

クライアントと共生できる信頼関係構築を最優先に 各種士業や金融機関とネットワークを組み、 経営者を丸ごとサポート

東京都江戸川区にある株式会社 Alchemist。
弁護士や社会保険労務士など、
さまざまな士業とのネットワークを武器に、
企業の事業再生の案件に力を入れている。
また、スタッフの平均年齢が40歳前後と若く、
クライアントの経営者と近い価値観を持って対応できるのも強みだ。
代表取締役の井野口哲氏に
事務所の取り組みや今後の展望についてお話を伺った。

株式会社 Alchemist
税理士法人 Alchemist
株式会社アセットパートナーズ京葉
ac-alchemist.com

〒132-0024
東京都江戸川区一之江7-30-14
《株式会社 Alchemist》
TEL：03-5879-5055 / FAX：03-5879-3524
《税理士法人 Alchemist》
TEL：03-5879-3520 / FAX：03-5879-3524

◎いのぐち・あきら / 1976年5月18日生まれ。
1999年に千葉県内にある大手会計事務所に入所。
税理士補助として税務申告等の書類作成及び巡回監
査業務を行う。税務会計を通して中小企業の様々な経
営問題に着手。借入金対策、資金繰り改善、業績改善
など事業再生の分野にも着手。中小企業の経営コン
サルティングを中心に生命保険を活用した財務コンサル
ティングを得意とする。

各種士業とネットワークを組み 経営者をさまざまな面からサポート

— 現在の関与先数は何件ですか。
法人が約200件、個人が約250件です。

— 開業してから、どのようにして顧客を増やしていかれ
たのですか。
特段営業活動をしたわけではなく、お客様からご紹介
を断らずに進めてきたことで徐々に増えていきました。

— ご紹介いただくコツはあるのですか。
やはり信頼関係を結べるかどうかだと思います。お客様
のもとに足繁く通って、真摯に向き合い、悩みに親身になっ
て対応すれば、ご紹介いただけるようになります。また、最

代表取締役

井野口 哲氏



近では金融機関や、法人会など異業種交流の各種団体か
らご紹介いただくこともあります。

— 事務所の特長や強みを教えてください。

弊社は、従業員の平均年齢が40歳前後と比較的若い
のですが、クライアントの経営者の年齢層もそれに近いので、
同じような価値観を持って対応できることが最大の強みだ
と思います。5年後、10年後を見据えて、会社をどうい
う方向に導いていくのかを経営者と一緒に考え、ビジョンを共
有します。企業の成長戦略に必要なものに関しては、弊社
がネットワークを組んでいる弁護士、司法書士、行政書士、
社会保険労務士、弁理士などと協力し合い、クライアントを
さまざまな面でバックアップします。また、提携している金
融機関による融資のご相談もお受けしています。このよう
に、提携先と一緒にサポートする体制を取っていることが
私たちの強みです。

— 株式会社アセットパートナーズ京葉さんの代表取締
役も務めていらっしゃいますが、参画したきっかけは何
だったのでしょうか。

以前勤務していた会計事務所では事業再生の案件や資
金繰りに困っているクライアントの対応を任されていた
ため、事業を再生するための方法やスキルを勉強する機
会があったのです。経営破綻した企業や経営破綻寸前の
企業の再生を請け負う専門家をターンアラウンドマネー
ジャーと言いますが、この資格を運営している団体がア
セットパートナーズグループだったのです。資格を取った
後、事業再生と事業承継に特化して中小企業をサポートし
ている企業再建・承継コンサルタント協同組合（CRC）に
加盟しました。その後、CRCとアセットパートナーズグルー
プがエリアを拡大する上で提携先を選定するタイミング
で、お声がけいただきました。組合に加盟してからは6年
ほど、アセットパートナーズ京葉の代表に就任してからは

1年ほどになります。

— その間の実績はどのようなものですか。

これからゼロゼロ融資の返済が始まるため、資金繰りに窮する会社に対するテコ入れと事業改善に力を入れてきました。また、既存事業がうまくいっておらず、次の世代に事業承継できないとお悩みの経営者のために、既存事業の再生と事業承継を目的に、東京ベイ信用金庫さんとCRCとの連携を通じて共催で「承継塾」という研修会も行っています。全5回で、5回目に承継計画を立てるのですが、採算の合っていない事業をどう改善するか、あるいは止めてしまうか、などを一緒に考えています。最近では法人会の経営者からも概略を含めて一度相談に乗って欲しいという依頼が増えています。税務申告に関しては顧問契約の会計事務所をお願いしていても、それ以外の事業承継や再生に関しては、弊社にご相談いただくケースも増えています。

— 立ち入った質問で恐縮ですが、手間がかかる割に報酬はいただけないというケースもあるのではないのでしょうか。

金融機関からご紹介いただいた再生案件は、金融機関がコンサルティングフィーを持ってくれますが、クライアント側から依頼されるケースは、資金が足りない状況で回ってくるので、ボランティアになることが多いです。ただ、感謝はされますね。廃業支援に関しては、ボランティアでも致し方ない部分はあると思いますが、ビジネスとしては、生命保険や損害保険などの代理店業務でつなげているのが実情です。

— 税務会計や相続・事業承継以外にも、ファイナンシャルプランニングや経営コンサルティングなど、さまざまな業務を展開されていますが、収益構造はどのような割合でしょうか。

会計顧問は8割ぐらい、相続は1割ぐらいです。あとはコンサルなどでしょうか。

— 一般的な会計業務の他に、力を入れている事業があればお聞かせください。

会計業務以外には生命保険、損害保険の代理店業務を行っています。今後はそこにプラスして、経営コンサルティング業務や企業の成長戦略策定に向けた支援にも力を入れていきたいです。また、経営者が健康でないと、経営自体に影響が出てしまう中小企業も多いため、最近では顧客企業のヘルスケアについてもサポートしています。経営者や従業員の皆さんが健康であることで企業の利益向上が見込まれるという健康経営の概念に基づいて、産業医の斡旋や健康補助食品の提供などを始めたところです。

— 日本ビズアップの「発展会計」もご利用いただいています。

設立当初からなので、もう15～6年のお付き合いです。

— ありがとうございます。先般、単年度の年度利益計画の機能が付きましたが、確定申告が終わる頃には、借入金の返済予定や売掛の回収の予定も入れられるようになります。これにより、資金繰りの実績に加えて予定も立てら

れるようになります。

「発展会計」は、サーバーを買う必要がないため、初期投資が少ないのも良いですね。機能的にも年々改善されていて、きちんと使いこなせば、他社のソフト以上に使えるのではないかと思います。

自分を認められない人は他者も認められない
「自分は運がいい」と思えることが
採用の決め手

— 現在の従業員数は何名でしょうか。

16名です。社員が12名、パートが4名で、男女比は男性が10名、女性が6名です。

— 井野口代表が採用時に重要視している点や、求めているのはどのような人材ですか。

あまり真面目でない人の方が良いですね。もちろん、資格を持っていたり、スキルが高い方が望ましいですが、先ほども言ったように、クライアントの年齢が40歳前後と若く、知識ばかりをひけらかすと嫌がられることがあるため、ある程度柔軟性を持った対応ができる社員が望ましいです。その他、これは採用時に必ず聞くのですが、運が良いかどうかは大事です。

— 運ですか。

そうです。「自分は運が良いと思いますか?」とお聞きします。というのも、自分が幸運かどうか分からない人は、結果としてチャンスを逃すと思っているからです。チャンスを「運が良い」と捉えられないと、新たなビジネスにはつながりません。「私は今まで運が良くなかった」と言う人はまず採用しません。過去を振り返ると、結果、それが幸運だったということもあると思うのですが、それが分からない人は自分を認められない。自分を認められない人が人様の企業を認められるかという、そこは難しいと思うのです。

— 確かにそうですね。

専門職だから致し方ないのですが、巡回監査をやる上で、外に出れば私たちは先生業ではないですか。お客様からお金をいただいているので、あくまで対等な立場で知っている知識はお伝えしますが、別に業界的にお客様より長けているわけではない。そこは勘違いしないようにしたいと思っています。自分を認められない人は他人も認められないので、そういう人が担当者になってしまうと、その会社の粗探しだけをするようになります。ダメなところを改善することは必要ですが、良いところを見つけて伸ばしてあげないと、企業も従業員も成長しない。そのような対応をしていきたいと心がけています。

— 職員研修はどのように行っていますか。

所得税、法人税、消費税は社内で定期的に研修を行っています。また、巡回担当者同士で情報交換も行っています。

— 事務所の雰囲気はいかがでしょうか。何か、連携を高めるような取り組みはされていますか。

実は、従業員の皆でマラソンをしているんですよ。当初は私ひとりで始めたのですが、徐々に参加する従業員も増えてきて、昨年11月のアクアラインマラソンでは、フルマラソンを6名、ハーフマラソンを6名で走りました。

— フルマラソンですか。それはすごいですね。練習は各自で行うのですか。

はい。日々トレーニングを重ねる人もいれば、ぶっつけ本番の人もいてさまざまです。なぜマラソンなのかというと、会社の経営もそうですが、ゴールが見えないと嫌です



よね。フルマラソンを走ることは、経験のない人にはとても大変なことです。やってみたら案外できたというケースもあります。大人になると、「これくらいいいか」と自分で限界値を決めてしまって、あまり頑張ることをしなくなりますが、従業員にはその限界値を突破してもらいたい。フルマラソンなんてチャレンジしようと思うだけですごいです。初めは1キロしか走れなかった人が5キロ走れた、10キロ走れたとなれば、それはその人の実績ですし、さらに30キロ、40キロ、完走できたとなれば達成感につながるでしょう。従業員にはその達成感を味わって欲しいのです。

経営者と同じ目線に立ち 何でも相談し合える関係を築きたい

——最後に、今後のビジョンや将来像についてお聞かせください。

5年後には売上規模を3倍、クライアント件数も3倍に増やしていきたいです。従業員数もそれに合わせて3倍にするという目標を掲げて、経営計画を作っています。会計規模を大きくするのも大事ですが、中小企業が困っていることに気が付ける人材を増やしていきたいですね。経営者の悩みを解決するひとつの手段として会計がありますが、それ以外でも解決策を提案できる事務所になりたいですね。Alchemistに相談すれば、離婚も相談に乗ってくれるとか。

——離婚の相談ですか。

経営者は相談相手を見つけにくいでしょうから、弊社のお客様から「うちはAlchemistに頼んでいるから、とりあえずそこに相談してみたら」と紹介していただける事務所にしていきたいです。実際に、お客様から「友人が離婚を考えているのだけれど」という相談も増えています。その場合、弊社は会計上の処理を行いますが、債権回収や法的整理などは提携している弁護士をはじめ、土業の方々に振って、丸ごとサポートしていく体制をどんどん作っていきたくと思っています。

——経営者にとっては、さまざまな面でサポートしてもらえる体制が心強いですね。

私たちは、真面目な会計事務所であることを目指していません。事務所を始めたときからスーツにネクタイはやめよう決めていましたから。お客様とは遊ぶ価値観もお金を使う価値観も同じ、同じ目線でいたいのです。私たちは税金や法律についてお客様にお伝えすることができますが、経営となると立場はお客様と同じです。従業員との関係性がうまくいっている企業には「どうやっているのですか?」と聞き、それを持ち帰って自社でも取り組んだりしています。こちらからもお客様に相談し、またお客様からも相談してもらえる関係性を築いて、それを従業員にも派生させたいです。

また、お客様とこうした関係性を築く中で、新しいアイデアも生まれます。最近では、コロナ禍で中小企業の元気がなくなってしまった時に、お客様がお持ちの遊休地を使わせていただき、養蜂を始めました。

——養蜂ですか。それは面白いですね。

実際に巣箱を購入し、採蜜をしてお客様にお配りしています。やってみたいとおっしゃるお客様もいらっしゃるの、巣箱を提供したり、採蜜を体験してもらって、採った蜂蜜を持って帰っていただいたりもしています。この他、事務所で借りているレンタルファームで従業員と一緒に野菜の栽培や収穫もしていて、それがストレス解消にもなっています。

——これらも福利厚生の一環になっているのですね。

今は飲み会で縛るという時代でもないですね。社内に限らず社外でのレクリエーションを通してさまざまな意見交換が生まれやすし、経験のないものに対しては皆で一緒に調べるので、いろいろな面で相乗効果が大きいと思っています。思いついたらやりたくなってしまいう性分で、上手くないことのほうが多いですが、ひとつでも上手いけば儲けものですし、始めて分かるものも多いので、これからもさまざまなことにチャレンジしていきたいと思っています。

——本日はお忙しいところお時間をいただき、どうもありがとうございました。