

文:八木 正宣

1年前に引っ越してきた奈良で、脱サラして開業することになった僕には、当然に人脈や地縁もなかった。そこであいさつ用の名入れボールペンを作ったのだが...

## 営業と経理

今まで僕は、ノルマがあるようなガツガツした営業職に就いたことがなく、ずっと経理畑で事務職だった。

経理と営業は真逆の人種だ。営業は獲物を刈り取っていかねばならない。性格的に前向きであることが求められる。

反対に経理は、領収書や請求書、経費の使い過ぎに対してチェックをする、いわば金庫番だ。性格的に”まじめ”で、石橋を叩いてわたるタイプが多い。

## 逆境が人を変える？

人は追い込まれたら自分を変えることができるという。脱サラして安定収入がなくなり、7月には第一子が誕生する境遇にある僕にとって“うってつけ”の逆境だ。

事務所は、幹線沿いのから奥に入った場所にあるため、いかに自分自身のことを多

くの人に知ってもら  
うかが重要となる。

そこで、自己紹介の  
パンフレットを作成し、  
「八木会計事務所」と名  
前の入ったボールペンを、  
200本ほど購入した。

アポなし訪問何でもやってや  
るぞ！という意気込みだ。



## いざ戦地へ

24号線沿いにあった木工のお店。一番最初にそのお店をターゲットに据えた。「では、行ってきます！」と、出征する兵隊のごとく威勢よく自宅事務所を出発し、そのお店まで歩いて1分。

お店が近くなるにつれて、“仕事の邪魔をされて相手が嫌がらないか”変な税理士と思われぬか”といった消極的な想いが駆け巡る。

そして、お店の前まで来たのだが、スッと通り過ぎて、ぐるぐると店の周りを数周まわった。



## 人は変わらない

「こんにちは！」  
「近くで事務所を開きました。何か税務のことでお困りのことはありませんか？」  
「チラシと名入れのボールペン良かったら使ってもらえませんか。」

このぐらいの会話なら、経験を積んだ今の僕ならば難なくできるだろう。でも当時の僕には、足がすくんでしまって、一歩が踏み出せなかった。

結局、名入れボールペンはお蔵入りとなってしまった。僕には積極的な営業活動をする事ができなかった。経理畑で歩んできた”自分自身”を変えることができなかった。

## 自分に合った方法で

従って、昔から王道とされている、紹介でコツコツ取り組む営業を続けることになった。

捨てる神あれば拾う神あり。元勤務先と同僚や上司、大学スキ一部の同窓生、税理士試験合格前からの友人、親類など今までの人脈の中から、紹介案件がポツポツと現れた

## 子育てと並行して

仕事は順調とは言えなかったが、幸い妻の実家で暮らしていることもあり、貯金を取り崩しながらも、平穩に暮らすことができた。

また仕事が少ないうちは、自宅兼事務所であったこともあり、当時のサラリーマンよりもずっと多く子育てに関わることができた。

そのときの経験は、ワークライフバランスに配慮した事務所づくりをしたいという想いにつながっている。

## お金の苦勞

開業後2年目の年末は特に金銭的にしんどくて、歯の治療でも10万円の出費を節約して見た目の悪い保険適用の治療にしてしまった。

お金の心配によって、色々な弊害がでることを税理士という職業を通して、知っている。

できれば、お金の心配をしなくてもよいように、生きていきたい。ただ、人生の達成感や成功を味わいたい、この2つの相反する想いのバランスが大事だ。

## 満を持して再挑戦

勝負するタイミングでは全てをかけて勝負する、それがようやく4年後に訪れた。

収入と所得も増えてお金を借りる準備が整ったため、金融機関から1千万円を借り入れて、自宅事務所から奈良市のテナントへ移転することとなった。

