

若手所長の
開業日記

第1回

「広島の中小企業を元気にしたい！」の一心で
Uターン開業を決意した33歳の決断



山根陽介氏 プロフィール
1980年生まれ(33歳) 広島県出身
山根総合会計事務所代表税理士
早稲田大学卒業
辻・本郷税理士法人 入所
高野総合会計事務所 入所
2013年1月、生まれ育った広島で独立開業
県内では数少ない公的機関の事業再生プロジェクトの
外部アドバイザーの経験を活かして活動中

山根総合会計事務所(広島県広島市)
2013年1月開業。初年度8 ヶ月で30件の顧問先を獲得

経営者が集まる場で
700枚の名刺を配る

「おかげさまで1月に開業してから9月までに30件ほどのお客様とお付き合いさせていただいています」と語るのは、山根総合会計事務所代表税理士の山根陽介氏だ。

山根氏は大学卒業後、大手税理士法人勤務を経て故郷の広島へ帰り、今年の1月に独立した。とにかく生まれ育った広島の中小企業を元気にしたい、という一心だったという。

「まずは動くことが重要ですね。お客様との接点を増やすために、とにかくいろいろなことをやっています」と語る山根氏はアグレッシブに活動した。

経営者や起業家が集まる場に向き名刺を配る、We bマーケティ

ングも積極的に行う、保険会社の営業マンなどとの縁も広げていく、その結果、独立から9月までの間で700枚もの名刺を配ったという。

人のいるところに
出かけ続け、紹介増

「考えつく限りのありとあらゆる手段を使いました(笑)。最初の3 ヶ月はひたすら人のいるところに出かけたり、知り合いの経済紙の記者にセミナーが決まるたびに連絡して掲載してもらったり。そのうち気が合う人と出会いがあり、そこからまた紹介されたりと、広がっていきました」(山根氏)

ホームページやFacebookなども積極的に活用し、活動の範囲を拡大している山根氏。その詳しい活動内容については次号お伝えする予定だ。

第38回 コチラ
税理士替えたい110番



M&Aや資金繰りの相談をしたら一方的に顧問契約を切られました！

機械設備販売 目白さん(仮名)の告白



私は官公庁向けに機械設備を販売している会社を経営しています。父が社長で私は専務として経理全般を担当。近いうちに父から会社を承継することになっています。

顧問税理士は父からの長年にわたる付き合い。事務所の担当職員さんが毎月来てくれて、パソコンを見ながらチェックしています。

試算表や決算書はしっかりつけてくれていて、特に不満はありません。これまで「会計事務所は税金の申告と会計をやってくれるところ」という認識でいました。ただ、毎月5万円という顧問料について

は、仕事の内容と比べると少々高いなと感じていました。

当社は設立してから70年以上経ちます。しかし、今後も生き残れる保証はありません。時代に合せて変化しなければいけないと感じています。

そこで現在、会社の存続のためにM&Aという選択肢を検討しています。また、資金繰りも気になるので、何かいい策はないか悩んでいます。

会計事務所というからには、お金回り全般を見てくれると思い、私は担当者に相談してみました。

すると、担当者は「うちは税務と会計しかしていません！」と即答。私もほかに相談できる人がいないので、あらためて頼んでみても「とにかくうちの業務ではありませんから」と取り付く島がありませんでした。それから数日後、会計事務所から「顧問契約を解除します」という手紙が届きました。

当社は顧問料を毎月遅れること

なく払ってきました。一方的に契約を切られる理由が思い当たりません。少し手間がかかる仕事をお願いしたことがいけないのでしょうか？ それだけで何も言わずに勝手に契約解除するなんて、あまりにもひどいと思いませんか？

お願いです。経営全般の相談に親身になって応えてくれる会計事務所を紹介してください！

Attention 

●事務所ではできない業務でも顧客の悩みに耳を傾け、解決への道筋をつけよう
●どんな理由であろうと、一方的に顧問契約を解除してはいけない

増客
増収

足報記

そくほうき

本紙取材先で入手した
“あの手この手”をご紹介します！

初回面談でホームページの内容を確認

ある会計事務所では、初回面談の際にホームページをプリントアウトした書類を使って内容を確認している。多くの場合、お客様は前もって事務所のホームページを見てくるからだ。

面談にて内容を補足説明することで、ホームページの内容に間違いや矛盾がないことを確認してもらい、事務所に対する理解を深めてもらうようにしている。そのため、お客様に読んで説明することを想定してホームページを制作したという。

「業種特化名刺」は
対象業種以外にも効果的

最近業種特化をアピールした名刺を配る税理士が増えている。美容院に特化した、ある税理士は業種特化名刺を美容院以外の業種の人にも配っているという。

理由は警戒されないため。交流会等で「税理士です」と名刺を配ると、相手には「営業されるのでは」と警戒される。しかし、他業種専門の税理士ならばその心配はない。むしろ、知り合いの美容師を紹介してもらえる可能性もあるのだ。

税理士業界ニュース
購読のご案内

本紙の定期購読をはじめ、We bビデオ、ビジネス書式集、会員割引サービスなどの充実の会員コンテンツを取り揃えた「会計事務所経営研究会」の会員の皆様にお届けしています。

■会計事務所経営研究会の入会
[入会金]52,000円(税込)▶0円 10/31まで
[月会費]3,150円(税込)

さらに **ビジネスストアBiscoで使える10,000円分のBiscoポイントが付いてくる**
※弊社ECサイト「Bisco」にてDVDやツール、教材、セミナーなどの購入にご利用いただけます

■購読についてのお問い合わせ
Tel.03-5420-2711(担当:船崎、河田)

会計事務所経営 検索 

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