



開業15年で売上5億円、グロースリンク税理士法人鶴田幸久先生が語る 「事務所発展のターニングポイント」

グロースリンク税理士法人（名古屋市中村区）は、平成18年の開業以降、急速なスピードで成長を続けている会計事務所だ。医科歯科支援、経営支援、資産税案件など税務会計以外の領域も続々と立ち上げ、開業から15年目を迎えた現在、顧問先数約500件、売上高約5億円、従業員数約70名の規模にまで拡大した。短期間で名古屋を代表する事務所のひとつとして認知されるようになったことは疑いが無い。同事務所の代表社員である鶴田幸久氏は「現在の規模に成長できたターニングポイントは4年前にあった」とその歩みを振り返る。そのターニングポイントとはどのようなものだったのだろうか。今回の取材では、グロースリンク税理士法人の成長の軌跡について鶴田氏にお話を伺った。（写真撮影 市川法子）



売上高5億円まで「成長したポイント」

—— グロースリンク税理士法人は名古屋を拠点とし、規模を拡大している会計事務所です。その順調な成長は、名古屋の新たなランドマークとして注目されているグローバルゲートにオフィスを移転したことから伺えます。

実務経営ニュースでは、同事務所が名称をグロースリンクに変更する以前の平成26年に取材を行っています。当時は「創業から7年で300件以上の顧問先を獲得した事務所」としてお話を伺いました。本日はグロースリンク税理士法人の代表である鶴田幸久先生に、前回の取材から現在までの7年間の歩みについてお聞きします。

鶴田 前回は創業から7年目に取材をしていただきましたが、私たちはこの9月で15年目を迎えています。当時のお客様は300件ほどでしたが、現在は約500件となっています。お客様の数は2倍にはなっています。

—— マネージャー職の方はどのくらいいるのでしょうか。

鶴田 以前は新卒の採用に注力していました。しかし、現在の規模になったターニングポイントは、4年ほど前にスタートしたマネージャー層の中途採用でした。やはり、私ひとりですべてを引っ張っていくには限界があります。ですから、私の下でチームをまとめてくれるマネージャーを充実させていったことが大きかったと思います。

鶴田 全体で8名です。まず、直接部門として税務に5人、労務チームと財務コンサルティングに1人ずつ、計7人のマネージャーがいます。そして、所長室という間接部門にも1人マネージャーを置いています。各マネージャーは、平均すると正社員を4〜5名、パートナーを2〜3名まとめているイメージです。

マネージャーの採用で生まれた変化

—— マネージャーにチームを任せ

いませんが、当時と比較すると顧問先の平均単価はかなり高くなっています。社会保険労務士法人などグループ企業を含めた全体の売上は約5億円です。

—— 今年5月のグローバルゲートへの移転と同時に、税理士法人鶴田会計からグロースリンク税理士法人へと名称を変更されました。社名にはどのような意味があるのでしょうか。

鶴田 私たちは「成長」をテーマにしています。クレドにも「継続して成長する仕組みがある」と記載しています。「Growth（グロース）」はこの「成長」を意味する英語ですが、グロースリンクという社名には「私たちの成長」と「お客様の成長」をリンクさせたいという思いを込めています。

—— いわゆる「大型事務所」といっていい規模に成長されていると感じますが、この7年間を振り返って、ターニングポイントは何だと思いま

られるようになって、鶴田先生ご自身の取り組みはどのように変化したのか教えてください。

鶴田 まず営業面が変わりました。それまでは私がルートを開拓し、そのルートに対しての営業もほとんど自分で行っていました。

現在では、開拓した後の営業はマネージャーに任せることができているので、私は新しいルートの開拓そのものに集中できます。

例えば、前回の取材でもお話ししましたが、私は「びじ咲く会」という異業種交流会を主催しています。現在は新型コロナウイルスによる影響を鑑みて一時的に中断していますが、これまでに年4回のペースで通算55回開催しています。このような新たなルートの開拓にリソースを割くことができている。

—— 営業以外の観点で変化はありますか。

鶴田 その他には会計事務所本来の業務たる税務会計以外の周辺業務を広げるために時間を割けるようになっていきます。それは例えば、社会保険労務士の領域だったり、保険の



領域だったりするわけです。

特に現在はコロナ禍の影響で働き方が大きく変わっていますので、社労士事務所には多くの相談が寄せられています。在宅勤務に伴う給与体系、通勤費、ネット環境を整えるための費用などに関する相談がとても多いです。

労務チームのマネージャーは、これまでプレイヤーの性格が強かったのですが、コロナ禍の影響で相談がものすごく増えたため、そのマネージャーは現場を離れ、相談対応や営業に専念するという形が整い始めてきました。

—— 労務以外の問題、例えば資金繰りに関する相談もやはり増えたのでしょうか。

鶴田 そうですね。特にゴールデンウィークまでは、まず日本政策金融公庫さんの融資が動いていましたので、その支援に動いていました。その後は保証協会の融資枠がスタートしたので、そちらがメインになっています。

ただ、もちろんお客様の支援は行ってきましたが、私たちのビジネス採用にも好影響があると思います。—— 採用にも好影響があると思いますが、いかがでしょうか。

鶴田 そうですね。応募は増えていきます。ただ、このタイミングで求人広告にも注力しましたし、コロナの影響もありましたので、オフィスの移転だけが要因ではないと思います。それでも想定に近い手応えを感じています。

—— マネージャー層を含めた職員の教育にはどのように取り組まれていますか。

鶴田 実務の研修はもちろんですが、理念を浸透させる「考え方教育」にも注力しています。私を含めた幹部層がチームに理念を説くのはもちろんですが、外部の研修も利用しています。具体的にはアチーブメント株式会社の研修を長年利用しています。また最近では、「識字」のレクチャームも受けています。

やはり、まずは組織としての「土台」がなければ、いい情報があっても生かせません。ですから、「考え方教育」によって体制を整え、そのうえで実務的な教育をしているイメージです。

としてはプラスになっているわけはありません。基本的にお客様から別途フィーは頂いていないのです。それでももちろん業務が増えるのを避けて、顧問先に情報を伝えていないわけではありません。

むしろ、お客様に適用しそうな助成金や補助金があれば、「こんな制度が発表されましたよ」と、こちらからお伝えすることは徹底してきました。2週間に一度の頻度で行っている会議や朝礼では、私から全体へメッセージを発信しているのですが、「決算のみのお客様も含めて、持続化給付金の対象になっているかどうかしっかりとアナウンスしましょう」と何度も繰り返し話しました。

「考え方教育」が土台をつくる

—— オフィスを移転して、どのような反響がありましたか。

鶴田 5月に移転して以降、この新しいオフィスで私自身も何度か商談をしました。やはりお客様の反応はいいと感じています。

医科歯科の顧問先を中心に資産税案件が増加

—— 顧問先についてお聞かせください。どのような業種に強いのですか。

鶴田 一定の業種だけに特化しているわけではありませんが、歯科のお客様は多いです。全体で約500社いるお客様のうち、150社程度は歯科なので、3割強を占めています。

歯科のお客様ですと、新規開業や医療法人化するタイミングでお声がけいただくことが多いですね。お客様のなかに愛知、岐阜、三重地域でも著名なドクターがいらっしゃると思います。まだ若いドクターなのですが、

全国的にも歯科業界のオピニオンリーダーとして認知されている方たちで、その先生たちが顧問をしていることを知り、当社を選んでくださるケースが増えています。おかげさまで、この地域では一定のシェアを獲得できたと感じています。



鶴田 幸久 (つるた・ゆきひさ)

グロースリンクグループ代表。グロースリンク税理士法人代表社員。税理士。中小企業診断士。行政書士。M&A アドバイザー。医業経営コンサルタント。昭和50年生まれ。愛知県出身。名古屋市立大学卒。平成11年、新卒で名古屋市内の税理士法人に入社。平成12年に税理士試験に合格。平成18年に個人事務所を開業し、平成22年に税理士法人へ移行。平成25年、鶴田行政書士事務所（現：グロースリンク行政書士事務所）設立。平成28年、ワンネス社会保険労務士法人（現：グロースリンク社会保険労務士法人）設立。平成29年、株式会社MDbank設立。著書に「歯科医院 引き寄せの法則」（平成26年、デンタルダイヤモンド社）がある。

—— 相続税における基礎控除の変更以後、全国的に相続のマーケットが拡大しています。資産税案件への取り組みはいかがですか。

鶴田 歯科を含めた医療関係のお客様を中心に、資産税案件も増えていきます。資産税を専門としたチームを検討するくらいに充実してきています。

資産税案件でのお客様は大きく2つのパターンがあります。まずは既存の顧問契約のお客様の相続や相続対策を行う形です。

もうひとつはセカンドオピニオン型です。私たちは商工会議所とつながりの強い保険会社さんと連携していることから、商工会議所のお客様をご紹介いただいています。もちろん、そのお客様には顧問契約している会計事務所があるのですが、相続対策を提案されたこともなく、相談しても対応してもらえないというケースが多いそうです。そのような経験をした経営者が商工会議所に相談し、保険会社を介して私たちを紹介してくださるといった流れになります。商工会議所だけでなく、地元

の信用金庫からご紹介いただくケースもあります。

このパターンでは顧問契約を狙うわけではなく、相続対策に特化してお話していますが、半分以上の確率で「これを機会に税務もお願います」と、顧問契約をいただいています。

—— 顧問先の自計化率はどのくらいでしょうか。

鶴田 医科歯科のお客様のほとんどは記帳代行も含めて契約しています。ですから、自計化しているお客様は4〜5割程度だと思っています。

「伴走者」としての価値を提供する

—— 今後の展望をお聞かせいただけますか。

鶴田 5年後に売上高10億円という数字をにらみながら今後も成長を続けていきたいと思っています。そのため、どのマーケットを開拓していくのかを具体的に決めていくわけではありませんが、まずは内部の体制を整えることに注力します。

ありがたいことに、お客様からの引き合いはこれまでと変わらないペースで頂いています。ただ、お客様が増えたとしても、業務のフオリティを維持できなければ意味がありません。そのためマネージャーの教育が必要ですから、5名いる税務のマネージャーを8名程度まで増やしていきたいですね。これが売上高10億円を達成するための第一歩だと思います。

—— 税務以外の部門の展望はいかがでしょうか。

鶴田 まず、相続の案件をもっと増やしていきたいと思っています。現在はまだ相続を専門とする職員はいませんが、他の業務と兼務しなくてもいいよう、安定的に獲得してボリュームを出したいですね。

また、今後は不動産関係の事業を行う会社の設立を考えています。相続案件が必要とされることもあるのですが、ドクターの支援に活用できると思っています。

—— どのような場面で不動産事業が求められるのでしょうか。

鶴田 ドクターの開業支援です。開

を大きくすることが唯一の正解だと考えているわけではありませんが、この立場を経験したからこそ分かったことをお話ししたいと思います。それは少人数の頃と比較してみると、人数が集まったからこそできるようなことがたくさんあるということです。事務所の規模が大きくなったからこそできる、やりがいのある仕事が見えてきましたし、そのような領域にチャレンジするのはとてもおもしろいと感じます。少人

数で運営することを否定しているわけではありません。ただ、このようなチャレンジもおもしろいと知っていただけたらうれしいですね。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますのご発展を祈念しています。



業支援においては土地を見つけたプレイヤーがインシアチブを握ることが多いです。他の会計事務所さんが見つけた物件で開業しながら、私たちに顧問契約を頼むケースはまずありません。ですから、シームレスな顧客サービスを提供するためにも、不動産にはぜひ着手したいと考えています。

—— 今後、税理士はどのような存在になっていくとお考えでしょうか。

鶴田 私は会計業界に約20年いま