

文:八木 正宣

僕が開業した平成16年1月に、ちょうど税理士会奈良支部での新年会があった。僕は箔をつけるため“ヒゲ税理士”として売り込んだのだが、その成果はいかに。

## 税理士業界へ

僕は28歳のときに税理士の登録を行ったのだが、その後4年間は会計事務所や企業に勤めるサラリーマン税理士だった。そのときに所属した税理士会支部は神戸と東大阪だったが、他の税理士との交流は極めて少なかった。

今回は、開業税理士として税理士会奈良支部と接点を多く持つことになる。とはいえ、奈良の税理士とは全く面識もなく、業界や地域のしきたりもわからない。“郷に入れば郷に従え”。税理士業界の平均年齢は70歳前後だと聞いた。若干30歳の新人であれば多少の粗相は許されるだろう。

そして新年会では、今後の僕の営業活動に影響があることが3点あった。

## 下請け業務の獲得

成果の1つ目は下請け業務の受注だ。税理士会奈良支部では、新人税理士に対して主に次の2つの派遣事業があった。

### ①銀行での税務相談会

金融機関の店舗内で、土・日に完全予約で開催される税務相談会。相談者から直接税務申告の依頼を受けることができた。謝金は1日当たり3万円、土・日セットで6万円にもなる。



僕は1年間に6セットほど派遣され、約36万円を受け取ることができた。

### ②事業者向けの記帳指導

税務署が主宰する新規開業事業者向けの記帳指導で、割り当てされた個人事業者に訪問して6月頃から翌年3月まで年4回程度の記帳指導を行う。

謝金は年間で約30万円で、記帳指導が終わった後にその事業者から直接依頼を受けて顧問契約を結ぶことができた。

このように、派遣された場合には相応の謝金を手にすることができた。客の少ない僕からすればありがたい話だった。開業してから4、5年間は派遣事業にお世話になったと思う。

このように、派遣される税理士の選定をすぐ担当税理士との接点を持てた新年会は重要だった。

## 良き先輩との出会い

また新年会では、開業後のアドバイスをいただける先輩方と知り合うことができた。その先輩方も開業した時に集客に苦労したので、親身になって相談に乗っていただいた。

中でも、天理市の先輩税理士からは、天理市商工会の顧問税理士に推薦していただいたことが大きかった。

天理市商工会では、セミナー講師の依頼や、顧問先となる企業を紹介して頂いたのので、僕にとって大きな営業のチャンスとなった。

その先輩税理士との関係には後日談がある。数年後にその先輩税理士が逝去された後、事務所はいったん閉鎖となってしまったのだ。

数年後、ご子息が税理士登録をされた時に、僕がそのご子息を天理市商工会へ顧

問税理士として後押しさせていただいた。逝去された先輩税理士には直接恩返しをすることはできなかったが、たまたまご子息に受けた恩を返す機会に恵まれた。

先輩から受けた恩は後輩へ。学生時代のクラブ等の人間関係はビジネスの世界でも当てはまるものだ。

## 同期との出会い

僕は、一般企業からの独立であったことと、奈良という地縁のない場所で開業したため、一人きりで事務所を運営していくに少し自信がなかった。

そのような心境で、開業の大変さを共感できる、同じ境遇の税理士と知り合いになったことは励みになった。

同期の開業税理士には、開業してすぐに駅前の一等地に事務所を出した人、顧客がどんどん増えて大阪へ事務所を移転した人、自宅事務所のままマイペースで営業する人など様々な人がいた。

日常業務のことで相談し合い、顧客が増えないことを慰め合い、共同で勉強会を開いたり、“スタミナ会”“もりもり会”など適当な名称を付けて飲み会を開き、息抜きを兼ねて情報交換したことは良い思い出だ。

