

広島県でナンバーワンの事務所を目指す!

中小企業を活性化し、地元で喜ばれる事務所へ成長する

開業から8ヵ月で 新規契約30件 配った名刺の数は700枚

「開業からわずか8ヵ月で30件というハイペースで顧客を増やしていますが、どのような営業・マーケティングを行っていらっしゃるのですか？」

山根陽介氏(以下山根) 事務所運営は最初が肝心なので、思いつく限りのことを実行しました。最初の3ヵ月は、いろんな会合に出席して名刺を配ったり、他士業や保険会社、金融機関の方々とのコネクションを作ったりもしましたし、Webマーケティングにはもちろん力を入れました。この前数えてみたら、8ヵ月で700枚の名刺を配っていました。あとはセミナーも数多く開催しました。

「どのようなセミナーを開かれたのですか？」

山根 最近では「明日から使える! 決算書の読み方セミナー」と銘打って行い、70名以上の方々にご参加いただきました。経営者の方々に役立つ内容をお届けしています。セミナーを開くことで知名度が上がりますし、たくさんセミナーをやっていくと「セミナー講師をしている若くて活きのいい税理士がいる」と話題が広がっ

今年1月に開業し9月には30件の新規顧客を獲得するなど、急成長を遂げている会計事務所がある。

広島県広島市を拠点に活動する山根総合会計事務所に、その成長の秘密を聞いた。

ていくんです。すぐには契約に結びつかなくても、名前を覚えていただくだけで価値があるなと思います。また、金融機関や保険会社の方々がフラリと来てくださって、コネクションができるのも大きいですね。

「そうやって広がっていく人脈からお客様につながっていく。」

山根 保険会社の営業マンは税理士と親交を深めたいと思っています。セミナーや交流会をきっかけに、私の考えに賛同してくれる人たちとのつながりができていく。一緒にジョイントできる方々と知り合うのにも、セミナーは効果的だと思います。

Facebookを中心に セミナー集客 Webとアナログは連動している

「セミナーの集客はどのように行っているのですか？」

山根 ほとんどFacebookで集客しています。企画が固まった段階でFacebookに公開すると、20~30人ほどの応募がありますので重宝しています。

「すごいですね。」

山根 事務所のホームページやFacebookは、皆さんに私どもの事務所を覚えてもらうためのツールとして活用しています。特に、私が活動している広島では、Webマーケティングに本気になって取り組んでいらっしゃる事務所があまり多くありません。差別化を図るためにも、力を入れています。

「Web経由のお客様は、やはり若い経営者の方が多いのですか？」

山根 そうとも限らないのが面白いところ。「広島 新しい税理

士」という検索キーワードでホームページを見て、お問い合わせをくださった60代の経営者の方もいらっしゃいます。人と出会い、セミナーを行い、会合に出たりして動き回ることによって名前が知られてくると、連動してホームページのアクセス数も上がる。アナログの活動とWebマーケティングは単独で存在するのではなく、互いが有機的に結びついて初めて効果が出るんだなと実感しています。

資金調達と税務調査は 税理士にとっての キラークンテンツ

「アナログでの営業活動はどのように展開されていますか？」

山根 紹介してもらいやすい状況を作るよう心がけています。できるだけ気軽に「話だけでも聞いてみたらどうですか?」とお声がけをいただけるようにです。いかにも士業です、税理士です、という雰囲気にならないよう気をつけています。

「面談の際にはどのようなことを心がけていらっしゃるのですか？」

山根 お客様との会話の際には銀行と税務署の話の散りばめるようにしています。資金調達と税務調査というのは、税理士にとってのキラークンテンツです。これらについて、経営者の方々は心配しているし興味を持っていらっしゃいます。また、お客様は税金のことばかりを考えているわけではありません。最大の感心事は「売上向上」です。そのお手伝いをする、一緒に頑張ろうという姿勢をいかに伝え

るかに注力しています。

「クロージングの際にはいかがでしょうか。」

山根 無理やりクロージングしないように気をつけています。無理に営業しようとしても、お客様の心には響きません。お客様には、全力で協力しますという姿勢をお伝えします。その際に、他の会計事務所を回ってくるようにお伝えすることもあります。

「なぜですか？」

山根 弊所がご提示させていただいたサービスを、ほかの会計事務所様で提供できるのか、お客様に実感していただくためです。税理士に対する不満は主に3つです。「来ない」「説明しない」「相談しづらい」。これは弊所ではありえません。警戒しているときには押さず、お客様が納得されたときにクロージングするようにしています。

「顧問料はいくらくらいをご提示しているのですか？」

山根 新設法人の場合は年間40万円をベースにご提供しています。この金額をお客様から高いと言われたことはありません。以前、月額2万円、3万円の事務所と相見積もりになったのですが、4万円を提示した弊所とご契約いただきました。そのお客様が求めていたサービスをよく聞くと「月に2回の訪問」でした。何が求められているのかを聞き出し、把握し、提供することで価格競争から一歩引いた事務所経営ができるのではないかと考えています。

「今後の展開について教えてください。」

山根 まだまだ駆け出しですが、広島県で一番の会計事務所になりたいと思っています。具体的には3年間で150件の顧問先、2020年には東京に支店を出したいと思っています。広島を活性化し、地域で喜ばれる事務所になっていきたいですね。

事務所紹介

会計事務所経営研究会会員。大学卒業後、都内の大手税理士法人に入所。実務経験を積んだのち、中小企業のコンサルティング業務を学ぶ。その後、「広島県の中小企業を元気にしたい」との思いを胸に、生まれ育った広島へ帰郷し2013年1月に開業。顧問税理士の立場からお客様である中小企業の業績を向上させるコンサルティングを行う税理士として定評がある。セミナー活動や業界紙への執筆なども多数。

インタビュー音声WEBにて公開!



会計事務所経営

検索

<http://www.z-biznavi.com/>



山根総合会計事務所
(広島県広島市)
代表 税理士
山根陽介氏