

このように経済的な体力がないと頓挫してしまうリスクが高くなるので、開業後の少なくとも半年から1年くらいは無収入でも持ち堪えられるだけの蓄えが必要です。そして、その間に、前項で言ったような方法で情報発信をし、顧客集めの種蒔きをしていきましょう。

私の場合は、前の事務所でも働いていたときから独立起業を見越して発信をしていました。そして、ある程度の目途が立った時点で退職をしたので、開業当初からうまく軌道に乗れました。収入があるうちから種を蒔くというのがリスク軽減に繋がります。

開業して5年経った今、私は東京の九段下駅前に事務所を構えています。多くの税理士が経営に苦しむ中であって、これはかなり恵まれたことだと思っています。

それもこれも、賃貸経営に特化して開業したおかげです。賃貸経営に関してのデータや事例の蓄積があり、顧客目線でコンサルティングができること、「賃貸経営のことなら何でも聞いてください」と言える強み、そして、ビジョンを持って計画的に事業を進めてきたことが、今の自分に繋がっていると思います。

この成功は、決して私だけに与えられるものではありません。本書をお読みの皆さんにも、そのチャンスはあるのです。

成功例は幾つもある。ライバルから学ぶ専門特化成功例

やり方さえ間違わなければ、短期で、驚くくらいの成功を収められるのが今の税理士の業種特化のメリットです。若手税理士の方々には、ぜひその事実を知ってもらいたいと思います。

では、ここからは私と同じく、専門特化で成功した税理士たちの実例をいくつか紹介していきます。今後の専門分野の選定や事業の進め方の参考にしてください。

事例1「風俗業」に特化して、高額な月額顧問料を可能に

20代で独立開業して、風俗業に特化し、現在500件超の顧客を持つ税理士法人松本先生のケースです。

○「自由業は不自由業」と危機感を持ち、独立開業

事務所の代表である松本先生は、税理士資格を取得してから4年間は一般的な税理士事務

所に勤め、その後に関業しました。開業はまだ20代の頃で少し早いと思われる年齢でしたが、それは日本の高齢化が止まらないという課題をずっと感じていたからです。早い段階で他税理士との差別化を行っていかねば生き残れないと危機感を持っていたようです。

また、松本先生の父親は弁護士事務所を営んでおり、小さい頃から父の背中を見て影響を受けて税理士を志したのですが、父親が「自由業は不自由業」と言っていたのを聞いたことがあるようで、その言葉が早い独立を促したのかもかもしれません。

実際に国家資格に胡座をかいてダラダラ税理士事務所の経営をしている方や、料金体系が明確ではなくお客様を受け入れる態勢が整っていない事務所も見てきた中、自分は志を高く持とうと考えていたようです。

○デリヘル業界本の出版を機に風俗業特化

松本先生は独立開業してから30社前後の出版社に本を書かせてくださいという提案書を送りました。なぜ本かといえば、松本先生はもともと「若い人に影響を与えるため教師になりたい」という夢を持っていましたが、教育課程を取っていませんでした。そこで、大学時代

の恩師に「教師になるにはどうすればいいか？」と尋ねたところ、「本を書きなさい」とアドバイスを受けており、それを税理士となった後も実行したかったからのようです。

しかしその結果、返事はゼロ。松本先生は無名の税理士が出版できるほど現実には甘くはないという現実を知りましたが、粘り強く提案を続けたところ、2007年に小学館から著書『デリヘルはなぜ儲かるのか』（小学館文庫）を出版することができました。

なぜそのような内容になったかといえば、たまたまデリバリーヘルスの顧問先があり、監査役を務めていて国税局の調査も受けているためネタはたくさんあったからで、それを出版社の担当者に伝えたところ、面白そうだと感じてもらえたからとのこと。

そして、その著書をきっかけに全国の風俗経営者の皆様から相談されるようになりました。そこで松本先生は、実は風俗営業を受け入れてくれる税理士事務所が少ないのだという事実を知ります。そして、それが税務調査で困っている、無申告で税務署がいつ来るか不安な日々を過ごしているという風俗経営者がたくさんいることに気づいたのです。そのときに、松本先生は風俗経営者の適正な税務申告のお手伝いを引き受ける税理士がいなければ、今後も風俗業界で無申告による不安な日々を過ごす風俗経営者が増加してしまうことを危惧しま

とができたのです。

○特化しているからこそできるサービス

特化していると、業界の多くの実績と情報が集まります。実際に松本先生の事務所では業界的に有名なエリア全てにお客様を抱えているということなので、どここの風俗店に税務調査が入ったかということも把握できますし、何が問題となったかという情報もすぐに入手できます。風俗業は銀行からお金を借りられない業種であり、税務調査の結果次第で資金繰りが大きく動揺します。そのため、税務調査時には的確な対応をすることが税理士に求められます。

松本先生の事務所では情報が蓄積しているので、税務調査対応は万全です。これこそが最も強みとなるサービスです。各税務署による判断の「ブレ」があっても堂々と指摘することができます。つまり、税務署より上手に立てるといえます。税務調査で適切な対応をして顧客を守ることができるので、税理士としての役目を全うできているわけですし、顧客満足度が向上するという好循環が生じます。

また、松本先生は顧問先同士のビジネスマッチングも行っているようです。風俗業は業界的にビジネスの情報が入りづらいので、事務所主催のゴルフコンペ等で他業種の顧問先と引き合わせ、ビジネスの拡大をバックアップすることなども行っているようです。

○特化のメリット

メリットは業績や顧客数に集約されています。特化したことによって、急成長とは言わないまでも、着実に業績は上がりました。着実とは言いましたが、通常の事務所よりもかなりスピード感のある成長を遂げており、社員の給料も高くできています。例で言えば、33歳男性で月収が70万円を超えるレベルです。

さらに、今500件くらいの顧客を抱えています。2016年の契約件数で言えば100件以上にも及びます。それだけの顧客を抱えることができると、付き合いたくない人とは付き合いなくて済む環境になります。たとえば、脱税志向の高い企業などはシャットアウトできるのです。自分たちが働きやすい環境を整えていくことができます。

また、2〜3か月に1回の面談で月額顧問料が3万〜5万円台、中には月額顧問料20万円

とができたのです。

○特化しているからこそできるサービス

特化していると、業界の多くの実績と情報が集まります。実際に松本先生の事務所では業界的に有名なエリア全てにお客様を抱えているということなので、どここの風俗店に税務調査が入ったかということも把握できますし、何が問題となったかという情報もすぐに入手できます。風俗業は銀行からお金を借りられない業種であり、税務調査の結果次第で資金繰りが大きく動揺します。そのため、税務調査時には的確な対応をすることが税理士に求められます。

松本先生の事務所では情報が蓄積しているので、税務調査対応は万全です。これこそが最も強みとなるサービスです。各税務署による判断の「ブレ」があっても堂々と指摘することができます。つまり、税務署より上手に立てるといえます。税務調査で適切な対応をして顧客を守ることができるので、税理士としての役目を全うできているわけですし、顧客満足度が向上するという好循環が生じます。

また、松本先生は顧問先同士のビジネスマッチングも行っているようです。風俗業は業界的にビジネスの情報が入りづらいので、事務所主催のゴルフコンペ等で他業種の顧問先と引き合わせ、ビジネスの拡大をバックアップすることなども行っているようです。

○特化のメリット

メリットは業績や顧客数に集約されています。特化したことによって、急成長とは言わなくても、着実に業績は上がりました。着実とは言いましたが、通常の事務所よりもかなりスピード感のある成長を遂げており、社員の給料も高くできています。例で言えば、33歳男性で月収が70万円を超えるレベルです。

さらに、今500件くらいの顧客を抱えています。2016年の契約件数で言えば100件以上にも及びます。それだけの顧客を抱えることができると、付き合いたくない人とは付き合いなくて済む環境になります。たとえば、脱税志向の高い企業などはシャットアウトできるのです。自分たちが働きやすい環境を整えていくことができます。

また、2〜3か月に1回の面談で月額顧問料が3万〜5万円台、中には月額顧問料20万円

台の顧客もいるほどで、風俗営業の税務対応に自信があるので低価格にする必要がないですし、料金体系もココソコする必要がありません。むしろ、少しでも料金の透明性を高くして風俗営業を営むお客様を応援したいという気持ちを前面に押し出しています。

○今後さらに何を追求したいか

今は他の税理士事務所でも、風俗業の顧問をやっているところがありますが、松本先生のところほど規模が大きく、システム化しているところはないと思います。風俗専門としては日本一の事務所となった今、今後は美容室や飲食業の顧問先を積極的に獲得することを考えているようです。

業種特化によって比較的短期間の間に事務所を拡大することができたことで、さらなる事業規模拡大やサービス展開を視野に入れることができているようです。

事例2 「エンタメ業」に特化して、業界特有の経理処理に対応

42歳で税理士事務所の拡大を目指して独立し14年。現在200社程度の顧問先を抱える一

瓶先生のケースです。

○税理士業界に抱いていた課題

二瓶先生が会計事務所へ最初に勤めたのは当時24歳の時です。税理士資格の勉強をしながら、スタッフとしての実務経験を学び、32歳で5科目合格し、晴れて税理士登録となりました。その後、独立はちょうど10年後の42歳の時です。独立のきっかけは税理士事務所を拡大したかったからということですが、税理士を志した頃から、いろいろなところで税理士先生方のお客様に偉そうな態度をとったり、接客としての意識が低かったりするそのスタンスには疑問を持っていたそうです。

「税理士業は基本的にサービス業なのに……」と考えていた二瓶先生は、自分が独立したらそういった先生方の振る舞いに習うのではなく、反面教師にして自分の接客に生かそうと考えていました。