

新春特別対談

今年の会計事務所業界を占う

辻・本郷 税理士法人 理事長 代表社員 本郷 孔洋氏

顧客あつての謙虚さとサービス提供が永続のカギ

2014年の幕開け。税理士業界を取り巻く環境が激変し、経理業務のIT化に伴って、会計事務所に対するニーズも大きく様変わりしてきました。顧問料の引き下げや価格競争はその一つの表れですが、それ以外にも変化を余儀なくされることが増えそうです。そこで、新春特別対談として、顧客志向で事業を発展させている国内最大級の大手税理士法人とクラウドで快進撃を続ける会計システムメーカーの両代表者に、「これからの会計事務所」について自由に語って頂きました。

井上◆ いきなりですが、会計事務所は十年前と大きく様変わりしてしまいました。これからどんどん変わっていくと思いますが、今後どうなっていくとお考えでしょうか。

本郷◆ そうですね。ますます一般企業と同じになっていくのではないのでしょうか。会計事務所だからどうかこうとか、そういうことでなく。普通の企業は広告宣伝はもちろん、人を育成したり、M&Aや他店舗展開していきますよね。会計事務所も同じになると思います。私は約10年のスパンで業界に大きな流れが起きると予測してきました。キーワードは「税理士法人」と「インターネット」。税理士法人の流れはうちが加速させたんじゃないかと思いますが、監査法人のような再編が急激に進むかと思いきや、意外とそのスピードは遅かった。しかし

確実なのは世代交代が進んでいること。最近では若手の税理士も会計事務所のM&Aに興味を示す傾向があるという話ですが、これも事務所の成長戦略のひとつの選択肢になってきたのは否めません。

井上◆ 確かに会計事務所も今までのように、のんびりした事務所経営では難しいでしょうか。昔のように公認会計士になりさえすれば監査法人に入れてもらえる、税理士になれば喰えるといった事はもう難しい時代です。弊社のフリーウェイ経理のコンセプト「顧問先が増える会計ソフト」というのが先生方に支持され、爆発的にユーザーが増えているのもその辺の事情もあるようです。マクロ的に見ても全国的に顧問先数が減ってきていますし、顧問料の引き下げも起こっています。最近では事務所間の競争が激しくなり、自計化のための経理ソフトも事務所で買って、顧問先にさしあげているようです。顧問先がほとんど無い試験組の先生は、税理士になり事務所を開業したものの、全然顧問先が集まらず、結局また元の会計事務所へ戻るといった現象も起きています。

本郷◆ 開業する税理士だけでなく既存の会計事務所も大変だと思いますよ。うちも第二の創業として事業拡張と社内整備を急ピッチで進めています。業界内でも格安顧問料を掲げるケースが目立ってきましたが、ユニクロやニトリ、しまむらのような企業戦略をしっかりと打ち出せる会計事務所が現れてくれば、相当に脅威です。しかし、単純に格安顧問料だけで顧問先を獲得する戦略については、しっかりとした仕組みやシステムがないと、単なる消耗戦に終わるだけですからね。

辻・本郷 税理士法人 理事長 代表社員

本郷 孔洋氏

1945年生まれ。早稲田大学第一政経学部卒業、同大学院商学研究科修士課程修了。72年昭和監査法人(現、新日本監査法人)入所、77年本郷公認会計士事務所開設。2002年辻・本郷 税理士法人(東京・新宿区)理事長就任、東京理科大学(05年)および東京大学(08年)の講師を務める。税理士という枠にとらわれず、日々新たな情報やアイデアを経営やビジネスに活かしている。主な著書に「他人より10倍稼げる税理士になる方法」(すばる舎リンテージ)、「経営ノート シリーズ」(部下に贈る99の言葉)(東峰書房)など多数。



クラウド活用も話題に(左・本郷氏、右・井上氏)

井上◆ そうですか。本郷先生のところのように大手の会計事務所なら今までの延長線でも行ける気がします。

本郷◆ いえいえ、そんなことはありませんよ。慢心したら終わりです。お宅のシステム[®]を経理宅配便事業で利用しているのもお客さんをどんどん獲得していきたくからです。辻・本郷 税理士法人を身内でもある税理士の先生は知っているかもしれませんが、企業の社長たちで知っている人は少ないでしょう。だから今後はどんどん露出を多くして皆さんの企業を顧問先にしていきたくと思っています。

※フリーウェイ経理

井上◆ 大手の会計事務所も競争にさらされているんですね。失礼いたしました。私はメーカーという立場でユーザー会計事務所の顧問先獲得をお手伝いしていきたくと思っています。今、コンピュータ業界はクラウド一辺倒になってきています。クラウドというのは会計事務所にとって作業面はもちろん広告面でも大変有利なんです。

本郷◆ クラウドというのは顧問先とデータの共有化が図れるということではないのですか。

井上◆ はいそうです。今、フリーウェイシリーズの無料版だけで16,000社のユーザーがいます。また毎月700社ユーザーが増え続けています。クラウドですとそこにユーザーの会計事務所広告を行う事ができます。この方法でユーザー会計事務所の顧問先をどんどん獲得していこうと思っています。これが先ほどの「顧問先が増える会計ソフト」の秘密

です。

本郷◆ なるほどクラウドにはそういう使い方もあるんですね。うちみたいに税理士法人の拠点(支部)が多いとクラウドで顧問先を一括管理できるのはすごく便利なんです。今、全国29拠点あります。それが別々の会計ソフトを使い、決算や税務申告もバラバラというのはなるべくなくしていきたい。標準化とかどこでも同じサービス、統一したしくみで拠点を管理していきたいと思っています。

井上◆ 大きい事務所にも悩みはあるのですか。今年は大分、今まで以上に事務所間の競争が激化していくと思います。インターネット広告に毎月100万円投資している事務所もありますし、昨年からコンサル会社による職員への営業教育セミナーも多くなってきました。テレアポサービスを利用する事務所も今ではもう普通です。今までどりの事務所経営を行い、広告や営業に投資しない事務所は、本年を境にして徐々に衰退していくような気がします。また最終的には大規模化はもとより、規模によるスケールメリットを活かせる事務所が繁栄するのではないのでしょうか。ところで本郷先生も全国に拠点を設けていきたいというお話でしたが。

本郷◆ まあお金もかかるんであまりやりたくないんですけどね(笑)。顧問先が全国各地に支店や工場を持っている場合も多いんです。本社だけ面倒見れば問題ないというのなら良いのですが、それはなかなか難しい。結局、現地に向かなければならないという事もあります。全国に拠点があれば、東京はココ、札幌はアソコという感じで分業できると思うのです。相続も同じです。親族が全国に散らばっている場合ひとりの担当者が全国に向かい行って遺産分割の話をしにいこうというのは非効率です。移動時間というものが一番無駄な時間です。

井上◆ なるほど全国に拠点を設けるというのはそういう事もあるんですね。私のようにコンピュータをいじっている人間にとっては、今はクラウドの時代だから何でもネットでという考えがありますが、そういうことでは無いんですね。

本郷◆ そうです。ITがいくら進んでも、人と人との関係とか、面と向かって真摯に話を聞く、適切なアドバイスをする。こういう事はやはり膝を突き合わせなければなかなか難しいのです。そういう中から信頼関係が芽生えてくるんです。ITだと必要なことだけ話したり、聞いたりして、はい、さよならです。こういう付き合いからは新しい関係は生まれてこないと思います。ですから、大手の会計事務所といってもスーパーと同じく局地戦という意識を持っていないと上手くいきません。エリアには地場の有力な税理士法人が複数存在しています。その土地で戦っていくためには、戦略が必要です。辻・本郷というブランド力を頭から振りかざしても、きつと成功はしないでしょう。ところで井上さんは今後、どうしていくつもりなの。

井上◆ はい、まずクラウドの先駆者であるTKCの会計事務所ユーザー数を超えることですね。企業や若手の税理士にとってクラウドは当たり前ですが、お年を召した先生はなかなかクラウド化に慎重です。ネットに接続していないという先生すらいらっしゃると思います。ウイルスの事を考えると自動アップデータされないパソコンはむしろ非常に危険なんですね。またクラウドはデータ流出が心配とかハッカーに狙われるという先生もいますが、TKCでも今までそういうトラブルはありませんし、電子申告はそもそもクラウドですからもっと安心してもらいたいのですが。企業ユーザーは順調に増えているので今後は会計事務所への啓蒙が必要かなと思っています。ところで本郷先生の今年の抱負はなんですか。

本郷◆ 先ほど言ったように今は第二の創業だと思っています。全国に拠点を作り社内もシステムチックにして合理化を行い、名実ともに国内で最高の会計事務所にしていきたくと思っています。また顧問先のIT化のお手伝いもできるように、事務所のIT部門を独立させ新会社を作りました。ITは好業績を残すためには不可欠だと思います。

井上◆ 確かに顧問先サービスのひとつとしてIT

(株)フリーウェイジャパン 代表取締役

井上 達也氏

1961年生まれ。法政大学経営学部卒業後、大手会計事務所オフコンメーカー(JDL)を経て、1991年に会計事務所向けのシステム開発会社(株)セイショウ(現:株式会社フリーウェイジャパン)を設立(東京・新宿区)。2011年に、中小企業のITコストをゼロにする「フリーウェイプロジェクト」を打ち出し、企業や個人向けに基幹系システムの提供開始。15000件を超えるユーザーを集め、会計事務所の顧問先のIT化にも貢献している。主な著書に「新しい税理士事務所のつくり方」「伸びる税理士事務所をつくり方」(いずれも明日香出版社)がある。

というのは面白いと思います。お客さんの経理や販売業務、内部管理を知り尽くしている会計事務所ならではのサービスだと思います。IT企業は不思議なほど社内業務について知りませんし、そもそも一般常識がありません(笑)。

本郷◆ アメリカでは20年前前から、会計業務だけではやっていけない状況が続いています。税務会計以外で、どこに付加価値を付けるかが重要になってきています。日本は、まだ制度に守られているような所があつて、廃業はともかく本業で潰れたという話はあまり聞きません。この業界、50年前からデフレが続いているようなもので、会計ソフトの活用といったイノベーションで補って続いてきた業界と言えるのではないのでしょうか。しかし、民間の一般企業では、もはや本業だけに固執しているのは、会社が成り立たないという状況が始まっているのは事実です。例えば、自動車会社が自動車だけを作って売るといった経営は転換を余儀なくされていて、なりふり構わぬ多角化が求められています。会計事務所業界も、いずれは税務会計だけではやっていけない時代が来ると思われます。税理士制度が大きく変わる時期でもあり、大きな変化が出てくると予測されます。

井上◆ 大きな変化に対応できないと、大手事務所だから安泰ということではないということですね。

本郷◆ そうです。世の中は、一寸先は闇、一秒前は過去、と言う喩えがあります。あのパナソニックやソニーでさえ、将来は分かりません。そんななかで会計事務所が永続していくためには、方法論は別にして、やはり、顧客あつての会計事務所という謙虚さ、顧客に対して不断のサービスを提供するという意志などが最も大切なのではないかと考えています。

