

# 「名古屋で入社したい会計事務所ナンバー1」を目指し、新卒採用に注力

## 紹介中心で年間30件以上の新規獲得を実践!

「名古屋で入社したい会計事務所No.1」を目指し、新卒採用に力を入れている税理士法人鶴田会計。鶴田幸久代表社員税理士の考えに共感できる人材が集い、紹介中心で年間30件以上の新規顧客を獲得。着実に成長を続けている。

新卒は仕事の手離れが遅い分、自分のやり方と考え方が浸透する。新卒採用に力を入れたきっかけは何ですか？

鶴田幸久氏(以下鶴田氏) 1人で開業してから1年で30件ずつ顧問先が増えていきました。はじめは自分で処理してきたのですが、顧問先と仕事量が増えてきたので、作業をスタッフにお願いすることにしました。

経験豊富なスタッフほど、すぐに業務が手離れできました。しかし、手離れが早い分、そのスタッフのやり方に染まってしまうんです。そうすると、自分のやり方や考え方が離れてしまう。これではいけないと思いました。

—それで、新卒採用を始めたのですね。

鶴田氏 そうですね。経験があまりないスタッフに任せる場合、なかなか自分の手から離れられません。しかし、自分のやり方や考え方が伝わります。だったら、未経験の新卒を採用すれば、いろいろと教えなければいけません。その分、自分のやり方や考え方が着実に浸透することに気づきました。

ちょうど事務所が10人体制になり、指導を分担できるようになったので、長期的な視点に立って会社を成長させることを考え、新卒採用に踏み切りました。

—現在、新卒入社社員は何人くらいいるのですか？

鶴田氏 現在正社員は24人います。2013年から新卒採用を始め、現在は7人が新卒入社です。そのうち1人は高卒で採用しました。

—新卒採用で心掛けている点は？

鶴田氏 ライバルは会計事務所ではなくて、一般企業だと考えています。だから、学生さんへの対応や採用専門ホームページも、一般企業と変わらないクオリティを意識しています。

—学生さんにはどのような点をアピールしているのですか？

鶴田氏 「鶴田会計は採用に手間をかけている」という点をアピールしています。1次選考では「マッチングワーク」、2次選考では「1泊2日のインターンシップ」、3次選考では「コンサルタント体験型ロールプレイングミッション」、4次選考では私との面談、その後で最終選考会となります。

大企業の採用は、一部の人事担当者が対応していますが、うちは「一丸採用」を心掛け、ほぼ全員で対応しています。手間とマンパワーをかけて事務所を挙げて選考することで「自分のことをちゃんと見てくれている」としてもらえるようにしています。

「医療介護」「起業者」「事業承継」の3本柱を立てる

—新規拡大の話をお聞かせください。現在、年間で何件ほどの新規顧客を獲得していますか？

鶴田氏 現在、顧問先が約300件で、毎年約30件ずつ増えています。一どのような営業・マーケティング活動を行っていますか？

鶴田氏 ほとんど紹介ですね。現在は3課体制で業務を展開しています。1課は「医療介護支援」です。開業支援から医療法人化、事業承継、M&Aと総合的に対応しています。主にディーラーや機器メーカーから紹介をいただいています。

す。ほかには歯科医師向けのセミナーも開催し、間口を広げています。

—医業に着目した背景は？

鶴田氏 当初は事業再生や株価対策などの仕事を銀行から紹介してもらっていたのですが、リーマンショックで株価対策の需要が落ち込みました。不景気でも医業は安定しているので、参入しました。

—ほかの課はどのようなサービス内容ですか？

鶴田氏 2課は「起業者支援」です。飲食業や美容院の内装業者さんから紹介をいただいています。また、「びじ咲く会」という異業種交流会を2ヵ月に一度開催し、起業者の人脈形成をお手伝いするとともに、見込み客を増やしています。

3課は「事業承継支援」です。年商10億~20億円規模の老舗企業向けに事業承継や株価対策といったコンサルティングを実施しています。ほとんど紹介でお客様を獲得しています。

中間層の育成を進め  
5年後は2倍の規模を目指す

—5年後の目標は？

鶴田氏 売上5億円で、社員50人です。それぞれ現在の倍の数字を目標としています。

—今後の課題は？

鶴田氏 課題は組織化ですね。中間層のリーダー職の育成が、今後の成長に急務となっています。社員教育にも力を入れ、組織力を強めたいと思います。

組織力が強まれば、会社は必ず成長します。すると、社員の給与も上がっていきます。やりがいのある職場で、満足いく給与がもらえると、社員満足度が上がり「鶴田会計に入ってよかった」と思うようになります。全社員がそう思ってくれてこそ「名古屋で入社したい会計事務所No.1」になれるのだと考えています。

事務所紹介

2006年8月開業。2010年5月税理士法人化。経営理念は「社員が自分らしく幸せに働ける環境を創造し、社員の成長からお客様の夢の実現に貢献し、会計事務所の社会的価値の向上と、地域社会の発展のサイクルを回す」。「医療介護支援」「事業承継支援」「起業者支援」の3つをサービスの柱とする。クレド経営を実践。「名古屋で入社したい会計事務所No.1」を目指し、新卒採用に力を入れている。



2014年の第1回会計事務所甲子園では中部地区で唯一全国決勝大会に出場し、準優勝に輝いた



税理士法人鶴田会計  
(愛知県名古屋市)  
代表社員 税理士  
鶴田幸久氏