

事務所
TOPICおかげさまで10周年! 弊所の歴史(4)
成長投資の2年間

現在、『さくマガ!』では、弊所の歩みを振り返る特集企画を展開しています。5月号に続き、今回は2021年から2022年を振り返ります。この時期のキーワードは「成長への投資」。「所有物件」と「東京支店のM & A」という2大投資は、攻めと守りの側面を併せ持つものでした。

2021年(7年目)
自己所有物件の建設

従業員: 12名
事務所: 自己所有物件(5代目事務所)
年商: 5,000万円程度

創業以来、拡大志向で事業を続けていましたが、知り合いの経営者からの言葉をきっかけに一度立ち止まって考える機会を得ました。

「佐久間君の事業は順調に成長していて、とても良い状況だと思う。しかし、今の状況がずっと続く保証はないよ。攻めてばかりではなく、守りもしっかりと固めなくてははいけないよ」

この言葉を受け、まず考えたのは売上が落ち込むことでした。毎月の支払いが十分にできなくなった場合、優先的に支払わなければならないものは何か。第一は従業員の給料です。これは経営者である以上、個人資産を切り崩してでも働いてくれた分の給与を必ず従業員に支払わなければなりません。

次に家賃です。家賃が支払えずに賃貸物件を追いつけられてしまったら、再び事業が浮揚するまでの我慢の時期を過ごすことすらできません。そこで、もしもの

ときのために物件所有を検討しました。行政書士法人の場合は自社物件を持ったとしても、その物件から他の家賃収入を得ることはできない決まりがあります。そこで、個人で物件を所有することにしました。

3階建ての物件を建設したとして、1階は弊所の事務所をテナントとして入れ、2階、3階を賃貸物件とすると他者から不動産収入を得ることができます。弊所の事業悪化に伴って1階部分の家賃収入がなかったとしても、2階、3階部分からの収入で毎月のローン返済を行うことができるよう計算して、土地購入と物件建設を決断しました。周りの方からは「物件を購入するなんて大胆だね!」と評価されることもありますが、実は弊所の経営が悪化した際のことを考えての決断だったのです。自己所有物件の購入は攻めているように見えて、実は守りの要素を含んだ大型投資でした。

2022年(8年目)
M & Aで新事業分野へ進出

従業員: 17名
事務所: 自己所有物件(5代目事務所)
+ 自社所有物件(東京支店)
年商: 5,000万円程度

この年は初めて、売上が前年を下回るという事態が発生しました。当時の弊所の弱点、それは売上構造です。売上の9割5分以上を特車申請が占めており、その依存を下げるために、他分野への進出を考えていました。興味を持ったのは車両登録業務です。運送事業者が営業所の新設や事業用車両を移動する際には車両登録業務が発生するので、運送事業との相性がとても良いのです。



事務所建設時の地鎮祭にて

好評
発売中!全国の書店
Amazonなどで
お求めください!

新しい分野に進出するなら車両登録業務と決めてM & Aを検討しました。複数のサイトを定期的に見学するうちに、車検場の前に拠点を置き、車両登録業務を専門にしている行政書士事務所の売り案件を見つけました。それが足立車検場前にある筒井行政書士事務所でした。代表の筒井先生が高齢(当時74歳)であるため事業承継を考えており、土地、建物、そして営業権が付いた上に、スタッフも3名程残ってくれるという話でしたので好条件でした。当時、筒井先生との間では次のような会話がありました。

筒井先生 佐久間さんの経営方針は私とは全く違う。しかし、今の時代には佐久間さんのような考え方が正しいと思うよ。私はあえて事務所規模を大きくすることはなかったが、佐久間さんの時代で是非事務所を大きくしてほしい。

佐久間 確かに私は事業規模の拡大を志向しています。事業規模を拡大することで、お客様に提供できるサービスの種類や質が向上するだけでなく、スタッフへの継続的な還元ができると考えるためです。しかし、時に急ぎ過ぎて失敗することもあります。筒井先生の堅実さこそ、私に一番足りない部分かもしれません。12月末で行政書士業務は引退されるかもしれませんが、これからは佐久間の教育役としての役割が残っていますので引き続きよろしくお願いたします。

(『さくマガ!』Vol.11より抜粋)

こうして2022年11月に筒井行政書士事務所を引き継ぎ、弊所東京支店となりました。攻めの側面だけでなく、売上構成の健全化という守りの側面も大きいM & Aでした。

最後に、私に素晴らしい行政書士事務所を託してくださった筒井先生が今年初めに永眠されました。ここでご冥福をお祈りいたします。筒井先生が天国から今の私を見ていたら、どんなことをおっしゃっていただけるのでしょうか。託された行政書士事務所をさらに発展させ、筒井先生に褒めていただけるようこれからも精進いたします。



快適さと燃費の良さを併せ持つ ドライバーあこがれの車両

スカニアジャパン株式会社

一般的にトラックといえば、仕事で使用するだけの車両というイメージではないでしょうか。そんなイメージを打ち壊したのがスカニアジャパン株式会社です。テレビ番組ではトラックドライバーがあこがれる車両として紹介され、車内の快適さゆえに「自宅で寝るよりも良い」と言わしめたスカニア製車両の魅力に迫ります。

佐久間 本日はよろしくお願いいたします。ドライバーがあこがれる車両として、先日、日本テレビのバラエティ番組「月曜から夜ふかし」でも紹介されましたね。本日はスカニア製車両の魅力を教えてください。

大網さん ありがとうございます。まずテレビでも紹介されていた点ではありますが、車内の快適さには自信があります。車内で立つことができます(笑)

他にも実は知られていないことですが、燃費の良さにも定評があります。その秘密は独自開発の低回転・高トルクエンジンを採用していること。今回発売した「SUPER(スーパー)」という車両に搭載するエンジンには研究開発費として20億ユーロ(約3,200億円)をかけています。

佐久間 研究開発にかかる資金の桁が異次元ですね！実際にどれくらい燃費が良くなるんですか？

大網さん あくまでも数社のユーザーの声ですが、従来車両よりも約1割燃費が改善しているようです。

佐久間 この燃料高のご時世に約1割の燃費改善はありがたいですね。あくまでもユーザーの声として承知しました。

大網さん ありがとうございます。あとはステータス性もあると思います。単に仕事で使用する車両ではなく、同業者やドライバー向けのアピールも可能だと考えます。

佐久間 今回は『さくマガ!』という弊所が趣味で行っている情報誌ですので、他では話せない生の話が聞きたいです。

大網さん それ聞いちゃいますか？(笑)あくまでも私のユーザーさんの話ですが、面白い話が2つあります。

1つ目はスカニアを購入してから仕事が増えたという話です。それまでは言われた時にしか洗車をしなかったドライバーが、スカニア導入後は自主的に頻繁に洗車をするようになったそうです。荷主さんから車両がいつもきれいだと言われ、会話が弾み、お仕事の紹介が頻繁に来るようになったとのことでした。まあスカニア車両のおかげというよりは、ドライバーさんの意識変化のおかげというべきでしょうけど。

佐久間 車両がきれいな運送事業者は仕

事も丁寧というイメージになりますよね。洗車習慣のトリガーを引いたのはスカニアさんの車両ではないでしょうか。

大網さん ありがとうございます。もう1つはスカニアを購入してから新規ドライバーの応募が増えたという話です。

スカニア車両を導入後、ドライバーの応募が約100件あり、30人面接できたと社長さんが喜んでいました。求人媒体に高いお金を払っていたのをやめてしまったみたいです(笑)

佐久間 ドライバー志望の方は応募する運送事業者のトラックを見ているんですかね？最近では給与よりも職場環境で会社を選ぶ方が増えているという話は聞いたことがあります。確かにドライバーにとって職場環境といえばトラックの中ですから。スカニアさん恐るべし！さすがにドライバー求人媒体運営会社は自社を脅かす競合としてスカニアさんを入れていないと思いますよ(笑)

ところで、大網さんはなぜスカニアジャパンに入社したのですか？

大網さん スカニアが好きだったことが一番です。子どもの頃から親戚の運送会社に出入りしており、根っからのトラック好きなんです。

スカニアを初めて目の当たりにしたのは、当時妻が留学していたハンガリーでのことでした。25歳のときで、それまでさまざまなトラックを知った気になっていた私に、スカニアはかつて体験したことのない衝撃的な迫力とオーラを見せてくれたのです。

取材後記

大網さんからスカニア車両の魅力を伺い、「是非、私にも乗車させてください！」とお願いしたところ、ご快諾をいただきました。車内はとて広く、運転シートの乗り心地は抜群でした。ドライバーにとって自分の部屋となる運転席は運転機能だけでなく、快適性もやはり重要だと思います。計器類はすべてブラックを基調とした液晶表示であり、近未来を感じさせる仕様となっています。私は残念ながら運転することはできませんが、男心をくすぐるカッコよさがスカニア車両にはありました。トラックの国内シェアでいえば、まだまだ1%強のスカニアですが、今後の展開がとても楽しみです。

(佐久間)



スカニアジャパン株式会社 トラック営業本部
西日本直営ディーラー大阪の大網 伸幸さん(右)

スカニアジャパン株式会社

スウェーデンの商用車メーカー
SCANIA CV ABの日本法人として
2009年に設立。全国の正規ディーラー
ネットワークを通じて大型トラック・バ
スの販売及びアフターサービスを提供し
ている。

[https://www.scania.com/
jp/ja/home.html](https://www.scania.com/jp/ja/home.html)



現地でスカニアに乗っているドライバーさんに話しかけられましたが、スカニアに乗っていることへのプライドが感じられました。いつか必ずスカニアで働きたいと思っていました。今、スカニアに入社できて、私が理想としてきたセールスができています！

佐久間 スカニア愛があふれていますね！私も証券会社時代からずっとセールス畑です。今は行政書士事務所のセールスという謎のポジションですけど(笑)セールスにとって自社のサービスや商品にどれほど惚れ込めるかは重要です。ズバリ、セールスである大網さんから見たスカニアとは一言で表現すると何ですか？

大網さん 「ハンコを押すときにワクワクする車両」ではないでしょうか。実際にお客様からも言われました！

佐久間 とっても素敵なお話をありがとうございました！

