



エヌエムシイ税理士法人  
代表社員・税理士  
佐藤 修一 氏

エヌエムシイ税理士法人

## 8カ月間で全国332事務所が参加 「実践事例公開」Webセミナーで見えてきたもの

会計事務所から人気のWebセミナーのひとつが、エヌエムシイ税理士法人(東京・中野区)が2021年4月から8カ月間にわたり開催してきた「実践事例公開 Webセミナー」。全国332事務所が参加し、その後の個別相談会も約100事務所を実施するなど盛況を極めている。そこで、セミナー講師でもあるエヌエムシイ税理士法人代表社員・税理士 佐藤修一氏と(株)エヌエムシイ執行役員 会計事務所企画営業部部長 木村哲也氏に聞いた。



(株)エヌエムシイ執行役員  
会計事務所企画営業部 部長  
木村 哲也 氏

### 「時代に合った業務スタイルに変える最大のチャンスが到来」

一まずは、これまでの会計事務所向けセミナーから伺います。

木村 新型コロナウイルス感染拡大の前から、全国の主要都市で、「顧客拡大」や「在宅スタッフ活用」などをテーマに、会場集客型セミナーを実施してきました。セミナーは10年にわたってエヌエムシイ税理士法人で取り組んできた業務改革の事例がベースになっており、これまで培ってきた実践的な事務所経営のノウハウや実績を全国の会計事務所に公開し、それを事務所経営に役立ててもらえれば、という目的で開催し続けてきました。ところが、そうした情報発信の手段となるセミナー開催の在り方について方向転換を迫られました。

一それはコロナによる影響ですか。

木村 それだけではないと思います。実は、コロナ前にも小規模なWebセミナーを開催してきましたが、どちらかというとサービスの紹介が主な内容で、課題解決という目的の動機付けには弱い面がありました。そもそも会計事務所が今までやってきたことは、コロナだからといって急に変わるものでもないです。表面的に例えば訪問をやめてみようとか、ペーパーレスにしようとか、在宅化してみようとかって言われても、従来のやり方はそんなに簡単には変わりません。現在のwebセミナーの盛況は、コロナの影響で多少の訴求力があつたかもしれませんが、私どもの事例そのものが危機感を抱く事務所に響いたものと捉えています。そこで、手段の良し悪しだけを判断させるような狭い範囲の内容に終始したセミナーから脱却し、今までのやり方を根本的に変える「仕組みづくり」にフォーカス、2021年4月から「実践事例公開Webセミナー」として開催しました。

一なるほど。その方法でブレイクしたと。

木村 そうですね。昨年8カ月間で全15回開催したWebセミナーは、全国から332事務所、約400名が参加。税理士法人と個人事務所が半々で、これまで参加実績のない地域からの参加が大幅に増えたこともあり、コロナ前の2018年実施のセミナー「在宅スタッフ活用」の年間集客数を開始わずか4カ月で追い抜きました。また、個別相談希望も100件ほどあり、率直にエヌエムシイ税理士法人が取り組んできた仕組みづくりが評価されたという感じですね。正直なところ、これほどの反応は予想外でした。

一そこに強みを感じさせますね。

佐藤 はい。どこで挫折してどのように乗り越えてきたかなどの実験を私が担当し、セミナーで講演しました。もともと、30年前に事務所創立者で先代の野本明伯税理士が行っていた、福島・いわき市の野本会計事務所の監査・決算の業務処理、報酬アップ、顧客拡大、人材採用などを講義形式で行う「経営スクール」が爆発的にヒットしたこともあり、成功事例をもとに商材を売るセミナーには自信がありました。ところが当時とは時代背景も大きく変わり、ましてやコロナ禍で会計事務所の事業活動が制限される中でも滞りなく業務を継続できるようにするためには、ツール販売ありきではなく、実験が何よりも重要です。参加会計事務所が真剣に聞く耳を持っていたことが今回のWebセミナー成功の大きな要因ではないでしょうか。

一講演の中で一番伝えたかったこととは？

佐藤 もちろん、税理士法人が展開する業務改革の実例ですが、とくに「在宅スタッフ活用」と、顧問先との重要書類の共有や、やり取りを見える化できる「私書箱」システムは、効率化経営を行う上で不可欠なアイテムであることを強調しました。そこに説得力をもたせた結果、参加事務所の約半数に興味を持って頂きました。それ以上に関心を集めたのが、税理士法人の高い顧客単価について。年間顧問料100万円以上の顧客が年間20~25件も増え続けている秘訣を知りたい、とした声がオンラインの個別相談で多く聞かれましたね。

一どんなサービスなんですか。

佐藤 「プレミアム会計サービス」という仕組みで、会社・オーナー社長とその家族も含めた総合的な税金対策や税務調査対応などを、国税OB税理士らとサポートしていくもので、これまでの顧問料単価を嵩上げしてくれる独自商品として提供しています。

一ところで、オンラインによる個別相談について教えてください。

木村 初めて弊社に相談する所長がほとんどで、人材、サービス、売上など経営上の諸問題が中心です。動機については、「考え方に共感した」「実体験だけに説得力がある」「提供サービスに興味を持った」などさまざまです。セミナーアンケートで、どんなところに関心を持ったかを聞き出し、そこから具体的な悩みをヒヤリングします。その際には、佐藤が税理士法人の立場で、そして私が事務所に支援している具体的な事例を話します。

一お二人がコンビでお話しされるわけですね。

佐藤 はい、Webセミナーで一応の面識はあるので話しやすい状況にあり、講師二人が約1時間、直接相談に乗るので安心感も違うと思います。

木村 これが別の営業マンが個別相談をやるとなったら来ないと思いますね。ヒヤリングを行い、具体的なノウハウをどのように取り入れていけばいいのか、どういふリスクがあり、どうやったらうまく現場に伝えられることができるかなどをアドバイスします。先方のイメージが固まって、「うちの事務所も変わるかもしれない」となれば、すぐに契約か、あるいは少し考えて数ヶ月後に「やっぱりやります」という流れになりますね。ただ、あくまで個別相談は、自分たちが経験した範囲に限定したものとします。

一具体的な個別相談例をあげると。

木村 会計事務所の業務スタイルの老朽化に関して、例えばデジタル化に取り組むにあたり所内ルールやお客サービスへの陳腐化をどうにかしたいといった相談や、コロナ禍における顧客訪問監査スタイルの限界など、実に様々です。他にも、採用難に苦しんだ末に記帳代行サービス業者に登録、それだけで人手不足が軽減する

ものと勘違いしていた。ペーパーレスが紙をデータ化することだけにとどまっていたという事務所も少なからずあります。これらのサービスやツールあるいはスキャンしたデータをどう活かすのか、日常業務にどう繋げていくのかなど、より具体的な実体験に基づく視点から問題提起させていただくことで悩みは軽減されていきます。

佐藤 結局、長年続けてきた習慣をこれまで通り続けていくべきか、あるいは新しい仕組みに切り替えるべきかの選択に悩んでいる所長は実に多いのです。単なるツールやシステム、サービスの提供に留まらず、50年におよぶ現場実践経験に基づくコンサルティングで、お客様に喜んでもらう体系まで提供できるのが最大の強みでもあります。

一実際の行動に移す事務所は？

佐藤 およそ1割ではないでしょうか。

木村 数年前、会場集客型セミナー後に直接事務所へ訪問営業していた頃は、数こそ限られますが高い割合で契約していました。ただ、今はほとんどオンラインなので、気軽にたくさんの方から「話を聞いてみたい」とオファーが来てもお応えできます。セミナーや個別相談のWeb会議システムは、時間や場所に縛られず、これまで接点がなかった税理士と初めて会う機会が得られるメリットは実に大きいですね。最近では、インタビュー動画で実際に導入後のお客様の感想をお伝えするケースも増えており、そうした説明ツールも充実させています。

一最後に一言どうぞ。

佐藤 時代に合った業務スタイルに変える最大のチャンスが到来。勇気ある一歩を踏み出すお手伝いをさせていただきます。

木村 一人で悩まないで、ぜひご相談ください。会計事務所に特化した経営支援サービスには自信があります。

### 「危機感抱く参加事務所の悩みに真摯に対応が成功の要因」