

風俗業に特化し 高単価サービスで拡大を図る

「バックに反社会的勢力がついていそうで怖い」「脱税志向が高そう」「税務調査対応が多い」といった理由から、風俗業への関与を敬遠する会計事務所は多い。一方で風俗業への特化は、参入ハードルが高い分、ブルーオーシャンでもある。そこに着目した税理士法人松本は、全国風俗業から顧問契約の依頼を受け、価格競争に巻き込まれないサービスを実践している。



税理士法人松本
代表社員 税理士
松本崇宏氏

アクセスコンサルティング
執行役員・エバンジェリスト
宮川文彦

税理士法人松本 東京都新宿区・江東区 Mi-Gユーザー

2005年開業。2016年税理士法人化し、社会保険労務士法人松本を併設した。2016年3月には新宿区新宿にオフィスを新設。江東区亀戸との2オフィス体制を敷く。

大手コンビニチェーンをしのぐ風俗業の店舗件数

性的サービスを伴う性風俗関連特殊営業の届出は、「店舗型第1号営業」「店舗型第2号営業」「無店舗型第1号営業」の3種類に分類されます。2011年の届出状況を見てみると、「店舗型第1号営業」は1,246店、「店舗型第2号営業」は822店、「無店舗型第1号営業」は1万7,204店となっています。大手コンビニチェーン「セブンイレブン」の店舗数1万6,450件(2014年時)と比べると、件数が圧倒的に多いことがわかります。

※参考文献：中村淳彦(2014)「日本の風俗嬢」

性風俗関連特殊営業	
店舗型第1号営業	ソープランド
店舗型第2号営業	ファッションヘルス、 性感マッサージ、ピンサロ
無店舗型第1号営業	各種デリバリーヘルス、 ホテルヘルス



①スタイリッシュな作りの中宿オフィスのエントランス ②新宿オフィスの応接室は南に面して開放的な雰囲気 ③社会保険労務士法人松本を併設し、ワンストップサービスを実践 ④2016年7月に開催したバーベキュー大会の様子 ⑤亀戸オフィスにはピンクを基調とした応接室があり、TPOに応じて利用される

職員が活躍すると 業種特化に加速度がつく

宮川 風俗業に特化したメリットはどんな点にありますか？

松本氏 価格競争と無縁になることです。風俗業を敬遠する会計事務所が多いので、ほとんど競合になりません。風俗業のなかには、何人も税理士に関与を断られて、やっと当社に出会えたという方もいるくらいです。だから適正なサービスを適正な価格で提供できます。

宮川 誰もやりたがらないブルーオーシャンへの特化が功を奏したのですか？

松本氏 そうですね。ただ、風俗業といっても、私は「他業種をやってもうまくいきそうな経営者」と付き合うことに決めており、脱税志向が強い経営者は関与を断っています。風俗業の中には、はじめにビジネスをして、きちんと納税したいにもかかわらず、税理士事務所に支援してもらえない方がいます。そんな方々の申告納税をお手伝いすることが、当社の使命とも考えています。

宮川 今後、松本先生のような風俗業専門の会計事務所は出てくるのでしょうか？

松本氏 確かに、風俗特化の会計事務所は今後出てくると思います。し

かし、脅威とは感じていません。当社は職員も風俗業の顧問を担当し、営業まで行うからです。職員が実務と営業の両方ができると、業種特化に加速度がつかます。

宮川 職員さんも営業をされるのですか。すごいですね。

松本氏 はい。お客様を直接担当する職員には「営業」を意識してもらっています。採用面接時にも「営業をできますか？」と聞いて、「できる」と答えた人を採用しています。当社のお客様は事務所に来てもらうことが多いので、職員にもクロージングまで営業をやらせてもらいます。各応接室にカメラを設置しており、事務所内のモニターで確認しています。商談に関しては、実際に緊張して冷や汗をかいてもらわないと能力がつかみませんからね。間違っていることを話していたら、商談中でも内線電話をかけて指導します。問題ない場合でも、商談後フィードバックしています。

宮川 確かにこの部屋にもカメラがついていますね。どうしてカメラを置こうと思ったのですか？

松本氏 飲食店や風俗店には当然のようにカメラがついていますよね。だから、会計事務所にもカメラがあってもいいのではと考え、設置しました。

Crew News Release

Crewがますます便利に！



Crewの新機能

会計

新規事業所の登録画面を改善

説明文表示で一般経営者にもわかりやすく

会計

税区分の予測機能を追加

入力の手間が省け、作業時間が短縮

会計

勘定科目・補助科目設定のコピーを簡単に

新規顧問先の科目設定の手間を削減

会計

他社ソフトの科目コードと科目名を修正可能

他社製のソフトからの乗換えも手間いらず

会計

詳細検索に入力日検索を追加

仕訳の検索がより簡単に

Crew

利用料金の確認が登録前でも簡単に

予算に合わせた最適なプラン選びが3ステップで実現

請求書

受け取った請求書をPayPalで支払い可能に

画面上から楽々支払い

新宿オフィス新設が ブランドディングに貢献

宮川 今年3月に新宿オフィスを新設した効果はいかがですか？

松本氏 当社は風俗業に特化している関係上、全国にお客様がいるのですが、新宿という地名は全国の誰もが知っています。新宿は日本を代表する「夜の街」ですから、事務所のブランドディングには貢献しています。宮川 では、新宿に進出してよかったですということですね。

松本氏 結果的にはそうなります。新宿進出については迷ったのですが、「失敗したら、畳めばいい」と腹



をくくり、決断しました。新宿に進出した経験ができたことで、今後、別の支店を出しやすくなりました。とりあえず動いてみないと先に進めませんからね。

宮川 松本先生は、どちらのオフィスに出勤することが多いのですか？

松本氏 基本的には亀戸のほうが多いです。新宿には週に1〜2日、案件をまとめて出社しています。

クラウドの進化で 会計事務所の仕事は？

宮川 クラウドの話をしましょう。松本先生から見た、クラウドの第一印象はいかがですか？

松本氏 私自身がクラウドに疎く、いまいちゃわかっていないところがあります。しかし、これからの会計事務所には必要だと考えています。ここ数年でどんどん変わっていくのではないのでしょうか。

宮川 なるほど。では、クラウド会計の普及によって、会計事務所はどうなると思いますか？

松本氏 在宅勤務のスタッフが增えるでしょうね。育児や介護で忙しい主婦で、以前会計事務所に勤務していた方を労働力として活用することが可能になります。会計事務所は求人が厳しいので、喜ばしい話だ

と思います。

宮川 クラウドの進化によって、会計事務所の仕事はなくなると思えますか？

松本氏 仕事が全てなくなることはないでしょう。現在はクラウドでクレジットカードの明細や銀行口座からデータを取り込んで、自動的に仕訳までできます。そのうち、小口の領収書まで完全自動化できるかもしれません。しかし、人間は心配性ですから、仕訳まで自動化しても、データが合っているのかチェックが必要になります。その役割を会計事務所が担うと思います。そして、価格競争に巻き込まれない付加価値の高い業務を扱っている会計事務所であれば、生き残れると思います。

目標は売上100億円 5大ドーム都市進出

宮川 今後の展望をお伺いします。まず事務所の人数や体制の目標をお願いします。

松本氏 現在35人前後いますので、2年後には50人を超えるでしょう。50人を超えたら100人規模までの成長は早いです。100人はあくまでも通過点。1000人を超えたら、銀座、池袋、上野、横浜、川崎、大宮、千葉など都内や首都圏の繁華街



に支店を出したいです。最終的な目標は、売上100億円ですね。5大ドームのある札幌、名古屋、大阪、福岡にも進出したいという夢があります。ここ数年は売上100億円を実現するために具体的に何をすべきか、土台づくりをしている段階です。

宮川 本日はお忙しい中、ありがとうございます。ありがとうございました。われわれと一緒に頑張っていきたいと思います。

インタビューを終えて

松本先生と話す中、情熱が伝わってきます。この情熱が事務所成長の原動力だと思いました。

(宮川文彦)

2017年1月20日(金)

東京・恵比寿 at スバルビル EBIS303

第13回新春感謝祭2017

会計事務所は 成長を止めるな!!



Special future

手間も時間もかかる監査業務を効率化して
より良いサービスを顧問先に

Premium Accounting Firm

風俗業に特化し、高単価サービスで拡大を図る
税理士法人松本 松本崇宏 代表

Crew users' Interview

税理士法人おしうみ総合会計事務所 鷺海量明 所長
菅生・高橋総合会計事務所 長井康浩 主席所員
岩元卓也