

# CLOSEUP YAYOI SERVICE 02

## 先生の学び直しに最適 「事業支援アドバイザー制度」

弥生PAPでは、会計事務所がより高い付加価値を提供できるよう、「事業支援アドバイザー制度」を提供しています。今回は、事業支援アドバイザー制度の「財務支援コース」の認定を受けられた大阪市の山村俊洋先生に、事務所経営に関するお話や、財務支援コースの感想などを伺いました。

### 事業支援アドバイザー制度とは

現在、弥生PAPでは会員向けに「事業支援アドバイザー制度」をご提供しています。財務、相続、事業承継、金融機関からの資金調達など、事業課題の解決に取り組む弥生PAP会員を認定するものです。当社が制作したコンテンツを受講し、テストで一定基準を超えることによって「認定者」となり、「認定者」には、税理士紹介ナビの上位表示などの特典をご用意しています。



### 事務所について

#### 33歳で顧問先ゼロから 独立開業へ

山村 先生は、なぜ税理士を目指されたのですか。  
山村 高校生のときに簿記に出会い、これを仕事にしたいと思ったことがきっかけでした。大原簿記学校に入り、卒業後は3年間試験勉強に専念して、その後は働きながら勉強を続け、25歳のときに税理士試験に、法人、消費、相続で官報合格しました。

—— 独立開業されたのはいつですか。  
山村 会計事務所勤務したあと、33歳になる2007年に、顧問先がゼロの状態が開業しました。

—— お若い年齢での開業には、ご苦労も多かったのではないのでしょうか。  
山村 最初に借りた事務所は、狭いひとつの部屋でした。訪ねてきた顧問先に「ここは、先生の部屋ですか？」と尋ねられたのはさすがにショックでした。しかし、それが励みになって、少しずつ事務所を大きくして、5年前に今の事務所に移転しました。

—— どのようなときに、税理士でよかったと感じられますか。  
山村 顧問先に感謝されたときです。税理士は、顧問先から本当にさまざまなご相談をいただきます。例えば、最近も顧問先がトラブルを抱えていたのでも、お話を聞いて状況を整理し、解決方針を示したところ、大変喜んでくださり、

私も利用しており信頼できる、弥生さんのサービスにしたいと思いました。粗悪なものにあたると時間もお金もムダになりますから。

### 企業経営に必要な 基本知識の学び直しに

—— 受講した財務支援コースについて感想をお聞かせください。  
山村 「久々に勉強した」という感じがしました。

—— 講座の内容はいかがでしたか。  
山村 企業経営を支援するためのポイントが押さえられていると感じました。例えば、キャッシュフロー計算書が試験項目になっていましたが、まさに企業の財務支援にとって重要な項目です。私としては、もう30年くらい勉強という形では向き合っていなかったもので、基本に立ち返り、「こういう考え方だったなあ」と思い出していくような感じで取り組めました。おかげで、忘れがちだったところも顧問先と話すときに

出てくるようになりました。  
—— 教材の難易度はいかがですか。  
山村 ちょっとよいと感じます。職員の研修にも使えると思いますよ。あまり難しく過ぎると実務に活用しづらいですからね。

—— 受講をしてみて、ここは改善してほしいというところがあれば、正直に教えてください。  
山村 いや、よくできていたなあと思いますけどね。あえて言うなら、ひと

さいました。  
—— 身近な専門家である税理士が、さまざまな経営の相談にのってくれることは、経営者にとって本当に価値のあるサービスですね。

### 不動産の消費税還付を強みに 顧問先を拡大

—— 現在の事務所の体制を教えてください。  
山村 私と職員4名の計5名です。ちなみに、職員は全員20代です。

—— 事務所の強みとしている業務を教えてください。  
山村 不動産の支援を得意としています。特に、オーナーさんが建物を建てる際の消費税の還付申告の実績が多いことは、当事務所の強みです。不動産の消費税の還付は、法改正によりほとんどん厳しくなっていますから、法律の理解だけでなく、税務署とのやり取り、そして実際に還付を受けた経験の蓄積が重要です。

—— 不動産関係の顧問先はどのくらいありますか。  
山村 全体の3割ほどです。顧問先の会社で成長するにつれて、新しいお客さまを紹介してくださるようになりました。

### 「税理士紹介ナビ」が 集客の入り口に

—— 不動産関係の顧問先は紹介によっ

つのテーマの受講時間が1時間くらいありますが、もう少し短いとさらに利用しやすくなるかも知れません。

—— 他にご興味のあるコースはありますか。  
山村 相続や事業承継のコースは、時間があれば受けてみたいですね。財務支援コースのように、基本的なことを思い出すために利用したいですね。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。

が増えていったとのことですが、今、事務所全体での新規の顧問先についても、紹介が増えることが多いのですか。  
山村 顧問先からの紹介と、事務所の営業で獲得しているのが半々くらいです。営業については、弥生の「税理士紹介ナビ」にお世話になっています。春にホームページを変えてスマホ対応に力を入れているのですが、これが税理士紹介ナビと相性が良いようで、税理士紹介ナビで当事務所を知ってくださったお客さまが「どんな事務所かな」と事務所のホームページを見て、そこからお問い合わせをいただく流れができています。

—— 新規のお客さまも、まずはインターネットで検索し、ホームページを見てから相談にくるようになったと思います。  
山村 そうですね。来所いただいたても「お客さまは何か所か回って比較している」という前提で対応するようにしています。だからこそ、最終的には、事務所の営業力が重要です。相手の話を聞いてニーズに合わせた提案ができなければ、成約に至りません。ただ、その入り口となる問い合わせの部分、税理士紹介ナビが提供してくれるのはありがたいです。今から自力でSEO対策をするとなると大変ですからね。

—— ありがとうございます。当社も、より成約率の高いサービスを目指していきたいと考えています。

### 今後の展望

—— 事務所経営の今後の展望をお聞かせください。  
山村 今の規模感が気に入っていますので、無理な事務所の拡大は今のところ考えていません。ただ、私が今年50歳になりますので、事業承継については考え始めています。職員が税理士試験に合格してくれて、一緒にやっていけることが理想ですし、引き継ぎたいと思ってもらえる事務所作りをしていきたいと思っています。

### 事業支援アドバイザー制度 について

#### 「事業支援アドバイザー制度」 を受講したきっかけ

—— 現在、山村先生は「事業支援アドバイザー制度」の「財務支援コース」の認定を受けています。先生はなぜ「事業支援アドバイザー制度」を受講しようと思われたのでしょうか。  
山村 弥生さんからの案内メールでこの制度を知りました。受講してみようと思ったのは、繁忙期が終わって、何かやれることがないかなとちょうど探していたからです。それと、こうした研修や講座は、質のよいものと粗悪なものとの差が激しい印象があります。どうせ使うなら、記帳代行などのサービ

スも利用しており信頼できる、弥生さんのサービスにしたいと思いました。粗悪なものにあたると時間もお金もムダになりますから。

### PROFILE

#### 山村 俊洋

Toshihiro Yamamura

山村俊洋税理士事務所代表

1974年生まれ。大阪市の2つの会計事務所実務経験を積みながら、税理士試験に官報合格。中央区本町の事務所では、上場企業の決算も担当。多くの前向きな経営者と接し、税理士としての誇りと情熱を育む。2007年に独立し、5年前に現在の中央区今橋のオフィスに移転。時代の変化に対応し、単なる決算書・申告書の作成にとどまらず、経営課題に迅速かつ的確に対処できる力を追求。お客さまの最善のパートナーとなることを目指し、日々努力を重ねる。



事業支援アドバイザー制度の詳細・お申し込みはこちら(要ログイン)

[www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn687](http://www.yayoi-kk.co.jp/rd/yn687)