

志の公認会計士

久野康成の

「私なら、こうする！」

第85回

非常識な実践経営アドバイス



Question

公認会計士になりたいのですが、仕事と勉強の両立が難しく、仕事を辞めて受験に専念しようかと思っています。

(東京都 会社員32歳)

Answer

「土業」の月額顧問料は値下げ合戦で淘汰の時代へ

ビジネス・パーソンとして仕事をしていく上で、自分自身の専門領域を持つことは非常に重要なことと思います。専門知識を要しない仕事は、海外にアウトソーシングされ、または海外

からの安い労働者に取って代わられ、仕事を失うか、同じ安い賃金での仕事を強いられるかのどちらかになるでしょう。

国家試験は受験勉強を通じて、効率的に専門知識を学ぶことができます。試験に合格すれば、一定水準の知識が身に付いたという目安にもなります。

しかし、20代前半ならともかく、32歳で仕事を辞めてまで挑戦する価値があるかは、再考の余地があると思います。

先日、ある経済紙の一面広告に弁護士事務所が、月額3980円で顧問弁護士が雇えるという広告を出しているのを見て、ついに、弁護士業界もここまできたかと思いました。顧問弁護士を雇える企業は、比較的大きな会社です。そこで顧問料を下げることによって、顧客層の裾

野を広げ、中小企業まで顧客にできる可能性はあります。

しかし、この戦略が有効で多くの顧客が集まったことが競争に知れば、直ぐに、この戦略を真似る競合他社が現れる可能性があります。その競合他社は、月額2980円に価格を設定するかもしれません。

戦略は差別化され、有効性があるだけでは十分ではなく、その効果がどれだけ続くかという「耐久性」が重要です。低価格戦

略が有効な企業とは、その業界の最大手で、規模の経済を利用して、低価格でサービス提供できるところだけです。基本的に値下げ合戦は、業界そのものを疲弊させるだけです。

実際、公認会計士や税理士の月額顧問料もインターネットで検索すれば、極端に安い事務所がいくらでも見つかります。しかし、値下げをして長期に繁栄する企業などありません。値下げは、所詮、破れかぶれの戦略なのです。

税理士の平均年齢は、既に60歳を超えており、事業承継がでさなくなっているのが業界で問題となっています。J-SOXの特需が終わった今では、会計士も人余りです。

大手監査法人は800人以上のリストラを行い、公認会計士2次試験合格者の3分の2は、監査法人への就職すらできない状態です。既に会計士業界は、完全に成熟期を迎え、淘汰が始まっています。

専門家として成功するには 営業力がこそ重要

他の職業的専門家も状況は変わりません。日本人の識字率が上がったことで役所に提出する書類を「行政書士」に頼む必要はなくなりました。資格としては既に有名無実化していると思います。給与計算ソフトが安く、自動で社会保険料を計算してくれるため、給与計算を「社会保険労務士」に依頼する必要性も薄れました。

会社の登記もオンラインでできるようになり地域性が薄れました。その結果、ネットで全国から集客することも可能となり、ネット上に激安の「司法書士」も現れました。このような手続き業務は、誰が行っても同じ結果であり、顧客も、より安い司法書士を探します。さらに、会計事務所が顧問獲得のため、会社設立を無料で行っているところすら現れました。設立登記業務の競合は、同じ司法書士に限らない

のです。「士業」と呼ばれる業界は、どこも壊滅的な状態になっているのが現状です。つまり、国家資格を取れば、食べていける時代は、かなり昔に終わってしまいました。例え、職業的専門家を目指すにしても、合格だけを目標にした人は、合格後、就職難に会います。

人間は、自分にはないものを過大評価する傾向があります。自分が持つていない専門知識や資格は、魅力的に見えますが、実際は、市場で有り余っています。単なる資格取得ではなく、さらに工夫が必要となります。

第1は、知識をよりセグメント化し、ニッチ市場に参入することです。例えば、アフリカ進出専門の会計士になれば、競合は全くいません。ただし、この

場合、顧客も全くない可能性があるもので、アフリカ・ブームが起きるまで耐え忍ぶ必要があります。

第2は、営業力を身に付けることです。実際、士業で成功している人の多くは専門知識ではなく営業力、つまり顧客とのコミュニケーション・スキルで成功しているケースが大半です。専門家として成功するには、専門知識だけでは不十分です。営業力があれば、道は開けます。

(このコーナーでは、経営に関するよろず相談を読者の皆様から受け付け、実践的アドバイスとしてお答えしております)

[プロフィール]

久野康成(くの・やすなり)

公認会計士。人財開発・東京コンサルティングファーム会長兼CEO。東京税理士法人統括代表社員。1965年生まれ。愛知県出身。滋賀大学経済学部を卒業後、青山監査法人(プライス ウォーターハウス)入所。監査部門・中堅企業経営支援部門にて、主に株式公開コンサルティング業に携わる。98年久野康成公認会計士事務所を設立。東京のほか、横浜、名古屋、大阪、インドにて「第2の会計事務所」として会社を設立。経理部門へのスタッフ派遣・紹介など幅広い事業を展開し、グループ社員総数は360人に上る。著書に「できる若者は3年で辞める!」『2008年版 図解インドの投資・会計・税務の基本』『母性の経営—management therapy』(共に出版文化社)がある。