

当、池永会計事務所は本来の税理士業務に加え、
「売上増加支援サービス」を顧問先に提供しています。
そして、「売上増加支援サービス」で業績アップする
顧問先の増加とともに、この3年で顧問先が178社増えたのです。



ここ3年間で顧客先が178社増加

池永会計事務所

備後地区の税理士会に登録されている税理士は370人。法人数は約25,000社であり、1人68社を担当している見当となる(別途、個人企業も10,000社以上あり)。ここ10年の間に税法は大きく変わった。経営者は長い不景気を経験したこともあり、マネージメントに興味を強め、税理士にコンサルタント的な側面を求める人も増えている。来年には新「会社法」も施行されるなど企業経営の外的環境は変化を続けており、税理士の役割は旧来の「納税のための決算書づくり」から多種多様に変わり、経営者はより会社に合った税理士を選択する方向にある。

池永会計事務所(広島県福山市王子町1-2-24、池永章所長)は税務・会計・財務の本業のほか、「売上増加支援」などの特徴ある業務で顧客先を増やしている。既存顧客や金融機関からの紹介により、ここ3年間で法人110社、個人68人の顧客を増やしている。現在、スタッフは20名、顧問先企業は約580社(法人・個人計)となっている。東京商工リサーチ福山支店が備後地区の税理士に行った調査で、「顧問先はこの3年間で何社くらい増えたでしょうか」という質問に対して、「0社から20社」が平均的な回答であったが、中には倒産や廃業によって「減少した」との回答もあった。顧問先の増加数では、同会計事務所がこの備後地区・福山地区でトップと思われる。

池永章所長は1959年生まれ、1982年横浜国立大学経営学部を卒業し、1983年税理士試験に合格、1984年に税理士登録し、翌1985年に池永会計事務所を開設した。本業とともに顧問先企業の経営計画策定に積極的に取り組むものの、売り上げ目標を達成するための手段を持つ企業がほとんどないことに限界を感じていたが、1999年(株)企画塾の代表で知られる高橋憲行氏が主宰する日本マーケティング・マネージメント研究機構(JMMO/略称ジェイモー)に参加、2000年より顧問先企業を中心に増販マーケティングを実施、2001年には「増販増客実例集」を出版、その後は財務・企画・増販セミナーの講師を各方面から受託。今年出版した「決算書のわからない社長のための会社にお金が残る経営」は地元書店ではベストセラーとなった。セミナーの活動の方も活発で、最近、「儲かるニュースレター作成セミナー」を開催。ニュースレターとは「お客さんに出す自社のかわら版」のことで、営業マンが頻りに電話や訪問できないところを効率的にフォローする。ニュースレターによって成功した事例の報告のほか、毎月は作りたくない人やパソコンが苦手な人に対する解決法も伝授するという。池永会計のミッションは「斬新な知識とノウハウを提供することにより、人生と経営に真摯に取り組む方々の、安心と成功を支援する」である。税理士と言えど、顧客増加のための競争は厳しい。3年間で178社もの顧客を増やすのはどんな業種にとっても容易なことではない。事務所が力を入れている「売上増加」を自らが実践している形であり、福山の税理士事務所の中でも注目されている。