

# ペンチャー 会計事務所

vol.24

## 落合会計事務所の挑戦

# 16年間で31冊の著書を出版! 地道な情報発信とPRを重ね 雑誌、新聞、テレビ等の露出を実現!

出版は16年間で31冊。新聞、雑誌、テレビなど多様なメディアを積極的に活用し、信頼度をアップし、確実に新規獲得につなげている落合会計事務所。多彩なメディア露出によって、毎年5~15%の売上増で着実に成長をしている。10年後の目標は「スタッフの数と売上をともに2倍にする」。全職員で実施している情報発信(アウトプット)でさらなる高みを目指している。

### Reader's Point

1. 信頼を勝ち取るためのメディア戦略を展開
2. 自ら動く、地道な広報宣伝活動が功を奏す
3. 全職員一丸で情報発信(アウトプット)活動を行う

「2009年に『日本テレビのズームイン!!SUPER』からの取材を含めて、立て続けに3本テレビの取材が来ました。特に相続の案件で多いのですが、テレビに出ている人だから信頼できるという、成約につながったケースは少なくありません」

メディアの効果は絶大だ。落合孝裕税理士は書籍出版をベースに雑誌、新聞、さらにテレビと、多彩なメディアへの露出でブランディングを実践している。

しかし、これだけのメディア露出を実現するのは、一朝一夕では不可能。1997年の事務所開業以来の地道な情報発信とPR活動が実

を結んでいるのだ。

落合氏が開業当初に手をつけたのが、書籍の出版だった。「最初に書こうと思ったのが消費税の本。1997年は消費税が3%から5%に上がる時期でした。チャンスだと思って、企画書を書いて10社ぐらいに送付しましたが、知名度も実績もなかったので惨々たる結果に。唯一、声を掛けてくれたのが中経出版の編集長でした」

ところが、喜んだのもつかの間、依頼されたのは書籍ではなく、雑誌付録の小冊子の執筆であった。納期が短いだけでなく、文字量も多く手間もかかる。普通の人なら敬遠してしまいがちな依頼だったが嫌な顔ひとつせず二つ返事で引き受けた。

小冊子執筆で実績を着実に増やしたことで、それ以降、同社で雑誌の連載の依頼が増えたという。

そうした積み重ねが、最終的に書籍の出版へとつながった。累計10万部のベストセラー『決算書の読み方が面白いほどわかる本』(中経出版)も、もとは雑誌付録の小冊子

の改訂版だった。地道な実績づくりがいかに重要かがわかる。

一方で著書のPRも地道な努力で行っていった。

「中経出版の仕事がきっかけで、他



落合会計事務所  
(東京都世田谷区)

所長 税理士

落合孝裕氏

#### ●事務所DATA

開業:1997年

職員数:9人

顧問先数:約210件

※数字はいずれも2012年5月現在

## 「わかりやすい説明」を追求し、 職員研修を徹底

の雑誌からの記事の執筆依頼が来ました。そこで記事がたまってきたら、コピーを取って顧問先や見込み客、出版社などに送り続けました。そのほか、事務所で購入している雑誌の編集部には電話して、著書の紹介を依頼することもありました」

こうした努力が実を結び、新たな執筆依頼や大手雑誌の取材が来て、それが、最終的にテレビの取材につながったという。

著書が30冊以上になって知名度が上がった現在でも、常日ごろの情報発信は忘れていない。毎週火曜日に発行しているメルマガや毎月発行のニュースレター、ホームページでのメディア掲載履歴の紹介と、積極的に続けている。

「メルマガは私が書いていますが、ニュースレターはスタッフが交代で書いています。雑誌の記事や書籍も機会があれば、スタッフに書いてもらうようにしています。スタッフにも情報発信のチャンスを与えることで、モチベーションを

高めるだけでなく、事務所の品質向上にもつなげています」

知識の習得はインプットだけでは不十分。書いたり、教えたり、実際にアウトプットをすることで、その分野に対する本当の理解が芽生えてくる。そこで落合会計事務所では、研修には力を入れている。掃除と朝礼の後に週2~3日の45分間はスタッフ研修の時間を設けている。講師は内容に応じて、入社間もないスタッフからすでに記事執筆も担当しているスタッフまで交代で行っている。

「うちの事務所のモットーは、わかりやすい説明をすること。研修内容もレアケースの知識よりは、日常業務で必ず要求される基本的な知識の習得を目指しています」

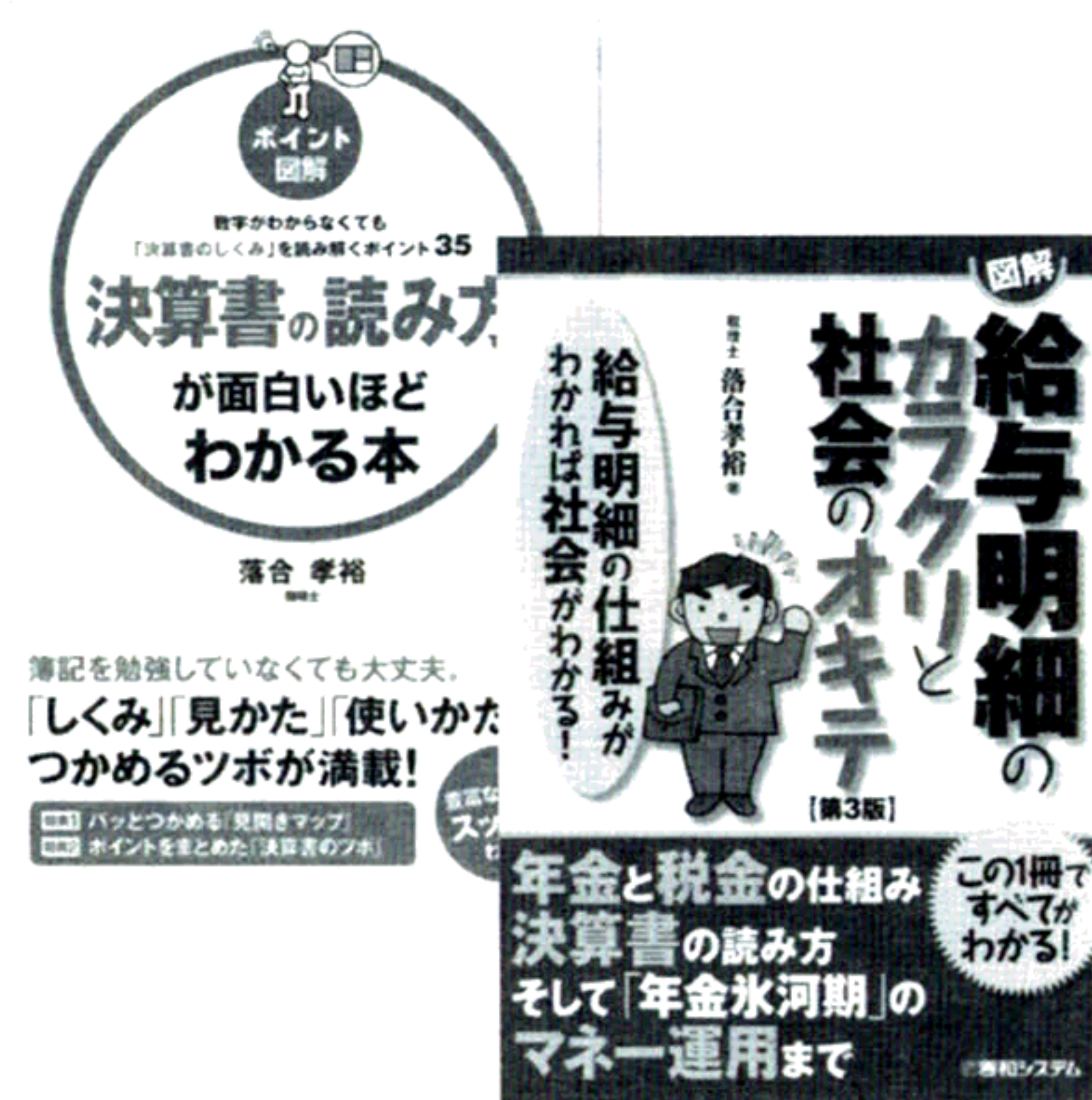
最近では研修での説明の様子をビデオ撮影し、研修前と研修後で

どれだけスタッフの説明力や表現力が向上しているのかを客観的に検証。スタッフの能力向上にスピードが付き、レベルアップにつながるといふ。

開業16年を迎えた2012年には、法人と個人合わせて210件の顧問先を持つ。ホームページからの問い合わせは毎月10~15件あり、平均して来訪した約半分が成約。不況のさなかでも売上は毎年前年対比5~15%増と、着実に成長している。

「今後もスタッフが積極的に関われる環境づくりを目指して、10年後にはスタッフの数と売上をともに2倍にしていきたいですね」

情報発信を通じて、売上向上を着実に実現してきた落合氏。10年後の大きな目標に向けて、基盤づくりにチャレンジし続けている。



『ポイント図解』

決算書の読み方が面白いほどわかる本

[写真:左] 中経出版、1,200円(税別)

2002年の発刊以来、版を重ねて累計10万部以上のロングセラーを誇る。最新版が3月に出版。

『図解 給与明細のカラクリと社会のオキテ [第3版]』

[写真:右] 秀和システム、1,000円(税別)

給与明細の仕組みをわかりやすく解説。第3版が2月に出版。

落合孝裕氏の関連コンテンツをWEBにて公開!



会計事務所経営

検索

<http://www.z-biznavi.com/>