

事業再構築補助金やものづくり補助金の申請支援を強みに 会社の業績だけでなく、 お客様自身も元気にしたい

神戸市で開業4年目を迎える福井税理士事務所。

補助金申請や各種優遇税制活用の実績で支持を集め、
順調に顧客数を増やしている。

所長の福井寛之先生は、

「お客様を元気にします!」を理念に掲げ、

業績も経営者の気持ちも元気にするための経営サポートを心がけている。

その一方で、今後発展が期待される

ドローン関連ビジネスへの参入も視野に入れ、

国家資格の取得も目指している。

事務所の取り組みや、今後の展望などについてお話を伺った。



代表税理士

福井 寛之 先生

福井税理士事務所 fukui-taxoffice.com

〒650-0022

兵庫県神戸市中央区元町通3丁目17番8号

TOWA 神戸元町ビル802号

TEL : 078-515-6524

FAX : 050-1050-7189

◎ふくい・ひろゆき／1976年大阪府高槻市生まれ。1999年流通科学大学商学部卒業。他業種での勤務を経て、2005年に高槻市の会計事務所に入所し、税務会計の道へ。2016年に税理士登録、2020年に福井税理士事務所を設立した。

顧客企業の業績向上のために 経営のヒントと元気を与える存在でありたい

— まず初めに、貴所の経営理念について教えてください。

「お客様を元気にします!」を一番に掲げています。私がお客様にお会いすることで「気持ち」も「数字」も元気になってもらいたい。「福井さんに会って元気になったよ」と言ってもらえるよう、私も明るく元気に接しますし、経営に関

しても、もっと利益を上げていただくために、良いことだけでなく、時には厳しいこともお伝えし、経営に関するヒントや考える機会を与えられる存在でありたいと思っています。

— 会社が元気でなくなると、経営者も元気がなくなってしまうですね。

経営者はさまざまな状況にあります。私たちが真価を問われるのは、業績が下がっているお客様への対応です。会社が上手くいっていない時にはさまざまな分岐点やタイム

ングがあり、私たちにも細かい質問やアドバイスが求められます。そのような時に一番に力になりたい。そこに最もやりがいを感じます。私たちが携わることで、業績のみならず社長の気持ちも楽にできるヒントを与えたいのです。私は常に、お客様の利益が1円でも上がることを喜びとしています。お客様の会社の業績が少しでも良くなれば、顧問契約が続くことにもなりますし、契約料の値上げにもつなげられるため、それは弊所にとっても喜びです。お客様とお付き合いしていく中で「福井先生と話していて、儲かりました」



とか、「会社が良くなりました」と言っていただけることが私たちの仕事の一番の醍醐味で、それが経営理念につながっています。

——お客様との関り方についてどのようにお考えでしょうか。

税理士の中には過去の数字だけを説明して先のことを言わない、過去会計にこだわる方がまだ大多数います。しかし、そうではなく、いかに将来を見据えた話ができるかが、今の税理士に求められていると思うのです。お客様と一緒に未来を語るためには、税理士も未来に対してアンテナを張り、情報をしっかりキャッチしなければいけません。一方で、お客様には私が投げかけることに対して自問自答してもらい、自分なりの答えを出してもらいたい。私が答えを出すのではなく、そのきっかけになれば良いのです。税理士は経営者の「伴走者」とよく言われますが、その通りだと思います。

——貴所にお伺いすると、私もいつも元気をいただきます。事務所内の雰囲気も良いですが、何か心がけていることはあるのでしょうか。

働いてくれるスタッフのおかげで事務所は成り立っていますから、彼らが働きやすい環境作りを心がけています。DX化が進んでいる今の時代では、人を雇うこと自体がリスクだと考える方もいらっしゃるでしょう。それもひとつの

考え方ですが、DXは使う人間こそが大事だと私は思っています。DXは当然導入しますが、それを使いこなしてお客様にフィードバックするには人の手と気持ちが必要です。それは私ひとりではできないことで、ともに働くスタッフの存在がとても大切です。

顧客と対等な立場で話をしたいと自ら経営者になることを決意

——福井先生はなぜ経営者になろうと思ったのですか。

以前は、一社員としてこの業界で経験を積んできたのですが、その時に「経営者でない自分が、経営者であるお客様の立場になって考えられるだろうか」とずっと感じていたのです。当時は明らかにお門違いなことを言っていましたし、お客様の本心に入り込んでいないのではと不安でした。雇われている立場ではお客様と対等の立場で話せないなど。やはり、お客様に助言をするには経営者でなくてはならない、という思いが強くなっていったのです。

——社員として税理士の業務に従事している時とは大きく違いますか。

全く違います。経営者としていろいろなものを背負いますし、物事の見方も大きく変わるので、経営者になってみて、

分かっていなかったことが多々あったことに気付かされました。お客様が私を経営者として話しているのか、一社員として話しているのかでも全然違います。「お客様を元気にする」ことを本気でやるためには、経営者の立場でなければできないと思いました。

——そのような思いはずっとあったのですか。

ずっとありましたね。ひとりで80～90件くらい担当を持っていて、数もこなしていたので当然スキルは磨かれるし、勉強もしていたので、誰にも負けない自信はありました。ですが、社員は経営者とは立場が違うので、話の重みが違う。以前勤めていた事務所の所長に「福井さんは言葉が軽いねん」と言われてしまったことがありました。その時は、自分はお客様と軽く話しているわけではないのにと腹が立ちましたが、経営者になった今考えると、やはり軽かったのです。人間は経験を積んでいかないとダメだと私は思っています。経験を積み重ねて、いろいろなことを分かっていくにつれて話は重みを増していくからです。その立場にならないとその経験値を得ることはできない。なってみないと分からない世界がありますから。

——福井先生が経営者として一番大切に思っていることは、先ほどのお話に出た、お客様と同じ経営者の目線に立つということですか。

「自分だけ」とか、「お客様だけ」を元気にするのはダ

メなのです。私と弊所のスタッフ、お客様とその会社の従業員が皆元気にならないといけない。どれかが元気でないと、良いサービス、良い関係を継続することができないのです。

——どこかに無理が生じるということでしょうか。

そうです。それは常にお客様にも伝えていきます。お客様はもちろん弊所の業績も良くなければ良いサービスを提供することはできません。そのためには弊所のスタッフにもきちんと利益を還元したいので、サービスに見合った顧問料をいただきたいと考えています。これは経営者になってからでないと見えなかったことです。一方で、顧問料を上げてもらうためには、こちらのサービスの質も上げなければいけません。自分でハードルを上げるわけではないですが、こういったことは口に出して言うべきだと思っています。商業は「三方よし」とよく言うのではないですか。それと同じ考え方です。ただ、理解できないお客様も当然いらっしゃると思いますので、そういう方とは関係が切れてしまうかもしれませんが、私は、私や弊所のことを理解して求めてくださるお客様に全力投球したいです。

補助金申請支援の実績に自信 新たな分野にチャレンジする経営者を応援したい

——事務所の沿革について教えてください。

2020年5月に開業し、2名でスタートしたスタッフも1年に1名のペースで順調に増え、3年経った現在では5名になりました。それと同時に顧問先も順調に増えてきており、個人も合わせると100件以上あると思います。

——5名で100件という数は生産性が高いですね。平均の顧問料の推移はいかがですか。

現在はインボイス制度の関係で値上げを実施していますが、お客様にもその理由を具体的に説明し、理解していただくよう努めています。お客様にとってもいきなり負担が増えて不満だけが残ってしまうといけないので、IT導入補

助金を使うことでコストを下げる提案をするなど、お客様にも安心していただきながら収益を上げていく仕組みにしています。これにより、月額顧客単価は5,000円から2万円くらいの幅で上がるのではないのでしょうか。

— では、売上の推移はいかがでしょうか。

開業当初は2,000万円台でしたが、現在の試算では4,500万円ぐらいに伸びてきています。私は本当にラッキーなのです。もちろん真摯に業務に取り組んできましたが、お客様とスタッフに恵まれ、人と人のつながりでどんどん新しいお客様も増えてきただけで、私がすごいわけではないのです。

— 貴所の強みは何でしょうか。

お客様に対しての経営支援や未来に対する話ができることと、補助金の申請支援に強いところですね。現在では、事業再構築補助金やものづくり補助金を使って新しい分野にチャレンジするお客様を応援しています。一般的には補助金採択率は36%なのに対し、弊所は事業再構築補助金で66%、ものづくり補助金は100%の採択率なので、そこが他所と違うとお客様にも喜んでいただいています。件数もこなしていますので、スキルやノウハウが蓄積されていることも強みであると思います。

今後ますます発展が期待される ドローンビジネスへの参入にも意欲

— 新規顧客開拓の取り組みについて教えてください。

新規顧客については、以前一緒にセミナーを行った保険会社とタイアップしてご紹介をいただいています。今後もそこは継続していきたいですし、保険会社だけでなく、金融機関や商工会なども組んでセミナーを強化して、外部発信を行っていきたくと思っています。

— 新商品開発については、何かお考えでしょうか。

自社で商品開発するのはなかなか難しいですが、挙げるとすればドローンでしょうか。

— ドローンビジネスを始めるということでしょうか。

はい。まず、その第一歩として商品開発や新規参入できるように民間の資格はすでに取得したのですが、今後は有人地帯での目視外飛行が可能になる国家資格を取得したいと思っています。

— 具体的にどのようなビジネスをお考えなのですか。

運搬もできたら面白いのですが、私をドローンに乗せて飛ばして欲しいです。大阪万博でドローンタクシーが登場する予定ですし、今後10～15年くらいかけて技術開発が進み、安全性が担保されれば、ドローンが人を運ぶ時代が来ると思うのです。そうなった時に知見があるかないかで大きく違うでしょうし、国家資格の有無といった参入障壁も必ずあるでしょうから、その際にイニシアチブが取れるよう、先を見据えて考えています。

— 面白い試みですね。

点検ドローンの会社を運営しているお客様がいて、ドローンを飛ばしてマンションの外壁や屋根、太陽光パネルの点検を行っています。今はボタンひとつで飛ばすことも撮影もできますから、技術的には誰でも操作できる仕組みはできていますし、ドローンを飛ばす申請もそれほど難しくないため、こうしたビジネスも身近になっています。私は経営者の立場としてドローンビジネスを展開したいです。実際に飛ばすのは他の誰かがやるとしても、自分も飛ばせるようになっていないといけません。タクシーのように私に乗せてお客様のところに飛ばしてもらったり、将来的には、災害の現場に飛ばして人命救助ができる技術も持てるとうれしいですね。ドローンの操作は、資格と技術があれば腕力は必要ないですし、オペレーターは高齢者でも女性でもできます。場所も問いませんから、人材活用もしやすいのではないのでしょうか。やってみて無駄だったということもあるかもしれませんが、“失敗は成功の母”と言われるように、やってみて気付くこともあると思います。税務のお客様により良いサービスを提供するきっかけにもなるかもしれません。

— 税務関連の新規ビジネスはいかがでしょうか。

DX化の推進やバックオフィスの改善を提案できるようなITに強い人材を雇用できれば、将来的にそれが新商品に

つながるのではないかと考えています。生産性向上への取り組みとして、事務所内の業務、特に補助金業務をDX化してもっと効率化したいです。

— 具体的にはどういった業務でしょうか。

お客様からヒアリングした内容を申請書に落とし込む際に、フォーマットはあるのですが、そこから自動で転記されるような仕組みが作れないだろうかと思っています。仕訳はAIが行いますが、補助金業務の生産性向上のためにIT化やDX化を進めたいと思っていますし、そのような技術のある方を採用したいと考えています。

— 職員の採用はどのように行っているのですか。

弊所はパート職員が主のため、一般的な求人媒体で募集しています。会計事務所経験者にこだわらず、人柄を重視して採用しています。

— どのような人材を求めていますか。

自分で考える能力があり、自走できる人が良いですね。税務に関する基本的な知識は、ビズアップ総研さんの「e-JINZAI for account」を活用して習得してもらいます。並行して、実務の部分はスタッフがOJTで教えて覚えてもらいます。

— 投資の計画や戦略についてはいかがでしょうか。

インボイスなどの新制度に対応するためのシステム投資は行いました。今後も事務所内の生産効率を向上させるためのシステム投資には積極的に取り組んでいきたいですし、対応したRPAがあれば導入したいです。その結果、スタッフの労力を軽減し、お客様にさらなる付加価値業務を提供できるようになれば、それが大きな戦略になると思います。

「売上＝魅力」 従業員が輝き顧客に支持される 魅力的な事務所を作りたい

— 最後に、将来の展望についてお聞かせください。

税理士業界は将来必要なくなる業界だと言われていま



すが、私は全くそうは思いません。我々税理士の存在は、先ほどお話しした通り、コンピューターに取って代わられるものではないからです。むしろ、今後ますます進化していくAIの技術を使いこなしていこうと思っています。計算や税務の知識をおさなりにするつもりはなく、勉強して自分のものにするのは絶対ですが、AIの技術を把握し、それを使いこなして上手くスピードアップしていくということです。そのマインドの転換はすでにできています。

— 今後の売上目標についてはどのようにお考えですか。

5年後には売上1億円に到達したいです。「夢は1億円」とお客様にも言っています。そのためには、スタッフの人数も今の倍くらいに増やさないといけないでしょうね。関与先数も今の倍の200件くらいが目標です。これくらいイメージしておかないと、逆に後退してしまうと思います。現状維持は停滞だとお客様にも言っていて「売上＝魅力。1円売上が上がれば1円魅力が上がったということ」と伝えています。ただ、この目標は、私だけの力ではなく、お客様に支持されて、従業員が働きやすい事務所ですっかりと頑張ってくれて、事務所の魅力が上がってこそ出せる数字だと思います。お客様に受け入れてもらえ、スタッフ全員が輝ける事務所になるよう、皆で力を合わせて頑張っていきたいと思っています。

— 本日はありがとうございました。