する記帳スタッフがいなければ完結しません。あるいは柔軟に対応できずに顧問先からクレームがくるようでは困りますから、業務スタッフはやはり資格以上にコミュニケーション能力と柔軟性が重要になってきます。そのため無理な採用は避け、営業のペースとうまくマッチングしながら採用し育てて行ければベストですね。

現在、東京のマーケットがもの凄い勢いで拡大しているので、出張ベースで大阪や名古屋のスタッフが東京に来てサポートしている状態です。支店間の交流も深まりますし、情報交換もできるのでメリットも大きいですね。いずれにせよ東京が最も大きなマーケットになる事は確実ですから大阪、名古屋からのサポートは大事ですね」

## 自然のなりゆきで

会計士が何をするかもよく知らずに会計士になり、資格取得は保険程度のつもりだったといいながら、今では50人規模の税理士法人のトップとなった江崎氏。会計士・税理士になって良かったと思うのは「今の状況があるのは資格を取った結果だから」という。

「最初から今の状況を思い描いていたわけではありません。保険のような形で資格を取ってなりゆきでこうなっているわけで……。たまたま私は会計士と一緒に取ろうという先輩の一言でスタートして、その延長線上の今です。振り返ってみれば、よく頑張ってきたなとも思います。ただ、なりゆきと言しながらもその時に応じ



▲2002年の税理士法改正により会計事務所の広告規制が撤廃されたことを受け、積極的な広告紙展開で年間250件の顧客を得る。



▲1500件の顧客獲得が当面の目標。そのかたわら被災地支援等社会貢献活動にも取り組む。

て、一番近いものや縁のあったものに、ひたすら力を発揮していく。受験しかし、独立開業しかし。常に私はそのスタンスです。

資格を取って良かったと思うもう一つの理由は、税務顧問業務がスポットではなくて継続契約という一番安定しているビジネスであることです。ビジネスモデルとしても継続リピートは成功要件。頑張ればさらに拡大安定もしていけるので、この資格でよかったと思います。

会計士である事は今は役に立っていないが、会計士だから税理士登録できたのでこれも必要だったわけですね。私は税理士試験の5科目すべてを網羅する気力はとてもなかったと思います。会計士なら一発受験で済むので、それも運が良かったのかな。とにかく気力と根性、でもこれは1年しか続かないです(笑)」

顧問先のほとんどが新規設立のベンチャーと中小零細企業という江崎会計。その目指す方向はどこにあるのだろう。

「何が事業で一番成功できる方向なのか。これを考えながら来ている道の途中といふ気がします。ですから今が完成形とは思っていません。まだまだ新しい方向性がありますし、もっと大きくして行かないといけない。少なくとも早い段階で顧問数1500社までは増やしたいですね。そのために今年早々に7~8名のスタッフを採用する計画も既にあります」

目標1500件の顧客獲得。その先にはどのような展望があるのか。江崎氏も独立当初は経営の総合事務所にしよう、コンサル会社にしよう、と考えたようだ。しかし最後は「自然のなりゆきでいい」に着地した。

「マズローの欲求段階説ではないけれど、心から思うのは、人の欲求は社会貢献や自己実現ができるかどうかにあると思います。もちろん、事業の使命として、お客様から選んでいただき、喜んでもらえるサービス提供を極めることができますが、事業経営的には私はまず借金を返済しなければという気持ちで頑張りました。ある程度この課題がクリアされて顧問先も増えて経営的にもうまく回りだした。では次に何がくるかといえば、事業拡大よりも何か社会貢献、何か違う方向性を求めていました。私個人としてはそちらの方向にシフトしたかったのです。

思った事はやるべきです。何かに貢献したいと思ったらそれを実践するかどうかが大事。やらないよりやったほうがいい。そ

んな思いから、被災地支援活動に2011年の9月、11月の2回行かせていただきました。いきなり行つても邪魔になるだけなので時間が経つてから行かせてもらいました。

義援金を送つても配られていない状況だったので、私は救援物資を自ら持つて行きました。エリアを決めて最初はお米1トン。あちらに知り合いもないので事務所の知り合いのつてを辿つて行きました。情報によると石巻まで支援が届いているが女川町はまだ支援が行き届いていない。古着でも何でも欲しいといわれて持つて行つたり……。そこで知り合いもできました。その一つ一つが嬉しかった。

今はお客様にも支援を呼びかけています。年末は女川町に避難している小学生全員にクリスマスプレゼントを贈ることができます。子供たちが喜んでいる姿を見るのはとても嬉しいですね。その子供たちが、皆の支援、協力があって復興が進んでいるんだという思いや絆を胸に抱きながら成長してくれたら、きっとそこには何か無形の価値があるはずです」

今、目の前にあるもの。縁あって周りにいるもの。江崎氏が大切にしているものは、そんな日常の中にある。その中で自分が叶えられるものがあれば進んでやっていきたい。様々な人の縁の中で可能性を広げられればそのチャンスを活かし、助けられるものがあればそこにある手を差し伸ばす。

今あるものから模索していくて発展成長すること。必然性あるいは優位性のない状況から次のプランを無理やり進めるよりも、自然のなりゆきで進む。もちろん、最初に優位性をつかむことには一意専心。そんな現実的で嘘のない目標も、会計のプロフェッショナルには大切ではないだろうか。

## プロフィール

### 江崎 誠(えざき まこと)

1963年12月生まれ、大阪府出身。1987年3月、三重大学人文学部卒業。同年4月某化粧品メーカーに営業職として勤務。1990年9月、センチュリー監査法人(現新日本監査法人)入所。同年公認会計士2次試験合格。1994年3月、公認会計士3次試験合格、公認会計士登録。1995年6月、税理士登録し独立開業、大阪で江崎総合会計を開業。2004年9月、税理士法人化。2005年、名古屋事務所開設。2007年、東京事務所を開設。

・事務所 東京／東京都渋谷区渋谷2-16-5  
マニュライフプレイス渋谷2F  
Tel.03-6418-8010  
名古屋/名古屋市中区錦2-15-22 りそな名古屋ビル 8F  
Tel.052-220-2100  
大阪/大阪市北区南森町1-4-19 サウスホレステビル 7F  
Tel.06-6131-0037  
URL <http://www.tax-sos.co.jp/>