

税理士開業3ヵ月で月額100万円以上の 売上を達成ブログやWebで13件の新規開拓

山本税理士事務所(千葉県船橋市)

山本憲明税理士(35歳、兵庫県出身)は2005年1月に開業したばかりの新米税理士だ。家族や友人などから独立開業を反対されたにもかかわらず、起業してわずか5ヶ月で税理士事務所を軌道に乗せた。

山本税理士はインターネットを活用。Webやブログを営業手法として売上を伸ばしている。月額売上は開業1ヵ月目(2005年1月)に69万円、2月83万円、3月91万円、4月には125万円と100万円を突破、そして8月には140万円強を獲得した。現在は顧問先が34社、うち、ブログやWebを通しての契約が13社もある。山本税理士が独自の営業手法で売上を伸ばした秘訣に迫る。

経理部門配属で 税理士資格取得を決意

山本氏は早稲田大学政経学部卒業後に横河電機に入社。半導体テスト技術・営業を経験後に経理部に配属となり、財務諸表作成と税務申告を引き受けた。「プログラムの作成や回路設計を手掛けていましたが、なかなか活躍の場がありませんでした。そこで、5年くらい経って人生を考え直し数字に強く試験が得意と

いう自信があったので、税理士試験を受けようと決めました。経理部門に配属となり、そこで実務経験を積み独立開業したのです」と。しかし、開業はしたものの仕事が来ないと話にならない。山本氏は、どうしたら自分のことを知ってもらえるか、営業ができるかを考えた。

メルマガ会員1万人突破 ブログを7つ開設

今の時代、ネットを使った自己PRは欠かせない。そこで、インターネットのWebページを開設、そして、楽天広場をはじめ、ブログ7つとメルマガを作ることにした。メルマガ会員は今では1万人を超える人気ぶり。メルマガのテーマは「税金めっちゃ簡単塾」「税金返せ」「税理士試験に誰より早く合格する52発想のテクニク」「税理士開業物語」など興味のあるテーマばかり。



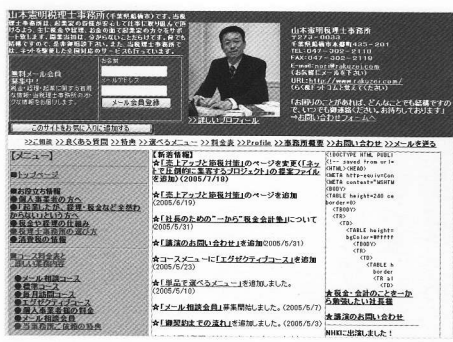
山本憲明税理士

山本氏は「2年前はメルマガブームでしたが、今はブログが大流行です」と最大限に活用しているという。ブログは日記サイトのようなもので、趣味のサイトや個人的な日記などを中心に爆発的に増え、有名どころではライブドアの堀江貴文氏のブログはアクセス件数が多い。「ブログでは自己紹介からはじめ、税理士としての業務などをPRでき顧問先契約のきっかけのツールとして役立っています。入口をたくさん作って大きくし、有益な情報を発信すると、驚いたことに見ず知らずのお客様からも、いきなり顧問になってくださいと言われることもありびっくりしています」

ブログ7個でのこれまでの総アクセス件数は23万件、うち3件を顧問先にするのに成功、見込み先もある。Webは1日あたり700〜1000件、うち見込み件数18件で、10件を成約に結びつけた。

見ず知らずの人にWebとブログでアピールしてあわせて13件の新規獲得に成功している。いかに営業手法として役に立っているかがわかる。

一方では、起業に欠かせないのが勉強。山本氏は「マーケティング」



山本氏が自ら作成したHP(下)とブログ。ブログは自己アピールに最適という

顧問料月額100万円目標

顧問料に関しては現在ほそれほど

「サービス」「実務」など、無料のものから30万円の受講料までセミナーにもでて勉強した。

また、本もたくさん読んだ。1日1冊を目標に読んでいた。「セミナーで学んだことで、本の中にいろいろな方と巡り会えました。特に高額のセミナーに来ていた方はそれなりの人が多いので名刺交換するだけでも参加する価値は十分あります。もちろん、セミナーに行き、ビジネス書を読みあさるだけでは駄目で、それをどう実行していくかが重要です」と。

山本税理士が実践する「成功のための4力条」

- 1. 自身のことをいつも考える**
⇒自分が「誰に対して」「どんなサービスを提供する」税理士か、ということをいつも考え、それに従った行動を取るようになる。
- 2. 仕事の順番を意識する**
⇒これは重要です。仕事の優先順位をしっかりとつけなければ、いつまでたっても「忙しい」「忙しい」と言っているだけになります。
- 3. とにかく自分をさらけだす**
⇒恥ずかしがっているのは仕事になりません。自分がどんな人間なのかということをどんどん世界に向けて発信していけば良いのでしょうか？
- 4. 相手の立場に立つ**
⇒これが完璧にできれば、商売はうまくいくと信じています。ただ、なかなか完璧にはできません。修業中です。

高くは取っていない。これからは顧問料の割合をもっと増やしたいと考えており、月々の顧問料だけでまず100万円を目指したいと考えている。

今後の山本氏のアピール展開としては小冊子の作成や講演会を考えている。価値ある情報を満載した情報誌を作成し、顧問先や新規開拓のツールとして使おうという考えだ。また、自らの経験を活かして講演会の開催や、本の出版にも力をいれる。

Webではお客様に役立つ情報の提供や有料Web会員も増やしていきたい考えだ。山本氏は「売上1億円で年収3000万円あるのが理想」

「ネットでの新規獲得は無限大です。会ったこともない人とWebやブログで知り合い顧問先になることは十分考えられます。ネットを駆使した営業とメルマガを通してさらに情報提供をしていきたいですね」と熱意を燃やす。

基本的には自分自身が動いて新規開拓はしない考えだ。現在では顧問先が増え実務の作業が追いつかなくなり事務所に2人のスタッフを採用した。

「ネットでの新規獲得は無限大です。会ったこともない人とWebやブログで知り合い顧問先になることは十分考えられます。ネットを駆使した営業とメルマガを通してさらに情報提供をしていきたいですね」と熱意を燃やす。