

経営統合の 新スタイル



9月に経営統合を果たすITA大野税理士事務所の大野晃氏（写真左）と、サン共同税理士法人の朝倉歩氏（写真右）。サン共同税理士法人のエントランスにて

Trend Report

ITA 大野税理士事務所の副所長として、飲食業専門の部門を立ち上げ、精力的なマーケティングで飲食店開業専門ブランドを築いてきた大野晃氏。9月21日、同氏はITA 大野税理士事務所を離れ、部門を引き連れサン共同税理士法人に合流する。本インタビューの前半では、大野・朝倉両氏と今回の経営統合についての話を聞き、後半は大野氏が新たに立ち上げた「相続手続相談士研究協会」についてを、協会の最高顧問に就任する新井行政書士事務所代表の新井健太氏をまじえ、話を聞いた。（文・武田司）

飲食店開業専門ブランドの新展開

—お二人はどのようなご関係でしたか？

朝倉 知り合ったのは、私が大野氏の主宰する「一般社団法人中小企業経営研究協会」のセミナーに参加して、その場で協会にお申込みさせていただいたことがきっかけ

です。

大野 協会では、主に若手税理士に向けて集客手法などを教えているのですが、これだけ集客で実績のある事務所の代表が真剣に学ばれていましたので、驚きましたね。

当時、私は飲食店開業専門税理士として活動する中で、顧問先様から海外展開の要望や多店舗展開

取材／ITA大野税理士事務所(東京都板橋区)大野晃氏
サン共同税理士法人(東京都港区)朝倉歩氏

など、高度税務の絡むご要望が増えてきており、自社完結することに限界を感じていました。お客様が増えすぎて半年間集客を止めていたこともあり、個人事務所としての限界を感じていたのです。

そうした悩みを朝倉先生にお話ししたら「シナジー効果が期待できるので一緒に手を組んでやってみましょう」と言われて、そこから具体的な話が始まりました。

朝倉 大野先生が築かれてきた飲食業専門税理士のブランドをもっと伸ばしていきたいと思いましたし、弊事務所が今後、大阪、名古屋、福岡などで支店展開していくときに、飲食店開業専門ブランドの強みを活かすことができると考えました。

ですから大野先生にはこれまで通りブランドを強くしていただいて、オペレーションの受け皿と集客は、弊事務所が担当する、という提案をさせていただきました。

大野 経営統合しようとするれば、理念のすり合わせや金銭の問題などさまざまな問題が絡みますが、朝倉先生のすごいところは、私とは2度会っただけ、実際に事務所

もスタッフも見ることなく、一緒にやりましょうとお声掛けいただいたことです。逆に私はサン共同事務所さんを見て、これは敵わないと感じました。それで決断に至りました。

—どのような形で合流されるのですか？

朝倉 大野先生はマーケティングディレクターという立場で手腕を発揮していただきたいと思っています。とはいえ基本は何も変えずに、これまで通り活動していただければと思っています。青山でも飲食店開業専門のブランドを使って集客できるようになりますので、相乗効果が期待できます。

大野 現在のIT A大野事務所から飲食部門の5名が独立し、合流します。サン共同税理士法人で飲食業を専門とする板橋支店という位置付けになります。

—どのような期待を持たれていますか？

朝倉 やはり集客面での期待は大きいです。私たちはオペレーションが得意ですし、システムを構築して、大野先生がたくさんお客様を集めても大丈夫なように、私は採用力、育成力を高めていきます。大野先生には、飲食業以外の

新しい取り組みでも、お力をお借りしていきたいです。

大野 今、人材不足などでオペレーションが回らずに集客を停止している事務所が増えていきます。あるいは採用に代わる仕組みをアウトソースや在宅などで構築しようと四苦八苦しているケースもあります。私は経営統合することになって、そうした心配ごとから解放されたことが大きいですね。

これから、私個人の活動として、「相続手続相談士研究協会」を立ち上げ、8月から本格展開していきます。それから朝倉先生とは飲食業の次に、会計事務所のM&A支援を行っていきたく考えてます。

私は会計業界のさまざまなシーンの中で、火付け役になればいいと思います。プロデューサーのような立場で、今後も色々な仕掛けをしていきたいと思っています。

相続手続相談士研究協会をプロデュース

—ここからは朝倉先生に代わって、新井先生に参加いただきます。新井先生のご経歴を教えてください。

新井 開業した23歳のときから現在まで、約10年間、東京の練馬区で、相続業務に取り組んできました。税理士や弁護士がターゲットとしている資産1億円以上の層ではなく、公務員やサラリーマン、個人事業主などの層の相続手続業務が中心です。

—現在の状況はいかがですか？

新井 現在、私の商圏では相続手続のお客様の約3件に1件の割合で、相続税申告の案件があります。現在、多くの会計事務所では相続税申告のお客様を直接獲得し

取材中の様子



ようとされていますが、売り方を変えて相続税申告を獲得していきましょうというのが今回の協会からの提案です。

大野 顧問契約の獲得で例えると、会社設立支援から顧問契約を獲得していくのと同じ考え方です。協会では、相続税申告を川上から獲得していくスキームを構築していきたいと考えています。

—相続案件の争奪は、改正以降、激しくなってきたいて、レッドオーシャンになっているのではないのでしょうか？

新井 相続税改正後の2年間くらいは激しくなりましたが、現在はその時に新規参入した組織や企業は多くが撤退しています。当時はNPO法人や社団法人などが積極的に広告活動を展開し、相続のキーワードも急騰していましたが、今は資本力のある組織か、古くから相続に取り組んできたところしか残っていません。

—1周回ってまたチャンスが来たということですね。

大野 私はWebで勝負するならこのマーケットで十分に勝てると感じました。それに今後は企業の数が減り顧問契約も増やしにくくなっていきますので、これからは若い会計事務所でも相続のチャンネルを持つべきだと考えています。—手続きの報酬はどのくらいを想定していま

取材／新井行政書士事務所(東京都練馬区)新井健太氏



相続手続相談士研究協会を立ち上げる大野氏(写真左)と、協会の最高顧問の新井行政書士事務所代表の新井健太氏(写真右)

すか？

新井 税理士や弁護士は、財産のパーセンテージで報酬を決めていますが、弊事務所では手続きだけなら35万円、相続人が多いケースなど煩雑になる場合は100万円までの中で段階的に設定し、値段交渉なしで仕事を獲得できています。平均では50万円ほどだと思います。

—これから相続手続相談士研究協会では、どのような活動をしていきますか？

大野 協会会員へのツール提供を中心にサービスを提供していきま

す。スタッフ教育・育成ツールとして「相続手続相談士パーフェクト養成講座」という動画教材の視聴と、相続手続相談士の検定受講ができるようになっていきます。これは何名が受験しても、受験料は無料で、名刺やWebで相続手続相談士のロゴを活用できるようになります。

ほかに相続手続きのチェックリスト、お亡くなりになった場合の手引き書、相続手続相談士セミナー開催キット、相続手続きのサービス案内、料金表などがダウンロードでき、会員事務所の名前に書き換えて使用していただくことができます。

さらに上級会員は、顧問である新井先生への質問が年間50～150回できます。回答は原則、翌営業日以内となっていますので、実務に不安のある事務所も、タイムリーな支援を受けられます。

—なるほど。今後の協会の活動に期待しています。本日はありがとうございました。■

税理士が運営する税理士のための団体
相続手続相談士研究協会 powered by 一般社団法人中小企業税務経営研究協会

相続手続相談士とは | ×リットと選ばれる理由 | スタッフの思い | 職業エリア | セミナーについて | お申込み

未来を生き抜くために差別化を考えている税理士さんへ

相続手続相談士

時流に合った差別化されたサービスを創り、他の会計事務所より優位性を築きませんか？

- Check! 税理士も一般ビジネススキルが求められる時代
- Check! AI・クラウド時代で会計業務が縮小傾向

翌営業日(24時間以内)までに相続手続のプロが質問に答えてくれるから安心!

相続手続相談士研究協会のHP (<https://zeimukeiei.jp/souzoku/>)