

マネージメント・ビジョン

愛知・名古屋市 税理士法人 Bricks&UK

「お客様の成功に向かって、共に走り続けたい」

業界屈指のスピードで成長する総合型事務所

Bricks&UKの歩みと マネージメント・ビジョン

名古屋エリアを本拠地とし、開業12年で総従業員数150名に迫る成長事務所「税理士法人 Bricks&UK」。代表の梶浦潮氏は、外資系コンサルティングファームで様々な業界に対してコンサルティングを行った経験を持つ、業界屈指の“切れ者”と評判だ。その手腕は、営業戦略、業務効率化など事務所経営の随所に現れており、同法人の取り組みには常に大きな注目が集まっている。今回は、そんなBricks&UKの成長の秘密について、梶浦代表に詳しく話を聞いた。

中小企業経営者の“ドリルの穴”を追求し 150名規模の総合型事務所へと急成長

吉岡高広 (以下吉岡) 梶浦先生は、慶應義塾大学を卒業後、名古屋鉄道や、かつては世界5大会計事務所と呼ばれたアーサー・アンダーセンなど、名だたる有名企業で活躍されたそうですね。そうした華やかなキャリアを経て、2006年にBricks&UKを開業されました。外資系ファームのご出身ということもあり、視点や感覚が普通の税理士とは異なっていて、頭の切れる方という印象を持っています。近年は、年間で200件以上の新規拡大も

実現されているとのこと、本日はそのあたりのお話を伺ってきたいと思います。

梶浦先生は、いわゆる普通の会計事務所に勤務したことがないのですよね。それが強みになっているようにも思います。業界の枠に縛られていないというか。

梶浦先生 (以下梶浦) そうなんです。会計事務所に勤務したことがないので、いまだにどのような組織なのかよく存じ上げません。それが強みになっているのか、弱み

成功を遂げている組織の経営者は、ブレない経営哲学と卓越した行動力を持ち合わせています。「マネージメント・ビジョン」では、ビズアップ総研代表の吉岡高広が、今注目を集める先進会計事務所の取り組みと将来展望に迫ります。

税理士法人 Bricks&UK
代表社員・税理士

梶浦 潮

株式会社ビズアップ総研
代表取締役・税理士

吉岡 高広

になっているのかわかりませんが、「業界の枠に縛られていない」というのは当たっているように思います。

吉岡 開業から12年が経過していますが、現在の御社の状況についてお聞かせください。

梶浦 現在はスタッフ154名という体制です。拠点は4箇所、名古屋本社、東京の日本橋、三河エリアの岡崎市、それからタイのバンコクに支店があります。顧問先総数は約1,600件、業種に偏りはなく、あらゆる業種のお客様が満遍なくいらっしゃいます。弊社は中小企業支援に焦点を当てているので、大企業のお客様は多くありません。個人事業主が2~3割、残りが法人のお客様です。とりわけ、スタートアップから従業員50人程度の会社をメインターゲットとしています。

吉岡 開業12年でスタッフが154名。これ程までの急成

長というの、業界では極めて異例です。一番の成功要因をご自身ではどのように分析されていますか？

梶浦 マーケティングにきちんと取り組んだことです。マーケティングの基本的な考え方とは、「お客様が欲しい物を届けることができれば、売上は増える」ということ。マーケティングを勉強したことがある方であれば、「ドリルの穴」の話聞いたことがあると思います。ドリルを買うお客様が欲しいのは、ドリルそのものではなく、ドリルで開けた穴であるという話ですね。もし硬い岩に穴を開けたい人がいたとすれば、その人に必要なのは、硬い岩に穴を開けられる強力なドリルです。あるいは、同時に3つの穴を開けたい人がいたとすれば、その人は3つ同時に穴が開けられるドリルを手取るはずで。つまり、穴を見れば、その人がどんなドリルを必要としているのかわかります。開業当初から、とにかく「中小企業経営者にとってのドリルの穴とは何か？」ということを真剣に考えてきました。