

いちご会計事務所
足立公認会計士事務所 代表
公認会計士・税理士

足立 知弘 先生

経営支援コンサルティングで評価を確立 税務会計の「本業」で 高付加価値を達成

福岡・福岡市 いちご会計事務所

設立10年目で「福岡・熊本エリアで経営指南に強い会計事務所」という評価を確立した、いちご会計事務所。

特に資金繰りや資金調達などに関し、代表社員の足立知弘氏は「企業再生の豊富な経験と独自の金融機関との太いパイプが強み」と話すが、自ら経営計画まで一緒に策定するなど、オーナー目線のコンサルティングが高く支持されている。

事務所経営の実践と今後の展開戦略を足立氏に聞いた。

一期一会の仕事にも全力で取り組みたい 事務所名に込められた思いと会計人の矜持

——足立先生が会計業界に入ったきっかけを教えてください。

静岡大学の法学科に進学したのですが、当時は経済学も専門的に学ぶことができて、その時に初めて学問としての会計に触れ、特に管理会計や原価計算に魅力を感じました。学者の道に進むことも考えたのですが、結局、実務に知識を生かしたいと思い、24歳の時に公認会計士の資格を取得。実家が製菓業を営んでいたこともあり、「中小企業を会計的な面から支援できる仕事」という点に惹かれたこともありますね。

そして、中央青山監査法人(当時)に入職。かなり鍛えられました。その後、地方の税理士法人で2年半ほど勤務したのですが、そのとき、「福岡に事務所を新設したいから、責任者として立ち上げてほしい」と。ゼロからの立ち上げでどうしようかと困りましたが、一生懸命考えて、企業再生を専門的に手掛けることにしました。当時、「金融ビッグバン」で企業再生のニーズが高まっていたこともあり、その税理士法人は全体の売上が一年で倍増しましたが、やはり、ずっと自分自身が取り組みたかったテーマだったことが大きいですね。

——いちご会計事務所を2008年に創業されましたが、事務所名にはどんな由来があるのですか。

実は私が思い付いたのではなく、女性スタッフに事務所名を何にしようかと相談したところ、「最近では平仮名3文字の植物系の名前が多いですね。『いちご』でどうですか、かわいいじゃないですか」と。最初は「会計事務所が『いちご＝一期一会』でいいのだろうか」と不安に思ったのですが、逆に今は一期一会という言葉にこだわりと誇りを持っています。一回一回の仕事に丁寧に取り組み、「今日しかないかもしれない」と全力でお客様に向かっていく——そうした姿勢を大切にしています。

——足立先生は資金繰りや資金調達などの業務で、高く評価されています。どんな秘訣がありますか。

事務所の設立直後、2008年にリーマン・ショックが起こりまして、九州の中小企業も、厳しい経済環境に置かれました。企業再生や資金繰り対策をメインに活動し

たのですが、このときに得た経験や知識、金融関連の脈が「経営改善に強い」「融資に強い」「資金繰り、資金調達に強い」と言われる、今の評価につながっていると思います。

「必殺技」とか、新しい何かパッケージとか、そういうものは特にないですね。中小企業の資金調達はやはり銀行が基本になりますし、資金繰りも結局は自社で利益を出してやっていくしかない。では、そうした基本を見据え、日常の経営の中で何が必要か、何をすべきかの指針を示して経営者の相談に対応していくのが、私の基本スタンスです。

——基本に忠実だったわけですね。サービスメニューの中に「経営強化プラン」というプログラムがありますが、どんな内容ですか。

月額5万円から提供しており、まずは経営計画をこちらが指導しながらお客様に作ってもらい、それを毎月モニタリングしながら経営状況を議論する、といった仕組みです。いわゆるMAS業務を実践しています。



顧客の求めているサービスを4つのプランにまとめ、好評を得ている。いちご会計事務所HPより (<http://www.15tax.jp>)



基本的に、私自身が直接コンサルティングしてきました。会計ソフトの資金繰り表や、システム帳票を見ながらやっていますね。売上やコストに関しては部門別に精査し、その会社の製品の何が売れているかなども、きちんと分析しなくては行けない。お客様に私が直接向かい合うのは、一種のコーチングのような側面があり、経営者の考え方や財務、会計に関する知識を踏まえて話をしなくては行けませんから、自分自身で対応してきました。月1回、3カ月に1回など訪問対応のパターンは様々ですが、合計で70件くらいです。

最近では、職員が自分で獲得したお客様には、私が指導しつつ、職員自身がコンサルティングするようにしています。事務所としても職員の成長を促さなくては行けませんから。

——お客様のデータを全部頭の中に入れるのは大変ではないですか。

確かに大変ですね。ただ、職員にも常に言っていますが、担当するお客様の必要なデータはきちんと頭の中に入れておくように指導しています。今後、コンサルティングに関するデータベースを構築したいと思っていて、お客様の年齢から家族構成、会社設立日など基本情報に加え、提案したサービスなどをきちんと体系的に記録していきたいです。

1人当たりの年間売上高は1,600万円以上 プロとして何が提供できるかを見極める

——そのようにきめ細かい対応をしていると、お客様とのつながりも強くなりますね。

お客様の立場に立ったサービスを考えて提供するので、やはりお客様の信頼は上がります。そうすると、オプション・サービスの追加や単価が上がっていきと共に、紹介も増えていく。そういう好循環を創り出すために、職員にもお客様との信頼関係を何よりも大切にするように指導しています。

まずお客様に何が必要か、私たちがプロとして何を提

供できるかをきちんと見極めること。当然、お客様が不要な商品などは無理やり売ってはいけません。お客様の経営課題に対するソリューション（解決策）の提供が私たちの使命ですが、イコール商品を買ってもらうことではない。

例えば、私たちは保険のプロではないので保険商品は扱っていません。同じような考えで、給与計算など労務管理もしていません。やはりその分野は社労士の方がプロですから、私たちは扱っていません。

——全国の会計事務所の一人当たりの年間売上高は平均800万円と言われますが、先生の事務所は2倍です。保険販売や給与計算なしでこの金額ですか。

ここ数年、年間12～20件程度のペースで新規の顧客が増えてきましたが、最近では事務所全体の業務量を考えて少しセーブしています。これからは職員の担当比率を高めていくことを視野に入れていますが、専門性の担保

「会計で世界を良くしたい」 市場淘汰時代を生き抜いていく理念とは

——事務所の規模を拡大したり、顧問先を増やしていくお考えはありますか。

中期的に売上目標を「2億円」、生産性目標を「一人2,000万円程度」とすれば、事務所スタッフの数は10名くらいが妥当でしょうか。経営学者のドラッカーが指摘しているように、企業規模をむやみに大きくすることは選択肢ではないと確信しています。

事業の内容としては、やはり企業支援を追求していきたい。会計業界的には「制度会計」と言うと、「そこを越えて進まなくては行けない」といった風潮が根強いですが、私自身は首肯できません。「本業」を越えて外れてしまえば、敵だらけがオチだと思います。

ただし、IT化などが急速に進むルーティン系の業務は避けるべきでしょう。突き詰めると量の勝負ですから、特に私たちのような後発の小さい事務所は、そうした領域で一生懸命戦ってもやられるでしょう。

現状だけみると、例えば福岡周辺でも企業の新規開業率が非常に高く、ルーティン業務だけでも色々な会計事務所が群雄割拠で争奪戦を繰り返しています。しかし、これからわずか数年ぐらいで少子高齢化の次の段階、人口減少社会に突入します。当然ながら企業数もどんどん減りますし、その上にIT化などがどんどん進めば、今以上に苛烈な価格競争、会計事務所の市場淘汰が起きるのは不可避です。

が課題ですね。

MASや経営コンサルティングは、お客様側の経営計画や事業環境の理解も含めた、幅広い視点から向かい合うことが大切です。税務や会計の知識しかなければ、財務諸表を見ても、おそらく数字の話だけで終始してしまう。この辺りは職員育成のテーマとしても、これから積極的に取り組んでいきたいです。





1973年、熊本市生まれ。静岡大学
人文学部 法学科卒業。1997年に公
認会計士に合格し、中央青山監査法人
で監査を8年、地方中堅税理士法人で
各種税務業務を3年勤めた後、独立。
2008年6月にいちご総合会計を開業
した。専門分野はM&Aの財務デュー
デリジェンス、企業再生業務。

—事務所の理念がとても印象的ですが、改めて足立先生の思いを教えてください。

「会計で世界をより良くする」。事務所の理念を話すと何人の方かは笑いますが、私のイメージする「世界」とは家庭とか個人とか取引先とか、そういうもので、言い換えれば「社会」でしょうか。例えば、オーナーさんのこういう企業を作りたいという信念＝世界観を支援して、そして支援した企業が発展してオーナーさんや従業員の方が豊かになると、その人たちの個人の世界も豊かになり広がっていくと思います。取引先、消費者、地域

社会などで良いことがどんどん連鎖していく。それで社会、世界を良くしていきたいという考え方です。

会計は本来、税金を計算するためではなく、会社の経営状況を確認して経営をより良くするための分析ツール、手段だと思っています。ところが多くの会計事務所は、会計を税計算にのみ利用して、それで完結している。単なる税務中心の業務だけでなく、会計を活用して中小企業の経営を改善し、永続的な経営ができるようアドバイスすることが、私たちの事務所の存在意義であり、強みだと確信しています。

事務所概要

いちご会計事務所 足立公認会計士事務所

●福岡事務所

福岡市中央区大名2-12-12 赤坂産業ビル3F
TEL : 092-738-0035 FAX : 092-738-0036

●熊本事務所

熊本市南千反畑町 14-1
TEL : 096-312-8133 FAX : 096-312-8144

