

## 開業からわずか8年、若手会計人の成長戦略を探る

植村悦也税理士事務所 代表税理士 植村悦也

植村悦也税理士事務所（神奈川県川崎市）は、開業から8年という短期間で税務会計業務のみならず、コンサルティングや経営支援、創業融資支援や助成金支援を手掛けている税理士事務所です。代表税理士である植村悦也氏は、昭和43年生まれと業界では「若手」とも言えるが、メディアへの出演を利用するなどの広報戦略や、昨年は4名だった職員を今年は8名まで増やすなどの成長は注目に値する。銀行と提携し、その銀行からの紹介によるコンサルティングは数多くの企業から支持を得ている。そこで、今回は代表税理士である植村悦也氏に、これまでの事務所の歩みや今後の経営ビジョンなどについてお話を伺った。





■植村悦也（うへむら・えつや）

植村悦也税理士事務所代表税理士。昭和43年生まれ、鳥取出身。中央大学法学部卒。大手税理士法人、公認会計士事務所勤務を経て、平成20年5月、上村悦也税理士事務所開業。平成26年、経営支援会社のリンドコンサルティング株式会社設立、代表取締役役に就任。

## 自分の名前でお客様への責任を果たしたい

植村悦也税理士事務所は、税務会計業務だけではなく、コンサルティングや経営支援も手掛けている事務所です。設立から8年目で、代表である植村悦也先生ご自身もまだ40代と、比較的「若い」事務所ですが、その成長戦略には大きな注目が集まっています。

本日は、植村先生に事務所の戦略や今後のビジョンを伺いたいと思います。まず初めに、事

務所を設立されるまでの足跡をお聞かせください。

植村 私の出身は鳥取なのですが、高校卒業後に「法律を学ばば世の中に貢献できる仕事ができる」と思い、中央大学に進学しました。税理士を目指すきっかけとなったのは、大学生協で税理士資格の予備校のパンフレットをたまたま手に取ったことです。税理士に興味を湧いて、税理士について調べてみたのですが、その職業領域がとても面白く感じました。もともと、社会に貢献できる仕事をしたいと思っていたので、税理士を目指すことに決めました。

日でした。

その事務所はなぜ退職されたのでしょうか。

植村 父が病で倒れてしましまして、鳥取に帰ることになったのです。その後、父の病状も落ち着き、再び東京の会計事務所に勤務しました。そして、平成20年に植村悦也税理士事務所を開業しました。場所は、東京と神奈川の両方のお客様を狙えると思い、川崎市の新丸子を選びました。

地元の鳥取に戻って開業されるというよりは、やはり東京近郊でと考えていらしたのですか。

植村 本来は地元に戻りたいという意識がありました。しかし、地方ではパイが埋まってしまっているものですから、帰る時期を逃したということがありますね。

独立して開業されたきっかけはどのようなものだったのでしょうか。

植村 東京に戻ってから勤めていた会計事務所時代に経験したある税務調査が、独立を決心するきっかけでした。

当時担当させていただいていたお客様のなか、ある分野において日本でも有数の規模に成長されていた顧問先がありました。この税務調査時の経験から、税理士業界においてお客様の希望に沿う形で仕事を続けていくためには、自

分の名前で業務をすることが必要不可欠であると痛感しました。

## 低価格路線から高付加価値路線への転換

本当の意味でお客様の役に立てるように開業されたのですか。

植村 もちろんその気持ちはありましたし、今はより強くそのように考えていますが、開業した当時は食べていくことに必死でした。

開業時にお客様はお持ちだったのでしょうか。

植村 開業当初は友人との協業を当てにしていたのですが、結局そこからは小さな企業を数件獲得することしかできませんでした。ただありがたいことに、勤務時代に担当していたお客様やお付き合いのあった方からお声がけいただき、そのおかげで10件以上ご紹介いただくことができました。その時の感謝は、今でも忘れることができません。

勤めていた事務所時代のお客様が移られたりはしましたか。

植村 思いがけなかったことなのですが、当時担当していた多くのお客様より、そのようにお声がけいただきました。ただ、当時の勤務先にご迷惑をお掛けするわけにもいきませんでした

ので、お気持ちだけいただくようにいたしました。

では、お客様はやはり紹介で獲得していたのでしょうか。

植村 初めはそうでした。 「税理士の集客は紹介」と思い込んでいたので、異業種交流会に参加したり、会った人にお礼状を送ったり、とにかく「人に会う」ことを大切にしていました。そういった活動をしていくなかで、テレビ番組への出演依頼がありました。その影響もあり、開業初年度から比較的多くのお客様を獲得することができました。

その後はどのような戦略を採ったのか教えてください。

植村 紹介による集客には限界を感じ始めていました。そのような時に訪れたのが低価格化の波です。私たちもその波に対応すべく低価格のチャネルを用意しました。しかし、低価格で顧問先が増えても作業量が増え、スタッフの負担が増すだけの結果となってしまいました。

低価格化は結果的に失敗に終わってしまったのですか。

植村 いえ、低価格化に取り組んだことが、今後の事務所運営を考える、よい転換点になりました。どのように考えるようになったのでしょうか。



**植村** アナログ的なものを大切にしていけないと、生き残れないと考えるようになりました。時代はどんどんデジタル化が進んでいきますよね。私たちのような資本力がない会計人は、お客様との仕事のしかたを考えなければならぬと思います。お客様は会計事務所は何を期待しているのか、会計事務所がお客様の役に立つにはどうすればよいのか、そう悩んだ末の答えが「お客様と一緒に考え仕事をする」という結論でした。

—— 具体的には何を行っていいこうと思ったのでしょうか。

**植村** 単に記帳代行を行う、税務会計を行うというだけではなくて、付加価値の高い業務にフォーカスしていくことが大切だと思いました。

## 銀行と提携し コンサルティングに注力

—— 開業から8年目の現在、売りにしているポイントを教えてください。

**植村** 事務所の事業として柱になっているのは、税務会計とコンサルティングの2つですね。

—— どのようなコンサルティングを行っていますのでしょうか。

**植村** コンサルティングを専門に行う、リンドコンサルティングという会社を平成26年に設立

いたしました。その会社では2種類のサービスを行っております。ひとつは、MAS（マネジメント・アドバイザー・サービス）、つまり経営支援です。ある地方都市の再生支援案件などもお手伝いさせていただいております。

もうひとつは経費削減のコンサルティングです。こちらは銀行や証券会社などからご紹介いただきます、数多くの企業様を紹介させていただいております。最近では、他の金融機関からも提携したいという連絡をいただけるようになりました。金融機関では、ドアノックツールとしてもご利用いただいているようです。

—— 銀行と提携するのは簡単なことではないと思いますが、どのように実現されたのでしょうか。

**植村** 金融機関との関係はあったのですが、すぐにご紹介をいただくというような運びにはなりません。そこで、銀行本部の方に直接プレゼンテーションをする機会をいただき、各支店で勉強会などをさせていただくなかで徐々に基盤をつくり上げていきました。また、そのような地道な活動を続けていくなかで、当該金融機関の会長にお話をさせていただく機会を得ることができました。

—— その会長様とはもともとつながりがあったのでしょうか。

**植村** 私の学生時代からの友人に、事業を大き

くないというモチベーションにつながっています。

業務が増えてからスタッフを入れて、人材を育成するのは大変なことです。ですから、ただスタッフの数を増やすだけではなく、しっかりとした組織に育つよう、今年は「人」に投資して来年につなげてゆきたいと考えています。

—— 来年以降の拡大戦略はいかがですか。

**植村** これまではコンサルティング業務でお客様を増やそうと思っておりましたが、コンサルティング業務に取り組んでみて、税務会計を中心としたビジネスモデルには極めて高い価値があることに気づきました。ですから、来年以降は原点に戻って記帳代行、経理代行という部分を拡大していこうと考えています。

く成功させている経営者がいるのですが、その友人が会長と共同で商工会主催のセミナーを行うという話を聞いたのです。この機会を絶対に活かしたいと思った私は、セミナーに参加させていただき、その後の懇親会で直接ご説明することができました。

—— そういった機会を逃さないようにするのはとても大切なことですね。

**植村** 税理士であるならば、税務や会計はできて当たり前ですし、そこに感動はありません。私と他の税理士と何が違うのか、お客様は分かりません。そのようななかで生き残っていくためには、数少ない一瞬の機会を確実につかんでゆくことは独立する上で必要なことだと考えていました。その心掛けのおかげで、ここまでやってこられたのだと思っています。

## 人材への先行投資を柱に 拡大への体制を整える

—— 現在はスタッフの数も拡大されているそうですね。

**植村** 昨年は4名だったのですが、新たにスタッフを確保し、8名体制となりました。今年には人に投資すると決めたのです。このことが、仕事を取ってきて、スタッフを育てないといけ

—— なぜ、あらためて税務会計の価値を見直されたのでしょうか。

**植村** 税務会計の単価は月数万円と、コンサルティングの報酬に比べると低いものです。しかし、当たり前なことですが、顧問料は毎月いただけるものですし、信頼していただければ、数年お付き合いを続けさせていただくこともできます。このようなストックビジネスは、稀有なビジネスモデルだとあらためて認識したので

もちろん税務会計にとどめるだけではなく、そこから派生する付加価値業務を獲得していくことを考えております。そのためにも、まずは税務会計の母数を広げていきたいと考えています。

—— そのお客様はどのように獲得していこうとお考えですか。

**植村** アベノミクスの成長戦略の1つに開業率10%という目標があります。日本政策金融公庫の創業融資制度を活用し、その創業融資を受けるための支援を切り口にしていこうと思っています。口コミにより続々と紹介をいただいておりますので、日本政策金融公庫には信頼をいただけるようになりました。当事務所の案件ならばと短時間で融資が実行になった例もあります。

—— 中小企業の経営者の一番の悩みはやはり

お金のことでですから、その支援をしていくことは重要ですね。

**植村** 創業融資のみならず、各種助成金制度もきっちりとお伝えしていきたいですね。税理士は、お金のことをもっと経営者に提案していかなければならぬと思っています。お客様に「社外財務部長」のような存在として認識していただけるまで頑張りたいですね。

もうひとつ、キャッシュフロー経営という切り口でも、お客様から頼られる事務所になっていきたいと考えております。

—— 内部の体制についてはいかがですか。

**植村** お話しした記帳代行については、コンサルディングと同じように、専門の会社をつくらうと考えております。その話とも関連しますが、女性スタッフが活躍できる場をつくりたいですね。

私が開業前に勤務していた事務所では女性職員同士の仲が悪く、うまくいっていないのを見ておりましたので、私の事務所では男性スタッフのみで業務を行っていきたくと考えておりました。しかし、業界の今後を考えると、長期にわたって事務所に残ってくれる優秀な男性スタッフを雇用するのは難しくなっています。ですから、女性が活躍できる事務所をつくっていきたくと考えております。

—— 現在は、実際に8名のスタッフのうち半

数が女性ですね。

**植村** はい、4名の女性が活躍してくれています。

開業前は、先ほど述べたようなイメージを持っていましたので、私の妻に女性スタッフ第一号として入ってもらいました。その後の面接で、当事務所の考え方や将来像を共有できる女性スタッフ数名を採用し、積極的に働いてもらっています。結果が強く、また優秀ですので、女性スタッフに記帳代行会社の運営は任せてゆきたいとも考えております。土業の世界では、今後どんどん女性の活躍が目立っていくでしょうね。

## 人材への先行投資を柱に 拡大への体制を整える

—— 最後に、中長期的な今後の展望を教えてください。

**植村** 繰り返しになりますが、とにかく今年1年は人に投資して体制を盤石にする年とし、来年からは記帳代行で母数を拡大するべく動きま

す。そして、記帳代行で拡大したお客様のさまざまなビジネスチャンスをつかみ、3年後くらいには目標とした売上高を達成していきたいと思っています。そういった動きをするためには、他の分野の専門家とチームを組んで動くことが必要

になります。大手事務所でもそういった取り組みができる時代だと感じています。

当事務所のお客様には、私と同年代の経営者が多くいらっしゃいます。仲間というか、特別な思い入れをお互い感じております。そのような世代のお客様とともに、次の世代につながるものを残していきたいですね。

それともうひとつ、もう少し先の話になるのですが、私の生まれ育った地元の山陰地方に恩返しをしたいという思いがあります。出張で度々行く機会があるのですが、そのたびに経済基盤の脆弱性を感じます。このままでは次の世代の子供たちが戻る場所がなくなってしまう。微力ながらも、経営者やこれから起業する人たちを育成していく環境をつくっていかれると思っております。そういう活動を行えるだけの体力をつくるためにも、まずこの3年、5年頑張っていきたいですね。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。植村悦也会計事務所のさらなる発展を祈念しています。