

# ベンチャー 会計事務所

Vol.8

柳澤国際税務会計事務所の挑戦

## 税務からの脱却で、 チャンスは限りなく広がった

顧問料月額50万円。多くの会計事務所が顧問料の減額に悩むなか、夢のようなサービスを生み出した事務所がある。柳澤国際税務会計事務所(柳澤賢仁所長税理士)である。7つのコンテンツの提供が事務所の急成長をもたらした。そのコンテンツを生み出したのは、実は柳澤氏自身が抱えていたコンプレックスからの解放だった。

### Reader's Point

1. 税務に対するコンプレックスからの解放
2. マーケットインの発想への転換
3. 資金繰りをターゲットに絞った7つのコンテンツの構築

現在、同事務所が注目を集めているのは、「利益塾」という会計事務所向けの講義である。参加している会計事務所から評価が高いのが、「すべてがぶっちゃけベース」という同事務所のノウハウを公開した7つのコンテンツだ(図)。

このコンテンツは、同事務所が併設した株式会社柳澤経営研究所で実際にサービスとして提供し、報酬を得ているノウハウで、利益塾ではこれを惜しみなく公開している。

顧問料50万円のサービスというのは「事業再生顧問」。半年の契約で中小企業の事業再生を支援し、300万円

の報酬を得ているという。

これらのサービスは一朝一夕に生まれたわけではない。このサービス誕生の背景には、実は所長税理士である柳澤氏が抱えていたコンプレックスからの解放があるという。柳澤氏は大学院卒。そのため自身の中では税法をきちんと学んでいないというコンプレックスがあった。「税法を学んでいない税理士なんて、我ながらありえなかった」と笑う。

25歳のときに税理士試験に合格したが、「いま思えば妥協の産物」。税法免除で試験に合格したことが「税法を学んでいない税理士試験合格者」というコンプレックスを生むことになる。04年に独立開業し、自身の税理士印を捺印した、はじめての申告のときは不安でいっぱいだったという。

その柳澤氏がコンプレックスから解放されたのは、07年、国税不服審判の税務代理人として携わった案件についてまとめた論文「不確実性の税務」で、日税研究賞(※注)を受賞した

瞬間だ。「あれで自分の知識、理論に自信を持っていいと思えるようになりました」と柳澤氏。

しかし、ここでまた柳澤氏を悩ませる新たなコンプレックスが生まれる。08年に顧問先のうち2社が倒産したのである。「本当に無力だった。税務ができて財務ができなければ

会社を救えない。数字に強いから先生と呼ばれているのに、実際には財務や経営の知識に欠けている」と感じたという。

税務へのコンプレックスが消えたことで、逆に従前の税務に縛られることへの違和感を覚えていた。多くの税理士は三大独占業務にしがみつ



柳澤国際税務会計事務所  
(東京都渋谷区)  
所長・税理士  
柳澤賢仁氏

#### ●事務所DATA

開業:2004年  
職員数:8人(外注含む)  
顧問先数:30件  
※数字はいずれも2011年2月現在

## コンプレックスからの解放が生んだ 月額50万円のコンテンツサービス

く。しかし、節税のニーズがある黒字企業は、公の発表では全体の3割程度。7割の企業には関係がない話だ。7割の企業にとっては税理士の独占業務はコストでしかない。それでは会計事務所がどんなに頑張っても顧問料を引き上げることは難しい。

では、7割の企業が求めるサービスとは何か。「マーケットインの発想に従えば、確実にヒットするはず」。柳澤氏はそう考えた。例えば5%の事務所しか行っていないサービスを

7割の企業に提供できれば、3割の企業に対して3万の会計事務所が群がることと比較すると、「僕の仮説では競争率は約40倍の差があると思っています」。税務という縛りから解放されたときに新たに生じたコンプレックス。倒産させてしまった2社のためにも「やらなければならない」と思った。

クライアントのニーズに応えることと、コンテンツでの差別化を図ること。このふたつの命題を考えた結

果が、「中小企業の資金繰り」にターゲットを絞ることだった。「合法的にできることはすべてやる」。その強い気持ちからひとつひとつと誕生させてきたのが7つのコンテンツなのだという。

現在、この利益塾には全国の会計事務所から参加希望があり、昨年1年で約60会計事務所が参加した。柳澤氏の事務所においても、利益塾で公開しているサービスを開始してから2年ほどでグループ(併設法人含む)の売上が倍増したという。

だが、今のコンテンツだけでこの先も続けられるとは柳澤氏は考えていない。柳澤氏が今後目指すのは、アジアを中心とした海外進出だという。

「今後、大企業だけでなく中小企業もドンドン海外に進出していくでしょ

う。特に販路開拓のニーズが強まるはず。そうした企業のバックアップをする会計事務所も絶対必要なんです。幸い私は外資出身なので、もともと国際税務が強い」と柳澤氏。

その言葉は単なる強がりではなく自らの弱点を克服した人間が持つ力強さを感じさせる。業界平均から比べれば、まだ小さな事務所かもしれないが、追おうとしている夢は果てしなく大きい。

(※注)日本税理士連合会と財団法人日本税務研究センターが、租税等に関する研究の奨励と研究水準の向上を目的に実施している。租税法、租税制度、租税論、税務行政、税理士制度及び税務会計に関する論文の表彰を行う。

柳澤国際税務会計事務所への  
インタビューの音声の  
一部をWEBにて公開!



会計事務所経営

検索

<http://www.z-biznavi.com/>

#### 高収益を生み出す7つのコンテンツサービス

1. 経営改善計画の立案支援・銀行交渉  
同席による補助説明業務
2. 経営革新計画の立案支援・承認業務
3. 財務デューデリジェンス報告書  
作成業務
4. 企業価値評価報告書作成業務
5. 事業再生顧問(6ヵ月)
6. 資金調達支援業務
7. 助成金・補助金獲得支援業務