

事務所  
訪問

— (58) —

開業2年弱で250件超の顧問先獲得  
Webに頼らず独自の“紹介ルート”活かす

税理士法人JMTz(ジェーエムティ)代表社員 税理士 佐藤 丈太郎氏

開業後1年8ヶ月の短期間で、それまでに事務所のホームページも開設せず、250件を超える顧客を獲得した税理士法人がある。都内中心地に事務所を構え、代表社員を務める33歳の佐藤丈太郎税理士は、ハイスペースの事業展開について、「あえて拡大戦略などは意識せずに、クライアントファーストを常に考えながら活動した結果」と淡々と語る。成功の秘訣はどんなところにあるのだろうか。

—まずは、開業までの経緯についてお話をください。

個人事務所や中堅会計事務所、税理士法人にて個人事業主の確定申告や中小企業の顧問業務に従事した後、相続専門の大手税理士法人に入社。そこで相続税の申告や周辺業務の経験を積み、トータル10年弱の勤務経験をもとに独立、2016年10月に税理士法人JMTzを設立しました。法人名の由来は、単純な発想でメンバーらのイニシャルから名付けましたので、近い将来、変更する予定です。

—資産税特化事務所からの独立となると、当然、相続を事務所のコンセプトに掲げられたのでしょうか。

いや、顧中小企業・個人事業主を支えていくのが税理士の使命であり、顧客のために何でもできる事務所が原点にあります。これまで、一通りの税務を経験してきましたが、扱う案件のほとんどが相続関連という特化税理士法人の勤務の際には、正直なところ、事務所のあるべき姿として資産税だけでいいのか、という疑問も少なからずありました。そうしたことから、あえて相続特化を売りにはしていません。

—その疑問とは？

相続に限って言えば、申告業務があまりにもフォーカスされ過ぎている点にいささか疑問がありました。ただ、事務所の相続



ビジネス全般を否定するわけではなく、本当の節税対策とは所得税や法人税等をはじめ、先々の相続も視野に入れて総合的に考えるべきで、

決して資産絡みの相続税申告ありきの指導だけでは顧客のためにはなりません。納税すればすべてが終わりではなく、財産の運用や事業承継や後継者問題など、相続に関する一連のケアにも携わり、相続の事前準備や対策ができていないような納税者を支援したいですね。

—目指す税理士像ですね。

例えば、法人の経営者や個人の確定申告者の既存顧客のご両親が、顧客予備軍にもなります。クライアントを指導するなかで、そうした相談案件は自然発生的に生まれてきますので、しっかりとフォローしていきたい。それが事務所のあるべき姿でもあると考えております。

—なるほど。そのベースとなるのは顧客層の拡大ですが、ハイスペースで増え続けていますね。

年内には間違いなく300件に達する勢い

です。内訳は法人7割で、法人設立時から関与するケースが多いので、年商規模は数千万円が平均的です。メインは紹介で、顧客からの紹介や提携している企業からの紹介も増えています。とくに不動産に関係する案件が自然発生的に増えており、連携する他士業からの案件紹介もあります。最近では、仙台、長野、名古屋などの地方都市エリアからの紹介案件も増え、契約書の作成なども手一杯の状態です。とは言っても売上げ規模的にもようやく1億円レベルですので、さらなるステップアップを図っていこうと思っています。

—顧客拡大の要因を冷静に分析すると。

事務所のコモットーは「すべては顧客のために」です。お客様がどうしたいのか、そのためには何が必要かということを中心に考えて、サービスを提供しています。私と年代が近い創業者も多く、ビジネスの感性に共通点が多いことにも助けられているのではないのでしょうか。

—紹介が生まれる仕組みとして、独自の営業戦略があるのでしょうか。

際立った戦略は特になく、紹介こそが顧客拡大の王道であることに違いありません。紹介案件は、競合になってもほぼ確実に顧問先に決まります。限られた情報の中で、顧客と一緒にビジネスの進め方や現状の問題点、さらに今後の展開等に関して、親身になって相談に乗る姿勢が信頼を生み、それが顧問契約に繋がっているのだと思います。

—目標とするワンストップサービスをどのように実現していこうと。

税理士法人を中核として、測量士や社会保険労務士、行政書士らがグループに参画し、税務会計以外にも質の高いサービスを提供しています。たまたま測量士とのご縁があり、一緒に測量会社を立ち上げました。税理士事務所内に測量事務所を併設するケースは極めて少ないと思いますが、土地建物の測量手続きに関し

ても、境界確定測量や分筆登記、役所調査もできることが強み。将来の相続対策にこの業務領域は活かせる分野でもあります。自社で業務を完結させたい理由としては、処理スピードが速く質も担保できることから、このビジネスモデルを確立させていたいと思います。

—顧客急拡大に伴い、職員採用についてはいかがですか。

現在、税理士法人のスタッフは10名ですが、新規顧客への対応や既存の顧問先からの問い合わせやメール対応で、フル稼働しても追いつかない状態にあります。定期的に職員を採用しておりますが、創業支援先の顧問先は記帳代行が中心となるので、入力作業の人材確保策として、昨年11月よりエヌエムシイが提供している『在宅』システムを導入し、10年ほどの会計事務所経験者をお願いしています。戦力になりとても助かっています。

—事務所の業務フローを構築中とのことですが。

はい、在宅スタッフの採用は、所内業務を仕組み化する良い機会です。現在、日々の業務のルーチン化をはじめ、契約書の発行や経理業務の流れ、業務の進捗及びチェック機能などは各種クラウドサービスを活用し、業務フローの構築と効率化を進展させていく予定です。

—スピード成長からのギアチェンジですね。

はい。拡大路線を歩む中でも、良いサービスを適正な価格で提供して、社会に価値を生み出していきたいですね。3年後には顧問先1,000件、職員100名の事務所が目標です。

## ■事務所データ

税理士法人JMTz  
〒101-0051  
東京都千代田区神田神保町1-60-1  
アーク神保町ビル6階  
TEL: 03-5281-8666  
FAX: 03-5281-8665  
<https://jmt.cloud/>