

# 1年間で新規60件、そのほとんどが紹介。 その秘訣は「人と会い続けること」

## 税理士法人ガイア(東京都北区)

東京都北区の閑静な住宅地に位置する税理士法人ガイア。平成18年7月に設立したばかりの新しい税理士法人だ。その前身となるのは同年1月に開業した野口省吾税理士事務所。「開業3年で顧問先100件」という目標に向け、より大きな事業展開と職員の拡充を目指し、開業半年で法人化という道を選択。兄妹でもある野口省吾代表社員税理士と渡邊香織社員税理士の2人に話を聞いた。



### 野口省吾代表社員 税理士・行政書士

開業と同時にスタートした事務所のブログ「暴れん坊事務所運営珍道中」<http://nogudiary.cocolog-nifty.com/noguchi22/>では、事務所の近況や考え方を積極的に発信している。

「税理士法人ガイア」。その響きとインパクトによって、一度耳にするだけでも記憶に残る事務所名だ。

「ガイア」とは、ギリシャ神話に登場する天地を守る女神。お客様と共に戦い、そしてお客様を守りぬくという同事務所の信念が込められている。「最近ではすっかりお客様からも野口さんじゃなくてガイアさんって呼ばれるようになりました」と笑顔を見せるのは同事務所の代表社員税理士、野口省吾氏だ。

個人事務所から数えると設立より1年と3カ月が経過。開業時に掲げた「3年で法人の顧問先を100件にする」という目標達成に向け、

税務会計を基軸に、相続対策、起業支援、事業再編、株式公開支援など各専門家との提携による幅広いサービスを展開している。現在の顧問件数は個人、法人を含めて70件強。昨年1年間で60件、今年になつてからも既に10件強を獲得している。野口氏および社員税理士の渡邊香織氏が中心となつて、短期間にも関わらず確実な成長を遂げているのだ。

新規の獲得方法は基本的に紹介。DMをはじめ営業活動の類は一切行なっていないという。ゆえに開業後の数カ月間は比較的のんびりムードだったと当時を振り返る。

昨年の4月を境に紹介による顧問先が増えはじめ、それ以降はハイスピードで増加。紹介してくれるのはお客様、友人、仕事を通じた知人たちで、自然に外部の営業部隊のような役割を果たしてくれている

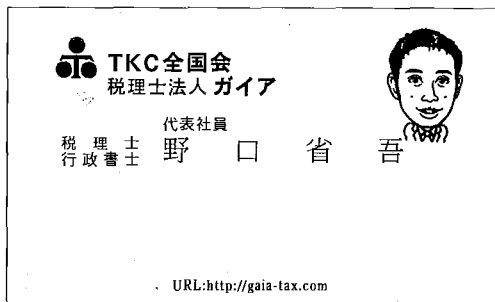
という。まさに紹介が紹介を呼ぶ理想的なカタチといえよう。

「紹介をいただくために私自身が心掛けていたことは、とにかく人と会うこと。顧問先への訪問はもちろん、セミナー講師を務めたり異業種交流会に参加するなど、とにかく人と会うことを大切にしています」(野口氏)

自分の仕事の基本にあるのは「人」。人と会い続けていたら仕事はなくなると強調する。

そのようにして出会った二人ひとりに対し真摯な姿勢で接することによって信頼が芽生える。そしてその信頼の芽が時を経て紹介という花を咲かせているのかも知れない。

「所長とおお客様との間の信頼関係は絶大です。そこから生まれた信頼の連鎖が、新しいお客様の紹介に繋がっているのだと思います」(渡邊氏)。直接的な営業活動はしてい



名刺にプロのイラストレーターによる似顔絵スタンプをTPOに応じて捺印し、自己アピールをしている。さらにガイアのロゴマーク入りの名刺を新たに作成中。



現在は社員1人、パート2人を含む5人体制。右から2番目が渡邊香織社員税理士。

ないとはいえず、野口氏のお客様はもちろん「人」に対する熱い気持ち、最大の営業力といっても過言ではないだろう。

野口氏は現在35歳。大学卒業後、足立区の会計事務所で9年間勤務し、税理士資格の取得をきっかけに独立を決意。準備期間中に両親が経営する野口会計事務所に入籍するものの両親の事務所に入所する気持ちははじめからなく、あくまでも独立志向だったという。「将来的には両親の事務所との事業承継も考えないわけではありませんが、やはり私自身が経営者となることが重要だと考えました」（野口氏）

自分自身が「経営者になれば、お客様である中小企業の経営者と同じ立場になる。そして売上を上げる難しさや経営の厳しさを自ら経験することによってお客様と同じ目線に立った良質のサービスができる」と考えたのだ。

一方、野口氏が独立の準備を進めていた頃、監査法人に勤めていた渡邊氏は公認会計士の資格取得を機に退職を視野に入れていた。偶然にも2人の転機が同じタイミングで訪れ、それならば一緒にという話に発展したという。「はじめは一人で

独立するつもりでした。両親の影響もあって兄妹共に会計の道に進んだとはいえ、一緒に仕事をするとは思っていませんでした」と語る野口氏の言葉に渡邊氏も頷く。

身内ゆえの固い絆はもとより、野口氏と米国公認会計士の資格も持つ渡邊氏の2人がこれまでに培ったそれぞれの知識や経験が大きな相乗効果を生み、結果、同事務所の強みにもなっていることはいうまでもないだろう。

### 今年電子申告率90%を達成 今後の目標は電子申告100%

また同事務所では、開業当初から事務所の方針として電子申告を推進。今年は全体の約9割に当たる40件を実施したという。「来年からは50000円の電子申告控除が追い風となつてますます普及するのではないか」（野口氏）と指摘する。今後は全件電子申告を目指す構えだ。

電子申告の顧客側のメリットについて訊ねると、野口氏は還付されるまでの期間が短いこと、そして返送書類を待たなくて済むこと、2点を挙げた。「還付の場合は電子申告だとおおよそ2週間。この速さ

はお客様に喜ばれます」（野口氏）

さらに、これまでは郵送して捺印された書類が返送されるまで1〜2週間近くかかっていたところ、電子申告ならば税務署に送ったそばからお客様に返すことが可能になる。「例えば幼稚園などの入園手続き上で書類が必要な場合、タイムラグがなくなったことはとても大きなメリットになります」（野口氏）

今年の確定申告は多忙を極めたという両氏。しかし、どんなに忙しくても税理士会が主催する年金受給者の無料相談会などへの参加は決して怠らない。「ボランティアの要素が強い業務ではありますが、年配の人たちの相談にのつているととても喜ばれます。困っている人や自分を必要としてくれる人の役に立ちたいという基本の精神に返れるので私自身にとっても刺激になります」（野口氏）。こういった姿勢が同事務所における信頼の連鎖およびその先の顧客拡大に繋がっているのだ。

「開業3年で顧問先100件」という目標に向けて飛躍を続けると同時に、「お客様のために尽くすこと」「法令遵守」を基本理念とする同事務所の活躍のフィールドは「ガイア」の名と共に広がっていく。