

# 顧客の未来をデザインし ワンストップで解決

大阪キタの梅田・北新地エリアで活躍する日本一チャライ税理士、鳴海佑亮氏。売上20億円、従業員200名を目指す、鳴海氏のこれまでの歩みと成長戦略に迫る。



アンテリジャンス・グループ  
代表税理士  
なるみ ゆうすけ  
鳴海佑亮氏

青春時代はバンド活動に励み大学在学中にCDデビューを果たすが、メンバーのある一言がキッカケとなり税理士を志す。その後、2013年にアンテリジャンス会計事務所を開業。「お客様の気持ちを本質的に理解できるコンサルタント集団」を目指し、開業8年で20名超の事務所に。

## 「日本一チャライ税理士」の 専門性を武器に開拓

私が会計事務所を開業したのは2013年。当時から今に至るまで「クライアントの未来をデザインし、経営者の困ったをワンストップで解決する」という経営理念は変わっていません。

アンテリジャンス会計事務所は、特定の業種に特化していることが強みで、現在は障がい福祉サービスのコンサルティングを軸に、整骨院・整体院・鍼灸院などの治療院、一般社団法人、人材紹介会社などを専門に扱っています。特に障がい福祉サービスに関しては、お客様全体の4割ほどを占めており、行政書士や社会保険労務士の先生たちとの提携を進めながら、ワンストップで開業から運営までをスムーズにサポートできる体制を構築しています。

そもそも、私が障がい福祉サービスにたどり着いたきっかけは、開業する前に勤めていた公認会計士事務所にありました。その事務所は公益法人に特化していて、私自身も7年ほど同分野の担当をして

いたため、自分の強みが公益法人の会計や税務にあることを自覚していました。ただ、独立した当初はマーケティングも営業手法も確立しておらず、完全に私のキャラクターだけで顧客を獲得していたことをよく覚えています。

実は、私は元ミュージシャンで、当時は「日本一チャライ税理士」などと揶揄されながらも、お客様に可愛がっていただき、紹介によって顧客を増やしていました。一方で、集客が「鳴海佑亮」というキャラクターに依存してしまい、自分が担当できるキャパシティ以上の規模には成長することができないという悩みも抱えていました。

そこで初めてマーケティングを意識し、経営理念や経営戦略、将来的なビジョンなどを一から構築していくなかで、改めて自分の強みが公益法人であることを認識しました。また、「ほかの事務所との圧倒的で物理的な違い」をつくるうと考え、公益法人のなかでも誰も扱っていない、障がい福祉サービスに絞った事業展開を進めていったのです。

## 顧客と同規模を目指して 総務代行サービスで成長

障がい福祉サービスは、社会福祉法人、NPO法人、一般社団法人といった公益法人で運営されていることが多く、会計基準や税金の捉え方も独特で、ノウハウがないと資金戦略も立てられません。私は自分の経験を活かし、障がい福祉サービスを立ち上げる際に重要な資金調達の手続代行と、施設の運営に欠かせない資金繰りの管理を含めた財務のコンサルティングサービスをスタートさせました。集客は主にWebで行ったのですが、誰も手をつけてこなかった分野でしたので「障がい福祉税理士」という検索キーワードでは、すぐに1位を獲得。月3〜4件のお問い合わせをいただくなど、お客様も次第に増えていき、ようやく私のキャラクターではなく、仕組みで集客ができるようになったことを実感しました。

また、成長の大きなターニングポイントになったのは、事務所の経営理念でもある「経営者の困った」を解決する「総務代行」というサービスだと思っています。これはタイムチャージで報酬をいただき、「営業先への同行」や「従業員の管理」、「契約書の作成」や「振込業務」まで、クライアントからの依頼に何でも応えるというもので、親身になって経営者を支えたいという思いから生まれました。そのため、業務の範囲を制限せず何でも対応したいという思いを込めています。このサービスで客単価は上がりましたが、対応する者の知識や経験、コミュニケーション能力が問われるため、限られたスタッフにしかできない属人的なサービスになってしまっているのが現在の課題です。

この「総務代行」はお客様から大きな反響をいただき、同時にほかのコンサルティングサービスなどの業務も好調で、現在は20名近くのスタッフを抱えるまでになりました。

目標は開業当初から「売上20億円、従業員200人」。私が60歳になるまでには実現したいと考えています。具体的な目標の数字を掲げているのには理由があります。もともと売上20億円以上、従業員200人以上の企業は、社内に経理部や労務部があるため税理

## HISTORY

- 2012年11月 鳴海佑亮税理士事務所(ユニテッド・ロイヤーズ税務会計事務所)を創業
- 2013年7月 一般社団法人向け 税理士顧問サービスの開始
- 2014年1月 障がい福祉サービス向け 税理士顧問サービスの開始
- 2014年4月 治療院向け コンサルティング・サービス「こんさる堂」の開始
- 2014年7月 治療院向け 税理士顧問サービスの開始
- 2015年1月 経営理念「クライアントの未来をデザインし、経営者の困ったをワンストップで」を実現させるため、アンテリジャンス株式会社を設立
- 2016年1月 障がい福祉サービス開業支援サービスの開始  
一般社団法人設立代行サービスの開始
- 2016年5月 事業拡大に伴い移転(1回目)
- 2019年1月 アンテリジャンス会計事務所に屋号変更
- 2019年6月 事業拡大に伴い移転(2回目)
- 2020年10月 アンテリジャンス社会保険労務士事務所を設立

「顧客の気持ちを理解するコンサル集団になる」

士の出番は多くありません。そこで、アンテリジャンス・グループでは「売上20億円まで、従業員200人まで」の企業を顧客ターゲットとしています。それは、企業が成長していく過程で経験する「感情」や「出来事」を共有し、お客様の気持ちを本質的に理解できるコンサルタント集団へと成長していくためでもあります。

価値ある理想の事務所を目指すための組織づくり

目標を達成するための組織づくりも重要で、2019年には、私1人の管理体制から、私がいなくても運営オペレーションやシステムが回るよう、本部・営業・福祉・経理・労務の5つの部署それぞれに管理者を置き、担当者と補助者を付け、お客様を振り分けるという体制に移行しました。これにより、私はビジョンを実現させるために組織の指揮を執るという仕事に集中できるようになりました。

また、組織づくりでは、常に「顧客にとってのステータスになり、税理士を目指している若者が憧れるような事務所」を追求しています。自動車メーカーなら、たくさん売れているわけではないけれど、誰もが価値を認めている「フェラーリ」のような存在でしょうか。そのため手段として、いくつかの社内ルールを制定しました。具体的には、①挨拶や仕事に対するスタンスなど誰でも意識させれば守れる「姿勢のルール」、②生産性を上げる、知識を増やすなど、守るためには一定の努力が必要な「行動のルール」の2つです。全員がこれらのルールを守ることで、理想に近づけると考えています。そして、これらをキチンと運用するための社内評価制度も同時に導入しました。これにより、スタッフに迷いがなくなつたように感じます。

今後の展望としては、「あなたの会社を10倍へ」という新しい理念を掲げて「クライアントの企業規模を10倍にするお手伝い」を通して、いよいよ私たちが本格的に10倍の規模を目指していきたいと考えています。

アンテリジャンス・グループの成長への3ステップ

キャラクターで紹介案件を獲得

「日本一チャライ税理士」から特化型事務所へ移行

独立した当初は、どうやって顧問先を獲得するのかマーケティングも営業ノウハウも確立していなかったため、鳴海氏のキャラクターだけで顧客を獲得。属人的な案件獲得に限界を感じ、経営戦略を練り、特化事務所として打ち出すことに。



自社サイトは各サービス内容の詳細を明記。融資希望者、障がい福祉サービス従事者向けなど、ニーズごとに打ち出し方を工夫。



ベンチャー企業向けに、創業期、成長期と段階ごとに必要な手続きなどをわかりやすくRPGゲーム風の4コマ漫画で展開しているコラム「ベンチャーコラム」

得意分野を追求し、特化事務所へ

障がい福祉サービスに特化した事業展開でブランディング強化

創業前の会計事務所で公益法人の会計や税務を担当していた経験から、障がい福祉サービス従事者向けの特化戦略を展開。ニッチな業界ということもあり、Webサイトから月3〜4件ほどコンスタントに問い合わせを獲得し、顧問先獲得に成功。



障がい福祉サービス向けと同時でわかるページをサイト内に作成。Web経由からの問い合わせがコンスタントにできるように。

「経営者の困った」を解決する「総務代行」というサービスも開始。タイムチャージで報酬をいただき、営業先への同行から従業員のマネジメント、振込業務まで、クライアントからの多岐にわたる依頼に応えたいという思いから生まれました。現在は属人的ですが、標準化して組織的に対応していくために体制を整備中です。

鳴海氏のひとこと



創業時からの目標を具現化するため組織強化

売上20億円、従業員規模200名を目指して本格的に組織改革

ターゲットを「売上20億円、従業員200名」までと定めていたが、同社と共に成長していくためにセグメントも拡大。さらに運営オペレーションやシステムが機能するために部署に管理者を配置し、組織づくりを強化。さらなる事務所の価値向上を目指す。



行動規範を文書化して明確にすることで、事務所理念を体現していく

人事評価制度に組み込むことで行動規範を浸透させる仕組みづくり

事務所の従業員全員が、行動規範や生産性改善のためのルールを守るために人事評価制度を導入して評価項目に組み込みました。これによって何をすべきか明確になり、迷いがなくなりました。

鳴海氏の経営信条

思考は現実化する

「あなたの会社を10倍へ」という新たな理念を掲げ、同社も10倍の規模へと成長することを目指す。

アンテリジャンス・グループ

成長の3原則

- 1 経験を活かして障がい福祉サービスに特化し、専門性を発揮
- 2 どんな依頼にも応える総務代行サービスで経営者の「困った」を解決
- 3 目標も理想もすべてはお客様を第一に考えて設定する

アンテリジャンス・グループ

創業	2013年
従業員数	20名
所在地	大阪府大阪市北区西天満2-11-8 アメリカンビル503