

地元密着とネット集客で急成長、 若手起業家を支援

AP総合税務会計事務所
代表税理士 青松伸幸氏

最近、開業数年で顧客をぐんぐん増やしている会計事務所が目立つ。顧客拡大の方法は各事務所様々だが、今回のAP総合税務会計事務所の場合は、あまり商圈を拡げない地元密着型の営業展開で、開業僅か3年弱で法人・個人含めて100社超の顧問先を抱えるまでに成長した。青松伸幸代表税理士の父、兄も神奈川・川崎市内で会計事務所を運営している税理士一族の出身。急成長してきた秘訣について公開してもらった。

—まさに新進気鋭の税理士、という印象ですね。

それは光栄です。この道を選んだ理由ですが、自営業の家系で育ってききましたので、サラリーマンという選択肢はなかったですね。なので、大学時代や20代前半は飲食業のバイトで様々な接客業を経験し、人との接し方やサービス力を学びました。もともと独立志向が強く、父の影響も受けたことで進むべき道はこの会計業界と決めておりました。その後、大手税理士法人2社で学んだ知識・経験をもとに、平成25年に川崎駅近くで事務所を構えました。

—その大手税理士法人での経験が生かされていることは？

知識はもちろんですが、開業には営業力が極めて重要なポイントになるので、税理士法人勤務時代に金融機関とのパイプ作りや顧客開拓ノウハウを学んだことで自信が持てました。専担制で、顧客を増やすための営業活動については他ではできない実務経験を積めましたので、それがかねてより宣言していた目標である「35歳独立」の後押しになりました。今思うと、自分が成長できる場を探してきた、という感じですかね。独立の際にはある程度の借り入れ融資を受け、父親



からの顧客紹介を受けずに、前職の税理士法人時代の引き継ぎの約10社からスタート。商圈は地元の川崎と横浜

市、それに東京都内と、エリアをある程度限定しました。インターネットからの問い合わせでの来訪者には、事務所の第一印象が重要と考え、大通りから看板が見えて安心感を与えられる場所を選びました。

—開業時の第一号の顧客はインターネットからの集客だそうですね。

はい。新規はそこからですね。独立開業前に金融機関にネット集客で実績がある若手の行政書士グループを紹介されたのがきっかけとなり、会社設立・新設法人の支援をターゲットに置いて、インターネットによる集客と紹介をメインとした事務所経営をスタートさせました。現在、事務所ホームページの他に、全部で5つのサイトを立ち上げています。

—狙いは比較的若い起業家ですか。

はい。現在、40代の顧客が全体の7割を占めています。サイトは『会社設立』の川崎版と横浜版で2種類。いずれも、「会社設立」の検索キーワードで上位表示される、いわゆるSEO対策を実施しています。その他、相続と確定申告のサイトも運営。所内で構築したサイトもありますが、プロに任せたサイトもあります。問い合わせの中心は、『会社設立』に関するサイトで、やはり「相続」は少ないですね。インターネットで相続相談や税額の試算等の問い合わせを拡大していきたいところですが、資産家が相談するのは、ネット経由ではハードルは相当高いのが現実です。なので、現状は大手司法書士事務所や地銀・信金からの紹介をメインにしています。

—『会社設立』のキャッチフレーズで、差別化している点とは？

単なる法人設立に伴う諸手続だけでなく、設立後の融資相談にも強いのが特徴ですね。さらにクラウド会計ソフトの導入によって顧問料のコストが明瞭になり、しかも安価なのがインパクトを与えているのではないのでしょうか。また、新設法人狙いの営業戦略で価格競争に陥らないように、ある程度の歯止めを利かせた料金設定をしておき、それを下回るような場合はなるべく契約はしないように心掛けております。確かに、この分野における事務所の差別化は難しいですね。決算のときに、経営分析の“見える化”を実現するソフトを活用した提案・指導も今後、重要なポイントになってくるに違いありません。

—顧客拡大の手法と言えば、例えば業種特化がありますが。

それはとくに意識はしていません。事務所名に「総合」を付けたのも、法人・個人を問わずトータルな節税指導に力を入れていきたくったからです。特化と言

えるほどではありませんが、あえて挙げるとすれば、クリニックの関与をはじめとする医療分野には魅力を感じています。

—融資をはじめとした金融機関とのパイプ作りについてはいかがですか？

もちろん、その路線は事務所のキーになるものですからより強化していきたい。とくに、創業融資に関しては成功報酬を採用しており、そこで決まれば間違いなく顧客となります。金融面に強い事務所として今後もアピールしていきたいですね。決算を終えたら単なる申告書を作成するだけの時代はとくに終わっています。決算前対策検討会を開くなどして、常に財務状態が把握できるような仕組みを築いていきたいです。融資の際にもそれが重要になりますからね。導入しているクラウド会計のメリットとしては、事務所と顧問先との間でインターネットを経由して会計データの同期が図れることで、月次管理が楽になるという大きなメリットがありますから、これも金融機関対策に功を奏するのではないのでしょうか。

—単なる拡大路線ではなく、地についた戦略を展開するには、やはり人の問題が課題です。

その通りですね。現在は、既存顧客に加え毎月平均3件ペース増え続ける顧問先への対応で、内部処理が追いついていない状況が課題です。顧客満足度を高めながら事務所を拡大していくためには、良い人材を採用し、教育していくことがキーになります。頼れる人材を確保しつつ、近い将来の法人化を目指しています。

■事務所データ

AP総合税務会計事務所
210-0013

神奈川県川崎市川崎区新川通1-11-2F

TEL:044-230-0033

FAX:044-230-0034