



豊富な知識と経験を総合したインテリジェンスで
経営者の決断を後押しし、
成長への道筋をともに描く

福岡市にあるいちご会計事務所。

「会計で世界をよりよくする」を経営理念に、地域の中小企業の発展・成長を支援している。

代表取締役の足立知弘先生は、知識と経験に基づいたインテリジェンスで

中小企業の経営者の成功を後押しし、

「日本経済を変えることが社会における事務所の存在意義」だと語る。

経営者が安心して次の一步を踏み出せるよう、

「判断」を提供することで支えていきたいと言う。

現在の事務所の取り組みと今後の展望について、足立先生にお話を伺った。

有限会社いちご会計事務所

www.15tax.jp

〒812-0016

福岡県福岡市博多区博多駅南1-2-3

博多駅第一ビル5F

TEL: 092-433-5685

FAX: 092-433-5686

代表取締役・公認会計士・税理士

足立 知弘 先生

顧客企業の成長段階に即した
ニーズに応えるメニューを提供

—— 今回は2度目のインタビューです。前回は、設立10年目を迎えたタイミングでお話を伺いましたが、あれから7年経ち、現在までにどのような変化がありましたか。

所内のIT化を進め、手入力を大幅に削減したために残業がかなり減りました。先日、高校生が弊所に職業体験に来た際、「もっと入力の音がすると思っていたが、ほとんどしないのが意外だった」と感想を言っていました。前回の取材時はひとり当たりの生産性が1,600万円くらいでした

が、現在はひとり当たり2,400万円を超えました。ITを活用して業務を効率化することで残業も減り、売上も上がる理想的な状態になってきました。

—— 足立先生といえばランチェスター戦略経営を導入、実践されています。

ランチェスター戦略をずっと続けてきたことで、ひとり当たりの収益性が目に見えて上がってきています。ターゲットを福岡市内と新幹線を使って1時間以内で到着できる北九州市、熊本市などの法人に絞り込んだことが良かったのではないのでしょうか。また、弊所の売りは何かを突き詰めるうちに、強み一つひとつ明確になってきたことが、経営全

体の効率アップにつながっていると思います。

—— 法人をメインにすることには、どのような戦略があるのですか。

まだ規模の小さい会社や個人事業主は、税金や会計処理についての相談や経理代行、税務申告書の作成などが依頼の中心なので、税務顧問で十分ニーズは満たされます。ところが、売上が5,000万～1億円規模の法人となると、経営者は現場に出るよりも管理をしなければならなくなります。しかしながら、数字のことはどうすれば良いかわからない。そこに、月次分析を出して社長とディスカッションしたり、相談に乗ったりといったニーズが生まれてきます。

さらにそれ以上の5億～10億円規模の企業になると、DX化や経営計画作成といったニーズが生まれる。このように、企業の成長段階に即して求められるものが変わってくるため、弊所はそれぞれのニーズに応じたメニューを揃えてきました。弊所のメイン業務は業績管理、月次管理なので、そうするとターゲットは自ずと法人になります。

—— 業績管理の話が出ましたが、日本ビズアップの「クラウド発展会計」をご利用いただきありがとうございます。業績管理レポートを使ったコンサルティングを行う中で、顧問先からどのような反応があるか教えていただけますか。

■ あだち・ともひろ / 1973年4月熊本生まれ。静岡大学人文学部法学科卒業。1997年公認会計士試験に合格。中央青山監査法人に入所し、8年間監査業務に従事する。退職後、地方中堅税理士法人で約3年間各種税務業務に携わった後、独立。2008年6月にいちご会計事務所を設立し、現在に至る。



まだパイロット的に数件使っている段階ですが、分かりやすいですし、私自身も説明しやすいと感じます。「クラウド発展会計」は、必要最低限で最大の効果が出るように作られているところが良いですね。結局、会計システムを真剣に考えていったらあの形になるのだと思います。経営者は大まかな人件費とその他の経費が効率よく使われているかどうか分かれば良いので、お客様も分かりやすいのではないのでしょうか。評判も良いので、今後もどんどん活用していきたいです。

——「kintone 発展業務管理」も導入していただきましたが、そちらの効果についても聞かせていただけますか。

これまでは日報がなく、所員がどんな仕事をしているのか、状況を管理するものがなかったのですが、リモート環境を希望する所員も出てきたため、業務管理システムを導入することにしました。「kintone 発展業務管理」を選んだ理由は、カスタマイズのしやすさとアフターフォローがきちんとしている点です。使ってみると、所員が何をしているかが把握できるようになり、私自身が一番効果を感じています。また、これまでは担当先についての注意事項や伝達事項などを記録に残すところがなく、すべて個人で記録、管理し、何かあった際や引継ぎの際にチャットワークで伝えていましたが、所員たちはそのことをとても不安に感じていました。「kintone 発展業務管理」はそうした情報を一元化できるところも良いですし、データベースにもしやすいです。

知識と経験を基にした インテリジェンスで 経営者の意思決定を支える存在に

—— 足立先生はSNSでの情報発信にも力を入れていらっしゃるんですね。

はい。私は、コトラーが提唱するマーケティングの5A理論「認知」「訴求」「調査」「行動」「推奨」を重視しており、公式SNSは弊所のブランディングの手段と捉え、「どのよう

に思われたいか」を重要視して運用しています。たとえばInstagramでは、「所長はたくさん本を読んでいるから、本の紹介をしたらいいのでは」との所員からの提案で、私が読んだ本を紹介しています。そのせいか、弊所主催の読書会は盛況です。求職者もホームページとSNSは必ず見るでしょうから、そこも意識しないとイケません。皆、非常に理解度が高いので、少しでもわざとらしいとすぐに見抜かれてしまいますからね。

—— 改めて事務所名の由来を教えてください。

ある女性所員のアイデアです。「私、一期一会という言葉が好きで、その一期から取って『いちご』はどうですか?」との提案からこの名前になりました。会計事務所なのに「一期一会」で良いのだろうか少し懸念もしましたが、「この1回限りで終わりかもしれないという気持ちで、一つひとつ丁寧に仕事をしていく」という意味を込めて、「いちご会計事務所」としました。

—— 貴所の経営理念を教えてください。

「会計で世界をよりよくする」を経営理念としています。具体的には、「私たちは、専門知識を駆使し、顧客と社会に利益をもたらす価値を提供します」「過去の先例や常識にとらわれず、希望の実現を信じ、誠実に行動するプロフェッショナルチームであり続けます」「私たちの成功は、関わる全ての人々の協力のもとに成り立っていることを自覚し、共存共栄を目指します」の3つを理念としています。私は常々、所員にもお客様にも「自分たちの会社が無くなったら困ると顧客に思われる存在にならなくてはいけない」と伝えていきます。私たちは、顧問先企業や個人事業主が抱えている課題を解決するためのサービスを提供していますが、それができなければ選んでもらえません。そして、経営者が課題を解決した先に願うのは「経営を安定させたい。そして成功したい」ということだと思います。

私たちは何を提供して利益を出しているか。それはインテリジェンスです。データベースを活用し、大量の本から得た知識や情報を総合し、提供することで相手の判断に資する。「分からないから先生に聞いているのだ」と言うお客様へ、「私はこう思います」という判断を提供します。先ほど、

お客様から「節税のためにオペレーションリースに出資したいのですが、どう思いますか?」といった相談をいただきました。やはり「判断」を売っているのだと実感します。そして、それは信頼されている証と言えるのではないのでしょうか。

—— そういった「判断」が所員や先生から得られるところが、他の事務所との違いになりますね。

弊所のひとり当たりの生産性が高いのは、そこにあると思います。法令や判例のデータベースをサブスクリプションで購入していますが、それを所員が保存していて、私に相談をする際にそれを見せながら話すわけです。このことは、所員の高い専門性の証左であり、ランチェスター戦略の好影響で、経験曲線効果が出ているのだと思います。たとえば、工場で同じものをずっと作っていると作業効率は上がっていき、原価が低減していきます。なぜかという、人間は何度も同じことをしていると、もっと別の良い方法があるのではないかと考えて手法を変えていくので、どんどん効率

が上がっていくのです。それと同じように、業種はさまざまなが、同じような規模感の法人を中心に業務を続けることで、所員たちは繰り返し勉強して経験していきます。各所員のスキルが向上し、お客様に提供する価値を高めているのだと思います。

人を生かす経営を大切に 所員の優秀さが大きな強み

—— 足立先生が経営者として大切にされていることは何ですか。

人を生かす経営です。社員は社長のために働く道具ではありません。一緒に協力して会社を前進させていく存在です。所員に「ここで働いて本当に良かった」と思ってもらえるような職場作りを大切にしています。ドラッカーも「知

