

税理士法人 江崎総合会計
代表税理士・公認会計士

江崎 誠 先生

業界に先駆けて低料金を実施し、 広告活動を積極的に展開

大阪、名古屋、東京に3拠点を持ちクライアントは約1,200社に
「中小企業の元気のために」邁進する

大阪で開業していた個人会計事務所を、2004年に法人化した税理士法人 江崎総合会計。

その翌年に名古屋事務所、翌々年には東京事務所を開設し、目覚ましい発展をみせる。

業界でいち早く低料金を打ち出し、DMや新聞などを使って積極的に広告活動を展開。

今やスタッフ60名を率いて、クライアント数約1,200社を持つ勢いだ。

「中小企業の元気のために」事業を展開する、代表税理士・公認会計士の江崎誠先生に話を伺った。

中小・零細企業の ニーズに応えるべく お客様目線で本当に 必要なサービスを提供

——まず、江崎先生が公認会計士、
税理士を目指されたきっかけをお聞
かせいただけますか。

高校時代の友人に、公認会計士の資格を取った人がいて、もともと会計士という仕事のイメージは持っていました。私自身は大学卒業後に化粧品会社に就職したのですが、いずれは何か自分で事業をしたいなと思っていました。そんな中、たまたま会社の先輩に、会計士になられた方がおられ、「3年間一生懸命勉強したら受かった」という話を聞き、「すごいな。私も挑戦してみようかな」と思いつつも、そのときはまだ、決断できませんでした。就職して2年半程経った頃、ある別の先輩が、会社をやめて会計士を目指すと言いき、今度は「よし俺もやろう!」と思ったのです。その時、すでに結婚して子供もいたのですが、駄目でもなんとかなると考え退職し、受験勉強を始めました。翌年、公認会計士の2次試験に合格し、監査法人に就職できました。そして、1994年に無事に3次試験に合格し、公認会計士登録をしました。

——まるで何かに導かれるように、
会計士になられたそうですね。次に、
江崎総合会計の経営理念について教
えてください。

弊所は「中小企業の元気のために」を経営理念に掲げています。顧客の大半が中小・零細企業で、そういった方々に頼られ、信頼される事務所でありたいと思っています。

中小・零細企業は資金繰りにあまり余裕がなく、「会計事務所には、できるだけ低料金で必要なことだけきちんとしてくれれば良い」というニーズが圧倒的に多いと感じます。たとえば、当時、一般的に記帳代行ありなら月額報酬は5万円くらいしましたよね。ただ、お客様に話を聞いていくと「毎月訪問されても特に話すこともないし、それで5万円は高いと思っている」という声が多かったのです。担当者による訪問は必ずしも必要ではなく、「領収書と通帳を送るから試算表と、決算前の打ち合わせだけをやってください」というお客様が大半でした。そこで、弊所では記帳代行付きの顧問契約を1万9,800円の低価格で打ち出し始めました。会計事務所としては結構な価格破壊でしたが、お客様目線で本当に必要なサービスを提供することで中小・零細企業に元気になってもらう、喜んでもらう事業を展開していくきっかけになったのです。

——語弊がある言い方かもしれませんが、
会計事務所としては、中小・零細企業を
対象に低価格でサービスするというのは、
できればあまりやりたくないと考えそ
うな気がします。

かつてはそうだったでしょうね。しかし、
弊所が広告活動を積極的にしてから色
々な事務所も、似たよう

な価格で広告を出されるようになり、弊社の料金プランがスタンダードになっていると自負しています。基本的に、記帳代行があるかないか、専任担当者の訪問があるかないかで料金体系は変わります。月々の仕訳のボリュームでも差をつけますし、消費税の申告は別料金を頂戴しています。

個人事務所から3都市での事務所開設にまで拡大 広告活動や低料金プランで顧客数は大幅な伸びを実現

——事務所の沿革についてお聞かせください。

江崎誠税理士事務所として大阪で開業したのは1995年です。小さなスペースを間借りする形で、スタッフ2名のメンバーとスタートしました。当時は、税理士会の広告規制があり、広告活動はできず、顧客の獲得は進みませんでした。そこで2001年にコンサルティング、記帳代行を行う株式会社江崎総合会計を設立し、DMを作ってポスティングをしたりしていましたが、2003年から税理士会の広告規制が撤廃され、営業活動を本格化させました。2004年に法人化して、江崎総合会計大阪事務所を開設し、税務サービスの内容と料金の明確化を図り、低料金のプランをスタートさせ、事務所にテレアポスタッフを4名くらい置き、営業社員も1名採用して営業しました。アポイントメントの取り方を改善して

いくと、だんだん契約率が上がり、最終的に1年目の契約数は250社くらいあったのです。

——良い循環になりましたね。

それにともない業務が増え、どんどんスタッフを採用し、1年後には10名くらいになっていましたね。運よく開業時のスタッフに恵まれました。その頃からのスタッフが今も責任ある立場で成長を支えてくれます。事務所も手狭になり、ビルの隣のスペースが空いたので拡張しました。2年目は契約数が400社くらいになり、全国展開を考えるようになったのです。

——2005年には名古屋事務所を開設されています。

名古屋では私たちはよそ者だったので、しばらくは浸透するのに苦労しました。そこで、新聞広告を大々的に出したのです。費用はかかりましたが、テレビ欄の右側に立て続けに広告を出しました。すると、見慣れてくるのか急に問い合わせが増え、さらにDMも実施したところ、気が付けばクライアント数は150社くらいになっていたのです。手応えを感じ、手助けが欲しく、弟ふたりを弊所に誘いました。ふたりはすでに安定した職業に就き、家庭もありましたが、協力してくれ、その内のひとは東京事務所開設のため、東京に転勤してくれました。2006年に開設した東京事務所は組織作りが難しかったのですが、こちらも2年ほどで100社、150社と成約することができ、2008

年半ばからは内部体制を整備しながら、社内のルール作りをしていきました。ちなみに、弟ふたりはその後、ともに税理士試験に合格し、無事に税理士登録をしています。

——拠点を拡大させるエネルギーが素晴らしいですね。最新のクライアント数はどのくらいですか。

大阪事務所が600社、名古屋と東京がそれぞれ300社なので1,200社くらいです。7、8年程前まで拡大路線でしたが、それ以降は現状維持で、自然増と自然減とで微増傾向とバランスがとれています。

——今も基本的に低価格路線は変わっていないということですね。

エリアごとのマーケットを見ながら、他社とも比較して料金を決めています。ただ、弊所よりも低価格なところがあっても、価格だけにこだわってそこに追従する必要はないと思っています。

専任担当者が訪問しない簡易顧問 “製販分離”で業務効率アップも平常化

——相続にも力を入れておられますね。

相続にも対応できるように専門部門を作っています。向上心のあるスタッフの成長のためにも必要です。資産税の知識豊富なスタッフが大阪、名古屋に数名おり、また、意欲

的に取り組みたいスタッフもいたので、資産税プロジェクトを立ち上げました。学びたい人には、プロジェクトに加わりノウハウを学んでもらうようにしています。

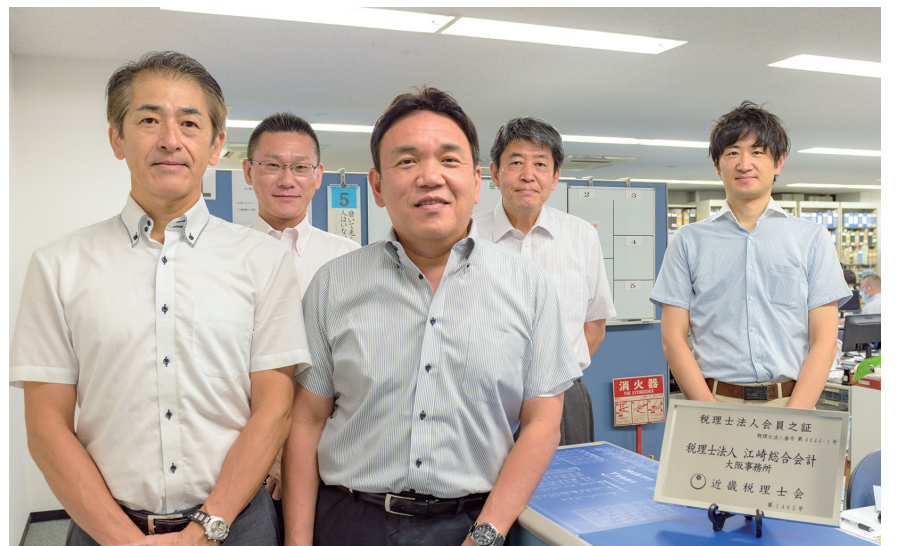
——法人税務の中には、専任担当者が訪問しない「簡易顧問契約」がありますね。

はい。簡易顧問契約が圧倒的に多いです。記帳代行と決算の打ち合わせだけをしてほしいというお客様で、平均単価は1社年40万円くらいです。月次報酬が一番多いのが2万円程度ですね。決算では13万円程度、消費税が別途3万円。中には、月次で来てほしいというお客様や、訪問は一切不要だけどチェックだけはしてほしい、というお客様もいらっしゃいます。簡易顧問契約が多いのでスタッフは1名で40社程を担当しています。

——ということは、平均単価で考えるとスタッフ1名当たり1,600万円の売上げですか。すごいですね。業務処理を効率化するためには、どのような工夫をされているのですか。

たとえば記帳代行は、昔から専門部隊がいますので、かなり効率が良いと思います。訪問スタッフと記帳スタッフを分けるなど、いわゆる“製販分離”は、弊所では当たり前のこととして最初から取り組んでいます。

また、弊所では記帳ルールをとっても細かく決めていて、記帳スタッフが迷わず迅速に処理できるようになっています。そのため、訪問担当



者は記帳代行をしますが、お客様に弊所のシステムを説明し、資料のご準備等ご協力いただく必要があります。その説明やお客様へのご指導がきちんとできない担当者の評価は低くなってしまいます。

——なるほど。顧客への説明が一番のポイントですね。

ただ、次の課題としてスタッフの高齢化が進むことを考えると、記帳スタッフの採用が難しくなってきますので、アウトソースやAI活用の方角も少し考えています。もともと、この作業はAIに取って代わられるといわれていますからね。高速スキャナーを購入し、領収書や通帳、カード明細などは自動で読み込むようにすることを進めています。それにスタッフみんなが対応できるように、繁忙期が始まるまでに研修をしたうえで、まず何社分を導入させようかと思っています。場合によっては、データのスキャン・取り込みはお客様にさせていただいても良いかもしれません。

——規模のある事務所では、ワークフローの改善に取り組んでおられるところが多いですね。

そうですね。弊所でも遅ればせながら、取り組みを始めたところです。先ほどの記帳処理のAI化もそうですが、私は、経営者としては何事も率先して新しいものに飛びつくより、他の成功事例を見て、機が熟してから取り入れる「二番煎じ」で良いのではないかと思っています。

ワークフローについては、先月から、業務スタッフにデュアルモニターを導入し、FAXなどもペーパーレス化、クラウド上での文書共有や文書管理システムを導入。核になる業務ワークフローシステムはシステム開発の専門業者に発注し、導入準備中です。しかし、決算チェックに関しては、まだ紙ベースの状態になってしまうのですよね。決算書やその関連資料は紙で見た方が今の段階では早いですから。今からきちんとしたルールを作り、効率的に取り組める方法を考えていきたいです。

税理士法人 江崎総合会計

◎東京事務所
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-16-5
マニライフブレイス 2F
TEL：03-6418-8010 / FAX:03-6418-8020
URL:https://www.tax-sos.co.jp

◎名古屋事務所
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-3-6
NBF名古屋広小路ビル 7F
TEL:052-220-2100
FAX:052-220-2104

◎大阪事務所
〒530-0054 大阪府大阪市北区南森町1-4-19
サウスホレストビル7F
TEL:06-6131-0037
FAX:06-6131-0067

●えざき・まこと／1963年12月大阪市生まれ。小学校高学年から高校卒業まで愛知県で育つ。高校時代は野球部、大学時代はラグビー部に所属。1987年3月三重大学人文学部社会科学科卒業。同年4月化粧品会社に就職し、営業職に従事。1989年退職しTAC公認会計士講座を受講。1990年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年公認会計士3次試験合格し公認会計士登録。1995年税理士登録。



未経験者の研修に「e-JINZAI for account」を活用 組織作りの力となる 人材の育成に注力

——採用については、どのような方針を取られているのですか。

業務スタッフについては大阪、名古屋、東京とも常時募集しています。紹介があればお会いし、ご縁があれば採用させていただいています。3年前前からは、未経験者を育てる方向に舵を切りました。未経験者育成プログラムを作り、プログラムにはビズアップ総研さんの「e-JINZAI for account」も取り入れています。入社後の3～4か月で、まずは新入職員向け「実務標準カリキュラム」を一通り視聴させ、基本的な知識を習得させます。單元ごとに理解度を確認する実務力判定テストもついているので便利です。それ以降のカリキュラムでは専門的知識の習得にも活用しています。それと並行して、書籍で法人税、消費税、所得税の基本的な知識を習得させ、それからはプログラムに沿って研修や業務補助、定期的にロープレなども実施しながら、年間業務

を経験し業務対応力を身につけて行きます。そのうえで、3年目からお客様の対応ができれば理想的です。ただし、その人の能力や人員不足などの状況次第で、1年間学んだ後にお客様のところへ行くこともあります。

——未経験者とはいえ、1年間じっくり研修させてくれる事務所はあまりないように思います。

強い組織を作り上げるためには、やはり“人の力”が何より大切ですから、人材育成には力を入れています。

——最後に、5年後を見据えた目標を教えてください。

5年後には私が会長職へと退けられる体制を作り、大阪、名古屋、東京事務所を一度それぞれ分社させたいと思っています。営業や業務体制はある程度できているので、今の課題は次のトップの育成ですね。私と初期参画メンバーの一部で作ってきた組織なので、一度ばらして、次のリーダーを育成してみようと。そのためには色々なものを自動化したり、スタッフの間接業務を減らしたり、事務所ごとに全体を把握管理できる人材を育成しないといけません。まずは、考え方と判断力と覚悟とかなの

だと思っんですけどね。

——ご子息が入所されたそうですね。

まったくの未経験で入所してきたので、前出の未経験者育成プログラムに沿って研修中です。思っていた以上に真面目にやっているようです。教育担当の先輩方にも丁寧によく指導してもらっているようで有り難いです。

私が会長職になっても、まだ10年くらいは多少フォローしなくてはいけないかと思っています。今は優秀な若手スタッフがいますし、次の代では彼らにも経営参画してもらい、いずれ息子も参画できるレベルに成長してくれば嬉しく思います。まずは、その前に税理士試験にも頑張ってトライしてもらわなければなりません。

——拠点を増やすご予定はあるのですか。

今のところはないですね。ただ、もし次に考えるとすれば、福岡か札幌、あるいは、どこかの片田舎でしょうか。5年後に会長に退いて暇だなと思ったら、個人事務所を設立して最後に一花？ 咲かすかもしれません（笑）。

——先生の代では規模をそれほど変えるつもりはなく、体制の整備に力を注ぐということですね。

もちろん、右肩上がりで成長を続ける状況は維持したいと考えているので、常にお客様が増える仕組みだけは仕掛けていくつもりです。

——まだまだ楽しみは尽きませんね。本日はありがとうございました。