

## 顧客、地域、次世代のための 「北のサスセス・ストーリー」

前島治基税理士事務所  
所長 前島治基

まず思い、そしてそれを口に出す  
ことから全ては始まる

苦節7年。不退職の決意で当時約5年勤めた銀行を退職し、会計事務所勤務と受験勉強の両立を続けて勝ち取った官報合格、またの名を「恋ならぬ『独立開業』の片道切符」。その切符を手にした途端、私はビビりました。「独立して本当に大丈夫か?」と。

私には全く何のバックボーンもありませんでした。蜘蛛の糸の如くか細い人脈。なけなしの自己資金（独身時代の僅かな貯金は、妻の婚約指輪に消えました…）。気休め程度の自己開拓顧客。言い訳がましいと思われるかもしれませんが、仕事の余暇をただひたすら受験勉強に捧げた毎日（たまにはスキノに通ったりもしましたが…）。独立開業に向けた基盤固めなんてする暇ありません。「いつでも独立できる」という現実を目にした途端にビビり出した経験を持つ人は、私だけではない筈です。

その後約3カ月間は、ただひたすら自問自答の日々。悶々と燃り続ける私の心に光明を与えたのは、何気なく読

んでいた「論語の一節でした。「言（げん）に尤（とがめ）寡（すく）なく行（こう）に悔（く）い寡（すく）なければ禄（ろく）は其の内に在り」。発言に過ちが少なく行動に後悔が少なければ、俸禄は自然に得られるものである。つまり、良い仕事を続けていけば収入は後から付いて来る、ということでした。

平成19年3月17日。この日は、私が独立開業への確固たる決意を抱いた記念すべき日です。この論語の一節を読んだ瞬間、私の体は自然とパソコンの前に向かい、そしてアメーバブログの新規登録サイトへ。私が成し得る唯一の手段は、「ブログの開設」でした。

その理由は四つあります。まず一つ目は、この記念すべき日の決意を何らかの形で記録に残したい。二つ目は、独立に向けて今後起こり得るであろう様々な出来事や感想を記録することによって自分自身の思考を整理したい。そして三つ目は、これらの記録を包み隠さず暴露することによって全国津々浦々の見知らぬ人々に私の行動や想いを伝えたい、ということです。今後数カ月間、私が激動の日々を過ごすであろうことは容易に想像できました。円

# BLOGGER SUMMIT

# BLOGGER SUMMIT

満退職に向けての諸準備、税理士登録申請、開業場所の選定、開業資金の調達、設備投資、顧客開拓戦略の策定などなど…。まさに人生の天王山、ざつと考えただけでも身震いがします。これらを全て「ブログ」というツールにて全国に発信しよう、という極めて斬新な試みなのです。この試みに、何の意味があるのか？ 私自身に何のメリットがあるのか？ その答えは四つ目の理由にあります。ブログを通じて見知らぬ全国の人々に「独立するぞー!!!」とひたすら吠えることによつて、志を同じくする同士を募りたい。出でよ、まだ見ぬ同士達。黙っていても何も始まりません。まず想い、そしてその想いを口に出す(つまりブログに書く)ことから全ては始まる。そう確信したのです。

## イバラの日々を包み隠さず書き続ける

タイトルは「北海道札幌市の税理士開業『準備』日記〜北のサクセス・ストーリー〜」。何の迷いもなく、まるで神の啓示の如く脳内に浮かびました。この場合における「サクセス・ス

トリー」の定義は、私個人の社会的成功物語では決してありません。恥ずかしい気持ちを抑えて正直に申し上げるならば、景気回復の兆しが全く見えない我が愛する北海道全体の復活成功物語です。自分だけが潤えばそれで良いという狭い料簡では、物事は決して大成しません。私の理念は「顧客のために、地域のために、そして次世代のために」です。クライアントを繁栄させ、その積み重ねが地域全体の発展につながる、やがては次世代の繁栄につながる。この理念の達成こそが、私にとっての「サクセス・ストーリー」の

完結なのです。当初の予想通り、その後はイバラをかき分けるような日々の連続でした。私はこれらを出来る限り包み隠さずブログに書き続けました。失敗談も全て書きました。ハンガーを4本注文したつもりが、間違つて40本注文してしまったこと。国民生活金融公庫に開業資金を申し込んだところ、事業計画を低く見積もったために融資額が減額されたこと。それに伴い初期投資を大幅に見直したことです。税理士登録手續が思うように上手く進まなかったこと。などなど…。とにかく毎日更新し続

「税務会計系ブロガーサミット」サイト  
<http://blog.livedoor.jp/akirakokimura/>



きました。  
見知らぬ人からのコメントに助けられたこともあります。「事務所ホームページを自分で作るべきか？ 専門業者に頼むべきか？」と迷っていたところ、とある専門業者の方からコメントを頂きました。専門家としてのプライドが随所に感じられる、非常に誇り高きコメントでした。そのコメントを読んだ瞬間、私の心は決まりました。「よし、専門業者に頼もう！」と。今でもそのコメントには感謝しております。  
いきなり「大学の先輩」と名乗る地元札幌の司法書士からもコメントを頂

きました。「頑張れよ、後輩！」と。その司法書士からは幾度もコメントを頂き、今ではお互いに仕事を紹介し合う良好な関係となっております。  
ブログを始めた当初は勤務の身であつたため本名など素性は伏せておりましたが、6月15日の退職そして同月26日の税理士登録完了を機に本名・顔写真及びプロフィール等を全て公開しました。そして7月2日に正式開業しました。ブログタイトルも、「北海道札幌市の税理士開業『準備』日記」から『準備』の二文字を外し、「北海道札幌市の税理士開業日記」に変更しま

りました。  
開業後は、待っていたかのように数名の方々からメールを頂きました。ずっとブログを読んで下さっていたらしく、「是非とも提携したい」とのことでした。これらの方々との交流は今でも続いており、良き人脈となっております。  
開業2〜3カ月経過した頃には、ま

# BLOGGER SUMMIT



前島治基 (まえじま はるき)

昭和46年、北海道磯谷郡蘭越町出身。中央大学経済学部卒業。地方銀行・監査法人等の勤務を経て平成19年に札幌市にて税理士開業。妻一人娘二人。座右の銘は「勝兵は先ず勝ちて而る後に戦いを求め、敗兵は先ず戦いて而る後に勝ちを求め(孫子)」。愛読書は「坂の上の雲(司馬遼太郎)」。旅順を一人旅するのが人生最大の夢である。

たブログタイトルを変更。「開業」の二文字を外して「北海道札幌市の税理士日記」としました。サブタイトルの「北のサクセス・ストーリー」は変更なし。これだけは永久に変えるつもりはありません。

### ブログは「人脈形成の補充アイテム」

この原稿を書いている平成19年12月現在で、開業6カ月目に突入したところです。人脈は飛躍的に増え、優秀な他士業者とのネットワークも構築し、顧客数も順調に増えつつあります。今の私にとってのブログの役割は「人脈形成の補充アイテム」です。私と名刺交換した方は、私の名刺に書いてあるホームページのアドレスを通してブログを読んで下さいます。毎日会わずとも、パソコンを通じて私の存在を感じ取って下さるのです。この効果は非常に大きいと実感しております。初めてお会いする方から「ブログ読みましたよ」と話題を振られることも多々あります。開業間もない税理士から「あなたのブログを最初からずっと読み続けて、自分自身の開業準備にとっても役立ちました」という言葉を頂いたときは

本当に嬉しかったです。

人間同士の交流は「対面」が基本であり、通信手段の発達した現在でもこの基本は変わらず、恐らく今後も永久に変わらないでしょう。ブログは、「対面」によって得た人間関係を更に太くする絶好の補充的手段だと私は思います。しかし例外的に、ブログから始まる人間関係もあります。上記にて紹介した司法書士との出会い等はまさにその一例です。

税理士にとってのブログはどうあるべきか。過去のリレーエッセイを読んだだけでも様々な意見があります。そ

れぞれ素晴らしい説得力があり、非常に考えさせられます。が、私の意見は「百人いれば百通りの方向性が存在する」。それで良いのではないのでしょうか。たった一つの答えなんてどこにも存在しないのです。

私がブログをやめるとき。それは、自身の仕事を全て成し終えて次世代にバトンを渡したときでしょう。最後に「老子」の一節をご紹介します。拙文を締めくくりたいと思います。「功遂げて身退くは天の道なり」。この一節を65才頃に実感することを人生の目標にしております。

### 税務会計系ブロガーサミット in 札幌

平成20年3月22日(土)

時間：18時～20時

場所：かでの2・7

(札幌市中央区北2条西7丁目)

#### パネルディスカッション

1. 開業時の苦労話・実践手法・「今にして思えばこうすればよかった」的手法
2. 成長期の苦労話・実践手法
3. 同業他社との具体的差別化手法
4. 営業ツールとしてのWeb活用業  
～HP・ブログ・メルマガetc…～
5. これからのサムライ営業手法

サムライ業にとっての理想的なマーケティング手法とは何か？ 独特な経歴を持つ各パネリストが、過去の経験談も踏まえて余すところ無く語り尽くします！

#### パネリスト

- 叶 温 (兵庫県)
- 出口 秀樹 (北海道)
- 丸山 昭一 (北海道)
- 山本 憲明 (千葉県)

#### 司会進行

- 藤本 康男 (北海道)
- 前島 治基 (北海道)