

飲食業界のエキスパート集団 100件超の集客成功事例を誇る No.1 税理士法人の独自の経営支援とは

東京都
千代田区

No.1 税理士法人

No.1 税理士法人は、コピー機やOA機器の販売などを手がける商社を母体とする、日本でも珍しい税理士法人。その代表を務める藤浪伸治氏は、税理士になる以前は飲食業界で活躍していたという、これまた珍しい経歴を持つ人物である。「OA機器の総合商社×税理士法人×飲食業会の経験」という異色の組み合わせから生まれた同法人の取り組みと、これら3つから生まれるシナジー効果について詳しく話を聞いた。

情報通信機器の総合商社から 税理士法人が誕生した理由

—貴社の前身はOA機器などの総合商社だそうですね。そこから税理士法人が設立された経緯についてお聞かせください。

弊社の母体は、コピー機やOA

機器を販売している「株式会社No.1」という会社です。この会社は、中小企業のお困りごとに対してワンストップでソリューションを提供することをコンセプトとし

ています。コピー機やOA機器の販売はあくまで入口であり、販促物のデザインやホームページの作成、ITサポート、オフィス移転など、企業が必要とするサービスを一通り取り揃えています。

そのような会社がなぜ税理士法人を設立したのか。中小企業のトータルサポートが会社の一番の



存在意義ですから、常に中小企業のニーズを捉えることに力を注いできました。そこで分かったのが、「経営相談に乗って欲しい」「信頼のできる税理士と知り合いたい」という根強いニーズがあるということです。しかしながら、コピー機の相談から入って、いきなり経営の相談を受けるのは、当たり前ですが、難しいですよ。そのようなニーズに応えるために、平成24年に税理士法人を設立することにしたという訳です。

——株式会社 No.1 で関与のあるお客様に、経営相談と税務のサー

ビスを提供するために誕生したのですね。

税理士だけでなく社会保険労務士も在籍しているので、企業の法的なお困り事はほとんどクリアにすることができます。以前は、税務に関する相談が多かったのですが、最近では労務に関するご相談も増えてきました。特に、零細企業の場合、経営者や経理担当者が労務に詳しくないケースがほとんどですから、様々な労務問題が発生することがあります。

例えば、社長が一人で会社を引っ張って成長した会社は、残業代や福利厚生など労務関係の規定

が整備されていないことも多く、それが従業員との労働問題に発展してしまうのです。現在は、従業員の方もインターネットで情報を仕入れることができますから、その辺りを気にされる経営者が増えてきました。労務の分野には、私たち税理士がサポートできる伸び代がありますから、ここは一つのビジネスチャンスとも考えています。

また近年、日本で働く外国の方が増えているので、ビザ申請など外国人労働者の就労サポートにも注目しています。



顧問先の売上に貢献するための 税務会計の枠を超えた真のワンストップ

——実に幅広いサービスを行っているのですね。

ですが、経営者のお悩みは多岐に渡りますから、税務、労務だけではすべてのお悩みを解決することはできません。「No.1」という名前には、「誰よりも親身になって中小企業をサポートする」という思いが込められています。全てと言うと大袈裟かも知れませんが、企業活動から生じるお困り事を解決し、経営者を支えていきたいと考えています。

例えば、「販促物やホームページを作りたいが良い業者が分からない」と悩む経営者がいたとしても、普通は税理士には相談しませんよね。しかし、私たちのグループには株式会社 No.1 があるので、

きちんとした品質のサービスをご納得いただける価格で提供することができます。株式会社 No.1 も、「税理士法人のお客様だから、良い物を作らない」という気持ちで制作してくれますから、結果的に外部に依頼するよりも、低価格で質の良いものができあがり、顧問先から大変喜んでいただけるのですね。

そのほか、行政書士や司法書士と提携しており、会社設立や建設

業の許可申請も行いますし、店舗の物件探しや看板の制作も行っています。まさに、グループ一丸となって中小企業をサポートを行っています。

——株式会社 No.1 と税理士法人 No.1 が協力することで、良い相乗効果が生まれているようですね。

そうですね。お互いに助け合っていることが、プラスに作用しています。例えば、コピー機の営業の際に「税理士法人と提携しています」というと、営業の信用度がグッと増して、話を聞いてもらうことができるようです。一方、私たちにとっても、会社の設立案件の受注が決まりそうな段階で「名刺も、印鑑も、会社案内のパンフレットも作れますよ」と言う、「そこまでやってもらえるのですね」と喜んでくださいます。これらの販促物は適正価格で提供しているので、お客様の経費削減に貢献できる一方で、税務会計で関与していますから、費用を支出していただいた結果、すなわち売上が向上したかが一目で分かります。それが伴わなければお客様は納得してくださらないので、品質にはこだわりを持って提供しています。

業界に携わった経験から生まれる 飲食店を支援する独自のノウハウ

——得意としている業界などありますか？

顧問先で特に多いのは、建設業です。とある建設業のお客様か

らご紹介をいただき、その方からさらにお客様をご紹介いただくというように、建設業のお客様は自然と増えてきました。意識をして力を入れてきた訳ではないのですが、結果的に建設業が増え、得意分野になっています。

建設業以外に注力しているのは、飲食業です。私は、30才の頃に税理士を目指し始めたのですが、それ以前はずっと飲食業界におり、チェーン展開している中堅規模の会社で店長や本部社員として働いていました。今も私の周りには飲食業に携わっている人がとても多いです、業界の情報も入ってきますので、個人店舗が大手飲食店に負けないためのノウハウや、集客、売上増加のための支援は自信をもって提供することができます。自分も現場で働いていましたから、将来的には社員のオペレーションや従業員教育、メニュー構成といった、より深い部分までサポートしていきたいと考えています。

——会計事務所からみた飲食業界はどのような位置付けになるのでしょうか。

飲食業の会計は難しくありませんし、現金商売ですから、税務面からも特に論点となるような問題はありません。つまり、税務と会計だけなら、一般的な会計事務所の職員でも簡単に支援できるはずですが、そのような理由から、顧問先件数を増やすために、飲食業に力を入れる会計事務所さんもいらっしゃると思います。ただ、廃業率が

高い業界であることを忘れてはいけません。ほとんどの飲食店はオープンしてから3年以内に倒産するという現実があります。それを防ぐために何ができるのか。このことを真剣に考えている税理士は少ないのではないのでしょうか。

オープン時は店内も綺麗で料理もおいしく、徹底した教育が行き届いていたとしても、それを継続することは並大抵のことではあり

ません。お店が繁盛し、さらにその状態を維持し続けるためには、絶対に第三者のサポートが必要なのです。

私は、店を畳んでサラリーマンになる人も間近で見してきました。廃業すると経営者には何も残りません。経営者に夢を叶え、さらに末永く経営してもらうことが、私たちの目標です。

経営計画策定の効果を最大限に発揮する マーケティングによる経営支援

——飲食業界のご出身だからこそ、より親身になった支援をされているのですね。経営計画の作成などもされるのでしょうか。

経営計画や事業計画は中小企業にとっては重要なものですから、力を入れて取り組んでいます。税

理士は、税務会計を日常的に見ているのですから、数字の情報も全て持っていますし、経営者と近い距離にいますので、経営計画策定に適任です。経営計画策定を看板メニューに掲げている会計事務所は多くありますが、弊社ではそこ



事務所入口

からさらに一步踏み込んだ支援を行います。例えば、株式会社 No.1 の力を借りてマーケティング活動の支援なども行っているのですよ。

——会計事務所がマーケティングをサポートするのは珍しいですね。

中小企業のお悩みの多くは、「売上をいかに上げるか」ということに集約されます。「どのような広告宣伝を行うのが良いか」という所まで携わることで、この最大のお悩み事の解決に大きく貢献することができるのです。その為、営業兼コンサルティングの担当者が株式会社 No.1 の担当者や外部の業者とアライアンスを組み、お客様をサポートしています。全てのお客様にこのサービスを行っている訳ではありませんが、この「会計・税務+マーケティング支援」が弊社の看板商品になるものだと思っています。

——そのサービスは、具体的にどのような企業へ提供していく戦略でしょうか。

最近、創業や設立案件の受注が増えています。ですから、創業支援と併せてマーケティング支援を提供することを考えています。単なる会社の設立だけならば、「司法

書士に頼もう」と考える方が多いですね。その点、私たちにはマーケティング支援と、社労士による社会保険手続もワンストップで提供できる優位性があります。また、飲食店の開業時には内装工事や販売促進活動が必要ですから、これも含めて全面的に支援することができます。この強みを活かして、「料理の腕には自信があるけれど、販促物の作成や、会計はよく分からない」という皆様のお役に立ちたいですね。

——ありがとうございます。それでは最後に、今後の方針などについてお聞かせください。

会計ソフトも自動仕訳が普及して、一般的になってきました。これからの時代の会計事務所は、記帳代行や税務申告だけでは生き残るのが難しい時代です。私は、税務や会計はあくまでもひとつのツールだと考えています。それら

を利用しながら、いかにお客様の成長をサポートできるか、これこそが今後の私たちの大きな課題です。

今後は徐々に業務を拡大し、3年後に「法人・個人合わせて顧問客数 500 件」とすることを目標に掲げています。そのためには、現在 15 名いる職員をもっともっと増やさなければなりません。一昔前とは違い、独立を希望する若い人は大分減ってきたように思いますが、「独立して一旗あげたい」と考えるほど逞しい人とぜひ一緒に仕事がしたいですね。

目標というのは、ただ数値を追いかけていては中身や結果が伴いません。ですから、顧問先の数が多ければ良いという訳ではなく、提供するサービスの品質を保つことが最も重要です。質と量をしっかりと見極めながら、「顧問客数 500 件」という目標を達成すべく活動していきます。



藤浪 伸治 先生

No.1 税理士法人 代表社員 税理士

小規模事業者の商売繁盛をテーマに、会計・税務という業務領域の枠を超え様々な専門家と連携しながら経営者のお困り事に対峙。100%解決を目指します。