「士業者」との上手な付合い方

アイティーネットワークス

代表取締役社長 伊藤 伸明氏に聞く

当たり前の話だが、会社は成長とともに、さまざまな変化をとげる。オフィスも広くなるし、社員数もどんどん変化する。場合によっては、ビジネスモデルさえも変わることもあるだろう。創業時から変わらないのは、ビジョンや理念だけ。それ以外は、環境や成長ステージに合わせて、どんどん変わるのが正常な企業の姿だ。しかしながら、税理士や社労士、顧問などの外部パートナーについては、自社の成長という変化に伴っていないケースがまだまだ多いようだ。税理士や社労士はもちろん、公認会計士や弁護士など「士業（さむらいぎょう）」と呼ばれる専門家の紹介ポータルサイト「士業ねっと！」を運営するアイティーネットワークスの伊藤伸明代表取締役社長に「士業者」との上手な付き合い方について聞いた。

1000人以上の士業が登録

「士業ねっと！」は経営者と士業者とのマッチングを目的とした、士業者特化型ポータルサイトだ。ここでいう士業者とは、税理士をはじめ、公認会計士や弁護士などといった「士」のつく業種やコンサルタントなど企業経営にかかわる12種類の業務を指す。ユーザー独自のコンテンツが評判を呼び、現在の登録士業者は1422名（8月7日現在）。最終的には士業1万人の登録を目指している。

伊藤伸明社長は、「会社の成長などの変化に合わせてオフィスを引っ越しするように、税理士などの士業パートナーも必要に応じて見直すべきことが双方にとって最善である」と語る。多くのベンチャー起業家は、創業時に自分の知り合いから創業支援に強い税理士をパートナーに選ぶことが多い。

創業時と今は違う！

最適な税理士と二人三脚を

「最適な士業者をお探しします」と語る伊藤伸明社長

適時適切な士業パートナーが不可欠

正直なところ、何をやってくれるのか、どんな価値を提供してくれるのかよりも、仕事量は最低限でもいいから「とにかく安くしてほしい」という要望が強いケースも多いだろう。

しかし、創業から3年もたてば、会社も新しいステージに入っていく。例えば、「創業時支援」と「今から3年後に上場をしたい」と検討している会社では、士業パートナーに求めるべき内容も必然的に変わってくるであろう。

本来であれば、このタイミングで現在の士業パートナーが自社に最適な状態かどうか、あらためて検討することが必要だと思う。もともと、知人の紹介などで顧問の先生と出会っていた場合など、士業パートナーの交代に心理的な抵抗感がないわけではないが、それでも会社の成長スピードを犠牲にすることができないのが現実。

顧問先を交代するかどうかは置いておいて、まずは相談として話だけでも聞いてみるのも手だろう。その結果として、新しい発見があればそれがベストタイミングかもしれない。また、それに伴って士業者全体もますます活性化されていくだろう。

実際に、同社では税理士の先生を代えた経験を持つ。最初の先生は創業支援が得意な個人で事務所を運営する先生だった。新しい顧問税理士は、スタッフ数十人を抱える事務所。多少顧問料も上がったが、指導内容も現状にあわせてより適切となった。以前は正しいと思ってやっていたことの中に、最善ではない方法が混じっていることを指摘されるなど、企業の成長に合わせた士業パートナーが絶対必要なことに気づかされ驚嘆し、満足したという。

自社に最適な新しい士業パートナーを探すポイントは、通常の事業パートナーを探す場合とほぼ一緒だ。第1に提供できる支援の強みをよく理解していること。昔と違い、今では先進的な士業の先生はホームページ（HP）を持ち、ブログを書き、自社の強みを広くPRしている。

「何でもできます！」ではなく、「ここが得意です！」という特徴のある士業者を探すこと。第2に、客観的な評価や評判を参考にすること。「士業ねっと！」では、「サムライレポート」という士業者の取材リポートを読むことができる。動画情報、リポート情報どちらも是非参考にしてもらいたい。

より成長し、さらに飛躍するために、「士業ねっと！」を活用して、今、自社に最適な士業パートナーを検討してみてはいかがでしょうか。

▽本社＝東京都千代田区東神田1の17の6 C&Kビル6F ☎03・5825・1103
▽資本金＝5250万円
▽売上高＝3億4435万円
▽従業員数＝30人
▽事業内容＝インターネットコンテンツの企画・開発、アイティーマーケットの運営、およびFC店の募集・運営指導など

全国の士業者データベースが入っている「士業ねっと！全国版」