

# 創業6年目で顧客数500件にまで成長した事務所が失敗から学んだスタッフの採用と教育の重要性

東京都多摩市

## 黒川税理士事務所

東京都多摩地区で今一番勢いのある黒川税理士事務所。所長の黒川先生は類まれなるリーダーシップで事務所を率い、創業6年目で顧客数500件にまで事務所を拡大したが、その勢いは衰えることなく、今後も組織を拡大していくことでしょう。

しかし、その華やかな成長の裏には、顧客数が200件増加した時のスタッフの退職など、数々の困難にぶつかり乗り越えて来ました。その苦い経験と困難な時期を支えてくれたスタッフから黒川先生は、経営者にとって何が必要なかを学んだそうです。今回は、その貴重な体験をお聞きます。

## 顧問先0件からのスタート

### 創業6年目で500件への急成長!!

私は、高校を卒業するまで北海道の函館市で育ち、大学進学とともに東京に上京してきました。大学は現役で入学することができたのですが、卒業するまで8年間かかってしまいました。

私が26歳の時に大学を卒業したのですが、税理士試験を在学中より受験しており、5回目の受験で受かることができました。

そして、会計事務所に務めた後、3年後に「黒川税理士事務所」を創業しました。

事務所を創業して今年で6年目に

なりますが、当時はスタッフもお客様も全くいない状態で、自宅兼事務所でのゼロからのスタートでした。

最初の1年間は必死の営業活動で顧問先を20件まで増やすことができましたが、2年目に入ったところで、私1人での活動に限界を感じ、思い切って事務所の移転を決意しました。

お客様が20件に増えたとはいえ、私にとっては清水の舞台から飛び降りるつもりで家賃7万円のアパートを借りて、事務所を移転しました。そ

して、同時にスタッフを2名採用しました。

事務所の損益の推移は、開業した平成20年から平成22年までの3年間は赤字が続き、顧客増加に伴いスタッフも6人採用するなど、なかなか利益が出ない時期が続きました。しかし、平成23年に、ようやく苦勞が実ったのか、成果が出始めてくるようになり、そのまま現在に至っています。

3年目にも事務所を移転しスタッフが増えたのですが、この時は本当に大変で、事務所の中がてんやわんやでした。毎月25~30社の商談があり、新規のお客様が月に20件ぐらいい増えている状況でした。月にお客様が20件増えると誰を担当にすれば良いのかと困ったものです。

昨年、私の事務所では新規拡大200社を達成しましたが、どのように達成したかといいますと、営業専属のスタッフを新規に配置しました。

平成23年までは私が商談まですべて行っていたのですが、昨年から営業専属スタッフと私で手分けをして拡大活動を行えるようになりました。

このことによって、拡大にかけられる活動量も増え、飛躍的に新規拡大を行うことができました。

営業専属の職員は23年末までに50社くらい担当を持っていたスタッフだったので、その50社を誰が担当すればよいのか非常に困りました。



悩みながらも、他のスタッフで担当を分配しました。

さらに、主力のスタッフが妊娠したため正社員からパートとなり、35件くらい担当していたのですが担当が0件になりました。そして、同じく35件くらい担当を持っていたスタッフがご主人の転勤で退職することになり、同時期に戦力が3人減ってしまいました。

その時点で50件、35件、35件の計120件が他のスタッフに担当を移行しなければならない事態に陥っていたのですが、その状況でも私は、

新規のお客様を増やし続けました。

平成25年の現状は、新規のご契約が5月に入ってもう7、8件ありますが、4月末時点で60件のご契約ありましたので、70件弱ぐらいの増加というところですよ。

事務所経営は実際に取り組んでみて分かったのですが、ノウハウを駆使して、マーケティング活動を行うことによっていくらでも事務所の拡大はできると体験して分かりました。

しかし、それを吸収するだけの器を準備することは、凄く難しいことだと思いました。



黒川税理士事務所のあるオフィスビル。多摩センター駅から徒歩すぐの好立地。

## 過去の失敗から学んだ 事務所スタッフ採用の重要性

新規顧客が増え続けている一方で、スタッフたちの負担はますます増えていきました。1日何時間働いたか覚えていないほど、事務所の繁忙ぶりはすさまじいものでした。

そんな状況でしたから、スタッフ教育も満足に行えないため、当時は3～4年程度の会計事務所での経験がある中途採用者ばかりを採用していました。



しかし、中途採用のスタッフの多くはうちのベンチャー企業のような文化に合わない人ばかりでした。

会計事務所にも色んなスタイルがあると思いますが、うちの場合はサービス業であると常にスタッフに言い聞かせてきました。

税務も大切だけど、サービス業としてお客様にちゃんと接するということを私は重視しています。なので、なかなか上手くいかないなあと、朝喫茶店に入って夜までずっと悩んでいた時期もありました。

私は社歴が長いスタッフと、どうしたら良いだろうと、何度も相談、話し合いを重ねました。そして私が下した決断は、うちの理念に合わないスタッフは辞めてもらおうというものでした。

私が新規のお客様を増やす理由は、早く事務所を大きくして色んなことに取り組みたいからです。事務所

を大きくすることで、色々な部門を作ることができ、お客様へ様々なサポートができるようになります。さらに、スタッフも色々な仕事を経験することができますし、大きな事務所になることでレベルの高い仕事が受注できるようになります。

私はスタッフ全員と面談して、「日本一になりたい」という夢を伝えました。その夢と一緒に叶えるために、私についてきてくれるかどうかを決めてほしいと伝えました。

面談の結果、当時 13 名いたスタッフのうち 6 名は「私も同じ考えで今頑張っています」、「そのために入社したのです」と賛同し事務所に残ってくれました。そして残りの他 7 名は、

「ちょっと自信がない」という答えが返ってきました。

そのうち 5 名は自ら辞表を提出し、2 名は事務所のカラーに合わないと思われ私が判断し、私から退職の勧告を行いました。

決して彼らに能力が無かったわけではありません。彼らの実力は他の事務所の方が活かしやすかったと思うので、当時も今も、お互いのために良かったとは思っています。

スタッフが減り、どう考えても 1 人あたりの担当件数が増えさらに業務が多忙になる状況にもかかわらず、残っていたスタッフたちは「歯を食いしばってやっていきましょう」と私に言ってくれました。あのときは、本当

に嬉しくて救われる思いでした。

そのような状況で今年の 4 月に、新卒を含む 4 名のスタッフが入社しました。タフで明るく前向きな人を採用したので、事務所内の雰囲気は非常に良くなっていると思っています。

うち流のやり方なのですが、入社してまだ数ヶ月のスタッフであっても、決算業務を担当してもらいます。もちろん、経験者が手厚くサポートしたうえで行ってもらいます。

スタッフの採用方法ですが、過去に大変な思いをしているので、工夫に工夫を重ねたやり方で行っています。うちの採用のステップはこのようになっています。

- ① 事務所説明会へ勧誘
- ② 事務所説明会
- ③ 書類選考
- ④ 一次面接
- ⑤ 二次面接

- ⑥ メール面接
- ⑦ インターン採用
- ⑧ 最終面接
- ⑨ 試用期間
- ⑩ 本採用

①、②は冬場や 8 月の学生の試験後で、人が集まりやすい時期に行っており、その他の時期は③の書類選考からスタートしています。

求人を行っている媒体は、いろいろな税理士さんからもヒアリングさせてもらったのですが、東京に関しては「人材ドラフト」が使い勝手が良いかと思います。その他は「アイデム」や「クリエイト」、日曜日のチラシ広告などを活用したり、地元紙に求人広告を掲載したりと、「リクナビネクス

ト」や「はたらいく」、その他多くの媒体を活用しています。

事務所説明会は事務所の中で行っています。席が 30 弱ぐらいあるので、それぐらいまでのキャパでしたら、こんな職場だというアピールにもなりますし、事務所内で開催しています。

説明会では、うちの事務所はとにかく忙しいということを正直に説明しています。

ただ忙しいと伝えるのではなく、目

標としているものが高いため、現状はこれだけ頑張らないといけないからみんなで頑張っているのだと説明しています。

事務所説明会で心がけていることは、うちの事務所の良い点だけではなく、良くない点も包み隠さず話すようにしています。

すべて話したあとに、こんな事務所ですが応募したいという方は履歴書を送って下さいと言うと、だいたい半分くらいは送ってきてくれます。



黒川税理士事務所のスタッフ家族とのイベント風景。  
写真の笑顔から、事務所の雰囲気の良さが伝わってくる。

書類選考に関しては、多くの媒体に求人広告を載せていることもあり、だいたい1日に3通くらい履歴書が届き、月に最低でも50通~100通くらいは届きます。

履歴書が届いたら、私やスタッフの名前を入れた表を作成し、スタッフ全員に表と一緒に回覧させます。そして最後に私のところに戻ってくるのですが、表に多くの○が付けられた応募者の面接を行っています。

1次面接はマネージャーが2人行い、2次面接は私が行います。

面接で注意している点は、1次面接は2人の面接官のうち1人は必ず女性が行うようにしています。

男性だけではなく女性の目を通さないとフィルタリングが出来ないため、必ず女性が面接に立ちあうようにしました。

1次面接では面接の他に、人格判定的と基礎能力判定が行える適性検査を行っています。

だいたい書類選考は10~15人に1人くらい通過し、1次面接でその1/3が通過しています。さらに2次面説で1/2ぐらいに絞られます。

⑥のメール面接とは2次面説を私が行い、この人がいいなと思った人

に対してメールを出しています。

「何か追加で質問はありませんか」、「私は採用させてもらいたいと思いますが、面接の際にお話したようにうちの事務所は現状こういう事務所ですがいかがですか?」といった内容のメールを送ります。

そうすると、半分ぐらいの応募者は辞退してきます。

1次、2次面接でいくらかは厳しいですよと伝えても、学生は採用されたい一心で「頑張れます」と言ってきます。しかし、メールでこちらから「頑張れますか?」と問いかけると、すぐに返信しなくていいのでじっくり考えて、やっぱり無理だと思ってしまう。

現在の事務所の状況を考えると、このメール面接も必要な工程かと思っています。

メール面接の後は⑦のインターン採用です。最初の5日間はインターンとしての採用となります。

インターンと名前は異なりますが、業務内容も雑務だけではなく通常の業務も行なってもらいます。

その5日間は、仕事の指導を行ったり、仕事の意義を伝えたり、ランチに行ったり、飲み会に行ったりして、

その人の深いところまで理解できるよう努めます。

そして5日間、近くでじっくりと応募者を観察し、それでも良いと思った人のみ最終面接を行います。「私たちは貴方を採用したいと思います」と伝え、応募者にも思ったことを自由に言ってもらっています。

最終面接は、双方の合意をとる場としています。

そして⑨の3ヶ月間の試用期間が終了すると、晴れて正社員として採用になります。メール面接やインターンで、現状の忙しさについて伝え、その人をよく理解して選んだはずなのですが、試用期間で終了するというスタッフも中にはいます。

今年も試用期間で終了になったスタッフが1人いたのですが、うちの事務所には合わないだけであって、他の会計事務所なら存分に活躍できる優秀なスタッフでした。

3ヶ月間一緒に仕事をすると、私も期待して入社してもらっているのが湧いてしまいますし、私以上に周りのスタッフたちが仲良くなっています。

そのような状況で、試用期間で終了してしまっても良いのかと言ってくるスタッフもいました。

しかし、ちゃんと何故、辞めてもらったかをちゃんと説明したらスタッフも納得してくれましたし、大多数のスタッフは、私が採用に関しては本気だということを理解してくれているので、私が本気であると再確認でき、安心してくれているようです。

## 理念の統一と方向性の明示で変化した スタッフの仕事に対する意欲と情熱

経営理念は一昨年、平成 23 年に初めて作ったのですが、経営理念を掲げることは改めて大事なことだと思っています。

平成 23 年の年初にスタッフから、「私たちは何を重視して仕事をして

いけば良いのですか」、「うちの事務所には経営理念はないのですか」と質問されたことが経営理念を作るきっかけとなりました。早速、経営理念の作成にとりかかり、平成 23 年9月に経営理念が完成しました。

### 【黒川税理士事務所 経営理念】

1. 私たちは、全従業員で精神的にも物質的にも感動満足できる職場環境をつくる
2. 私たちは、お客様に喜んでいただける最高の支援する
3. 私たちは、仕事を通じ世の中へ貢献する

1番は従業員満足、2番がお客様満足、3番が社会貢献。近江商人の三方よしのように落ち着いているのではないかと、私なりに満足しています。

敢えて1番に従業員満足を持っているのは、スタッフのことを最も重要に考えているということをアピールしています。

スタッフが明るく元気に仕事できていないと、お客様が満足するサービスを提供できません。暗い顔でお客様と接したら、お客様まで暗くなってしまう。

行動指針は8つ有り、スタッフたちにこんな風に仕事をして欲しいと思い作りました。

### 【黒川税理士事務所 行動指針】

1. 一人一人が意識を持って、日本一の専門家集団になる
2. 一人一人が意識を持って、仕事のスピードを重視する
3. 一人一人が意識を持って、お客様に対し親身に対応する
4. 一人一人が意識を持って、向上心を持ち、学び続ける
5. 一人一人が意識を持って、収益性と価値を考え職務に取り組む
6. 一人一人が意識を持って、周りに感動を与える
7. 一人一人が意識を持って、常に思考する
8. 一人一人が意識を持って、お客様の手本となるよう行動する

昨年、私は経営に対して相当本気になりました。うちは経営計画を作っているのですが、その中で組織図を載せています。

昨年の組織図は、私が入り、「顧問」の方がいて、その下に「営業部」「総務部」、そして「監査部」は2つのグループに別れていました。

組織図をスタッフに見せるのは非常に効果的で、「あ、来年はこういう部署ができるのか。そうしたらこの部署のリーダーは自分になるのかもしれない」とイメージしやすくなり、スタッフの目の輝きが変わってくるのでぜひやっていただきたいです。

経営計画書の作り方も色々工夫を凝らしています。

経営計画書の巻頭にカレンダーを載せているのですが、スタッフの誕生日や入社日、結婚記念日やスタッフの家族の誕生日を記載しています。

そして経営計画書にはスタッフ全員の顔写真と「個人の夢」や「家族の夢」、そして「会社での夢」を記載しています。

まずはスタッフ全員に経営計画書に興味を持ってもらうことが大事なので、あの人はどのような夢を持っているのだろうと気になり、読んでしまいたくなるようなものにしています。

経営計画に興味をもってもらい、スタッフの参画意識を高めるために色々工夫を行なっています。

その他に私が心がけていることは、組織のトップとして、絶対的な

軸をキッチリと持つということです。スタッフの意見を吸い上げても、それはやる・やらないと自分の定めた軸を基準に、ハッキリと言ってあげるべきだと思います。これも凄く大切だと思います。

毎朝9時半から、全体朝礼を行っています。まず挨拶練習を行い、その後に業務報告を行います。

そして、私もスタッフも楽しみにしているコーナーなのですが、「ハッピー&サンクス」というものを行っています。だいたい1人 15~30秒ぐらいを目安に、参加者全員が一言何か話しをします。

基本的にみんな面白いことを言うので笑いが絶えない時間です。スタッフ同士お互いのことがよく分かるようになるので、私は「ハッピー&サンクス」が大好きです。

そして、最後に所長からの話を、毎朝2分くらい話しています。

スタッフたちは、この私の話が一番大事だと言ってくれています。

トップの経営者が何を考えているか分からないと動きようがないですし、うちの事務所はどうしていきたい、何をすれば良いのかを毎朝聞かされるのは重要だと言ってくれています。

経営者の考えをスタッフ一人ひとりに伝え意思統一を図ることで、スタッフは自ら育っていくのだと感じました。

## 創業6年目で新規500件を獲得した 黒川会計事務所のDM戦略

うちの事務所は、新設法人が6割、残り4割が税理士乗り換えという割合で新規顧客を増やしています。新設法人は、税理士が決まっていない法人が多いので、営業先としては非常に有効です。

主力の営業ツールは、DM（ダイレクトメール）です。新設法人のリストを、月に約200件購入しています。事務所所在地の多摩市の新設法人で20社、近隣の府中市や立川市、町田市、八王子市などを合わせると、月に150~200社分ぐらいのリストになります。

200件のうち、毎月4~9件の間

い合わせがあります。問い合わせをいただいたら、会ってしまえば成約していただく自信があるので、積極的にお客様と直接お会いするようにしています。

なかには相見積を取られるお客様もいらっしゃいますが、営業力には自信があり、相見積を取られても9割以上は成約しています。うちの事務所は激安を売りにはしていないので、提供サービス等を見て頂いて選んで頂いています。

DMは3年前ぐらいから取り組んでいるのですが、失敗も沢山してきま

黒川税理士事務所ホームページ (<http://www.kurotax.jp/>)  
業務内容、料金をしっかりと明記している。スタッフの顔写真やプロフィールが掲載されているので、見た人に安心感と親近感を与えている。

した。DMを始めた当初は「3万円から」と書いて送っていました。またしばらくして、「1万5千円から」と書いたDMを送ったこともありましたが、「3万円から」と書いていたDMを使用していた時、全然と言っていいほど反応がありませんでした。

その時に契約を頂いたお客様に、「黒川さんのところの他にも1万5千円という安い事務所もあったんですよ。だから3万円はちょっと高いと思ったけど、1万5千円という事務所はちょっと危ないかなと思って、黒川さんのところに来ました」と言われたことがありました。

新設法人だと安い金額に魅力を感じると思っていましたが、逆に躊躇されるお客様もいるということが分かりました。

現在使用しているDMには「9,400円からの起業支援パック」とうたっているのですが、重要なのは9,400円「から」という部分ですね。そして何故お安くできるのか、その理由もしっかりと明記しています。お客さまからの信用を得るためには、きちんと理由を明記することが重要となります。

月額9,400円のプランも確かにあるのですが、その金額で契約されるお客様は年に1~2社程度です。他のお客様は、サービス内容等をご確認いただいた上で、一般的な料金でご契約いただけます。

その他にもさまざまな手法を試してみました。配布する地域やデザイン

の変更など、ありとあらゆることを試してみましたが、現在のDMの形に落ち着きました。

DMの形態ですが、官製ハガキではなくサイズの大きなハガキで出しています。表面に宛先を書き、裏に私たちが伝えたいことを書いているのですが、1枚だけだと書ききれないため、以前までは1社につき4回DMを発送していましたが、現在は1社につき3回DMを発送しています。

新設法人1社につき3パターンのDMを送っていて、200件のリストに対して3通なので、月に600通のDMを送っていることとなります。

DMの内容に関して色々工夫をしました。

1通目には「なぜ私が税理士をやっているか」という熱い思いを書いています。

2通目は「税理士の選び方」です。税理士の「紹介は要注意!」など書かれています。新設法人にとっての税理士の紹介は、メリット・デメリットがあるので、その点もDMに書かれています。

実際にあった話ですが、起業1年目にうちからDMが届いていたという経営者の方ですが、司法書士さんから税理士さんを紹介されてそ



黒川税理士事務所が運営する「記帳・経理代行」専門のホームページ (<http://www.tama-keiri.com/>)  
税務・会計業務以外で黒川税理士事務所が力を入れているのが、記帳・経理代行業務。あらゆるメディアを駆使して広報活動を行っている。

の方と顧問契約を結んだそうです。しかし、紹介された税理士さんと相性が悪かったらしく、2年目にうちの事務所に相談にいらっしました。そうしたお客様も結構多く、月に1社くらい相談にいらっします。

3通目は「創業融資を受けるには」といった内容で、ここでようやく税務の話に入っていきます。

DM の発送方法についてもこだわっています。業者から新設法人のリストが届いたその日の夕方には投函しています。理由は、都市部ではもっと多いのですが、多摩市周辺では1つの新設法人に対して20通くらい税理士さんからのDMが届きます。

競争が激しい状況だと言えます。そして新設法人の経営者の方も、DMがあとから20通も届くことなど

知らないでしょうから、最初に届いたDMは必ず目を通してくれるはずで。なので、一番最初にDMが届くように、発送の早さにはこだわっています。

発送方法ですが、コスト面から宅配会社のメール便を使いたいところですが、うちでは120円で郵送を使用しています。

郵送のメリットは早く届くということ

と、メール便よりも到達率が高いということです。

メール便の返送率は3割くらいあるのに比べ、郵送の返送率は1割強で収まっています。

新設法人は自宅兼事務所というところが多く、看板を出していないためメール便では配送できないことが多いようです。郵送は住所が同一であれば追求してくれるので、到達率が良くなります。

## 成約率9割以上を誇る黒川流商談テクニック

お客様から問い合わせのお電話を頂いたら、基本確認事項を必ず聞くようにしています。電話を頂いた際に、お客様のお名前は漢字もきちんと聞くようにしています。

商談で重要なことは、できる限り早く会うことです。お客様と直接会わないことには契約になりませんので、決算で忙しいなどと言われても、積極的にアポイントを取るようになっています。

ホームページからの問い合わせについても、問い合わせがあったらすぐに電話してアポイントを取るようになります。

商談の事前準備として、お客様の会社情報や業種をインターネットで検索し印刷しておきます。印刷するところがポイントです。印刷物を商談中に見たりすることにより、「うちの情報をちゃんと調べて読んでく

気持ちよく来所いただけるよう心がけています。中でも好評なのがウェルカムボードです。お客様の名前をただ書いているだけなのですが、お客様に喜ばれています。

そして、お客様との対応は必ず笑顔。商談ではお客様に9割がた話していただくよう心がけます。長い時間かかる商談は面倒だと思われがちですが、お客様によっては話好きの方もいらっしゃいますし、長時間話すことで相見積を考えているお客様が他の事務所に行くのが面倒になり契約できるケースもあるので、長くお話することは契約へとつながりやすいのです。

話を聞くポイントとしては、経営者の方が我々に何をしてもらいたいかを見抜くことが重要です。例えば、お客様から記帳代行の相談をされた際、帳簿のつけ方を説明している会計事務所もあるようですが、中には面倒だから経理業務を全部まかせたいと考えている経営者の方もい

れているのだな」という印象をお客様に与えられます。もし、お客様の著書があるようなら必ず目を通します。

商談は、原則お客様に事務所へ来ていただきます。ですので、できるだけ



ウェルカムボード(サンプル)。お客様の社名・担当者名を記載したウェルカムボードでお客様を出迎える。季節ごとに絵柄を変えるなど、細かい気配りがなされている。

らっしゃるので注意が必要です。

その他、商談の際に使用しているものとしては、お客様の声や提携先の事務所の声を載せた印刷物を作ったり、お客様によっては「担当者(予定)プロフィール」を渡して担当者がどういう人間か紹介し、お客様に安心していただきます。

その他、新設法人向けのさまざま

### 御社担当者(予定)プロフィール

御社担当は、この書類を1冊、貴社内でチェックし、必要に応じて各項目の担当者(予定)に渡す。その際、必ずこの書類を添付していただく。担当者本人がサインを捺印していただきます。必ず捺印し、貴社担当の住所(宛先)と〒番号(100番台)の郵便局まで郵送していただくことも可能です。

【この書類は担当者(予定)に渡す】

氏名: 〇〇 〇〇

- ・税理士事務所経験11年
- ・独立系企業で、建設50社以上の経験がある
- ・建設現場で監査士として活躍
- ・建築現場にも出張しての経験
- ・工事現場や工事現場監督など
- ・建設現場の監査士、法人税を扱っています
- ・常に最新の情報をお客様にご提供できるよう心がけています!

【貴社内チェック項目】 捺印は必ず貴社内にて、捺印確認を行います。

氏名: 〇〇 〇〇

- ・税理士事務所経験12年、経理経験20年
- ・一級と二級、二級と簿記の資格取得経験
- ・上場会社グループの経理経験
- ・中堅設計事務所
- ・その他、税理士事務所オーナー経験あり

【経理】 必要に応じて郵送させていただきます

氏名: 〇〇 〇〇

- ・税理士
- ・法人事業主から売上100万円以上まで経験
- ・税理士事務所経験

【営業】 お客様満足度調査項目にご要望等の質問をお受けし、業務の改善に努めます。

氏名: 〇〇 〇〇

- ・大手企業経理経験、税理士事務所経験
- ・経理士として20年以上の経験がある
- ・中小企業から大企業まで経験あり

担当社(予定)プロフィール(サンプル)。大口のお客様には担当者(予定)者のプロフィールをまとめた資料を作成している。必ず成約するという、黒川先生の本気度が感じられる。

なイベントも開催しています。新設法人の8割は若い経営者の方なので、非常にフットワークが軽く、多くの方が参加者してくれています。

例えば、ホテルの会議室を借りて「社長の会」というセミナーを3ヶ月に1回開催しています。内容は、第一部で営業コンサルタントの方に営業に関する講演を行ってもらい、第二部で私がお話ししてもらい、終演後、皆さんと近くのお店で懇親会を開いています。

毎回多くの方に集まって頂き、経営者同士で楽しく会話したり、場合によってはお仕事の付き合いが始まったりと、お客様には非常に好評を頂いています。

うちの事務所を見学に来てくださる方も結構多く、実際に見てもらいと分かるのですが、うちの事務所はスタッフ一同笑顔が溢れた非常に活気がある事務所だと思います。

今、会計業界は不況だと

“社長力”磨き&ビジネス交流の場  
社長(予定)の方へ  
お話しを聞かせたい!

## 社長の会 ~夏の陣~

特別講演! 「21世紀の経営戦略-感動と喜びのビジネス革命」セミナー開催!

黒川先生(税理士事務所)による、社長(予定)の方へ、お話しを聞かせたい。今までの経営戦略と今後の経営戦略の両方を、社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。

2013年7月5日(金)  
16:00~18:00(15:45受付開始)

会場: 〇〇ホテル

講師: 黒川 浩 氏  
黒川先生は、税理士事務所を営む中で、経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。

申込書 FAXにてご連絡ください。FAX: 042-313-8365

経営者向けのイベントを年数回開催している。地道な活動も、顧客拡大へと着実に繋がっている。

言われ、価格破壊が起こっています。しかし、私達の事務所がある多摩市は企業数 4,000 社程度と決して恵まれた環境ではありませんが、それでも利益は出ています。

私の将来の目標は「47 都道府県に拠点を展開し日本一の事務所になること」です。

そのためにはまだ忙しい日々が続くと思いますが、同じ目標を共有したスタッフたちと前向きに励んでいきたいと考えています。

## 黒川税理士事務所

〒206-0033  
東京都多摩市落合 1-6-2-8 階  
Tel. 042-313-8364 / Fax. 042-313-8365 (全社共通)

### 【提供サービス】

- 税務顧問
- 融資・創業融資相談
- 単発決算代行
- 経理代行
- 確定申告
- 遺産相続
- 記帳代行
- 給与計算

開業4年半で顧問先300件! 成約率90%超!

黒川税理士事務所流のマーケティング論を大公開!  
税理士の市場競争に圧倒的変化が!

お客様に選ばれる顧客獲得術!

最新の経営クライアント獲得術をたったの1,000円で大公開!

1,000円  
50%還元

●5年前と今では税理士市場の状況が変わったのか? ●契約が取れる事務所が当たり前に行っていることは?

講師: 黒川浩 氏  
黒川先生は、税理士事務所を営む中で、経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。社長(予定)の方へお話しを聞かせたい。

CDセミナー 目次

- ① 経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい
- ② 税理士事務所を営む上で必要な知識
- ③ 経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい
- ④ 契約が取れる事務所が当たり前に行っていることは?
- ⑤ 最新の経営クライアント獲得術をたったの1,000円で大公開!
- ⑥ 経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい
- ⑦ 税理士事務所を営む上で必要な知識
- ⑧ 経営者(予定)の方へお話しを聞かせたい
- ⑨ 契約が取れる事務所が当たり前に行っていることは?
- ⑩ 最新の経営クライアント獲得術をたったの1,000円で大公開!

今回お話いただいた顧問先拡大に役立つマーケティング論をより詳しく解説したCDセミナーは、黒川会計事務所までお問い合わせください。