

税理士事務所を開業して
1年4カ月で
35件の顧問先獲得！

6万円の安価な
ホームページに広告をかけた

翌日から **なんと**
お問い合わせ!?



その秘密を
大公開!!



登場人物

大野・高田・藏田

藏田：動画の閲覧ありがとうございます。一般社団法人中小企業税務経営研究協会代表理事の藏田陽一です。今回は、当社の会員の高田先生からお話をお聞きしようという企画で、開業からの経緯ですとか、どのように税理士になろうと思ったかとか、どのようにその後やっていっているかとか、そのようなことをお話したいと思います。インタビューは理事の大野先生です。

大野：一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事の大野です。宜しくお願ひします。それでは高田先生、自己紹介のほうからお願いします。

高田：はい。豊島区の池袋で開業しております、税理士の高田と申します。宜しくお願ひします。

大野：それでは早速インタビューをさせていただきます。高田先生が税理士を目指そうと思った切っ掛けですね。それはどういう切っ掛けなんでしょうか？

高田：元々大学が経済学部の会計ファイナンス学科というところでして、その周りが税理士だったり会計士を目指していたというのが大きいんですけれども。あとは、私の中で将来的に独立をして1人でやりたいというのが、そもそもあったというのが大きくて、父親が典型的なサラリーマンだったので、その逆ぶれでというか、1人で自分の考えでというか、やってみたいなというのはありましたね。

大野：税理士試験の時とかは、どういう科目を取られたとか。

高田：一般的な簿記論と財務諸表論、消費税法ですね。あとは、私は大学院に行っていましたので…

藏田：私も大学院で。元酒税法という。消費税ではなくて酒税法。

大野：私は簿財消、所得、相続ですね。

藏田：個人資産税系の王道ですね。

大野：はい。資産税系を目指していたので。それで、何歳くらいで税理士の資格を取れたというか…

高田：資格を取ったのが、28の時ですね。

大野：そうですか。0.1%くらいしか20代はいないという。それで、会計事務所ですよ。どこかに入社したのとかは？

高田：大学を卒業してから、一般事業会社に入っていました、株式会社TKCという。業界の方は皆さんご存知だと思いますけれど。

藏田：一般というのか、どうか難しいですけどね。

高田：多分、業界の会社ではあるんですけど。

大野：お堅い会社におられたんですね。

高田…そうですね。そこでいわゆる営業とシステムの導入試験というのを2年弱くらいやっていまして、その後、やっぱり税理士を目指したいということで、1年半くらい受験に専念をして…

大野…大学時代はやってはいなかったんですか？受験は。

高田…大学4年生の時に、1年くらいやっていて。

大野…それは異色ですね。そこで会計ソフトメーカーに行こうというのが。何か理由があったんですか？普通は会計事務所に入ろうというのが。

高田…そうですね。やはり会計事務所に入ろうとも考えたんですけれど、まだ社会人経験が当然なかったので、一般事業会社に入ってみて、基本的なマナーだったりとか一般教養をしっかりと学んでから、税理士を目指したほうが良いのかなというのを聞いていて…

大野…税理士事務所のイメージはあったんですよね？

高田…税理士事務所の人の話を聞くと、もう所長の背中を見てやれですとか、そういった風潮が多いというのを聞いていたので、であれば一般的な会社に入って新人研修を受けているほうが良いなというのはありましたし。大学時代は本気で税理士を目指そうとまでは思えていなかったのですが、TKCに入れば、日々、税理士事務所に営業に行って、税理士の先生と日々話すので、そういう中で本当に税理士を目指したいのかというのを決めたいなというのもあって。

大野：細かいツツコミですけど、弥生ではなくてTKCなんですね。

藏田：まあ募集があるか、ないかとか。

高田：そうですね。やっぱり直接税理士と接する機会が多いというのが圧倒的にTKCだったのかなというところですね。

大野：そこは業界から完全に外れるのではなくて、というところがポイントだったんですね。

高田：そうですね。

大野：藏田先生は会計事務所職員時代からじゃないですか。当時は勤め人とは思えない風貌になって…あったんですか？

藏田：ありましたよ。3ヶ所会計事務に勤めて。最初はバイトで2年半いて、落ちたので辞めて、勤めて、また落ちたので1年半で辞めて、最後、また1年半で受かっていないのに独立という。3年いたことない。

大野：最初は有名なアクセンチュアに。エリートが行く。給料はいくらくらいもらっていたんですか？

藏田：新卒なのに550万という。

大野：それは高いんですか？安いんですか？

藏田：・年収ですよ。会計事務所自体、550万は1回も戻らなかったの。なんだかなあと思いつながら。

大野：・戻らなかったんですね。

藏田：・マネジャーとかちょっとしかいないので。

大野：・1年くらいいたんですか？

藏田：・アクセシチュアは1年いないくらいで。サラリーマンはできない子だったので。

大野：・でも半年くらいはいたんですね？

藏田：・7ヶ月です。

大野：・7ヶ月でもしつかりああいう場所で働かされていたんですね。

藏田：・研修が3ヶ月ですから。

大野：・やりがいとか凄くありそうなイメージですけど。

藏田：・いや、でも何で私が命令されるのか分からないみたい。あとは、どうして自分が作業をしないといけないのかよく分からない。かなり駄目な。

大野：基本的にもう最初からその思想があったんですね。サラリーマンをやってみて気付いたんですね。

藏田：会計事務所のところは巡回しているから、命令されないのです。好きなようにやって。作業は仕方なくやりましたけれど。

大野：その3ヶ月は先輩は相当苦痛だったでしょうね。

藏田：大変だったでしょうね。悪いことをしました。

大野：7ヶ月で辞めたのは結構早いのではないですか？普通の人と比べたら。

藏田：でも2番目でした。

大野：もっと早い人がいたんですね。

藏田：20人のうちの2番目。

大野：なんかよく2〜3年働かないと次の就職が厳しいって言うじゃないですか。

藏田：そうそう。だから就職が厳しかったので、もういいやみたいな。

大野：もうみんな変な目で見ますもんね。新卒で7ヶ月で辞めたって。しかも風貌からいって問題児っぽいですもんね。

藏田・・そうそう。で、親に言い訳をする為に俺は税理士の受験を始めるみたいな。で、単にフリーターをやっているみたいな。

大野・・そうか、元々税理士を目指していたわけではないんですもんね。

藏田・・そうそう。単にフリーターというと怒られるので、僕ちゃんちょっと国家試験をやろうかなみたいな。

大野・・それは大学院に行ったり、専念をする時期があった？専念の時期もあった？

藏田・・落ちる度に専念になるので。落ちたと分かったら辞めますと言って、1月から8月の失業保険をもらいながら専念して、9月からまた就職をする。でも落ちたらまた辞めますと。大学院なのにみたいな。

大野・・藏田先生が簿記論とかを受験をしている姿は想像できませんよね。

藏田・・私、4回落ちました。

大野・・友達とかできました？大蔵とかで。

藏田・・そういうところは、この間、会員さんになったりとか。受験生時代の方で。

大野・・なるほど。そんな職員時代もあって。高田先生も職員時代を色々：結構、職員時代に学べたこととか、逆にこういうことが嫌だったとか辛い思い出とかもあると思うんですね。ない人もいるかもしれないですけど。高

田先生も幸せな事務所に勤められていたのかな？という。

藏田：会計事務所は何ヶ所行かれたんですか？

高田：会計事務所は3ヶ所ですね。

藏田：そうなんですか。何年間ですか？

高田：5年間で三つですね。

藏田：同じようなところが…

大野：月給とかどれくらいだったんですか？

高田：月給は25万から、多くても30万くらいで。残業が出る税理士事務所もあったので、そこはもう少しもらう時もありました。

大野：ボーナスもあったみたいなの？

高田：ボーナスもありましたね。

大野：では年収的に400くらいで。

高田・それくらいですね。

大野・どのような税理士事務所でしたか？

高田・色々な規模の事務所を渡り歩いて来ていて、専念が終わった後に、いわゆる町の会計事務所ですね。15人くらいの。所長がもう60代とかでという。開業して30年くらい経っていますという事務所です。2年くらいやっていて、その後の中堅の税理士法人ですね。そこが、スタッフが百数十人くらいいるようなところで、そこでは国際税務部門というところにいたので、国際税務をかじって、独立をする前は相続専門の事務所ですね。ここは個人の事務所だったので、10人弱くらいだったんですけれど、そういうところを広く浅く経験をしたというのが。

大野・まるでそのスキルが今はもうほぼ関係なくなってる…

高田・ほぼ関係なくなってる。

大野・そういうのがあって、またあれですね。今までで一番辛かったことは何か？

高田・そうだった中で勤務時間が長いんですとか…

大野・何時くらいまでだったんですか？

高田・一番忙しい時はタクシーで帰ることもありましたし…

大野：・会社で経費は出してくれるんですか？

高田：・そこはありましたね。徹夜をすることも何回かあったりとか。

大野：・徹夜をした後って何時に出勤をするんですか？次の日は。

高田：・徹夜をした後はもうそのままですね。

藏田：・病院みたいじゃないですか。

高田：・出勤もなにもないので。

大野：・頭が回らないですよね。

高田：・そうですね。

藏田：・絶対値が合ってなさそう。

高田：・間違いなく合ってない。なので、そういったところが。勤務時間が長かったというのもありますし、そもそも独立をしたいというのがあったので、上の人から指示をされてやるよりは自分の考えでやりたいというところがあつたので、そこで長く続かなかつたのかなというのが正直ありますね。

大野：やっぱり労働時間は大切ですよ。その中で会計事務所を独立しようというのは、おいくつの時に独立というのは？

高田：独立をしたのがちょうど30歳の時ですね。

大野：ということは会計事務所の経験自体は…

高田：5年くらいですね。

大野：5年間で。もう決めていたんですか？30というのは。

高田：いや、元々全然決めていなくて、資格を目指している時は40歳くらいで独立できれば良いくらいのイメージで、はいたんですけれども、やっぱり経験をしていく中で、本当に果たして40なのかという疑問を持ちだして…

大野：何で急に疑問を？ほとんどの方は40と決めたらもっと経験を積まないと、という方が多いじゃないですか。なかなか、スパイラルにはまってじゃないですか。

高田：一番大きいのは、色んな税理士の人と話をしていく中で、勤務をしている人は税理士としてのスキルですが、実力というのを重視されているんですけれど…

大野：高難度税務や事業再生等ができるとかのたぐいですね。

高田・なので、勤務している人はまだ自分は完璧ではないから独立をしないという人が多くて、その完璧がいつなのかというのが分からないという人が多くて…

大野・そういう意味では、優秀な人を完璧にさせないというのは、逆に難しいものばかり与え続ければ、まだまだそんな税理士業界は甘くないぞとやるのはあれですよ。

高田・そうなんですよね。一方で独立をしている人の話を聞くと、やっぱり勤務時間よりも独立をした後の年数とか経験というのが圧倒的に大事だということを皆さん口を揃えて言うので、そうすると独立というのはいずれにしてもリスクがあるという話なので、であればもう30くらいで多少リスクがあっても、どうせ苦労をするのだからという気持ちもありましたし、売り手市場というのもあったので、最悪、勤務に戻れるかなというのも正直ありましたので、思い切って独立をしようかなというのが正直なところですね。

大野・藏田さんはアクセンチュアの時点でもう独立をしたようなものなので。

藏田・私は30までにしようと思っていたけれど、資格が取れなかったので、仕方がないから32になったという感じです。

大野・開業する気満々だったんですね。

藏田・遅いよみたいな。取れてないよみたいな。取れたらもうすぐ登録をし始めないとみたいな。

大野・高田先生のほうが早いですよね、そういう面ではスタートが。

藏田・年齢って如何ともし難いんですけれど、ぶっちゃけ確かに体力があったほうが有利なのは間違いないですね。別に40とかで始めるのも成功しますけれど、やっぱり最初はしんどいので、体力があるのはそれはそれで財産だなというのは非常に思いますね。

大野・凄くシビアなところなんですけれど、お2人に。高田先生から、自己資金とかはいくらくらいで開業をしたかというの。皆さん、これから開業をされる方は。

高田・自己資金は本当に少なく、150万くらい…

大野・それってやっぱり皆さん迷うと思うんですけれど、いくら貯めるかってあるじゃないですか。これってというのは何か決めていたんですか？大体これくらい貯めてからって。恐らく少し貯金を避けて、事業用の為に150ですよね？

高田・そうですね。

大野・それは勤務時代から計画的に貯めていたんですか？

高田・いや、実はそこは計画をしていなくてですね。

大野・そうなんですか？

高田・独立をしたいと思って、その半年後に独立をしたんですけれども、そこまで貯められるくらいだけというところ

で…

大野：結構、我慢したりとかされました？月々の給料から色々使う分とかも。

高田：そうですね。多少抑えたりとか。

大野：どれくらいずつ貯めたんですか？月10万とか？

藏田：5ヶ月ですからね。

高田：そうですね。それでも50万とか、それくらいしか貯まっていなくていいですけども。独立をしてすぐ公庫から借りようと思っていたので、そこは実際300万借り入れをしてですね。

大野：何か意図があったんですか？例えば、会計ソフトがいくらくらいとか、コピー機でいくらくらいとかあるじゃないですか。というのは計算はしていたんですか？

高田：そこはある程度計算はしていていますね。

大野：得意な人に教えていただけると。何に一体開業すると使うのかというところが。お金が特に掛かるものを。ベスト3くらい。

高田：一番大きいのが会計ソフト代ですね。全部含めてなんですけれども。大手の会計システムを使ってしまつと、数

十万とか一気に飛んでしまうので、私の場合は会計ソフトは弥生会計を使っていますね。

大野：弥生会計はいくらぐらいの感じなんですか？料金としては。

高田：弥生会計ですと、一番上位のプロフェッショナル版でも6万とか。

大野：6万で何でも使えるんですか？

高田：使えますね。

藏田：2ライセンスだけなんですよね。

高田：2ライセンスありますね。

大野：ん？

藏田：家のPCとモバイルでということとで二つなんですけれど。

大野：職員さんのIDによってどんどん課金されるということなんですかね。

藏田：うちも職員4人まではプロフェッショナルを二つ買って。

大野：凄く開業者には優しいですね、6万円は。

高田：そうですね。弥生会計の会計ソフトを使って、税務のほうはJDLの税務netというのがあって、そこだと税務の基本的なものを全て揃えても年間十数万くらいなので、それをまず使つてというところですね。

大野：そこは達人にいかれる方がいる中で、JDLという風に。達人とは迷いましたか？

高田：迷いましたね。

大野：決め手って何ですか？

高田：元々JDLを使っていたこともあるところも大きいですけど。

大野：達人は使ったことはなかったんですね？

高田：ほとんど使ったことはなかったですね。

大野：合せて初期投資で、会計、税務で、ざっくり20万くらい？

高田：20万くらいですね。

大野：あとは何か？

高田・・・あとは、私は最初、自宅で開業していたので、家賃も出さないといいところ。

大野・・・パソコンとかも買わないといけませんね。パソコンで？

高田・・・パソコンで15万とかですね。あとはプリンターですね。本当に小さい・・・

大野・・・ゴソツゴソツと出るやつですか？

高田・・・いや、もう少し性能の良い。カラーでA4までで・・・

大野・・・カラーインクは取り替えられるやつですよ？

高田・・・そうですね。

大野・・・取り替えるとなると、業者が来てくれてやるやつではないですよ？

高田・・・ではないですね。

藏田・・・あそこの複合機みたいなやつですよ？

高田・・・そうですね。複合機です。

大野：ビックカメラとかで買うような？

高田：に近いようなものですけどね。

大野：いくらくらいなんですか？

高田：複合機の小さいもので、7〜8万くらいですね。

大野：でも結構これって思う。パソコンを入れたら50万近く消えていきますね。

高田：50万くらいですね。

大野：最初に頼むのですもんね？それは。

高田：そうですね。

大野：50万で、あとは、家でやっているとな何が掛かるんですかね？

高田：ただ、もう最低限それだけあれば、本当に残りは細かい諸経費というところですよ。

大野：お客さんはいたんですか？

高田：いや、もうゼロから。

藏田：何社かからもらって来たりとかは？

高田：それもなくてですね。

藏田：1年くらい経ったら電話をしたんじゃないですか？

大野：顧問先を持ってこうと思わなかったんですか？

高田：一番最後にいた事務所が相続の事務所だったので。それだとちょっと。

藏田：私もそうです。最後が相続だったので、やりようがないなみたいな。

高田：やりようがないというのが正直ありましたし。前の前の事務所からスポットで受けたりとかはありましたけれども。

大野：暫くの間、外注的に。

高田：外注で受けたり、前の事務所の元上司が独立して、そこから仕事を受けたりとかというのもありましたし。

大野：アルバイトみたいな感じですよ。

高田…そうですね。

大野…それは月額どれくらい稼ぎながらやっていたんですか？

高田…単発で1回20万とか、良くても30万くらいなので、それではなかなか生活ができませんし、開業してから半年くらいは税理士事務所でアルバイトというか派遣という形で働いて。週3ですね。

大野…それはご結婚をされていた時？

高田…そうですね。

大野…だからこそ、やっぱりさすがに独立をして。ただ、家で座っているわけにはいかない。家で座っている生活ではなかったんですね。

高田…ではなかったですね。

大野…たまにいますよ。税理士さんとかで。

藏田…パジャマとかで。

大野…誰がパジャマだったんですか？

藏田・板橋区の先生が。パジャマだと言っていました。

大野・あ、そうそう。パジャマで1年くらい笑

藏田・今はもう立派な事務所に。

大野・そういう危機はなかったんですね。

高田・そうですね。

大野・家で昼ドラとかをずっと観たりとか。

高田・全くなかったですね。

大野・週3以外のところでは何をしていたんですか？

高田・なので、焦りがあったので、とにかくゼロからというところで。もう毎日貯金の残高を見て、このままいくとあと半年、1年でなくなるなという感覚。

大野・家でずっとこうやっていたんですか？

高田・やっぱり焦りがあるので、とにかく外に出てというのを考えて。そもそも人脈というのはそれほどなかったの

で、まず交流会に行こうとかって、異業種交流会に…

大野・異業種交流会に。

高田・はい！

大野・それはネットとかで調べて？

高田・ネットで調べて。

大野・あるあるパターンですね！

高田・そうですね。本当に色々な交流会に行ったので、場所によってはネットワークビジネスに激しく関与されていたりとか。

大野・それは契約してしまったんですか？

高田・いや、していません。そこで知り合った人から、ちょっとハンコを押してもらいたいものがあるとか。

大野・それは滅茶苦茶あやしいところじゃないですか？

高田・なので、断ったりとか。そういったのがあったんですけれども、そこで最大限の人脈を作れたというのは。

大野：社労士や司法書士さんとか。

高田：士業の人脈というのは大きかったですね。

大野：他には、週2とかをなるべく交流会に行こうという形で。

高田：そうですね。

大野：結構お金が掛かりますよね。5000円とか1回に掛かったりとかすると、1週間で1万円出てしまっていますからね。月に4万円とかっていったらなんかリースが組めてしまいますもんね。

高田：もうどんどん減ってきますね。

大野：そういう時はやっぱりあれですか？交流会で名刺交換をして、名刺交換をした人たちともう1回会ったりとか。

高田：そうですね。

大野：個別で会ったりして、ビジネスとか。

高田：そうですね。ただ、結果的に仕事に繋がったというのが正直少なくてですね。ただ、良かったのは、客観的に見る税理士像というのが分かったというのは大きいですね。

大野・なるほど。税理士ってこういう扱いなんだって。確かに自分が独立したら期待したいですよ。税理先生だみたいな。

高田・そういうのは一切なくて、井の中の蛙で、実際に会ってみると、税理士さんというのは最後にやってくれる人だ。安ければ安いほど良いというのが一般的だったので。会計とか税務の面倒臭いことをやってくれる人という認識があつて…

藏田・職員の頃というのはそういう扱いを受けないですもんね。交流会で顧問先ではない人と会うとそう思っているんだという…

大野・僕も高田先生と同じで、何も分からなければ交流会という風になってしまいますもんね。交流会で名刺交換をして、しかも夜とかが多いんですよ。それで、全然笑えないけれど共感できない人と話して、また今度会いませんか、みたいな話になったりしますよね。カフェとかで会ったりとか。無駄に飲み会を開いたり、どんな人脈をお探ですか？みたいなバーターみたいなのが入ってきたりしますよね。保険会社の人も仲良くなったりとか、間接的に営業をされるんですよ。僕は売らない営業マンですみたいな、そんな感じでやって来るんですけれどね。

高田・そういった勧誘も多かったですし、BN1とかに参加してほしいとか、そういった誘いも…

大野・BN1は行ったんですか？

高田・ゲストで1回だけ行きましたけれども。

大野・朝会ですよ。

高田・朝会ですね。

大野・朝は辛いですよね。

高田・そうですね。

藏田・私も朝に3回行って挫折しました。怒られましたけれどね、さすがに。

大野・そんな活動が何か月くらいあったんですか？

高田・半年まではいけませんけれども、4〜5ヶ月くらい続いていて、多少は仕事になったんですけれど、これを続けていてもあまり意味がないなと思って…

藏田・単発決算とかそういうやつですか？

高田・そうですね。まぐれで顧問契約というものもあったんですけれど、本当にまぐれなので、

大野・交流会とかに行つて、暫くの間、奥さんとかも心配しますよね。大丈夫か？という話ですもんね。4ヶ月経つてもほぼ売り上げはないですもんね。月額数万とかつていう話ですもんね。

高田：数万とか、スポットで入れれば数十万くらいですけど。それでも少ないので。

大野：もう辞めようとは思わなかったんですか？普通に考えて、心が折れそう。税理士業界ってこんなに独立が辛いのかって思ってしまうじゃないですか。

高田：そうですね。これが1年続いたら考えようかなとは思いましたけれども、半年近く経ってからようやくポツポツ紹介があったりとか、その時、ホームページも作っていたので、そこから多少問い合わせがあったりとかというのもポツポツ来りましたので。

大野：あきばれさんでホームページをやると凄く安いですもんね。開業者には優しいですね。

高田：そうですね。

大野：5〜6万とか？

高田：初期で5〜6万で、ランニングコストが月に5,000円くらいですね。

大野：自分で更新できるみたい。

高田：自分で更新して。

大野：ホームページに30万とか40万とか、それは考えもつかない…

高田・そうですね。今、思えばやったほうが良かったかなとは思ってますけれども、当時はとにかくなるべくお金を掛
けずにという頭で、どうしても目先に出てしまつ費用に目が行ってしまっていたので、ランニングコストが安い
ものでというのが選びました。

大野・自宅開業でホームページを作って、お問い合わせとかは来ましたか？その時は。

高田・問い合わせは月に1件くらい…

大野・どこでやられていたんですか？最初は。

高田・最初は文京区。

大野・それでどんなキーワードでお問い合わせがあったんですかね？SEOということですよ？

高田・SEOですね。文京区が割とそこまで競合が多くなかったのが、ホームページを作ってから数ヶ月くらいでもう
文京区、税理士で一番上まで来てしまっていて。

大野・どんなお客さんが来るんですか？

高田・色々な業種がありましたけれども。

大野・新規なのか税理士変更なのかでいったら。

高田：新規でしたね、ほとんどは。

大野：会社をつくりたいですみたくない。

高田：そうですね。

藏田：つくったばかりというのも。

高田：つくったばかりというのも。

大野：どうでしたか？料金とか。その時、営業をしてみて、どれくらいで取れました？大体。

高田：そもそも料金体系が今とは全然違っていて、最低月3万、年間50万という前提でいた…

大野：料金表はほぼない状態で？

高田：一応ホームページには載せていたんですけども。

藏田：3万からですみたくない。

大野：あちらは納得して来られているわけですよ？3万ということが分かって。

高田：そうですね。

大野：契約ができたんですね。

高田：契約はできたんですけども、やっぱり相見積もりを取っていて、複数の税理士事務所を検討していますとかが多くて、他の事務所はもう少し安いんですけどという話が多くて、そうすると他との違いを出さないといけないので、私が全部対応していますとか、当時はブックマーケティングもやっていたので、こういった資金繰りの本も出していますとかっていうのを…

大野：もうその頃からブックマーケティングはやろうと決めていたんですね。

高田：そうですね。なので、自分の中での強みというのはまだ見出せていなかったですし、この分野でやろうとかがっていうのもまだ定まっていなかったのです。

大野：ブックマーケティングって大体1回200冊くらいですか？

高田：かなり抑えたので。

大野：100冊とか？

高田：100冊とかで。

大野：で、30〜40万くらい？

高田：30万くらいですね。

大野：自費だと結構辛いものがありますよね。これに賭けるといふ感じですね。

高田：そうですね。ただ、今、思うとそれが拠り所というか、それがあるので営業がしやすいと思っっているくらいですね。

大野：どうでした？本を渡して、現実的には。

高田：比較検討の段階になると、ブックマーケティングといえども本を出している先生だという認識を持っていただけの方もいらっしゃるのでは。

大野：やっぱり物がもらえる安心感ですよ。何も無い事務所よりはきちんと本を書いている先生だから安心そうだなというのは、ブランディングですよ。

高田：そうですね。

藏田：ブックマークがあると教えれば良いのにね。あれは書いていないですよ。

大野：同じ本が2冊できて…でもそういう形でホームページになったわけじゃないですか。それでもやっぱり悩みが

あつたんですか？

高田・・そうですね。ただ、そこでも月に1社くらいのパースで獲得はでき始めていたんですけれども…

大野・・月3万とかで？

高田・・そうですね。

大野・・良いですね。

高田・・ただ、それでも私が全部対応しますですか、月に1回訪問しますですか…

藏田・・3万だとやっぱりね。

大野・・TKCの精神ですね。

高田・・そうですね。巡回監査という形になっていたの。

大野・・元々それは自分の中にもあつたんですか？巡回監査はしないみたいな。

高田・・どこかでそういう気持ちはありましたし、今と違って月に1万、2万でやるのが低価格路線でなんとなく恥ずかしいみたいな気持ちがあつたんですかね。安売りしているというよう。

大野：せっかく独立をしたのという。ましてや、自分が対応するのにあれですよ。何で職員時代より安くやらないといけないのかと。

高田：そうですね。特に直近が相続と国際税務だったので。単価が高い仕事だったので尚更というのもあって。ただ、そういった中でも毎月訪問をしても話題が尽きてくるとかというのも当然ありますし、売り上げ規模でも数千円のところが多いので、そうなってくると成長感というのがあまり感じられないというのも大きいですね。

大野：やっぱり解約もあたりとかも？

高田：解約は今のところは…

大野：なかったんですね。

高田：そうですね。ただ、その分、顧問を継続する為に色々な資料を作って説明をしたりとか、

大野：やりがちですよ。色んな経営分析資料を。だけどお客さんになかなか響かないという。ましてや、意外と資料がまともに揃わないと、経営分析資料も全く意味がないみたい。

高田：そうですね。

大野：また分からないですよ。何とか比率だとか色んなことが他の税理士との違いだと思ってやるんですけど、

結構プロダクトアウトしているケースで。お客さんからもプロダクトアウトしていて、更にこっちも疲弊してみたいな。結構負の連鎖があれですよね。何の説明をしようかな？って毎月あれですよね？

高田・・そんなんですよ。毎月考えないといけないというのもありますし。

大野・・この準備期間も時間がかかりますからね。

高田・・このままだとお互いにとってあまり良くないというのがありましたし、成長感があまり感じられないというのもあったので。

大野・・限界ですよ。税理士が対応しますと言ってしまったからには他の人を送り込むわけにはいかないという。

高田・・そうですね。そこで差別化していたというのもあるんですけど、それが裏目に出てしまうということもありますし。

藏田・・当面しか使えないという。

大野・・それで、そういう形で売上アップですよ。ちょこちょこ月額3万の積み重ねで、毎月1件ずつだったら月々：

藏田・・なんかかなりですよ。紹介もあったと仰っていましたけれども、訪問先からの紹介とかか、それとも半年間くらいは知り合いとか親戚が紹介してくれるとかっていうと？全部あったのかもしれないですけど。

高田：知り合い、親族はなくて、知り合った士業からの紹介というのが、

高田：結果的にはなる面も。種蒔きをした結果というのはちょこちょこ出てきたかなというのはありました。

藏田：顧問先からの紹介というのはどんな感じだったんですか？

高田：最近ですと、割と頻繁に出てきたんですけれども、当時はまだ顧問先が…

藏田：数がないとね。

高田：10件弱くらいだったので、そこからだとまだまだ紹介はないという状態でしたね。

大野：お金としては、例えば月額30万くらいになってきて、ちょっと安心感はあるものの、何か物足りなさがありますよね。

高田：そうですね。

大野：月額30万でも働いていた頃と比べたらあれですよ。もっと忙しくなると責任も重くなるので。というところで、ホームページ、あとは士業からの紹介というベタなところは一通り辿って、お金だけならそんなに問題ないのに我々の社団のほうにお問い合わせいただいて、というのは何か切っ掛けがあったんですか？

高田：やっぱり現状を変えたいというのが一番大きかったですね。藏田先生も大野先生も本ですとか、セミナーで拝見

していたので。

大野・セミナーで。どこかで生で会っていたんですね。

高田・ウェブのセミナーだったので。別のところで大野先生がやられているセミナーだったりとか、藏田先生の本だったりとかというのは拝見していましたので。そういったところで、もっとマーケティングの要素を強くしていきたいというのが正直ありましたし、基本的に1人で動いていたので、そういった会に入って成功している人の話を聞きたいなというのはありましたね。

大野・なるほど。我々だけではなくて、会にいる人達の成功している方々の話というのも一緒に聞けたら良い仲間がでるだろうなという。

高田・そうですね。

大野・税理士仲間というのは、独立した時ってやっぱり少なかつたんですか？

高田・そうですね。私の年代で独立をしている人がそもそも少なかつたので。まだ勤務の人がほとんどという状況なので。

大野・話が合わなくなりますよね。

高田・そうですね。

大野：悩みが違いすぎますよね。

高田：そういった一緒に考えてくれるような人というのが、周りにいるのは良いなというのはありましたし。そういった中で別のコンサル会社とかを見たりとか。いわゆる先生業のコンサルとかというのも、色々1回会ったりとか、セミナーに行ったりとかというのもあったんですけど。

大野：慎重になりますよね。どこに入るかというのは。

高田：そうですね。やっぱりそういった中で、税理士業に特化していますし、成功している税理士の方が集まっている会という認識があったので、そこに行って、正しい方法というのはそこで学べるなというのは認識としてあったので。そこで、あとは時間をかけるなり、労力をかけていけばどんどん上手いくのではないかというのはありましたね。

大野：でもそうやって忙しい中で、毎月訪問とかをして、そういうところまで頭が回っていたのはあれですよね。本当に凄いですね。なかなかみんな忙しくなってしまうと、こういう会とかもなかなか探すのも億劫になってしまうのが、やっぱり意識が高いですよね、高田先生は。

高田：大きいのは、勤務の時よりも下手したら勤務時間が長くて、収入的にはまだまだというところで、責任は片や大きくなっているというところなので、このままだと勤務のほうが悪かったなと…

大野：下手な資料をいっぱい作りすぎたらあれですよね。毎月毎月あれですよね。最初の頃は色んなことを話せるけれど、だんだん…

高田：ネタ切れになってきて。

大野：社団に入って一番大きいのが恐らくホームページというところだと思っんですけど、そこは社団に入った中では今は藏田先生に：藏田先生はどんな形で高田先生のことをあれですか？

藏田：もうほぼほぼできていたので、使って良いですよと言ったらもう大体使われていて、良くできているなという。指導的なのはほとんどないですよ。どうぞどうぞ、オッケーみたいな。

大野：一応は声をかけて…

高田：もちろん。

大野：その時に月額1万つてあるじゃないですか。先程、なかなか踏み切れなかったのに、この会に入って踏み切ろうと思ったというのは、何かあったんですか？

高田：藏田先生のモデルをお聞きして、単純に安売りをしているわけではないというのがはっきり分かったというのが大きくて、逆に利益率が高いというケースもあるというお話も聞きましたし、月額1万円でもその分、サービスを限定したりですとか、面談に来ていただくという形で変えたりしていけば十分利益が取れるなというのがあったので、そこは大きいですね。

大野：僕の業種特化ビジネスモデルと二つあったじゃないですか。何か手を出さなかった理由ってあるんですか？

高田…業種特化というのも一時期は考えたんですけども、自分の中でこの業種をやりたいとかっていうのはそこまできなかつたというのが大きいですし、今、やっているところではあるんですけども、年代をまず20〜30代限定で創業3年以内の企業家という形で今、動いているんですけども。

大野…そういう意味では業種というより、人物特化ではないですけど

藏田…年代特化。

高田…そこが今は自分の中ではまっているなというのは実感としてありまして、そこに限定できたのも藏田先生と大野先生にご相談をしたというのもあるんですけども、交流会なりに出ている、そういった若い税理士に頼みたいけれど、いないというような企業家が多いというのを目の当たりにしてですね。

大野…かつ値段にシビアというところですよ。作業をやってくれるというところが一番最初はキーになるところで。

高田…そうですね。そこが圧倒的に競合が少ないなというのを正直感じましたね。

大野…やっぱり高田先生と同じ想いなんですよ。税理士になったからには月額1万なんてじゃないですけど。で、藏田先生方式ですよ、そこで一緒に…藏田先生も色々話したりとかをして…

藏田…リスティングとか商談の話はしましたね。ホームページはいつの間にか出来上がっていて、リライトが上手いなとか思っています。同じような文章でも違うことを書いていて上手いなと思いました。

大野：やっぱり藏田先生にキーワードとかを訊いたりとか。

高田：そうですね。リスティングに関しては私は全くの素人だったので、藏田先生にお聞きして。

大野：今ではリスティングを自分でできるようになったということですね？

高田：そうですね。

大野：これは若い先生とか、リスティングを代行会社に頼むか自分でやるかということが、皆さん気になるんですけど、そこはどうですか？高田先生の中では。代行会社が自分でやるのかという意味では。

高田：自分でやるほうが良いのかなと思いますね。代行会社に払うお金をそのままリスティングのほうに充てたほうが成果がでるのではないかと正直思います。

大野：やっぱり頑張れば自分でできるといふことですよね。

高田：できると思いますね。

大野：税法を学ぶよりは楽だと？

高田：もう圧倒的に楽だと思いますね。もう数冊本を読んで、藏田先生にお聞きしてというだけで十分成果は出ると思いますね。

大野：しっかりそこは藏田先生にもケアをしていただいたんですね。

藏田：高田先生はできたのかもしれないですけども、たまに地域設定とかが上手くいってなくて、変なところに出てしまっていて高くなっているみたい。結構、調整が必要みたい。そこだけなんですけれどね。1回見て少し直すだけで上手くいくという方が3〜4人くらいいらっしゃるって。

大野：高田先生は2017年の1月ですか？入会されたのは。

高田：そうですね。

大野：1月に入会されて、今は大体9ヶ月ですよ。9ヶ月経とうとしている時に、藏田先生にホームページの権利を使って良いですか？という形で恐らくテンプレを頼むんですよ。あきばれにバサツとはめて、ほぼスクリーンショットに近い形で…あれはデザインはどうしたんですか？

高田：デザインだけは外注しましたね。

大野：いくらくらい掛かったんですか？

高田：2万くらいですね。

大野：あ、そんなものですね。

藏田：結構、何枚も画像がありますよね。込々で。

大野：少しリライトした部分はあるけれど、大体藏田先生のホームページをその方に見せて…

大野：経理に時間をかけるのは自殺行為…あれは同じですよ。

高田：全く同じですし、料金体系も全く同じで。

大野：作業時間的には早かったということですよ？1ヶ月もかからずに。

高田：そうですね。1ヶ月かかっていないですね。1週間くらいで。

藏田：移転がありましたからね。

高田：そうですね。その時に移転をして。

大野：池袋にですよ？

高田：最初はレンタルオフィスですね。

大野：月額いくらくらいですか？

高田・月額5万円弱ですね。

大野・打ち合わせで使われたりとか。

高田・そうですね。

大野・やっと家から脱出して。

高田・脱出して。で、池袋でやるというのも、そもそも家から近かったというのもあるんですけども、藏田先生にお聞きして、リスティングで集めるにはターミナル駅で、しかも徒歩5分圏内が良いという、そういったお話もお聞きしていたので、そこに合致するような形で移転したというのはありますね。

大野・それでどうですか？早速2月くらいからやられたということですかね？

高田・ホームページをあげたのは2月ですけども、ただ、そこから確定申告をしていたので、結局リスティングを始めたのが4月下旬とかだったんですね。

大野・4月下旬にリスティングであげようと思ってから、大体、投資金額はいくらぐらいのリスティング？

高田・最初の1ヶ月半は、月で換算すると10万くらいですね。

大野・結構思い切ったんですね。

高田…やっぱり最初はある程度かけないと、反応があるのか分からないというところが…

大野…怖さってなかったですか？皆さん言うんですよね。投資マインドの話なんですけれど、やっぱり広告費があつて、お金が消えていくみたいな怖さってやっぱりありますよね。10万といたら大変なことじゃないですか。

高田…それがそのまま消えてしまうかもしれないという怖さはもちろんありましたけれども、ただ、やはり藏田先生の後押しがあつたというか…

大野…成功事例もあるからということですね。

高田…そうですね。成功事例があつたので、お金を掛ければ必ずその分リターンがあるというのは考えとしてあつたので、そこが最後に後押しになりましたね。

大野…それでどうですか？反応的に。リスティングをかけてからどれくらいでお問い合わせが？初は。

高田…もう初は翌日にいきなりあつてですね。

藏田…みんな持っている感じですね。

大野…びっくりしたのではないですか？

高田…そうですね。こんなに簡単に来るんだという。

大野・毎回この話をする、その日に来たのか、翌日に来たのか、見ている方々も…高田先生にここで嘘をつくメリツトはないんですけれど。みんな魔法のように本当にあれですよ。

藏田・当日、翌日が多いですね。

大野・それで翌日お問い合わせが来ました…

高田・そうですね。こんなに簡単なんだというのは正直ありましたね。

大野・その成功体験を持っているから、逆にそこからは広告費を使うことが全然怖くなくなって。

高田・そうですね。ただ、最初の1ヶ月半くらいで、割と問い合わせがどんどん来てしまっ。

大野・お問い合わせ件数でいうとどれくらいだったんですか？

高田・問い合わせ件数でいうと十数件くらいはあったんですけれど。

大野・そこから来ていただいて…問い合わせがあったら、電話段階で終わる人もいたりとか。

高田・私の場合はメールのほうが多くてですね。

大野・メールだったんですね。

高田：メールで割と営業時間外に問い合わせが来るのが多くて…

大野：しかも営業時間外なんですね。

高田：はい。起業したての社長が自分の仕事が終わってから、ホームページを見て問い合わせをしているのではないかなというのが多かったですね。

大野：お問い合わせがメールで来て、メールで返信をして、良かったらどんな感じで返すのですか？皆さん気になると思うんですけど。大体どんな感じの内容のメールが来るんですか？

高田：一番多いのが、起業したてで経理、税務について何をしたら良いのか全く分からず、不安なので一度お話をお伺いしたいですと。

大野：このパターンは、もうクロージング。大体そうですよね。何をしたら良いか分からないって、来た途端、これはもう契約だと。

高田：今になって思うんですけど、それが一番良いパターンですね。

大野：恐らく飲食業の人とか何をして良いか分からないという人がいる中で、IT企業で中途半端にクラウド会計を使えますって人がいるじゃないですか。使えるけれど少しやっってくださいみたいな人と違うんですよね、求める価値観が。

藏田：頼まざるを得ないですからね。

大野：十数件とりあえず来て、どうですか？いざ交渉をしてみ、営業で。

高田：本当に来た時にはほぼ決まっているようなパターンが多くてですね。

大野：そこは事前にウェブページに詳細な情報、料金表も全て載せているから、やっぱり確認をしに来ているみたいない感じですか？

高田：そうですね。人によってはもう契約をしたいんですけど、会ったほうが良いですか？という方もいらっしゃると思います。必ず会うようにはしています。

大野：マーケティングができてきているということですよ。

藏田：年商が少ないところですよ？少なければもう1万と決まっているので。

大野：どれくらいのものでしょうか？年商は。

高田：最初は年商1000万くらいが。

大野：では月額1万円5000円くらいから。

高田：1万から1万5000円くらいですね。

藏田：1000万を超えると1万5000円ですね。

大野：1万5000円も結構多いんですね。

高田：割と多いですね。

大野：地域によって違うんですね。藏田先生のところは…

藏田：1000万未満ばかりで。多分どこかにあるのではないですかね？1万5000円とか2万円は他にもあるから。

大野：来る方々に安いねって言われます？

高田：いや、安いねというのは言われたいですね。

大野：やっぱり世の中が…

高田：1万円以下の金額の事務所がどんどん増えてきているので。8000円だったり。

大野：いるんですね。

藏田・仮に煽っていても言われたいというのは良い力関係ですよ。先生、安いですねとか言われたら。

高田・言われたことはないですね。

大野・8000円とかと相見積もりがあっても1万円のほうが勝つ場合があるんですね。

高田・そうですね。ただ、相見積もりをしているケースがそもそも少なくてですね。

大野・そうか。リサーチの段階では8000円はあるけれど。

高田・そうですね。逆に別の会計ソフトの会社からの紹介だったりすると相見積もりが多いんですけれど。クラブ系の会社だったりすると。リスティングからの問い合わせだとほぼほぼ決まっているというのが多いですね。

大野・十数件問い合わせがあつて、10件近くクロージングができたということですか？

高田・そうですね。8割くらいですね。

大野・もうただ料金表を見せて、これですよって説明をして、ではやりますみたいなの。

高田・あとは条件だけのところで、ホームページどおりの金額ですというのをお伝えして。では早速届け出が必要ですねとか。何月から入力を始めますねとか、そういう話が多いので。

大野：では結構9月までの間に、月に何件のペースくらいだったんですか？契約は。

藏田：最初10件取ったらパンクしてしまいますからね。

大野：あ、リスティングを1回止めているということですか？

高田：そうなんですよ。最初の1ヶ月半で一気にパンク寸前で。

藏田：1ヶ月で10社取ったらそれは無理ですよ。

大野：最初は初期始動に時間がかかりますもんね。

高田：そうですね。いくら小さい会社といえども時間がかかるので、そこで一旦、月でいうと2万くらいリスティング費を抑えて、2万円に抑えたり4万円に上げたり多少動かして反応を見たり。

大野：やっぱり2万だと反応が薄い時がありますよね。

高田：そうですね。2万だと月数件くらいのイメージはありますね。

大野：さっきのいうと凄いですよね。10万円ですら約10件くらいっていったら…

高田：1万ですね。

大野・それで大体年間18万くらいですね。約20万くらいと考えたら、かなりの投資効率で1件だけでも十分ペイなのに。これはもういけるなと思ってしまいました？

高田・そうですね。なので、3ヶ月弱で16〜17件くらいだったので。

大野・ではもう本当に新人さんの王道パターンですね。クラウド方式でホームページにペタッとやるのに、時間なんてかからないですよ、そんなのは。

藏田・そうですね。

大野・今は少しデザインを入れたからあれですもんね、多少あれですけど、普通だったら…藏田先生の今、開発している…

藏田・テンプレート的な感じで作っていますので。料金表とか色んな文章も張り付けければ終わりみたいな。

大野・そうしたらすぐ1ヶ月以内で、下手したら上手くいけばあれですよ。すぐリスティングが出せる状態に。

藏田・翌日から電話がかかって。

大野・凄いですよね。今まで全然お問い合わせがなかった税理士さんが急に忙しくなって。どうですか？一応、来社はいくらでもという話じゃないですか。どうですか？実際、お客さんの来社具合は。

高田：会社によって違うんですけれども、問い合わせのない来社は少ないですね。

大野：実際、契約をした後に来社があるじゃないですか。来社させてくださいっていう数は？

高田：全くないですね。

大野：全くないんですね。

藏田：それは上手くいっていますね。

高田：メールの問い合わせというのはもちろんあります、質問があったりするのとは。

大野：それがなかったらあれですよ。そういう意味では当時、月額3万とかで毎月訪問とかをしていた頃と比べたら、2件やれば3万じゃないですか。となったら圧倒的に効率が違いますか？

高田：違いますね。

大野：そうですね。訪問までして、更に資料を作って。しかも、そういう方って質問もそこそこしてきたりとか。

高田：そうですね。細かいところを。

大野：してはいけないわけではないですけどね。そういう面では、これは1人でやっていて、何件くらい持てるなど

いう、イメージとしては？

高田：1人だと40社くらいが限界かなというイメージですね。

藏田：先生が経営しながら入力もやると40社が限度とフジタ先生も言っていました。

大野：藏田先生の場合、スタッフで専業でやるから80社くらいいけるんですね。

藏田：そうです。会社の総務とかもやって振り込みに行くとか。そうやって入力もやって40社で限度という話ですね。

大野：新人さんがやるなら、最初はこの方式をお勧めすると思いますね。

高田：王道パターンかなと思いますね。そこで早めに成果を出して、そこからではないですけど、ブログなり情報発信をしたりですか、そういったものやっていくのが良いのかなと思いますね。

大野：投資効率が本当に良いですよ。ホームページ自体に掛かった費用が10万円以内とかですもんね、デザインを入れて。で、月額5,000円のランニングコストで。今はリスティング広告を10万も使っていないんですね。

高田：今はもう2万くらいですね。

大野：2万でもやっぱりあるんですね？

高田：2万でも月に数件くらいは問い合わせが来て、ほぼ決まるという状態なので。

藏田：人さえいればいくらでもできるみたいな。

大野：本当にそういう面では社団に入っていて良かったというか。

高田：もう圧倒的に変わったというのが大きいですね。

大野：速攻ペイですよ。

高田：そうですね。最初の数か月ですぐにペイでした。

大野：高田先生、残念ながら社団を脱退したらあのページもなくなってしまいますもんね。

藏田：テンプレートが付いていますけれども、豊島区は使わせませんので。

大野：豊島区は2人であれでももんね。

藏田：2人で終わりです、豊島区は。

大野：広告枠に3つも4つもリスティングで月額1万円：気持ち悪いですよ。ちなみに決算駆け込みはありますか？

高田：決算駆け込みはありますね。

大野：どうですか？割合的に考えて。

高田：半分くらいは決算駆け込みですね。

大野：スピード感を要するじゃないですか。どうですか？

高田：ただ、規模が小さいので、一期目、二期目で売り上げも1,000万前後くらいの話なので、1日でまとまるよ
うなのが多いですね。

藏田：それは必ずその後、顧問契約をしないとやらないという風にはできていますか？

高田：そうですね。それがあって、決算料が1,000万未満だと5万円を入れて：それは、顧問契約が必要ですよ。

藏田：最初だけダンピングする方法ですね。

大野：単発というのはやらないということですね？

高田：そうですね。

大野：5万の単発は受けませんよと。

高田：はい。

藏田：私も3年目からそれをやって楽になったので。

大野：5万の単発でも利益は出ますよね？

藏田：原価にはなりません。

大野：原価ですか？

藏田：職員原価にはなるので。職員の人件費くらいにはなるので。下手に決算で10万も15万も取ってしまうので。この方法にしたほうが何年も続くので。

高田：どんどん積み上がっていくという。

大野：どうですか？一般社団法人中小企業税務経営研究協会に入って、ホームページでなってきた、気持ち的なものとしては？

高田：圧倒的に変わりましたね。

大野：その前のお客さんは逆にどうしているのですか？

高田・並行はしているので、二つに分かれてしまっているようなところがあるので。

大野・こんなことを言うのもあれですけど、本当は月額1万だけでストレートに1本でできたら…

高田・そのほうが正直良いのかなとは思いますが。

大野・そういう意味では、先駆者の知恵の宝庫ですね！これを見られている方って、相当得ですよ。

高田・そうですね。やるかやらないかだけなので、やれば成果が出ると。

大野・色々な交流会に行つて、散々もみくちゃにされて、グロッキーな時期も精神的な苦痛も味わいながらですね。これだけ一直線で行けば、ほぼノンストレスでいけますよね。

高田・ショートカットができるというのは大きいですね。

藏田・協会的には営業とか良い仕事をして3万円を取っていくの

大野・ではこれから売り上げとかが上がってきて、これからのビジョンですよ。どついつ風な形でやっていこうとかか。40件とか増えてきてから、どついつ風な形で展開をしていこうかなというのは、高田先生の中で、もちろん正解なんてないと思うので。

高田・自分の中では限界が来ていると。40社に近いくらい…

大野：先駆者がなかなかいなかったから、止めるラインというのものなかなかあれですよ？見ている方々からすると、30社くらいになった時に考えたほうが良いということですよ？

高田：そうですね。そういったところも、社団の石田先生が20〜30社を超えたら厳しくなるというお話もされていたので、そういったところでそろそろスタッフが必要だなということを考えているので、今、採用活動を進めているというのが。

大野：労働時間のほうが。

高田：そうですね。そういったところで、今後はスタッフを入れて、売り上げを上げるというのは、リスティングをしなければ上がるというのは自信に繋がっているところがあるので、あとはスタッフを入れて仕組みを作るところと、ところが今の目標ですね。数字でいうと年間で1,000万くらい積み上げができれば良いのかなと思いますね。

大野：スタッフさんとかにはどれくらい、藏田先生は持たせているんですって？

藏田：70社、80社持っている者も。

大野：いくらくらいの売上高に平均的にはなっていくんですか？

藏田：1社あたり大体40万弱なので。

大野：40万なんですか。結構良いですね。

藏田・めっちゃめっちゃ高いところもあるので。平均をすると。

大野・藏田さん方式でやると、だんだんお客さんが成長してくるから、だんだん高くなっていくと。

藏田・DMを配っているだけである日突然、おばあちゃんから。税理士に月50万払っているんですけど。そのおばあちゃん年50万の間違いじゃないのかと言ったら、本当に月50万で。ではうちに来たら月20万なので。

大野・高田先生もDMとかは興味はないんですか？

高田・DMもやりたいとは思っています。

大野・逆に1回ネットを止めて、DMでテストマーケティングでどんなお客さんが来るのかってやってみるのも。

高田・そうですね。テストをしていきたいというのはありますね。良いなと思ったものはどんどんテストをして。

大野・そもそもDMをやる前提って、ネットがしっかりしているからですよ。DMを見た人って絶対ネットも見ると思うので。結構よく勘違いをする人がいるんですよ。アナログでやるから俺はホームページはいいよという人がいるんですけど、絶対皆さん、アナログで何かを仕掛けた後にホームページを見ますからね。

藏田・さすがに税理士って大事ですからね。全く見ないでいきなりココノコ来て契約をするとは思えないので。

大野・DM以外でSEOってあるじゃないですか。例えば池袋、税理士ってあるじゃないですか。コラムとかを書いて

頑張れば上がる可能性が高いと思っただすけれど。

高田・そうですね。そこもちろん考えてはいて。

大野・コラムは書いているんですか？

高田・いや、まだ書いていません。

大野・そこが凄いですよね。普通の新人さんならコラムを書いて、無料だからそっちで頑張るケースが多いじゃないですか。

藏田・今でもほぼ無料じゃなかったでしたっけ？池袋で。

高田・今でも池袋、税理士だと多分、上から2番目、3番目くらいには。

藏田・そうなんですね。コラムを書かなくても良いんですね。

大野・リスティングをやるとアクセス数が伸びるから。SEOに関係するみたいですよ。

藏田・Googleにお金を払っているということですからね。スポンサーですから。

大野・そういう面では少しコラムを書けば、SEOで、1位になれば相当投資額が低廉になりますもんね

藏田：会社設立はみんな結構頑張っているの。池袋の税理士よりは厳しいと思います。でも当然、不可能ではないですね。

高田：どんどんリスティングをしてお客さんを増やしていく中で、書けるコラムというのはどんどん出てくるので、そういうところを記事にして…

大野：今まで何でコラムを書かなかったんですか？

藏田：リスティングで出せれば時間的に。

大野：一般的な税理士さんだと、SEOイコール無料というイメージがあるじゃないですか。だから、コラムで頑張る上に浮上しようという考えは結構あるじゃないですか。

藏田：リスティングを知らなかったらそうなると思いますね。

高田：私も当然考えていましたし、コラムで積み上げていくとなると、やはり即効性がない。持続性はもちろんあると思うんですけど。すぐに電話を鳴らすのはなかなか難しいなと思ったので、そういったところでリスティングをまずやっているというのはありますね。

大野：僕は完全にSEOですから。

藏田：全然良いと思います。

大野：・そうなんですよ。創業融資はどうですか？ちなみに。今、ホームページに書いていますか？

高田：・まだ書いていないですけども、そこは避けられないかなど。

藏田：・そういうご相談がありましたよね？創業融資はやらないと駄目なんですか？って。絶対やらないと駄目ですって答えて。

大野：・藏田先生方式だと借入金3%ってあるじゃないですか。で、創業融資、もう本当に少し書いてあるだけじゃないですか。あれで創業融資の相談があるんですもんね？

藏田：・来ます。

大野：・だから凄いですよね。まだまだ可能性を秘めているという。今は忙しいからやらないだけですよね？

高田：・そうですね。やっぱり新規設立系だと借り入れというのはセットで来ることが多いので、そういったところは避けられないなど。

藏田：・面倒臭そうなことは嫌いの藏田先生がやったんだからやらないといけないんだろうと。

高田：・そうですね。ご相談させていただいて。今後はやっていくつもりでいますね。

大野：・藏田さんはちなみにどれくらいの融資の人が多ですか？ご相談の中で。

藏田・そんなんですよ。200万から10万を払って意味があるのかなと思うんですけどね。こっちの原価もあるの
で。目的は600〜700なのでね。

大野・良いですよ。私は1500とか2000万で。

藏田・そうですね。小さいですね。ただ、やっぱり借入れは面倒を見てあげないと税理士の意味がないので。

高田・ご相談が必然的に多いと…

大野・それはそうですね。資金繰りと謳っているのに、資金繰りの相談をしてはいけない…矛盾になってしまいます
もんね。

藏田・前金を早くしましうとか。

大野・借入れ3%表示と、資金繰りの本のこれが生きてきますよね。レバレッジがきいて。そういう面ではまだまだ
可能性を秘めて。開業して1年くらい経つんですかね？

高田・開業して1年半くらいですね。

大野・どうですか？1年半経って、気持ちの持ちようは。もう食っていけるなという意味では。

高田・そうですね。やっぱりその安心感が大きいので。新しいこともやっていきたいということも考えられますし、

スタッフも入れて仕組みを作っていききたいというのも出てきたので。それが開業して半年くらいだと全くそういったものもなかったので、そのメンタル面が一番違うかなというところですね。

大野・社団の色々な仲間ですよね。我々以外にも仲間ができたんですよね？

高田・そうですね。

大野・できていないと言われたら困るんだけど。たまに連絡を取ったりとか？

高田・そうですね。フェイスブックでやり取りをしたりとか。

大野・相談できる相手ができたりとかで、税理士の仲間がいるというのも、これは大きいですか？

高田・大きいですね。今までの税理士の会合とかだと…

大野・野球やらないゴルフやらない・・・みたいな集客相談何てご法度ですよね！

高田・そうですね。なかなか本音で何件増えているのかとか、込み入った悩みとかは言えないような状況だと思っ
で。

藏田・十何件取りましたと言ったら怒られてしまいますもんね、先輩に。

高田：そうですね。

大野：何とか委員会とかあれですよ。そういうのは入ったりしました？

高田：全く入っていないです。

大野：そこはポイントだと思いますね。よく支部から上がってくるかもしれないから頑張って…

高田：いる人も多いですよ。

大野：支部のほうの活動より自分のほうが忙しすぎて、新人がやるのはなかなかきついですよ。そういう面では社団のほうに早く入っておいたほうが効率が良かったなというのは。

高田：そうですね。もう開業してすぐに入れば良かったと、今思えば。

大野：社団に入る前に藏田先生のホームページを勝手に真似しようとか。それは禁止されていますもんね。

藏田：たまに弁護士をCCにいれメールをして警告させていただいています

大野：勝手に真似をする人もいますからね。あれはまずいですからね、本当に。私もWEBコピーライティングと書いてあるにもかかわらずまねした税理士が全国に何名書いたので法的措置をとるとメールしました。

藏田・こつという仕事ですからね。

大野・短期的には生きてきても、長くやっていく上ではあれですよ。藏田先生、高田先生に何か？

藏田・リスティングが増やすという理想的なパターンです。場合によっては1年、2年で諦めて勤めに戻ってしまうということが結構あって。借入れして始めると単純に戻っても前より貧乏になってしまうので、基本的には避けたほうが良いので、そういう形で立ち上げから成功してやっていったモデルで皆さん勇気づけられて、真似して独立する税理士さんも増えて、独立した税理士さんが欲しいから税理士になろうみたいなのが増えるという状況と良いなというも思っているようなことが実践されているようで非常にうれしいです。

大野・最後に、社団の仲間とセミナーとかがどうですか？実際。

高田・率直な感想としては、本当に成功している税理士の皆さんに登壇していただいて、皆さん赤裸々に語っていただけるので、そこは全く違うなというのは大きいです。それこそ、メールの返信の内容だったりとか、もちろん個人情報保護を保護した状態で見せていただいたりとか。そういったアドバイスまでいただけるというのは、他ではないと思うので。

大野・税理士をやっていないコンサルティング会社さんに、そんな質問をしても無駄だと思いますね。でも税理士業の泥臭いところですよ。心の部分が解決しないと、年間50件取りましたとか、100件取りましたとか美しいことってあれでもんね。その裏側が大切でもんね。高田先生も仰ったように、もっと例えば40件とかになる前に、もっとセーブして次のステージに行けば良かったという、このステップを間違えるとその後、時間がかかってしまうということがあるから。成功者に早く話を聞いておくのが一番効率が良いですよ。

高田：はい。最後の後押しになるといふか、正しい方法は社団で学べるので、あとはやるだけという状態になれるというのが大きいですね。そういった意味でイメージが上がるというか。

大野：藏田先生が散々試行錯誤して作ったホームページを作ろうと思ったたら相当時間がかかったということですよ、藏田先生も最初は。3番とかは取れなかったですよ。

藏田：朝、出勤をする前に漫画喫茶で1時間ずつくらい、3か月くらい作りましたかね。

大野：コンサル会社から色々学んだんですか？

藏田：私は本とかDVDとかだけで学んで。

大野：そこから10年で1億で。しかもあのホームページも10年間色褪せないで。ほとんど弄っていないですよ。

藏田：最初に始めたのが手作りのやつで、2年経ってデザインをかけて、それでもう8年近く。色あせないですよ。

大野：今ではお客さんは選ぶようになってきているという。

藏田：最近は7割くらい断ってしまってます。贅沢をしているという。

大野：加速度的にどんどんむしろお客さんのお問い合わせが増えて。

藏田：そうですね。広告によってコントロールができるので。

大野：広告単価は今、どれくらいですか？

藏田：1社取るのに2万円掛からないくらいです。1クリックは300〜400円くらいですね。

大野：高田先生のほうが投資効率が良いじゃないですか。

高田：そうですね。私は20代、30代創業者で絞っているのも、まさにその人から来ていただけるといっのは大きいですね。

大野：藏田先生も学んだほうが良いんじゃないですか？

藏田：あえてやっていますから。そういった形で後押ししてただけ、ありがとうございます。

高田：ありがとうございます。

大野：藏田先生も藏田式のテンプレートを。こちらは地域限定ですからね。

藏田：地域で2社という。

大野：池袋は残念ながら、もう2名いらっしやいますので。結局2名いるけれど、競合にほとんどなっていないですもんね。

高田：…なっていないですね、全く。

藏田：権利だと3週間ですよ。大体売れる方程式って決まっているので、それを使って組んでいくという形で。個別のものを追加していただければできて、問い合わせがあると。

大野：藏田先生の写真は写メですもんね。

藏田：…これで（スマホを手に取り）撮っているですよ。

大野：藏田先生は再現性が高いんですよ。お金が本当に掛からない。

藏田：…一応200枚くらい撮れますけれどね。場所を変えて200枚くらい撮って、職員に投票させるんです。1、2、3、4どれが良いですか？って。

大野：藏田先生の場合はテンプレの時のDVDに。自分の写メの取り方も、そのノウハウも教えてあげたほうが。

藏田：…そうですね。撮り方とかね。

大野：…これは有難いですね。

藏田：…カメラは今日の方に撮って…

高田：そうですね。

大野：バンビみたいな感じで。可愛らしい。では、すみません、こんな形で。

藏田：高田先生、長い間、インタビューありがとうございます。

大野&高田：ありがとうございます。

藏田：今後とも是非、宜しくお願い致します。

大野&高田：宜しくお願い致します。