

村田健二税理士事務所  
代表・税理士

村田 健二 先生

## 創業支援に特化し、福山エリアで高いシェアを獲得！ 地域ナンバーワンを目指して邁進する 村田健二税理士事務所の 成長戦略

広島県・福山市 村田健二税理士事務所

創業支援と聞くと、「顧問料が安い」とか「経営が不安定なため、取りっぱぐれることも珍しくない」といったマイナスのイメージを抱く方も少なくないだろう。

だが、そんな創業支援に特化して成長を続けている事務所がある。

広島県福山市に本拠を構える村田健二税理士事務所だ。

代表の村田健二氏は、税理士登録をした直後に大病を患った苦労人だが、

それを感じさせない、エネルギーに溢れるベンチャー経営者の良きアドバイザー的存在だ。

同事務所の戦略や今後のビジョンについて話を聞いた。

### 働きやすい環境作りが経営者の使命 スタッフの笑顔がお客様を成長に導く

——今日は、村田先生のお取り組みについて詳しくお話を伺わせていただきます。宜しくお願い致します。早速ですが、御所の経営理念について教えてください。

経営理念は「Enjoy a Happy Life。私たちは、全スタッフの物心両面での幸せを追求すると同時に、顧問先のお客様の成長発展に貢献することを目指します」です。京セラの稲盛和夫先生のお言葉などを参考に作らせていただきました。スタッフが楽しく、前向きに仕事ができる環境でなければ、お客様に対して良いサービスなどできるはずがありません。ですから、「スタッフが働きやすい環境作り」を理念の中でも真っ先に掲げています。また、この理念に加え、弊所には「仲間と笑顔を分かち合おう」「お客様の成長発展に貢献しよう」という行動指針があります。スタッフ全員が仲間という意識を持ち、お互いに笑いの絶えない職場を作り上げる。さらに、その笑顔をお客様に届け、それによってお客様の成長・発展に貢献していきたい。そのような想いが込められています。

——そうした素晴らしい理念もあり、事務所はどんどん成長されています。2013年の開業から5年経った現在、スタッフが7名という体制だそうですね。着実に伸びて

いる要因をどう見えていますか？

創業支援にターゲットを絞ったことが最大の成功要因だと思います。ランチェスター経営で言うところの弱者の戦略です。最初からターゲットを絞り込むのはかなり勇気が要りましたが、「どうせゼロなんだから、思い切ってやってみよう」と。結果的には、このようなチャレンジをしたことが、現在の事務所の姿に繋がっています。

——5年前に経営者になる道を選ばれた訳ですが、そうなことは早い段階で考えていたのですか？

実を言うと、経営者になることは中学～高校時代から考えていました。と言うよりも、サラリーマンにならなかつたですね。

——それはなぜですか？

私の父は事業を行っていたのですが、ある時それに失敗し、生計を立てるために泣く泣くサラリーマンに転向、そのまま定年まで働き抜きました。とても尊敬していますが、一方でサラリーマン時代の父は、とても自分の好きな仕事をしているようには見えませんでした。そうした父の背中を見て、「自分は好きなことを仕事にしたいな」と強く思ったのです。

### 腰椎隅角解離で大手術、リハビリ生活を経験 「悔いのない人生を」と独立開業を決意

——なるほど。そんな中で税理士という職業を選ばれたのはなぜでしょうか。

いざ社会人になり独立を考え始めたのですが、そもそもアイデアがあった訳でもなく、しかもその当時は、バブルがはじけて景気も悪かったため、「何をして独立しようか」と本当に悩みました。悩んだ結果たどり着いたのが資格だったのです。当時の分厚い資格本を流し見していたら、「税理士の独立割合は8割」と書いてあり、短絡的に「これしかないな」と。さらに税理士についてよく調べていくと、数字を分析するような仕事である



ことが書かれており、数字が好きだった自分には「向きそうだな」ということで、すぐに簿記の勉強を始めました。そうして税理士資格を取得したのが今から6年前です。そこまでは本当に順調でした。

——「そこまでは本当に順調でした」ということは、その後何か問題が？

税理士になって半年後、いきなり意識を失って倒れ、救急車で運ばれました。目を覚ますと広島市民病院のベッドの上で、トイレに行こうと思っても全く歩くことができないではないですか。あまりに突然のことで訳が分かりませんでした。どうやら「腰椎隅角解離」という病気で、そのまま3ヶ月ほど入院することに。それでも全く治る様子はなく、結局のところ広島の有名な整形外科の病院に転院し、8時間にわたる大手術をしてようやく歩けるまで回復しました。こんな経験をしたものだから、それまで普通に暮らしていたことがどんなに幸せだったのかということが身に染みて分かり、その後の人生について



でも色々考える機会になりましたね。「人生は1度きりなので、悔いのない人生を歩んでいきたい」ということで、退院を機に税理士法人を辞めて独立しました。それが今から5年前のことです。

——かなり大変なご経験があつて独立されたのですね。それでは、大きなご病気を克服された経営者として、最も大切にされていることを教えてください。

中小企業においては、職場の雰囲気や労働環境に経営者が与える影響は絶大です。したがって、経営者たる私が「楽しく働ける職場にしたい」という意識を強く持たなければ、絶対にそのようなものは実現できません。仕事というのは、極端に言えば人生の半分を占めるもの。そう考えると、仕事が楽しくなかったり、渋々とやるようでは悲しすぎます。ということで、経営理念とほぼ同じですが、スタッフが笑顔で楽しく、積極的に仕事に打ち込める環境を作ることが、私の使命なのだと思います。

## 創業支援に特化し、福山エリアで大きなシェアを獲得 高いCSを獲得し、既存顧客からの紹介件数が増加

——ありがとうございます。会計事務所というのは労働集約型のビジネスモデルですから、どうしても労働環境が悪くなりがちです。そうすると人も辞めていきますし、良いことは一つありません。ですから、「職場環境に対して最大限のケアを」という先生のお考えはとても素晴らしいですね。さて、ここからは、事務所の状況ということで、強みでもある創業支援についてお話を伺います。集客はどのように行っているのでしょうか。

主力はホームページですが、最近では既存のお客様からご紹介いただくケースが増えています。新規のお客様のう

ち5～6割がホームページ経由、3～4割がお客様からのご紹介、残りの1割以下が提携士業からのご紹介といった具合です。おかげさまで、創業支援に関しては、福山エリアでは大きなシェアを取れている手応えがあります。普通に会計事務所として経営しても大手税理士法人には勝てませんから、創業支援に特化したことは本当に正解でした。

——それだけ、サービスに満足されているお客様が多いということですね。

そうだとすれば、とても嬉しく思います。

——創業されるお客様の業種に偏りなどはありますか？

福山エリアも2020年に向けて建設業が盛り上がっていますから、建設関係のお客様が多いですね。それから、建設とは真逆ですがネット系ビジネスのお客様も増えてきています。特に、いわゆるネットショップを開業された方が増えている印象です。

——創業支援というと「顧問料が安い」とか、「決算料を払ってもらえないまま、他の事務所に移ってしまった」といった話も耳にします。創業支援をサービス展開していない事務所も多いですが、これについてはどのようにお考えですか？

実際のところ、稀にはありますが、顧問料や決算料を支払ってもらえないお客様がいたことは事実です。ただし、「顧問料が安い」ということはありません。確かにスタートアップ時は安く設定していますが、お客様の成長に伴って顧問料が上がる料金体系ですから、私たちがしっかりと成長をサポートすることができれば、いただくフィーも上がるのです。そういう意味では、ウィンウィンの良い関係が築けているという風に考えています。

——組織が拡大すると、必ず「業務効率」が大きな経営課題になります。一方で、顧客満足を考えると、訪問回数をむやみに減らすことも得策ではありません。そのような経営課題に対し、御所ではどのように取り組まれていますか？

お客様対応にLINEやSkypeを活用しています。顧問契約を締結する際に私のLINEをお教えし、「土日関係なく、何かあればいつでもご相談ください」とお声がけしています。これにより、ちょっとした疑問であれば、

わざわざ訪問することなく疑問を解決して差し上げることが出来ます。夜間にLINEが来ることもあります。基本的には“即レス”です。大変な部分もありますが、既存顧問先のフォローだけでなく、潜在見込客に対するアプローチにも使えそうで、色々活用方法を考えているところです。うまくいけば、セミナー集客などにも使えるのではないのでしょうか。

——所内でも様々なITツールを活用されているのですか？

ええ、例えばGoogleシートで各種ファイルを共有していますし、チャットワークも活用しています。仕事をスピーディーに進めるためには、やはりITの力を借りるのがとても効果的ですから、使えるツールがあれば、どんなものでも取り入れていきたいと考えています。

——そのほか、サービスの品質を高める取り組みを教えてください。

失敗事例は、毎月の定例会議で共有しています。発生した原因を分析し、二度と発生しないために、何をどう変えれば良いのか。そうやって議論することで、1つのミスを経験に変え、より品質を高めています。1度ミスが起きたということは、その業務はミスが発生しやすい業務であるか、またはミスが発生しやすいオペレーションであるということです。また、誰かがミスをしたということは、他の人も同じミスをしやすいということ。ヒューマンエラーをゼロにすることは困難かもしれませんが、ミスの中身と改善策を周知・徹底することにより、限りなくゼロに近づけることはできます。私たち会計事務所の仕事にミスは許されません。常にそのような意識を持ちながら、業務を改善し続けること。これも経営における一大テーマとして重要視しています。

## 事務所概要



### 村田健二税理士事務所

広島県福山市沖野上町5丁目29番27号 大黒ビル2F  
TEL : 084-959-3605 FAX : 084-959-3606

● ホームページ

<http://fukuyama-zeirishi.com/index.html>



企業経営に精通した会計事務所と共同開発された会計システム

# BizUP 発展会計



「クラウド発展会計」は、**企業経営に精通した会計事務所と共同開発した会計システム**です。決算・税務申告書類の作成はもちろんのこと、そのノウハウにもとづき企業の経営管理に必要な機能を多数装備した、企業経営に特化したクラウド会計システムです。

## クラウド発展会計[8つの特徴]

- 1 ▶ 初期導入費用・システム更新料は一切かからず  
月額利用料のみの低コスト
- 2 ▶ 企業経営に精通した会計事務所と共同開発
- 3 ▶ 企業会計のために最適化された  
クラウド会計システム
- 4 ▶ 会計知識が無い経理担当者でも  
正確・迅速に処理できる伝票入力機能
- 5 ▶ 複数拠点・部署で入力されたデータを  
本部で一括管理が可能
- 6 ▶ 自社の経営管理をサポートする  
豊富な管理会計資料を自動作成
- 7 ▶ 適切な決算対策と決算書作成が可能
- 8 ▶ 経営診断・経営計画策定が自社で行える  
システムを装備

大手企業で営業マンとして活躍したのち、税理士を目指し一念発起、広島市内の税理士法人に転職。在職中の平成23年12月に税理士試験官報合格。翌年6月に税理士登録。平成25年6月同税理士法人退職に伴い、地元福山市へUターン。同年7月に村田健二税理士事務所を開業。

—現在は7名という体制ですが、今後の組織運営についてはどのようにお考えですか？

現在の人数ならば、私が直接指導をすることができます。しかし、これ以上スタッフが増えれば、そうはいきません。したがって、私の下に組織のコアとなる人材を育てなければなりません。今のところ、弊所はパートさ

んの割合が高いので、当面はパートリーダーさんを育成していくこととなりますが、いずれは正社員、有資格者の採用も考えなければいけないでしょう。しっかりとしたピラミッド型の組織構築に向けて、色々と構想を練っている段階です。

## 福山ナンバーワンの税理士目指し、「現状に満足せず、向上心を持って活動したい」

—最後になりますが、これからの展望、ビジョンをお聞かせください。

実は、福山市内の新涯という場所に新社屋を建設中です。来年の3月ごろに完成を予定しており、現在の4倍ほどスペースがあるので、スタッフが20人以上入れるようになります。将来の人員増を踏まえた、まさに先行投資ですね。社屋を建てることで人的なキャパシティが広がるだけでなく、対外的な信頼度もアップしますし、広告塔としての役割も期待しています。これまで以上に新規のお客様を呼び込みやすくなるのではないのでしょうか。

—確かに、自社の社屋があると、信頼感はグッと高まる感じがしますね。

お客様の事業が軌道に乗ると、自社屋に関して相談さ

れるケースもあるのです。そのような相談にきちんと対応するためには、私たちがそれを経験している必要があるのではないでしょうか。そういう意味では、「私たち自身が、お客様の先頭に立って成長していく」という姿勢の表れでもあるのです。

—自分たちが成長している過程をお客様に見せることで、お客様にも「頑張ろう」と思ってもらいたい。そのような村田先生のお気持ちが伝わってきます。

以前、あるお客様が「10年後に福山で1番の税理士になってください。福山で1番の税理士の側にいたいです」と言ってくださいました。その時、お客様が自慢できるような税理士になりたいと思ったのです。お客様の期待に応えるためにも、決して現状に満足せず、もっともっと向上心を持って邁進していきたいと思っています。