

● 会員の声 — 林竜太郎税理士事務所

林竜太郎税理士事務所



林 竜太郎 先生

● 代表者名:	林 竜太郎
● 所在地:	埼玉県川越市
● 開業年:	1995年
● スタッフ人数:	14名
● A-SaaSご導入時期:	2011年8月
● ご併用、または以前ご利用のシステム:	JDL(現在併用中)
● WEBサイト:	http://www.dragon-tax.jp/
● 取材日:	2013年1月16日

どなたでも気軽に相談できる会計事務所を目指しています！

税理士というと「先生」と呼ばれていて、堅苦しいイメージを皆様がお持ちのようです。私達の事務所ではウェルカムボードやドリンクメニューをご用意してお出迎え。スタッフ一同でお客様がリラックスしてお話できる雰囲気作りに努めております。「どなたでも気軽に相談できる敷居の低い会計事務所」、私達は皆様にとってそんな身近な存在でありたいと考えております。

5 特に問題はないと思います！

――サポートについてはどのように感じていますか？

私は直接問い合わせることがないので良く分かりませんが、事務所のスタッフを見ている限り電話も繋がっているようだし、きちんと対応もされているようなので、特に問題はないと思います。またこれまでスタッフからトラブルの報告を受けたこともありません。

6 デフレの時代では「低価格」がキーワード、低い価格で利益を上げられる体制を！

――最後にA-SaaSの導入を検討されている事務所にメッセージをお願いします。

現在、日本政府はインフレ目標を掲げていますが、私は政治主導によるデフレの脱却は難しいと考えています。もし今後もデフレが続いていくことになると、会計事務所もやはりそれに対応した方針変更を求められると私は考えています。経営を考えたときに重要なのは収益を上げることと、支出面の合理化です。会計事務所の支出を考えた場合、「人件費」の次に大きなものは「システム関連の経費」になります。A-SaaSはこの「システム関連の経費」を大幅に圧縮することができるので、事務所経営の合理化に向いています。またクラウドならではの顧問先と事務所のデータ共有により、お客様が安心して自計化に取り組める環境を作り出すこともできます。顧問先の自計化は事務所業務の合理化に繋がります。さらにクラウドであればスタッフの在宅勤務も可能なため、スタッフの増員にあたり大きな事務所に移転するといった必要もなく、家賃やローンの支払いが増える心配もありませんし、交通費も必要ありません。現在、日本では低価格路線の企業が大きく成長しています。私は会計事務所も同じで、高い顧客単価でなければ利益が出せないという体質は今の時代に逆行していて、低い顧客単価でも利益をしっかりとらせる経営体質を作らなければいけないと考えています。A-SaaSのシステムはデフレの時代の中でコストパフォーマンスを上げる点がとても良いシステムだと思います。「単価は低くても新たに多くの顧客を取り込んでいくことで収益を上げる」、私と同じ方向性を考えている事務所であれば、A-SaaSの導入を検討してみるのも良いかもしれません。



↑ 今回インタビューにご協力くださいました林竜太郎税理士事務所の林先生とスタッフの皆様。忙しい中ありがとうございました。

URL: <http://www.a-saas.com/reviews/20130116.html>