

## 20代で人脈なしからの独立開業 成長段階に合わせたマーケティング施策で顧客獲得 海外展開も見据え、サービス拡充を目指す

実家との約束で、事務所の後継者として東京で修行して地方に戻る——。よく聞く話だ。しかし、FUJITA税理士法人・代表社員の藤田賢氏は一度は後継者として戻りながら、あえてその道を選ばず、父と同じ札幌で独立開業。地元とはいえ20代の若さで人脈もないなか着実に実績を積み重ね、札幌から東京へと進出を果たした。将来は海外展開も狙いたいという。その事務所拡大の手法と、今後のビジョンについて話を聞いた。

### 人脈ない地元で独立開業 マーケティングで顧客獲得

—お父様の事務所を継ぐつもりが、結局ご自身でイチから開業したと聞きました。

藤田賢氏(以下、藤田氏) ええ。事務所を継ぐというのは、父との昔からの約束でした。とはいえ、本音ではサッカー選手になりたいと思っていて、大学4年の時にはプロテストを受けました。結局その夢はかなわず、約束通り税理士を目指すことにしたんですが。合格後は東京の税理士法人で計5年ほど勤務し、29歳のとき、事務所を継ぐため地元・札幌に戻りました。ところが戻ってみると、東京で身につけた業務に関する考え方と父の考え方がまるで違う。例えば、会計ソフトひとつにしても、私はクライアントのニーズに合わせてクラウドからインストール型まで最適のものをおすすめしたかったんですが、父は長年の経験もあるので、業務スタイルがどうしても固定化していました。業務に関する核の部分で、お互いなかなか波長が合わないなと。ならばいったん、私の理想の事務所を自力でつくってみようと考えたので開業する場所は、あえて父と同じ札幌。ここで成果を出せば父もわかってくれると思いましたし。

—地元とはいえ、29歳で開業。お父様からの支援はあったのですか。

藤田氏 支援はまったくありませんでした。父に事務所の軒先を借りてはいたものの、賃料もしっかり払っていましたから。しかも、受験生・社会人になってからは東京に出ていたの、札幌で仕事関係の人脈はないも同然。かろうじて、古くからの友人が紹介してくれた顧問先を1件確保してのスタートでした。

開業して半年ほどは事務所賃料やシステム費用など固定費が重く、新聞配達でしのごうかと考えたほどです。まさに生きるか死ぬかといった状況でしたが、経営に失敗すれば父に頭を下げなければならない。それだけはなんとか避けたい一心でした。

—そのような徒手空拳の状態からクライアントを増やすことができた理由は。

藤田氏 まずはマーケティングを工夫しました。東京で勤務していた頃から将来的に事務所を継ぐ予定だったので、他社のWebサイトなどを参考にして「お客さんに響く見せ方」を研究していたんです。会社設立から仕事を取りたいと思えば、自分と同じ年頃の若手起業家をターゲットに想定して、同世代で相談しやすい税理士であることを打ち出します。これで、面談にこぎつけるまでのハードルはグッと下がりますよね。とにかく1回お会いできれば仕事を任せていただける、という自信はありましたから。「会う」という意味で、交流会などのイベントにも積極的に参加していました。そこで知り合った方から、紹介をもらい、さらにまた紹介してもらうという流れをつくっていました。現在はクライアントが固まってきたこともあり、新たな手法にも取り組んでいます。

—事務所の成長段階に合わせて、マーケティング手法も変化しているのですね。

藤田氏 はい。今は、ビジネスチャンスを提供するために海外視察ツアーを主催しています。昨年は3泊4日でフィリピンのマニラやベトナムのホーチミンを視察しました。私自身、一昨年から昨年にかけて3～4回は現地に訪問したのですが、

ビジネス面の成長性を肌で感じまして。活気あるアジアのマーケットを顧問先に見ていただき、ビジネスに生かしていただこうと思いました。現地に住む信頼できる日本人コンサルタントの方に、フィリピンやベトナムの現状と今後について解説してもらいました。顧問先からのご紹介で参加いただいた方もいて、新たなクライアントの開拓手法としても手ごたえをつかんでいます。—海外に関するサポートは、かなりの労力がかかるのでは。

藤田氏 私自身がさまざまなことに挑戦したい性格でもあり、海外に関する仕事には魅力を感じますね。フィリピンは大手事務所がまだ手をつけていない国でもあり、後発事務所としてはチャンスを取りに行く場面だと思います。

### 札幌から東京へ進出 海外展開も見据え事業多角

—新たな「挑戦」として、東京にも事務所を構えましたね。きっかけを教えてください。

藤田氏 東京は質の高い情報が多いので、札幌のクライアントに役立つ情報を仕入れることができずし、事務所メンバーの成長にもつながる。札幌で連携させていたっている会社が東京に進出することになって新規の紹介も見込めるので、タイミングが来たと思って打って出しました。進出を決めてから実際に事務所を開設するまで1、2か月。即決でした。また、父の事務所と合併を果たしたことも、きっかけのひとつかもしれません。合併から1年経過した後は運営を完全に私に任せてもらえる条件でしたので、独立して2年半経って父も自分のやり方を認めてくれたのかなど。気持ち的に後押しされた部分もあると思いますし、私が東京に行っても札幌は父が見ているという安心感があります。

—今後の目標を聞かせてください。

藤田氏 将来の事務所の規模感は、まだ決めていません。海外展開も考えていますが、まずは人材を育て、サービス品質を高めて、メンバーがお客様とより良い関係を築けるようにしていくのが先決です。業務内容に関しては、税理士業務も事業のひとつとしつつ、中小企業の売上アップ支援や経営会議参加、財務コンサルなども手掛けたいと思っています。社会貢献の意味も込めて、ベンチャー企業への投資事業や海外進出支援にも関心がありますね。「社会的価値の高い事業をする事務所」が将来の目標でしょうか。

### FUJITA税理士法人 (北海道札幌市)

2012年に藤田賢氏が29歳で設立した「藤田賢税理士事務所」が母体。その後、合併を経て、2014年にFUJITA税理士法人として法人化。グループに社労士事務所と行政書士事務所を持つ。札幌・東京の2拠点で、税務・会計を中心に経営全般に関する情報提供などを手がける。



代表社員  
税理士

藤田 賢氏