

営業苦手でも価格比較されずに  
顧問先がドンドン増える  
**コンサル型税理士**  
の教科書

税理士 松川 幸弘

3年間で500名以上の  
税理士が講座を受講

受講者の  
実績多数!!

手間を掛けずに顧問先の  
売上アップ支援ができる



# はじめに

この度は、「コンサル型税理士の教科書」を手にとって頂きまして、ありがとうございます。

この書籍は、【税理士・会計事務所の方】に向けて、顧問先の売上アップを支援するコンサルスキルと、それを身につけることで実現する新たな税理士のビジネスモデルについてお伝えしています。

このところ、同業者の間でこんなお声を耳にすることが増えました。

- ✓ 価格比較をされるのがストレス
- ✓ 顧問料が安すぎる。単価を上げられない
- ✓ AIの進化で税理士が無くなるかもしれない
- ✓ 税理士として独立したいが差別化できない

確かに、以前と比べると、これらのようなことで悩んでいる方が増えているようにおもいます。また、こういった状況を何とかするために講座やセミナーに出て、

- ✓ 付加価値商品に取り組むも、なかなか売れない
- ✓ 実践する時間や労力が足りない
- ✓ 人材の確保が難しくなっている

そんな方も少なくは無いのではないのでしょうか？もしかしたら、【もう税理士に未来はないのではないか？】とまで思われていらっしゃる方もおられるかもしれません。

実をいうと、こういった状況を変えるのは、それほど難しいことではありません。

税理士の従来のやり方から、ここで今回、ご紹介するやり方にすこし変えることで税理士は、まだまだ未来が明るく、尊敬される職業になることができます。

そのやり方のことを、わたしは”コンサル型税理士”と名前を付けました。

“コンサル型税理士”とは、コンサル経験がゼロでも、業種を問わず、前作業・後作業なしで、最短15分の社長との面談で完了してしまう再現性の高い顧問先の売上アップを支援するコンサルスキルと、税理士・会計事務所にしかできない収益モデルを組み合わせた新しいビジネスモデルです。

そして、“コンサル型税理士”のやり方を導入することで、

- ✔ 他社と価格比較されることがなくなり、
- ✔ 売り込まなくても「先生にお願いします」とお願いされるようになり、
- ✔ 顧問先の売上アップを支援することで、感謝されて紹介が生まれるという好循環が生まれるようになります。

そんなことができるのか？

と簡単には信じて頂けなかったとしても、仕方がないと思います。

わたしも、税理士を30年以上やってきて、ずっと、そんなことができたら良いなど、試行錯誤を繰り返してきましたが、実際に実現することができたのは、この数年のことです。

もし、あなたが、わたしのように30年も悩み続けたくはないと思われたら、もう少しだけわたしの話を聞いて頂ければと思います。

コンサル型税理士になることで、どんな効果が期待できて、どんな事が可能になるのか、それを実現するための秘密を徹底的に公開しようと思います。

申し遅れました、

**私は、松川 幸弘(まつかわ ゆきひろ)と申します。**

愛知県名古屋市で30年以上会計事務所を経営しております、現役の税理士です。2013年に日本の中小企業支援のため税理士業界の変革を目指し、顧問先の売上アップを支援する税理士事務所集団(全国30以上の会計事務所が所属)「一般社団法人csvoice協会」を設立し現在も代表理事を務めさせて頂いております。

さらに、2018年からは”すべての業種の顧問先に対応”することができるまったく新たなコンサル手法を使った“コンサル型税理士”を育成する「経営支援コンサルタント養成講座」を開講して現在(2021年6月時点)までに500名以上の税理士と会計事務所職員に対してその手法をお伝えさせて頂いております。

当初、わたしも自分以外にこの手法に再現性があるのかを心配しておりましたが、この手法を学んだ方が、短期間で多くの成果を出してくださいました。

その中の一部をご紹介します、

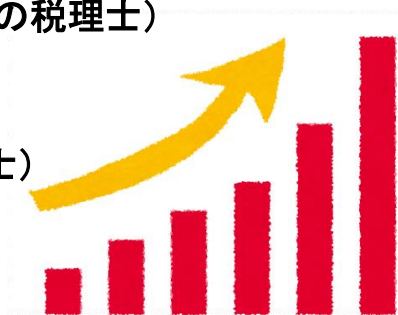
## 【顧問先の業績アップの事例】

- ✓ 純利益マイナス数億円の顧問先をプラス  
1億円にV字回復させる(2代目 税理士)
- ✓ 長年赤字続きで銀行から清算を勧められていた顧問先を毎月黒字化(元国税 税理士)
- ✓ これまでコンサルを行ってきた30社中  
20社が過去最高益を達成(大阪 会計事務所 所長)



## 【自社の業績アップの事例】

- ✓ 営業経験がなく、不安で眠れなかった税理士が、新規開業 4 ヶ月で 20 件・1 年間で 50 件(成約率 90%)の新規顧問先を獲得
- ✓ ロ下手・営業経験ゼロだった税理士が、開業 25 日で新規顧問先 9 件・3 ヶ月で 30 件獲得(開業 1 年目税理士)
- ✓ 面談前の前さばき、後さばきの時間がゼロになっても顧問先から感謝されるようになった(組織化中の税理士)
- ✓ 顧問先の問題を明確化できるようになり、収益を確保できる仕組みができた(40 代 税理士)
- ✓ 自信をもって顧問料の値上げができて売り上げが 1.5 倍に増えた(女性税理士)



これらは、コンサル型税理士の手法を学ばれた方々が出された実績の一部です。

これだけでは信じられない方も多いと思いますので、無理を言って、受講者の方に事例インタビュー動画を撮らせていただきました。

通常は公開していない動画ですが、お忙しい中、このように時間を取って、この書籍を読んでくださっている方には、特別にその事例インタビュー動画の一部をダイジェスト版で見えていただくことができるようにしました。

18分程度の短い動画ですので、信じられないという方は、まずは以下の URL から動画インタビューを御覧頂ければと思います。

## 【”コンサル型税理士”受講者インタビューダイジェスト】 (すべて現役の税理士先生や、会計事務所の事例です。)



URL: <https://youtu.be/-UJDRtJIZkc>

(この URL を知らない方は見られない設定にしていますので、

SNS などで拡散することはお控え頂ければ幸いです。)

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



このようにすでに、多数の税理士が成果を出しております。

5年後、10年後無くなるかもしれないと言われる税理士ですが、わたしは、むしろ、日本の経営者にとってより重要な存在になると考えています。

### 少しでも思い浮かべてみてください。

あなたが顧問先の起業家や経営者の、売上アップを含めたほんとうの意味での  
経営支援を行えるとしたら、どんなことが起こるでしょうか？

顧問先との関係はどのように変わるでしょうか？

自社の業績はどのように変わるでしょうか？

コンサル型税理士は、ただ流行りのマーケティング法などを教えるものではありません。普遍的で一度身につけたら一生使える本質的な方法です。だからこそ、わたしは、今後の税理士にとって絶対に必要なスキルだと考えています。

わたしは、せつかく、この書籍を手にしてくださったあなたに心からお願いしたいことがあります。是非、お忙しいこととは思いますが、できればこの書籍を印刷して、ゆっくりと時間を取って読んでいただきたいと思います。

そして、しっかり読んで頂ければ30分後、

**この書籍を読み終わるとき、あなたは、**

- ✓ **税理士が差別化に苦しむ原因とその対応方法**
- ✓ **税理士が持っているコンサルへの間違っった思い込み**
- ✓ **本当に、相手に成果を出させるコンサルのステップ**
- ✓ **集客に悩まなくなる方法**
- ✓ **なぜ、税理士の未来が明るいと言えるのか？**



などを理解して頂けると思います。

「税理士に未来はない、もう終わりだ」

そのように、勘違いしてしまっている方々に対して、その思い込みから解き放っていただきたいと思い、この文章を書いています。

いかがでしょうか。あなたはどのような思いになりますか。

まだわたしの話に耳を傾けてくださいますでしょうか。

それでは、「コンサル型税理士」になる方法についてのポイントをじっくりとお話していきたいと思います。



# 第1章

## ここが違う、税理士の間違った思い込み

すでに実感されていると思いますが、税理士業界はここ数年で大きく変化してきています。まずは、実際に起っている環境の変化についておさえておきたいと思っています。

ひょっとすると、中には「そんなこと言われなくても分かっているよ！」と、おっしゃる方もいるかも知れませんが、客観的に現実を把握しておくことは、とても大切なことです。

実際、わたしも10年以上前に、環境が変わったことに目を背けてしまい、とても大変な思いをしたことがあります。この話も後ほどしたいと思います。

### 税理士を取り巻く環境の変化

1. AIによる自動化や他業種の参入で税理士の川下化と存在意義の希薄化
2. インターネットなどに情報が氾濫し、簡単に価格比較できる状況
3. ライバルが増えたことで新規顧客先の獲得コストが増加
4. 顧客先の成長の先細りで廃業などが増え既存客の継続が難しくなっている。
5. 無くなる職業として雑誌などで紹介されたことで、業界全体でやりがいや希望が見えなくなってしまう優秀な人材確保が難しくなっている



こういったことが起っているのは、実は税理士業界だけではありません。

## 他業界を知ることで税理士業界が今後、どのように変化していくかを予測することが可能です。

例えば、今は少し盛り返しているハリウッドを中心とした映画業界ですが、その昔、テレビが出てきたことで、大きく衰退したことがあります。

その背景にはテレビが出てきてもそこまで影響は無いただろうと高を括り、当時人気のあった映画俳優や女優に対してテレビに出演することを禁止したそうです。それが、逆に映画には出ていない新しいテレビ俳優がうまれることになり映画業界の衰退を早めたといわれています。

そのテレビも今や、ネット動画などによって衰退し始めて、ビジネスモデルの変化を余儀なくされています。

その他にも、CD、レコードショップ、寿司屋、書店、酒屋、銀行業など環境の変化により、ビジネスモデルの変化を余儀なくされている業界の例を上げればきりがありません。

わたしたち、会計業界も単純な記帳税務だけを行う税理士は、その存在価値が失われていくのは目に見えています。

## では、付加価値サービスに力を入れて提供することで顧問先をつなぎとめておくことはできるのか？

- ✓ 毎回、面談の際に話すことを考えるのが大変
- ✓ 新しいことを教えても顧問先が動いてくれない
- ✓ 付加価値サービスを提供して感謝はされるが自社の売上に繋がらない
- ✓ 手間と時間を掛けすぎて、忙しくて自分の時間がない



きっと、顧問先に少しでも貢献したいという気持ちが強い方ほど、このような状況に陥っているのではないのでしょうか？

これでは、自分の立場が下がり続けて、忙しくても稼げない税理士になるだけです。これらの環境変化は30年以上税理士として会計事務所を運営してきた私自身が肌で感じていることでもあります。

ただ、改めてわたしが”コンサル型税理士”という手法を確立して、それを教え始めたところ、環境の変化以上に【間違っただ思い込み】があることで、悪循環に陥ってしまっている方が多いと感じています。

では、その【間違っただ思い込み】とはどういったものでしょうか？

ひょっとすると、中には「耳が痛い」とおっしゃる方もいるかもしれませんが、とても大切なところですので、じっくりとお読みください。

## 【税理士の間違っただ思い込み】

1. 税理士に未来はない
2. 税理士に顧問先の売上アップを支援することはできない
3. 一つ一つの顧問先に手間と時間を掛ければ、顧問先は満足してくれていつか売上もあがる
4. 値下げをするか、手間をかけるか(ブログやホームページの毎日更新するなど)、多額のお金(紹介料・広告費など)を掛けないと新規顧問先は取れない



これらは、すべて間違っただ思い込みです。まずは、間違っただ思い込みを1つずつ解いていきたいと思います。

## **間違った思い込み①** **税理士に未来はない**

雑誌などで、今後、〇年で無くなる職業ランキングに税理士が選ばれたと紹介されたりしていますが、顧問先の売上アップを始めとする本当の意味での経営支援を行うことができるコンサルスキルと組み合わせることで、税理士という資格は最強の資格に生まれ変わることができます。そこに気づいた税理士にとってはまだまだ未来は明るいです。

むしろ、今こそ日本全国の中小企業の経営者はそういったことを相談ができる相手を本当に求めていますので、そこにはブルーオーシャンが広がっています。

## **間違った思い込み②** **税理士に顧問先の売上アップを支援することはできない**

これも、昔から言われている話です。私もその昔、売上アップについて税理士が踏み込むことはタブーだと言われたこともあります。確かに、これまでのように財務諸表の数字を見ているだけで、売上アップを支援することはできません。

ただし、それは、やり方を知らなかっただけです。経営者を心から支援したいという気持ちと、正しい知識、正しいやり方を知ってしっかりと実践すれば税理士に限らず、誰でも売上アップを支援する事はできるようになります。

税理士という職業についてただの人だけが、一生、売上アップを支援することができないということはありません。

### **間違った思い込み③**

#### **一つ一つの顧問先に手間と時間を掛ければ顧問先は満足してくれていつか売上もあがる**

これも多い間違った思い込みの一つです。確かに、前準備として、資料制作、新しい提案といったことに手間と時間を掛ければ一時的に顧問先から感謝されるかもしれません。

でもそれは、本当に喜ばれているのでしょうか？それが、顧問契約の継続や、自社の売上に繋がっているのでしょうか？むしろ面倒なことを色々やってくれる人というふうに分たちの立場を下げているだけかもしれません。

あれもこれもしてあげるのではなく、顧問先が本当に悩んでいて、成果につながることに絞って貢献するべきです。

### **間違った思い込み④**

#### **値下げをするか、手間をかけるか(ブログやホームページの毎日更新するなど)、多額のお金(紹介料・広告費など)を掛けないと新規顧問先は取れない**

これも陥っている人が多い間違いですが、わたしも悩んだ時期がありました。

以前は、見込み客である経営者と長時間話したあとになって「他の事務所では〇万円でやってくれるそうですが、先生のところはいくらでやってくれますか？」と言われて苦しんだこともありました。

見込み客である経営者にとって、税理士が提供しているサービスの違いがわからない状況では、価格だけを基準に比較されることはさげられません。

差別化という話は、よく聞きますが、ホームページがキレイとかそういった些細なところで差別化するのではなく、他の税理士ができない圧倒的な差別化によって「先生にお願いします。」と言ってもらえるスキルを身につけるのです。

そうすることで価格比較による値下げ交渉や、多額の広告費といったお金や、毎日ブログを書くといったような手間を掛けなくても新規顧問先を獲得することができます。

さらに、顧問先になって頂いたところから、紹介が紹介を生むという良い循環も生まれるので続けられ続けるほど新規顧問先の獲得に困ることはなくなります。

これらことについては、もう少しきちんとお伝えしたいので、もう一度、第3章で詳しくお話いたします。

## 第2章

### わたしが、今この書籍を書いている理由

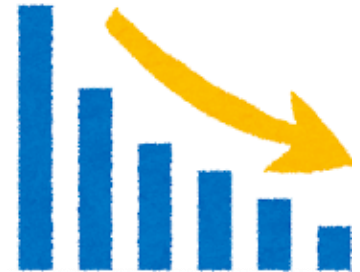
わたしが、最初から順風満帆で現在のやり方にたどり着いたのかというと、全くそういう訳ではありません。

**”コンサル型税理士”のあり方にたどり着いた経緯も含めて少しわたし自身の話をさせていただきたいと思います。**

私が開業した30年前は税理士にとって時代が良かったこともあり、開業当初10年で1億2千万円超の売上を達成することができました。特別なことをしなくても顧問先は増えましたし、ここだけの話、顧問料もほとんど言い値でした。今では考えられませんが、私と同じぐらいのキャリアで当時を知る人の多くは納得してくださると思います。

そこで、事務所の経営を職員に任せて、自分は別会社を立ち上げて、そちらに注力しているうちに気づけば事務所経営が疎かになっていきました。

そして、税理士の広告解禁といった環境変化をとらえることができず、状況が変わったことを**見て見ぬ振り**しているうちに**4年連続で年間1,000万円の売上ダウンを経験**しました。



売上がダウンしたといっても1年目・2年目はそこまで気にしていませんでしたが、流石に3年目からはマズイと思い、税理士事務所の経営にも力をいれていましたが、もう、売上ダウンを止めることはできませんでした。4年の間に入っていた売上が合計で1億円分も無くなったのですから本当に大変でした。

ちょうどその頃に、先程書いたように、見込み客から他社と価格比較されて、値下げ要求されることが続きました。最初は強がって断っていましたが、最後は、背に腹は代えられず、言われるがままの値段で受け入れなければならないようになっていきました。

そして、顧問契約の売上ダウンの埋め合わせをするために、税理士向けの講座に出て様々な商材や付加価値サービスを購入しては顧問先に販売するというのもやりました。

顧問先からお願いされる立場から、こちらがお願いする立場に完全に逆転してしまったのです。確かに、最初の数件は「先生が言うなら…」ということで購入してくださる方もいるのですが、すぐに行き詰まってしまいました。

そしてせっかくお願いして導入してもらった顧問先にも結果がついてこないのだから心からその商材やサービスを薦めるということもできなくなっていきました。

当然、事務所の職員も消耗していきまし、事務所の雰囲気も殺伐としていき、とても暗い状況でした。当時は、私も税理士に未来は無いと思っていました。

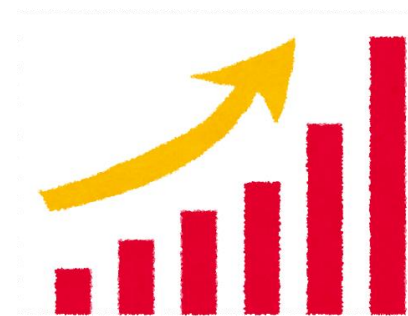
そこで、このままではいけないと思い立ち、まったく新しい税理士事務所のあり方を考え抜き、顧問先が本当に必要としていることを提供できるようになろうと心に決めて、税理士業界以外の分野へも学びに行きました。

もちろん、最初から上手くいったわけではなく無駄なお金もたくさん使いました。それでもあきらめずに多額のお金を払ってノウハウを学び続けた結果、これなら顧問先の売上アップを支援することができるのではないかというやり方と出会うことができました。

しかし、知っただけでは上手くいきません。わたしたち税理士の仕事の仕方やビジネスモデルに合ったやり方に合わせるために自分なりに必死で実践して工夫を繰り返しました。

そして、そこから約5年間という時間を掛けて「顧問先の売上をアップさせる」という“コンサル型税理士”にモデルチェンジすることができました。

結果は先程も書いたように、顧問先の売上アップに貢献できるようになっただけなく、自社の事務所でも年間10件の新規顧問先の獲得もままならなくなっていたところから、DMやホームページなどに頼ることなく、顧問先に喜ばれながら、価格比較されることなく、顧問料単価を1.6倍アップしながら、年間50件を新規で獲得できるまでに回復させることができました。



もちろん、現在も、紹介が紹介を生み顧問先は年々増加中ですし、職員にもこのコンサルノウハウを教えたことで、職員が自分で成果を出すやりがいのある職



場となり、優秀な人材も採用しやすくなっていきました。ちなみに、去年は新卒で4名を採用することができました。

世間では、会計業界に未来が無いと言われる中、若い職員も増えて、「次はこんなことがしたい、あんなこともできるのではないか？」といった提案が職員から出てくることも増えて、忙しいながらも、やりがいを持って仕事をしてくれる事務所になっています。

## でも、なぜライバルになるかもしれない同業者にこのノウハウを提供しようと思ったのか？

これも、気になる点だと思いますので、先にお話しておきたいと思います。

私は、もうすでに60歳を超えています。私の代については、正直もう大丈夫だと確信していますが、今後、さらに環境が変わっていき、世間から見た税理士全体の価値は、さらに下がって行くと思います。このままでは、それにつられる形で私と、私の事務所がいくらがんばっても一緒に下がらなくてはいけない可能性もあります。

そんな中で、新しく税理士としてこの業界に入ってくる人たちが、業界に未来が無いと感じているのも残念に感じています。

私も、一度は税理士に未来は無いと思ったのですが、今は、一周回ってやりがいという意味だけではなく、ビジネスモデルとしても税理士・会計事務所は最高の仕事だと思えるようになりました。



そんな税理士という職業を、私は、もう一度、価値のある職業として認められるようにしたいと思っていますし、そのためには、自社だけで頑張っているだけでも限界があると感じています。

だからこそ、税理士も顧問先も Win-Win になる方法があることを、ぜひとも伝えたくてこのノウハウを同業者に教える養成講座を開催したり、税理士の価値を高める方法があることを多くの税理士・会計事務所の方にお伝えするためにこの書籍を書いています。

そして、もしも、この考え方に共感してくださった方がいらしゃったら、一緒に学びを深めて、より高い次元で切磋琢磨したいと考えています。



それが今後の税理士業界や、ひいては日本の中小企業の経営者を通じて日本全体のためになると考えているからです。

これが、この書籍を手にしてくださったあなたにお伝えしたい、いちばんのメッセージでもあります。

## 第3章

# コンサル型税理士になるための4ステップ

それでは、顧問先の売上アップを支援できるような”コンサル型税理士”になるためには、いったいどうすればいいのでしょうか？

ここからは、コンサル型税理士になるための4ステップについてお話していきたいと思います。

この書籍を手にとってくださった方には、登録して下さったメールアドレスに、この内容について、さらに詳しく私が話している動画講座をメールで順次お届けしていますので、合わせて見て頂ければ更に理解が深まるかと思います。

ちなみに、この動画講座は、過去に10,000円の受講料を頂いて税理士の方々に対してお話していた講座の最も重要な部分を抽出してお話していますので、是非、私からのメールを見逃さずご覧頂ければと思います。

※説明を分かりやすくするために本書と動画講座では一部表現を変えている部分がありますがご了承ください。

では、改めて具体的にコンサル型税理士になるための方法についての全体像をご紹介します。

コンサル型税理士になるためにはステップ0からステップ3までの4段階があります。

## 【コンサル型税理士になるための4ステップ】



### ステップ0 税理士が行うべきコンサルとは？

#### ステップ1 新しい収益モデルの導入と運営方法

#### ステップ2 コンサル型税理士に必要な5つの能力

#### ステップ3 営業が苦手でもできる顧問先獲得方法

それでは、1つずつご紹介していきます。

## ステップ0 税理士が行うべきコンサルとは？

なぜ、ステップ1ではなく、ステップ0なのかというと

コンサルタントやコンサルティングといった時に、

みなさんがイメージすることと、実際とは異なることが多いので、まずは、そのギャップを埋める必要があります。

そのための考え方をまずはステップ0でお伝えします。

まず、最初にご理解頂きたいことは、

**①手間や時間を掛けずにクライアントに成果を出させるコンサルノウハウ**

+

**②税理士・会計事務所に最適な収益モデル(商品化と、売り方)**

この2つの組み合わせで出来ているのが「コンサル型税理士」です。

とりあえず早くノウハウを教えてほしいと思われるかもしれませんが、それをどのように収益化するのかということが分かっていないと、意味がありません。

本当に重要なのは、②の方であるということを理解していただきたいと思います。そして、これらのこと理解する時に、まずは頭に入れておいて頂きたいことが、

誰も気づいていない以下の2つの重要な考え方です。

①税理士にも顧問先の【売上を上げる】コンサルが出来ると理解する

②税理士(会計事務所)にしか出来ない収益モデルがあることを知る

この2つの重要な考え方についてご説明していきます。

では、まず

**なぜ、税理士がすべきコンサルが、【売上アップ】に関わるコンサルであるべきなのか？**ということについてお話していきたいと思います。

コンサルといっても、世の中には、財務コンサルや、集客コンサル、人事コンサル、はたまた、事務所の整理整頓コンサルなど、それこそ、多種多様なコンサルサービスがある中で、なぜ売上アップを支援するコンサルであるべきなのか？ということなのです。

税理士である、わたしたちは経営者と話すことが多い職業です。だからこそ、よく分かると思うのですが、経営者の脳内シェアの80%以上を占めているのが「売上」です。

そして、あとの20%で、人材のことであったり、経理のことなどを考えています。もちろん、一時的にその比率が変わることもありますが、売上があがることで大抵の問題は解決します。



ですので、平均すると大体の経営者の脳内シェアはこの様になっています。

今まで税理士は、自社を差別化するとなったときに、見込み客である経営者の悩み事の20%の部分を頑張って取り合っていました。

さらに、いうとこれまで税理士の仕事の優劣は、社長があまり興味がない20%の部分であり、その違いが分かりにくい分野なのでどちらが良い税理士なのか判断がつかなかったのです。

例えば、私とあなたが、同じ見込み客の社長に決算書を出して良い方を選んでくださいといっても社長はこまるだけです。だから判断基準が価格しかなく価格比較になってしまっていたのです。

見込み客から「先生にお願いします！」と言われるためには、社長が興味があり、適切な判断を下せる分野で、違いと基準を明示する必要があるわけです。

そして、その社長が、もっとも興味があり適正な判断を下せる領域というのが「売上」の分野であるということです。

**ただ、“売上”に関わることは「税理士にはできない」「税理士が関わるべきではない」と長年言われてきましたが、それはまったくの思い込みです。**

この思い込みを外せない限り新しいことを学んでも実践することができません。出来ないと思っていたのは、正しい知識とやり方を知らなかっただけです。

そして、それは今後さまざまな環境の変化に左右されないためには、付加価値業務ではなく税理士の「ど真ん中」の本来業務と位置づけるべきだと私は考えています。

これまで、税理士は過去会計を提供してきました。そして、これからは未来会計だ！と多くの税理士が未来会計にもチャレンジしてきました。

**ただ、経営者が、本当に興味があることは「過去」でも「未来」でもなく「現在」なのです。**あなたも、「未来会計」を提案して、「もう少し儲かったら考えます。」と言われたことはないでしょうか？

今まで、「現在会計」という言葉はありませんでしたが、それが、現在の売上についてです。その現在を「我々が経営者と共に歩く」と決意することが重要です。

もちろん、「過去会計」や「未来会計」が無意味なのかというまったくそんなことはありません。

「現在」がうまくいき始めたら、今まで、全く興味を示さなかった社長たちが「過去会計」や「未来会計」といった分野に興味を持ち出すという事例はたくさんあります。

そのときこそ、わたしたちの得意分野である「過去会計」や「未来会計」で思う存分社長を支援してあげることができるのです。

では、次からは、より具体的なステップをご説明していきたいと思います。

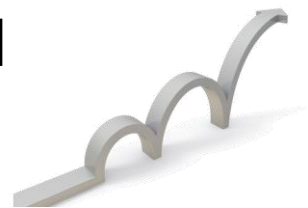
## 【コンサル型税理士になるための4ステップ】

ステップ0 税理士が行うべきコンサルとは？

ステップ1 新しい収益モデルの導入と運営方法

ステップ2 コンサル型税理士に必要な5つの能力

ステップ3 営業が苦手でもできる顧問先獲得方法



## ステップ1 新しい収益モデルの導入と運用方法

ステップ1は、コンサル型税理士の新しい収益モデルについてです。

まず、世の中には様々なノウハウが溢れています。

本屋に行けば〇〇集客法や、売上をあげる〇〇個のアイデアといったノウハウ本が沢山売られています。講座やセミナーなどでも同様に多くのノウハウを教えています。

もちろん、それらは玉石混交で、流行り廃りがあるものや、税理士が実践するのは難しいものや、あまりやるべきではないことなども含まれています。

私自身、これまで、そういったノウハウに何百万、何千万とお金を掛けて学んできたのでよく分かるのですが、いくら良いノウハウだったとしても、ノウハウだけをいくら学んでもそれだけでは意味がありません。

## それを自分にあった収益モデルに落とし込む必要があります。

みなさんも、良いことを学んだと言って、顧問先に色々教えてあげて、一時的には喜ばれたけど、結局、自社の収益には繋がらなかったということを、一度や二度は経験されているのではないのでしょうか？

では、自分にあった収益モデルというのは何でしょうか？

もちろん、私は税理士ですので、税理士・会計事務所に合った収益モデルということですが。

この書籍は、税理士や会計事務所の方を対象にしていますので、今、この書籍を読まれているあなたも税理士か、会計事務所の関係者であると思います。



もしも、間違って違う業種・職種の方が読まれていたら、ここまでで本を閉じて頂ければと思います。

では、税理士・会計事務所にあった収益モデルとはどういったものでしょうか？

ここでも、よくある思い込みや勘違いをされている方が多いです。

それは、



**コンサル = 高単価の報酬 というのは勘違いです。**

重要なことですので、もう一度書きます。

**コンサル = 高単価の報酬 というのは勘違いです。**

いかがでしょうか？

**コンサル型税理士という言葉を知った時に、あなたはどの  
ようにイメージをされたでしょうか？**

ひとつの顧問先から月30万や、50万円、場合によっては、それ以上の高単価の報酬をもらうイメージをされていませんか？

そして、そんな顧問先が、5件、10件とあれば、嬉しいですね？

そして、実際に世の中には、このような顧問料を10倍にする高単価戦略ということを知っている人もいます。もしかしたら、あなたも、そういった情報を見たり聞いたりしたことがあるかもしれません。

実は、私も最初、売上アップコンサルを提供していこうと考えた場合、このようにイメージしていました。

そして、実際に、私も税理士に未来はないと考えていた時期があり「税理士」をやめて「コンサルタント」になろうと思いその通りに実践したことがあります。確かに、1つ1つの顧問先から、それだけの顧問料を貰えれば嬉しいです。

**正直にいうと現在もそういった高単価の顧問料を頂いている顧問先もあります。**

でも、今は、受け入れていませんし、今後、増やすつもりもありません。

## それは、なぜか？

やってみて分かったのですが、月 30 万から 50 万といった高額な報酬をもらっている顧問先には相応の責任と、迅速な対応が求められます。

相応の責任とは、通常半年から 1 年といった期間が決まっており、その期間内で決められた成果を出すという意味です。しかも、継続すればするほど、さらに高い成果を求められつづけるのです。



場合によったらそれは、その顧問先の身の丈以上の成果かもしれません。これは、非常にプレッシャーが掛かることです。ある程度、長期的に付き合っていけば無理せずに達成できたかもしれない目標を、短期間の間に無理やり達成させることでどこかで歪みが出る可能性があります。

迅速な対応とは何でしょうか？もしも、その高額な報酬をもらっている顧問先から「ちょっと話したいことがあるんだけど」と連絡があったらどうでしょうか？

何をおいてもスグに対応しなくてははいけません。

1 つや 2 つの顧問先であれば、そのプレッシャーも、迅速な対応も可能かもしれません。それが、5 件、10 件とあった場合、常にあなたはその数人の顧問先の対応に振り回されます。

実は、私の知り合いにも一人でやっている個人コンサルタントと言われる職業の方がいらっしゃいますが、こういった顧問先を 10 件程度もっていて 3000 万という年収がありますが、メチャクチャ忙しそうです。

もちろん、やりがいもあるようですので絶対に悪いとは言いません。

でも、それが個人のコンサルタントのゴールです。

自分の代わりはいません。

自分が立ち止まったらお終いです。

短期的な目標や少数のクライアントに振り回されて自分の時間もないという状況です。

もしも、あなたが税理士の資格を持っていなくて、そういった状況を目指しているとしたら、それはそれで OK です。若く体力もある間に一度チャレンジするのも悪くないかもしれません。

でも、せっかく大変な税理士試験を突破して税理士になったのに、本当に税理士として幸せでしょうか？

ということを考えていただきたいと思います。

私は、「コンサル型税理士」になることを提案しているのですが、「コンサルタント」になれとは言っていないのです。税理士ならもっと違ったやり方ができます。

**「コンサル型税理士」と「コンサルタント」この 2 つは似ているようで全く違います。**

更にいうと、「コンサル会社」と「税理士事務所」の収益モデルも全く違います。

**「コンサル会社の収益モデル」 ≠ 「税理士事務所の収益モデル」**

誰も、気づいていないですが、この 2 つは全く別物です！

これも、本当は誰にも教えたくないのですが、提供しているコンサルの目的(クライアントの売上アップ)は同じでも、コンサル商品の目的が違うのです。

この一文だけで、ピンと来ている人はかなり鋭い人です。

例えば、〇〇総研といった、あなたの知っているコンサル会社をイメージして頂ければよいのですが、コンサルタントや、コンサル会社にとってコンサル商品は、【収益商品】ですので、このサービスを高単価で売らないと生きていけません。

**ただし、コンサルタントやコンサル会社には「コンサルタントのジレンマ」というものが存在します。**

「コンサルタントのジレンマ」とは何かというと、成果が出なければ契約を切られる、というのはもちろん、成果がでれば出たで、お役御免ということで契約を切られるという運命でもあるのです。

つまり、成果が出ても、出なくてもクライアントから次の契約で切られる可能性があるというのがコンサルタントのジレンマです。

ですので、次から次へと新しい提案をし続けたいといけないということです。そしてある程度の期間で契約が切られる可能性が高いので、新規開拓の営業をし続けなければいけないというのがコンサル会社の宿命です。

ですので、コンサル会社に入った新入社員は厳しい営業をさせられるということは聞いたことがあるかもしれません。

**これに対して、私は、『コンサル型税理士は、コンサルという商品を高単価で売らなくても良いですよ』と**いっています。

なぜなら、わたしたち税理士には、コンサル以外にも税務顧問という長く関係が続く収益商品があるからです。ですので、最初からコンサルという商品をもっと低単価の集客商品として使うことができるのです。

ここにこそ他の税理士はもちろん、世の中にいるコンサルタントと言われる人たちとも圧倒的に差別化するポイントがあったのです。

正直、世の中にいるコンサルタントや、コンサル会社がこれを読んでいたらズルい！というと思います。

私もこのことに気づくのにかなり時間がかかりました。

**時々、「私は税理士ですが、もう申告書の作成をしたくありません」と相談される方います。**

でも、それは社内にパートさんでも雇って内製化するか、適正な料金を頂いていればある程度、外注化することも可能です。そういう意味ではAIなどが発達してコストが下がっている今の状況は歓迎する状況だということが分かるかと思えます。

そうして、安定的な収益を確保した上で、自分がもっと高単価をもらってやってみたいと思った顧問先を振り回されない範囲でやるというのも良いです。

ただ、もしも、税理士をやめて、完全な「コンサルタント」になりたいと思った時点で、あなたも、このコンサルタントのジレンマに陥る可能性があるということは知っておいてください。

ちなみに、一応、言っておきますが、コンサル型税理士が提供するコンサルティングが、世の中の高単価のコンサルタントや、コンサル会社が提供しているコンサルサービスより質が低いのではないか？と思われるかもしれませんが、そんなことはありません。

私も、世の中の多くのコンサルタントや、コンサル会社と付き合っていますので、どのようなコンサルサービスを提供しているのか知っていますが、むしろ、わたしたちが提供しているコンサルの方が質が高いくらいです。

のちほど、第4章で具体的なコンサル手法についてもお伝えしますが、世の中のコンサルよりも質が低いのではないかと心配する必要はありません。私自身も経営者ですので、例え安くても質が低いものにはお金を出したくないと考えていますので、そこは絶対条件だと思っています。

**では、実際に、私がこの「コンサル型税理士」の収益モデル取り入れたことによる変化についてですが、**

ライバルと比較されることがなくなり、顧問料の単価が1.6倍となり、DMやホームページなどの広告をつかった集客などは一切なしに、年間新規50件、新規年間受注額4000万円を紹介のみで獲得できるようになりました。

しかも、銀行などといった特別な紹介ルートはありません。最近では、事務所の職員にこの手法を教えたことで、私が営業しなくても、同等以上の成果を出してくれるようになってきました。(ですので、私の時間が、空いたのでこのような書籍を書くこともできるようになったということです。)

もちろん、世の中にはもっと高い売上を上げている会計事務所があることは知っています。ただ、わたしのような小さな会計事務所では、私の時間がある程度自由になり、これぐらいの新規受注が毎年続いてくれているならば十分だと考えています。

実は、お気づきの方もいらっしゃるかもしれませんが、ここまで、収益モデルについて高単価や低単価といった抽象的な言葉で表現してきました。あなたの事務所で実践するには、今のままでは少し難しいと感じられているかもしれません。

私の会計事務所では、どのようなサービスをどのように組み合わせて売っているのか？その価格表や工数なども含めて直接、対面でお会いしてお話する講座で

は、すべて包み隠さずお伝えしています。そして実際に計算してみる低単価とはいえ、安売りではないことは理解頂けるとと思いますが、さすがに、不特定多数の方が読まれる書籍にはそこまで具体的に書くことができませんでした。

もしも、興味を持ってくださって、より具体的な話が聞きたいという方は、時折開催しているセミナーなどにご参加頂ければと思います。



## 第4章

# コンサル型税理士になる為のより具体的な方法

さて、第3章ではコンサル型税理士になるための4ステップの内、ステップ0と、ステップ1についてお話してきました。

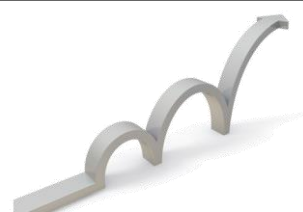
### 【コンサル型税理士になるための4ステップ】

ステップ0 税理士が行うべきコンサルとは？

ステップ1 新しい収益モデルの導入と運営方法

ステップ2 コンサル型税理士に必要な5つの能力

ステップ3 営業が苦手でもできる顧問先獲得方法



第4章では、残りのステップ2と、ステップ3についてお伝えしていきたいと思えます。

## ステップ2 コンサル型税理士に必要な5つの能力

ステップ2は、【コンサル型税理士に必要な5つの能力】ということについてですが、この5つの能力についてお伝えする前に、ステップ0で世の中に無数にあるコンサル手法の中で、税理士がやるべきコンサルは、“売上アップ”を支援できるコンサルであるべきだという話をしました。

実は、税理士がやるべきコンサルの条件として、もう一つ重要な条件があります。

それは“手間や時間を掛けすぎない”ということです。

これは、どういうことかという、第2章でコンサル型税理士は、コンサルを「集客商品」として使うことができるというお話をしました。つまり、できるだけ多くの顧問先や、見込み客に体験して頂く必要があります。一人ひとりに、あまりに手間と時間がかかってしまうと、それが難しくなるのです。

そして、手間や時間を掛けすぎないというのは、具体的に言うと、前作業や、後作業は一切なしで、面談時間が45分や60分であれば、その中で完結させることができるという意味です。もちろんすべて事務所に来てください。(実際は最短で15分で完結させることもできますが、面談時間としてはこれぐらいをオススメしています。)

もしも、あなたが、この書籍をしっかりと読まれているぐらい勉強熱心な方であれば、もしかしたら、他にも書籍や講座などで顧問先に提供できそうなノウハウを沢山学ばれた経験があるかもしれません。



そして、その沢山のノウハウをいざ実践しようとして、ノウハウが膨大にありすぎて立ち止まってしまうという経験をしたことがあるのではないのでしょうか？  
もちろん、そんな沢山のノウハウを自分の代わりに事務所の職員にやらせようとしても無理です。職員から反発を食らうのは目に見えています。(私もそんな経験をたくさんしていますので、ご安心ください。)

顧問先の売上アップを支援できる方法といっても、今流行のネット集客に詳しくなるとか、経営会議に入って会社の社員全員のモチベーションを上げられるようになるなど、それこそ方法は無数にあるかもしれません。

**ただ、税理士も一人の人間ですから、時間が限られています、すべてのことをやろうとしても無理です。それらをすべてを一人で出来るようになることは不可能です。もっとも効果的などころに集中して、やることを絞り込むことが重要です。**

結論から言うと、手間や時間を掛けすぎずに、顧問先の売上アップに貢献するために必要なコンサルはたった1つのゴールを達成するために行う必要があります。

そのたったひとつのゴールというのは、

## **「相手が動くこと」**

この1点です。

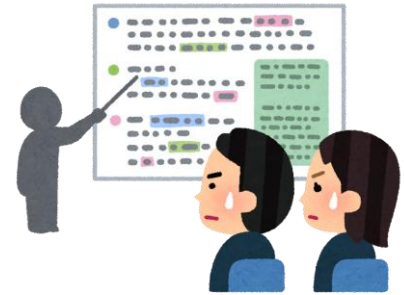
ここも大切なことなのでもう一度いいます。

わたしたちのコンサルのたったひとつのゴールというのは、

## **「相手が動くこと」**

です。

ここでも、よく思い込みや勘違いをされることがあるのですが、コンサルとは、何かノウハウを教えることだと思っている人がいます。キレイなプレゼン資料を作って、流れるようなトークで正しいこと(経営やノウハウ)を教えるというイメージです。



**この、正しいことを教えようとすることは、税理士がやってしまいがちな間違いです。**

何度も言いますが、税理士が、取り組むべきコンサルの目的は、顧問先の売上アップです。そして、売上アップの手法は、世の中に無数にあります。流行り廃りもあります。

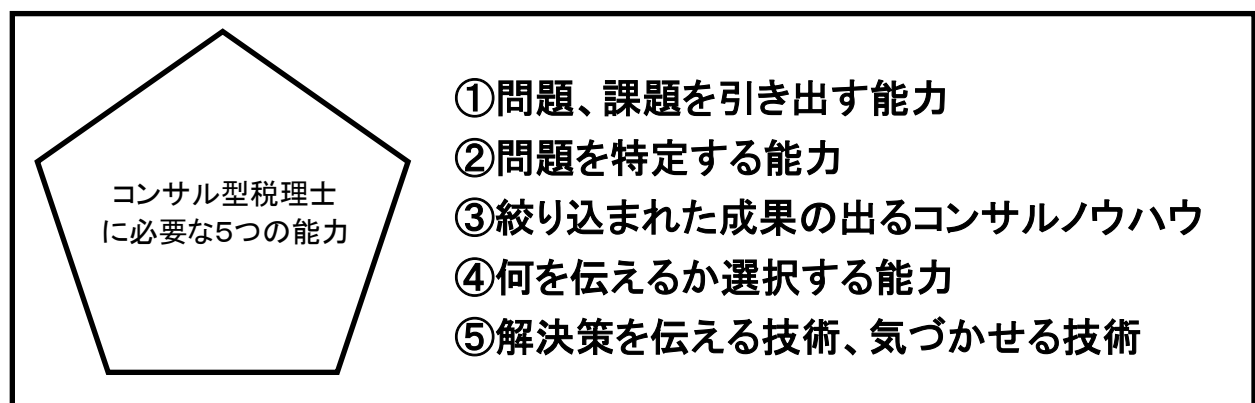
ですから、そういった、小手先のノウハウやテクニックに税理士が惑わされてはいけません。

もしも、経営者が惑わされてしまって、一歩も動けなくなっているようなら、そっと道を修正してあげることが重要です。

そこに、キレイなプレゼン資料も、流れるようなトークも必要ありません。むしろそれは邪魔になります。

では、

**最も効果的に相手が動く(=経営者にとっての成果を出させる)コンサルに必要な5つの能力をご紹介します。**



これが、相手に成果を出させるコンサルに必要な5つの能力です。

世の中に沢山のコンサルタントといわれる職業の方(〇〇コーチという方も同様)がいますが、その多くは、この5つの能力の内、3のある特定のノウハウだけを教えていることがほとんどです。

だから、コンサルと言うと、キレイなプレゼン資料と、流れるようなトークというイメージがついてしまっているのです。断言します、そのようなことをしているコンサルタントは二流のコンサルです。

そして、そのコンサルタントや〇〇コーチといわれる方にとって、最大にして本当の悩みは、

## “相手が動かないこと”

なのです。

ですので、本当に成果の出るコンサルというのは、

経営者を正しい方向に、一步、一步と動かすだけでよいのです。  
この「正しい方向」というのも重要です。

これが「③の絞り込まれた成果のでるコンサルノウハウ」の部分にあたります。

ノウハウと書いていますが、小手先のノウハウではなく、経営的に正しい方向というのを理解しておく必要があります。

いくら相手を動かすことがゴールといっても、間違った方向に行こうとしたら正しい方向へ軌道修正させることも必要です。そうすれば、おのずと成果は出ます。

**この5つの能力さえ適切に使いこなすことができれば、  
例え、業界の経験がなくても、これまでのコンサルの実績がなかったとしても、相手に成果を出させるコンサルタントになることができるようになります。**

そして、それはあれもこれもと流行のノウハウや、小手先のテクニックや、時代の変化に流されることがない確固たるスキルになります。

ここでよく質問されたり、勘違いされる方がいるので、一応、書いておくと、これはコーチングですか？と聞かれることがあります。

”相手を動かす”という意味で、たしかにコーチングに一部近い部分もありますが、コーチングは、もっと広く一般の人に対して、例えば、禁煙だったり、ダイエットだったりといった、今までできなかったことを、モチベーションを上げたり、相手を成長させてできるようにするというのが一般的です。

でも、

**わたしたちのコンサルでは、モチベーションを上げさせたり、成長させる必要はありません。**

モチベーションというのは一時的な場合が多く、すぐに下がることが多いですし、相手が成長するまで待つ必要もありません。

**わたしたち税理士が、提供するコンサルの対象は、【経営者の今】に限定しています。**

もしも、すでにコーチングなどを勉強されている方は、それはそれで良いと思います。ただ何度も書いていますが、私としては、あれもこれもやるのはオススメしません。自分の税理士という収益モデルと組み合わせてやるべき、経営者を対象にした売上アップを支援することができるコンサルに特化すべきだと考えています。

わたしたちのコンサルは、相手が動くことが唯一のゴールですので、経営者一人ひとりによって解決までの道のりが異なります。ですので、すべてを一般化して文章で説明することが難しい部分があります。

本当のコンサルというのは、知識ではなくどちらかというと、水泳やゴルフといったスポーツと似ているところがあり、「相手が動く」ことを体感する必要もあるので、ある意味では相手が必要な柔道なども近いかもしれません。文字でいくらお伝えしても、水に入らずに水泳を、相手と組み合わせずに柔道を教えることが難しいのと同様です。

では、実際にどのように、これらのスキルを習得するかと言うと、実際に人を相手にした練習しかありません。わたしの講座では、実際の人を相手にした練習に殆どの時間を使っています。

さすがに、こればかりは、書籍や動画ではお伝えするのは難しいので、これらの能力を習得することで、実際にどういったことが起こるのかという実績をご紹介します。

## 私の顧問先の売上アップ実績の一部をご紹介します。

【顧問先の売上アップ実績①】



【顧問先の売上アップ実績②】



【顧問先の売上アップ実績③】



## でもそれは、松川さんだからできるんでしょ？

とまた言われるかもしれませんが、私が、このノウハウを教え始めてまだ、2年ほどしかたっていないにも関わらず、この書籍の冒頭でも紹介したような実績が受講者から出し始めています。

- ☑ 初めて【経営計画】を9ヶ月で6件導入し6件全てが赤字→黒字に  
(2代目税理士)
- ☑ 顧問先が年間所得で3,500万円改善！(会計事務所 職員)  
(報酬額が10万円/月→26万円/月にアップ)

- ✓ 売上が半年で 50%まで落ち込んでいた店舗をたった 1ヶ月半で、元の売上まで V 字回復させた。(会計事務所 副所長)

ここではご紹介しきれませんが、他にも以下のようなことも普通に起こっています。

- ✓ 開業 1 年目の税理士が、全く経験の無い業界で 30 年以上もキャリアのある経営者の廃業の危機を救う。
- ✓ 別の開業 1 年目の税理士が、経営について不安を抱えていた経営者に対して、コンサルしたところ涙を流して感謝された。  
(その後、その方の親族 3 名が全員顧問先に)

⇒まだ、ご覧になられていない方は、こちらからインタビュー動画を御覧ください。(すべて現役の税理士先生や、会計事務所の事例です)



URL: <https://youtu.be/-UJDRtJIZkc>

(この URL を知らない方は見られない設定にしていますので、SNS などで拡散することはお控え頂ければ幸いです。)

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



私が、実際に顧問先に行ったコンサルの実例そのものをこの書籍に書くことは難しいのですが、口頭であれば話をして良いと許可を得ているものもあります。ですので対面での講座ではかなり具体的なコンサルの事例をお話させていただいています。

ただ、とはいえ、これらの事例もあくまで一例であり実際には、水泳や柔道を見ているだけでは、上手にならないのと同様に、事例を見たり聞いたりするだけではコンサルができるようにはなりません。

私を頼ってくれる税理士や会計事務所の方々にとっても、お互いに練習しあえる仲間が必要です。

正直に申し上げて、そういった仲間を集める必要があるからこそ、こうして同業者の方々に対して、ノウハウを公開しているというのも理由のひとつです。

最後に、コンサル型税理士になるための4ステップの内、苦手としている方が多い営業について営業が苦手でもできる顧問先獲得法についてお話したいと思います。

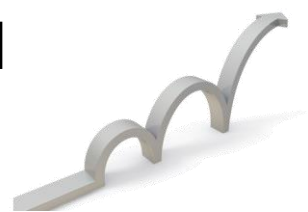
## 【コンサル型税理士になるための4ステップ】

ステップ0 税理士が行うべきコンサルとは？

ステップ1 新しい収益モデルの導入と運営方法

ステップ2 コンサル型税理士に必要な5つの能力

ステップ3 営業が苦手でもできる顧問先獲得方法



## ステップ3 営業が苦手でもできる顧問先獲得法

顧問先の獲得法という言葉をお伝えした時に多くの方が、真っ先に頭に思い浮かべるのが「集客」であることが多いです。

まず、最初にお伝えしておきたいのが「集客」は数ある要素の中の1つに過ぎないということです。「集客、集客」とばかり考えている間はその問題は一向に解決しません。

集客を考える前に、知っておいて頂く必要があるのが、自分の成約率がいったいどれぐらいなのか？ということです。

例えば、もしも、見込み客である起業家や経営者と10人会って10人とも成約できる(成約率100%)人と、10人会って2人成約できる(成約率20%)という方では、何をすべきかが、まったく異なります。

小さな事務所で所長が自ら営業をやっているような場合、3ヶ月間で10件の新規顧問先が欲しいと思った場合、成約率100%なら10人と会えばOKです。もしも、成約率20%なら3ヶ月で50人の見込み客と合う必要があります。

ちなみに、コンサル型税理士のやり方を学んだ方の多くは、この成約率が非常に高くなることが分かっています。その理由は後ほど紹介しますが、私が知る限り成約率が80%~90%以上になることは珍しいことではありません。



場合によっては「講座を受講してから1年経ちましたけど、まだ成約率100%をキープしています」と言ってくれる人もいます。

さらに、コンサル型税理士では、普通の税理士と違い、顧問先へのコンサルを行いますので、非常に感謝されて正しくお願いすれば自然と紹介が生まれることが非常に多いです。



新しく顧問になった10人の内、半分の5人が新しい顧問先を紹介してくれるということも普通に起こります。まさに紹介が紹介が生むという状況です。

実際に、私の事務所でもこの、コンサル型税理士のやり方を導入する前は、1年間で10件が目標で、その目標すら達成できない・・・という状況でしたが、今は、ネットや広告などを使うことなく、安売りしなくてもほぼ紹介と口コミだけで年間50件の新規顧問先を獲得できるようになりました。

さらに、今は、職員にもこのやり方を教えたので、私自身が営業をしなくても同様の成果を出し続けてくれています。

さきほどの計算でいうと、自社でも成約率は80%~90%で、新しく顧問先になってくれた人の内半分ぐらいは紹介をしてくれるので、実際は、6人~7人と合えば最終的には10名の新規顧問先を獲得できるという状況です。



どうでしょうか？

もしも、3ヶ月で6~7名ならちょっとした工夫で会えそうですが、50名となると広告を使ったり、ネットを毎日更新するような手間を掛けたり、特別なルートがないと難しいと考えます。

でも、それは、松川さんの事務所だからできるんでしょ？と言われるかもせいれませんが、受講者の事例インタビューでも紹介しています

**独立開業する直前に私の講座を受講して、まったく営業などしたことが無かった税理士が、まったくのゼロからネットも広告も使わず1年間で50件の新規顧問先を獲得したという人がいらっしゃいます。**

もちろん、すでにネットや広告などを活用することが出来ている事務所は、これを組み合わせることで更に凄いことになると思います。やり方は1つではありません。

ちなみに、少数の見込み客と会うようなちょっとした工夫というもの色々ありますが、そのちょっとした工夫についても、しっかりやれば仕組み化することができます。

こちらメールでお送りしている動画講座では、私が実際に行っている実例を出してお話していますし、コンサル型税理士の手法を学んだ人たちの間では、自分がうまくいったやり方を教え合ったりもしています。

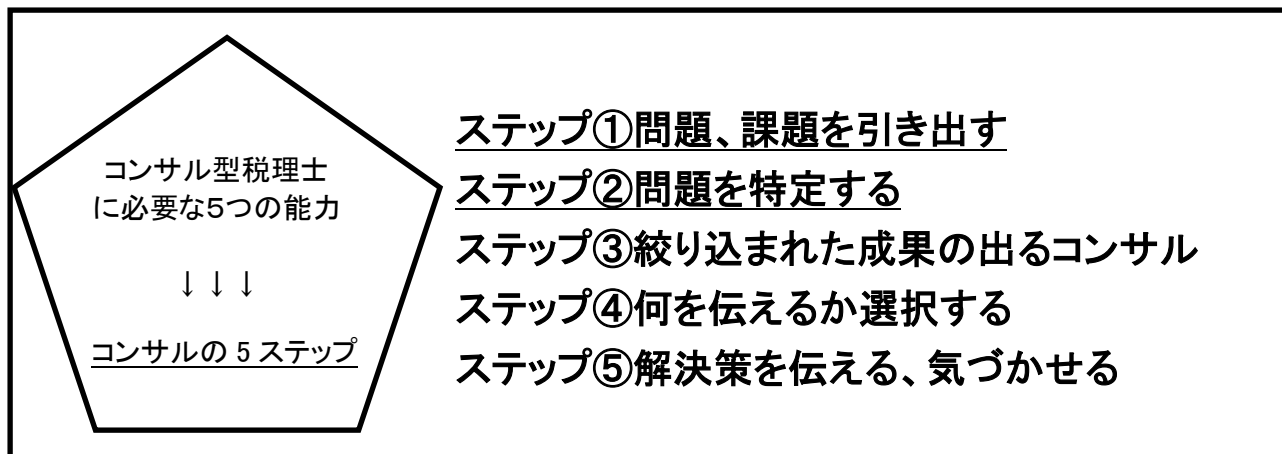
さて、ここまで話を聞いて、コンサルを受けた顧問先が、新しい顧問先を紹介してくれるという理屈は分かるけど、なぜ、顧問先がない1年目の税理士が、ゼロから50件もの新規の顧問先を獲得できるのかが分からない。

そのように思っておられる方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

ここで、嬉しいお知らせがあります。

実は、さきほど、紹介した5つの能力が、具体的にコンサルを行うときの5ステップになっています。5つのステップといっても一方通行ではなく、実際は、これらのステップを行ったり来たりします。

そして、この5つのステップの内、ステップ①問題、課題を引き出すと、ステップ②問題を特定する、の2ステップを行うだけで、ほぼ、自動的に成約率が爆発的に高まるのです。



なぜ、そのようなことが起こるのか？

**ここで、コンサルの秘密をもう1つだけ公開します。**

**経営者のほとんどは、自分が本当は何に困っているのか？何に悩んでいるのか？を自分では分かっていません。**

本人も気づいていない本当の悩みや問題を引き出してあげることで、他の税理士とは全く違うと理解してくれるのです。

私の元に学びに来る税理士のうち今の所だいたい1割から2割ぐらいが、新規開業の税理士ですが、その殆どが、営業の経験がない方々です。

ですので、最初は「何を話したらいいかわかりません。」ということを行います。

そして、そんな彼らがされて一番困る質問は「〇〇の業界の経験はありますか？」という質問です。

しかし、そんな、彼らも私からコンサルの手法を学び、3ヶ月から半年もすれば、自信を持って経験豊富な経営者に対しても物怖じしなくなります。

そして、気づけば成約率が8割や、9割になっています。成約しなかった残りの1割の人も、なぜ自分のところを選ばないのかハッキリと理由が分かるので、断られるのが怖くなくなります。

むしろ、話していて自分と合わないな(例えば脱税思考があるなど)と思ったら、自分から断ることもあるそうです。ですので感覚的には、話せば顧問先になってくれるという感じなので、人と会うのが楽しくなると言ってくれています。

私は、この手法を使って随分時間がたちましたので、それが当たり前だと思ってきましたが、初めてこの手法を学んだ人たちが、喜んで、そのような話をしてくれるのを聞くことが、最近の一番の喜びであり、この手法の効果を実感するタイミングでもあります。

(私自身、もっと若い頃にこの手法を知っていたらと何度も思いました！)

## 営業が苦手という方の多くの場合、

「何を話せば良いか分からない」

「わからないことを質問されたらどうしよう」

と考えていることが原因であることが多いです。

場合によっては、書類ばかりを作っていて、人と会ってこなかったりで、新しい人と合うのが怖いという人もいます。

だから、見込み客や、顧問先と直接話すような状況を自分で避けて、できるだけ人と合わずに何とか集客できる方法や、顧問先を増やす方法はないか？と考えて悪循環の思考をしている税理士を時々見ます。

でも、今後、AIなどの発達でこういった人と会わずにできることの多くは自動化されるのは目に見えています。その中で、自動化できないのが経営者との人対人に関わることであり、私は考えています。ですので、是非こういった悪循環の思考をしてしまっている人は考え方を少しだけ切り替えてもらえればと思います。

ちなみに、こういった売り込むことなく、相手の問題を引き出し、気づいてもらうことで自分から「あなたの商品やサービスが買いたい」と言ってもらえるようにする手法のことをカウンセリングセールスといたりもします。



このカウンセリングセールスについても、コンサルスキル習得することで、ほぼ定型化されていきますので、何を話せば良いかわからないといった問題は起こらないのです。

## 第5章

# あなたの疑問に本気でお答えします！

ここまでお読みになっていかがでしょうか。

すでにあなたは、税理士の新しいあり方とその魅力について正しく理解して頂けたのではないのでしょうか？

この章では、みなさんからよくお寄せいただく疑問や質問にお答えすることにします。



---

**Q1.** これから税理士として1年以内に独立を考えていますが、営業などはまったくしたことがありません。そんな私でも学ぶことはできますか？

A1. ”コンサル型税理士”の手法は、経験年数や、事務所の規模は限定せずに使える手法です。むしろ開業前や、開業直後の方は、とても良いタイミングだと思います。実際に開業前や開業直後の方で驚くような実績を残されている受講生も多いです。

---

**Q2.** 現在の事務所では顧問先を特定の業種に絞る方針でしたが、自分で開業する時には、もう少し幅広い業種に対応できる事務所になりたいと思っています。経験のない業種の経営者から色々質問されて、ちゃんと答えられるのか、少し不安ですが大丈夫でしょうか？

A2. ”コンサル型税理士”の手法では、業種は問わずに対応することが出来ます。その理由は、この手法では、経営者という人にフォーカスしているからです。むしろ、業種や業界に経験があると、直ぐに過去の事例に当てはめようと考えてしまいますので、個人に目が行かなくなることもありますので、経験がない業界の方が良いぐらいです。

あと、コンサルの手法を習得すると、無理に質問に答えようとしなくても良い、知らないことは素直に教えて下さい、と言っても良いと心から理解できるようになりますので、初めての方と対面するのに不安がなくなります。

---

**Q3. 地方に住んでいるので、なかなか実際の講座に参加することができません。有料でも良いので、すべてのノウハウを動画や教材で教えてもらうことはできませんか？**

A3. 書籍でも書かせていただきましたが、コンサルの習得は、実際に人に対面して行う必要があります。そうしないと、自分がどういった癖があるのかわからず、相手が動く、反応するということが理解できないからです。自動車教習所も実際に車に乗って練習をして、それから路上訓練に出ますがそれと同じです。お客様と対面する時に、付け焼き刃の知識はほとんど意味がありません。

しかも、今では、無料オンラインツール(zoom)を使って対面講座に参加することができますので、北海道から、沖縄まで、全国から、自宅や、事務所で参加することができますようになりました。

---

**Q4. ここ数年、経営計画に力を入れています。あまり色々なことをせずに絞って集中した方が良いと言われていますが、経営計画もしっかりとやりたいと思います。経営計画をやりながらコンサルをすることも可能でしょうか？**

A4. ハッキリ言って、コンサルと経営計画は相性が良いことが分かっています。どのように相性が良いかと言うと、

① コンサルを行うことで相手の問題が明確になるので、本当に必要な相手には、売り込むことなく導入してもらいやすくなる。

② 経営計画に興味を持ってくれない顧問先は、まだ導入すべきではない状況にあることが多いです。(儲かるビジネスモデルになっていない)まずは、現在のビジネスモデルと売上についてコンサルを行うことで、儲かるビジネスモデルになってから経営計画を提案すると興味を持ってくれることが多いです。

③ 経営計画を立てても、顧問先が動いてくれない、絵に描いた餅に終わるという悩みが無くなる。

以上のような点で、相性が良いことは受講者などがインタビューでも話してくれていますし、私も実感としてそのように感じています。

---

**Q5. 正直、私は忙しく、他のことを始める余裕は無いのですが、税理士資格を持っている他の職員に学ばせたいと思っていますが、事務所で新しいことを始めようとしても、中々、動いてくれないことがあります。どうすれば良いでしょうか？**

A5 その悩みはよく分かります。

まずは、資格をもっている、持っていなくても会計事務所に働いていて、顧問先に貢献したいという前向きな考えを持っていて、それを実行している人は、どなたでもコンサルを身につけることは可能です。

ただし、職員が主体的に動けるかどうかというのは、所長の理解など、様々な条件が整っている必要があると感じます。

オススメなのは、実際に動くのは職員だとしても、まずはご自身でも学ばれて、どのようなことをするのか理解して頂くのが良いかと思います。

実際に事務所のスタッフの方と一緒に受講するという方もいらっしゃいますし、自分が受講して良かったので職員にも受講させるという方もいらっしゃいます。共通認識や共通言語を持った上で事務所のためにどのように活用していこうかというのを一緒に考えれば、職員も動きやすくなると思います。

---

**Q6.** 私は人と話すことが得意ではありません、これまではパートナーに営業を任せていて、できれば書類作成だけをしていきたいです。でも、このままでは、良くないと思い興味をもっていますが、どうしても一歩が踏み出せません。どうしたら良いのでしょうか？

A6. 勇気を出して質問して頂いてありがとうございます。税理士をしていて、できるだけ初めての人とは会いたくないという方も少なくありません。コンサルを習得すれば営業も得意になりますが、パートナーが営業をしてくれてすでに上手いっているならそれでも良いと思います。

ただ、既存の顧問先にもっと貢献したいというお気持ちがあるようであればこれは良い手法だと思います。コンサルといっても、流れるようにプレゼンをするとか、上手く話すということは全く必要ありません。むしろ人と話すことが苦手という方のほうが、人の話をしっかりと聞くという能力には秀でていることも多いです。



しかし、ただ単純に話を聞いているだけではダメで、しっかりと話の方向性をコントロールする必要があります。そういったやり方も講座ではお伝えしています。受講者でも、今まで、口下手だった方や、人と会うのが嫌いだった方が、人と話すことが好きになったという人も多くいらっしゃいます。

---

**Q7. このノウハウを学べば本当に 100%クライアントの売上が上げられるようになりますか？もしも、売上が上がらなければクレームになりませんか？**

A7. クレームになることが心配で、売上げアップについてのコンサルを行うのことに抵抗を持っている方も多いです。この悩みについては、その人の状況や考え方によっていろいろな回答があるのですが、いくつかの方向性の回答をしたいと思います。

①税理士の中でも、こういった質問をされる方は、完璧主義の方が多くのように思います。確かに我々が普段行っている税務というサービスは、完璧を求められます。しかし、コンサルは税務とは性質が少し異なるサービスであるということをまずは理解して頂ければと思います。

②100%絶対に成果が出るのか？と聞かれるとイエスでもありノーでもあります。もちろん、すべての顧問先が短期間の間に思い通りの売上アップをするかという、必ずしもそういう訳ではありません。顧問先の状況にもよりますし、成果が出るまで時間がかかることもあります。思っていたほどの売上アップにはならないかもしれません。ただし、だからクレームになる！売上アップを支援するコンサルとは言えない！と考えるのは短絡的です。

学習塾を想像してほしいのですが、どんなに良い学習塾であったとしても、学生が全員、思い通りの点数を取れるようになって、全員が志望校に合格することができるでしょうか？中には、短期間で想定以上の成果を出す学生もいれば、成果がでるまで時間が掛かる学生もいます。では、志望校に行けなかった学生はすべてクレームになるのでしょうか？そんなことはありません。

しっかりと一人ひとりと向き合い、いっしょに弱点を克服し、学生自身が正しい方向にしっかりと進んでいるという実感を感じられれば感謝されることはあっても基本的にクレームになることはありません。一部、理不尽にクレームを言う人がいる可能性もありますが、残念ながらそれはあなたのお客様ではなかったということです。

もちろん、しっかりと売上アップへ導く理論があつて、売上が上がった人がいるならそれは、しっかりと実績として伝えるべきですが、できないことを、できると断言するようなことは云うべきではありません。

③さらに、実際的な話をする、自分で自信がつくまでは、売上アップのコンサルと言わなくても良いです。売上アップと云わなくても、新規の顧問先を獲得することはできますし、顧問先の満足度は高くなります。私の受講者でも、「売上アップのコンサルしています」と言わずに顧問先を沢山獲得している受講者もいますし、顧問先に成果を出させて感謝されている方も多いです。自信が付けば、【売上アップコンサル】と名乗っても良いですし、そのまま自社と、顧問先に成果が出るなら、別に名乗らなくても良いというのが、「コンサル型税理士」のビジネスモデルの良いところでもあります。

---

**Q8. 動画などで素晴らしい実績を出されている方が沢山いらっしゃることは分かりましたが、本当に全員できるようになりますか？**

A8. コンサルというのは今までの税理士は、やってこなかったことなので、このように心配される方がいらっしゃることは理解しています。

この書籍ではコンサルについて、スポーツや車の運転に例えて話していますが、例えば、普通の成人が、しっかりとやる気があり、前向きに練習した上で全員が、車の運転や、泳げるようになりますか？と聞かれたとしたらあなたはどのように答えますか？

練習は必要ですが、余程のことがなければ全員できるようになるとおもいます。と答えられるのではないのでしょうか？

私も上達が早い方もいれば、すこし遅い方もいらっしゃいますが、練習をしっかりとすれば誰でもできるようになります。とお答えする以外に答えようが無いというのが正直なところです。

---

**Q9. 私は3代目の税理士ですが、父や祖父から売上については口をだすべきではないと言われてきました。私はコンサルに興味があるのですがどうしたら良いですか？**

A9. 素晴らしいですね！昔、私も尊敬する先輩税理士からそれはタブーだ！と言われたことがあります。それでも、やりたい。できるんじゃないか？と思ってここまでやってきました。受講者の方も、家族で会計事務所を運営されている場合、理解を得られる場合と、得られにくい場合があるようです。

ただ、学ぶことは誰にも止められませんので、あなたが学ぶことは問題ないと思います。そして、“コンサル型税理士”は、たった一人でもできるような仕組みになっていますので、無理に事務所を変えよう！とかはしなくても良いと思います。むしろ、そんなことをすれば反発を食らうだけです。

自分がしっかりと学んで、淡々と実践して、成果を出せば、家族の見方も少しずつ変わってくる可能性は十分にあると思います。頑張ってください！

---

**Q10. コロナ禍においても、売上アップコンサルは出来るのでしょうか？**

A10. コロナ禍において、売上アップにお役に立てない事業、業種はあります。世の中から無くなった需要を今すぐ回復させることはコンサルでは出来なからです。

経営者は、どんな状況であっても、孤独で不安を抱えています。特にこのような時期ならなおさらです。しかし、経営者が、今、本当に何に不安を感じているのかは、コロナ禍においても一つではなく、様々です。

コンサルの究極的な目的は本書でも紹介した通り【問題を特定し、経営者が正しい行動を起こすこと】です。

コンサルスキルで、この経営者の不安に対して、リードし頭の中を整理して差し上げることが出来れば、多くの場合、経営者は、本当の問題を発見し、自ら行動を起こすことが出来ます。

今、出来ることが明確になれば、経営者自ら納得し、自ら決断し行動を始めることを、私は何度も見てきました。

本当に小さな一歩でも、自ら最初の一歩を進めることができれば、例えそれが事業縮小という結論であったとしても、経営者はその中で最善の方法を選択することが出来ます。

実際、そういった支援が出来たときこそ、売上アップ支援をするときより感謝され、本当の経営のパートナーとして認めて頂けることを、私も、受講者の先生方も実感しています。このような大変な状況のときこそ、コンサルスキルを使った支援を待っている経営者は、ほんとうに多いと実感しています。

もちろん、コロナ禍であったとしても適切な対応を行うことで業績回復や、売上アップを支援することは可能ですし、沢山の事例も出ております。

### 【コロナ流行以降の”コンサル型税理士”受講者インタビューダイジェスト】 (すべて現役の税理士先生や、会計事務所の事例です。)



URL: <https://youtu.be/vxMc8OAvPBg>

(この URL を知らない方は見られない設定にしていますので、SNS などで拡散することはお控え頂ければ幸いです。)

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



# おわりに

ここまでお読みくださり、ありがとうございます。

この書籍をお読みくださっている方々は、私と同じ税理士であり会計事務所の関係者であり、日々感じておられる不安や、悩みは、私も一度は感じたり考えたりしてきたことです。

もちろん、今も、すべての悩みがなくなったわけではありません。ですが、この書籍に書いた内容は、私なりに出来たら良いなど考えて実践し続けてきたことであり、30年以上の税理士人生の集大成として書かせて頂きました。

事務所の職員からはノウハウを出しすぎだと怒られたりもしました。

中には、これまでの税理士とは全く違う考え方もあったかと思いますので、もしかしたらご批判もあるかもしれませんが、こうして最後までお付き合いくださいましたことに心から感謝申し上げます。

ありがとうございます。

また、これまでに、すでに本書執筆時点で300名近くの税理士と会計事務所の所長や職員の方々が、私のことを信じて、このコンサル型税理士の手法を学んで下さり、実践の報告や、貴重な事例を提供下さっています。

これは本当にありがたいことです。

思えば、私がこの仕事を続けている原動力はそうした自分以外の方の喜びや成長を実感できているからです。

そして、できることなら、一人でも多くの税理士の方が、「税理士は本当に素晴らしい仕事だ」と言えるようなお役に立てればと思っております。

税理士の仕事は、単純に税務の計算だけではありません。最も経営者の近くにおいて信頼されるパートナーです。このコンサル型税理士の手法は、あなたと、その先にいる顧問先に貢献できるという実績はすでに出始めています。

あなたは、今後のあと何年、税理士として歩まれるかはわかりませんが、その税理士人生を支える強力な自信とスキルになると固く信じています。

最後に1つだけ、お伝えしたいことがあります。

もしも、すこしでも「税理士に未来は無いのではないか?」「このままで良いのか?」と悩まれていたら、私も一度は同じように感じた者として今は「税理士はまだまだ未来が明るく、感謝されて尊敬される最高の職業です」とお伝えしたいと思います。

あなたとあなたの事務所の今後のご発展を心よりお祈りいたします。  
最後までお読みくださり、ありがとうございました。

松川 幸弘

# 著者プロフィール

「コンサル型税理士」ビジネスモデル開発者

**松川 幸弘** (まつかわ ゆきひろ)

税理士 ビジネスモデルコンサルタント  
ビューロ・ネットワーク税理士法人 代表税理士  
一般社団法人csvoice協会 代表理事



顧問先の売上アップを支援することで、顧問先に喜ばれながら、価格比較されることなく、口コミで紹介が広がる「コンサル型税理士」の導入と育成を行うビジネスモデルコンサルタントであり現役の税理士。

愛知県名古屋市で30年以上税理士事務所を経営。開業当初10年間は、順調で顧問先100件足らずで1億2千万円超の売上を達成。しかし、その後別事業に注力しているうちに気付けば、本業である会計事務所がおろそかになり、税理士の広告解禁などの環境変化をとらえることができず、4年連続年間1000万円の売上ダウンなど、売り上げが全盛時の半分以下になる。一念発起して事務所経営に全力投球するも、価格競争に巻き込まれ年間10件の顧問先獲得もままならない状態…。

このままではダメだと考え、今までとは、まったく違う新しい税理士事務所の在り方を考え抜き、「顧問先の売上をアップさせる」という“コンサル型税理士”にモデルチェンジしたことで、短期間の間にDMやホームページなどに頼ることなく、顧問先に喜ばれながら、価格比較されることなく、顧問料単価を1.6倍にアップしながら、年間50件の新規で獲得できるまでに変貌させ、現在も、紹介が紹介を生み実績は年々増加中。職員にもコンサルノウハウを教えることで、職員が自分で成果を出すやりがいのある職場となり、優秀な人材も採用しやすくなった。

2013年に日本の中小企業支援のため税理士業界の変革を目指し、顧問先の売上アップを支援する税理士事務所集団「一般社団法人csvoice協会」を設立し、全国30以上の税理士事務所が所属。2018年より顧問先の売上を上げる“コンサル型税理士”を新たな収益モデルとする税理士を育成する「経営支援コンサルタント養成講座」を開講。

一度は、税理士が、時代遅れの職業なのではないかと悩んだが、今は全国の中小零細企業を救えるのは税理士しかいないと確信し、税理士をもう一度尊敬される職業に変えたいと活動している。

### 【その他の実績】

税務、コンサルティング、マーケティングの専門企業を持ち、様々な事業規模の企業を支援。税務顧問先は一部上場企業から、地元有力企業、個人事業主まで。マーケティング支援先には、モスバーガーFC、ケンタッキーFC、ドコモショップ、出光興産名古屋支社、宇佐美鉱油、その他地元有力企業等がある。・メディア取材:ワールドビジネスサテライト、NHKニュース、日本経済新聞(全面広告)、NTTドコモ法人広報誌、中部経済新聞、他

2年間で20件以上のビジネスモデル特許を申請。国内・海外で6件のビジネスモデル特許を取得。経済産業省の補助金申請者を地元銀行、信用金庫と連携して支援獲得・支援補助金累計額2億円超(チーム)

2000年、NTTドコモ ビジネスプレゼンテーションフォーラム入選

2001年、三重県ベンチャー総合補助金制度最終プレゼンター選定

2001年、岐阜県ソフトピアジャパンインキュベート企業選定

2002年、名古屋中小企業投資育成株式会社、ベンチャー投資

2003年、大前研一 第7回 ビジネスジャパンオープン入賞



愛知県名古屋市で創業30年の  
会計事務所を経営



著書・監修「お金を  
いただきながらお店  
を良くする仕組み」  
あさ出版 2013年



ドリームゲートの2013  
年度中部地区最優秀ア  
ドバイザー賞を受賞



## ◇最後までお読み下さったあなたへ

なお、この書籍をお読みになって「もっと詳しい情報がほしい」「さらに税理士の新しいあり方について考えてみたい」とおっしゃる方は、是非、時折期間限定で開催している特別セミナーにご参加頂ければ幸いです。

「コンサル型税理士」特別セミナー & 説明会では、少人数でより詳しいノウハウをお話するのはもちろんのこと、対面の講座でしか公開できない以下のような内容をお伝えする予定です。

=====

- 1, コンサル型税理士の裏側の数字として、実際に私の事務所で行っている収益モデルを公開しています。
- 2, 実際に私がクライアントに対して行ったコンサルの実例を事細かにご紹介します。
- 3, 営業が苦手な方でも、完全にブルーオーシャン(濡れ手で泡状態)で、税理士の誰も気づいていない、見込み客ターゲットを公開
- 4, 【コンサル型税理士の手法をたった半年で習得する方法】について、この特別セミナーでのみご案内しております。

=====

また、個別アドバイスに近いような質疑応答の時間なども設ける予定です。

詳細は、以下のリンクから特別講座&説明会の詳細をご確認ください。

✓「コンサル型税理士」特別セミナー & 説明会 詳細ページ

URL: <https://wp.me/Payj7x-2hl>

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



※この書籍を読まれたタイミングによっては、開催日程が終了している、又は定員によりお席に空きがない可能性もございますがご了承下さい。

開催日程が終了している場合は、誠に恐れ入りますが、登録して頂いたメールアドレスから次回の講座開催の案内があるまでお待ち下さい。

## ◇この書籍を直接受け取ったという方へ

こちらの書籍の内容について、さらに詳しく私が話している動画講座を期間限定で無料公開しています。書籍は受け取ったが、まだメールを登録していないという方は、以下のページから登録して頂ければ随時、動画講座や、実際の税理士の事例インタビュー動画を無料でお送りさせていただきます。

また「コンサル型税理士」特別セミナー&説明会についても次回の開催日程が決まり次第ご案内させていただきます。

「コンサル型税理士」動画講座&事例動画 無料登録ページ

URL: <https://wp.me/Payj7x-2hH>

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



## ◆追加資料◆

# 【コンサル型税理士】受講者 事例動画紹介レポート

税理士・会計事務所の【よくある悩み】や【特徴】別におススメの事例動画をご紹介します。

税理士・会計事務所が、【コンサル型税理士】の講座受講前に  
どういったことに悩んでいたのか？

税理士向け講座の受講者 278 人(執筆時点)のアンケート  
「受講前、何が一番悩んでいましたか？」で明らかになったこと。

#### 【多かった悩みトップ 5】

- ① 顧問先の売上アップに貢献したいがどうしたらよいか分からない。売上減に苦しむ顧問先を助けたいが、何をどうしたら良いか分からない。
- ② 価格比較されて安くしか顧問先を取れない。新規顧問先の獲得が苦手、もっと顧問先が欲しい。
- ③ とにかく差別化したい、自分の強みを持ちたい。新規開業 1 年目や、2、3 代目税理士で強みや独自性が欲しい。
- ④ 税理士の将来が不安で仕方がない。税務だけではいつか限界が来るはず。
- ⑤ 所長はこれ以上忙しくできないので、職員にもコンサルが出来るようになってもらいたい。職員にやりがいや、スキルアップして欲しい。

さらに事例を詳細に知りたい方や、ご興味がある方は、  
事例インタビュー動画を合わせてご覧ください。

(個別のインタビュー動画は、メールで随時ご紹介していきます。)  
登録がまだの方は以下から登録を行ってください。



「コンサル型税理士」動画講座&事例動画 無料登録ページ

URL: <https://wp.me/Payj7x-2hH>

スマートフォンをお持ちの方はこちらの QR コードから御覧下さい。⇒



## 【よくある悩み】や【特徴】

- ◎顧問先の売上アップに貢献したいがどうしたらよいか分からない。
  - ◎売上減に苦しむ顧問先を助きたいが何をどうしたら良いか分からない。
- そんなあなたにはコチラの事例がおススメ！

### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

経営コンサルは畑違いだから無理だろう！と思っ  
ていところからコンサルを始めて数ヶ月(4ヶ月ほ  
ど)で、顧問先の成果(年商1億円で売上800万UP・  
年商3億円で売上2,500万UP・年商600万で200万  
UPなど)と沢山の成果が出た秘密とは？

第5期 新潟県 川上 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

新規のお客様と話すときに全く緊張しなく  
なった理由とは？赤字続きの会社を紹介され  
て黒字化に成功！  
銀行から「先生にご紹介してよかった！」と  
言ってもらえるようになった事例

第5期 広島県 外野 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

先代は、地元企業経営者から熱烈な支持を受け  
て来たカリスマ税理士。  
そんな事務所を継いだ2代目税理士が、悩み  
ながら行きついた、数億円の赤字企業を1年で  
黒字1億円までV字回復させて感謝された手法

(第3期) 山形県坂川 達志 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

経営計画導入経験ゼロから売り込まずに  
9ヶ月で6件導入し、5件(実質6件全部)が  
黒字転換した手法とは？

(第2期) 滋賀県 小澤哲二 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

副所長と一緒に受講して、さっそく成果  
が出ました。売上が下がって、資金繰り  
も困っていたスーパーが...

(第1期) 京都府 永平光一 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

受講中にコンサルを実践して、売り上げが、  
半分にまで落ち込んだ飲食店が、たった  
一ヶ月でV字回復出来た理由とは？

(第1期) 京都府 税理士事務所副所長  
山崎統文さん



## 【よくある悩み】や【特徴】

- ◎価格比較されて、安くしか顧問先を取れない。
  - ◎新規顧問先の獲得が苦手、もっと顧問先が欲しい。
- そんなあなたにはコチラの事例がおススメ！

### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

数字以外の経営の話がうまく出来ないことと悩みだった女性税理士が、コロナ禍で先が見えず不安な経営者の悩みや、経営相談にもなることができるようになり、満足度が上がったことで無理なく顧問料も上げることができ売上げが1.5倍になった事例。

(第4期) 大阪府 阿部ミチル 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

もっと人の役に立ちたい！感謝される仕事をしたい！と思い松川先生に学び本当に自分が思った通りになりつつある。

こういう時（コロナ禍）だからこそお客様から求められていることを実感。

コロナにもかかわらず講座から半年で1年間の過去最高新規顧問先増加数3倍以上と、顧問先の売上アップ1.5倍を達成した事例

(第4期) 東京都 猪瀬敬雅 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

元公務員、営業未経験の開業1年目の税理士が、赤字企業を続々とコンサルティングで黒字化！  
「前の事務所の10倍の顧問料でも安すぎる！」と顧問先からお願いされる手法とは？

(第3期) 福島県 遠藤光寛 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

【ほんまかいな！成果山盛りのビックリの動画】  
新規は安くしか契約できないと思っていたのに……。顧問料の値上げや、新規契約もガンガン決まるようになり、経営支援先の約7割（30社中20社）が過去最高益に！

(第3期) 大阪府 税理士事務所 所長 佐藤充さん



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

開業25日で新規顧問先9件獲得。更に、開業3カ月で顧問先30件まで拡大出来た理由とは？

(第2期) 大阪府 高谷浩忠 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

1年半前の独立前には、まったく想像できていなかったのに、独立して初めての確定申告が、人生で一番忙しくなった訳とは。

(第1期) 千葉県 岩田安史 税理士



## 【よくある悩み】や【特徴】

◎とにかく差別化したい、自分の強みを持ちたい！

◎新規開業1年目、2・3代目税理士として強みや独自性が欲しい！

そんなあなたにはコチラの事例がおススメ！

### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

開業1年目税理士で以前は「ちょっと考えます」と言われていたのが、「近はほとんど断られないというか「他社と比べます」ということがほとんどなくなったその理由とは？

第5期 東京都 林 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

父親の事務所で働きながら、お客様にコンサルしたところ悩みが解決してしまい、父親から嫉妬された？2代目に顧問先をうまく引き継ぎたいという方は必見の事例

第5期 神奈川県 田中 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

【実は優秀、オラオラ系税理士の爆笑対談！】  
「全ての業種で売上を上げられるなんて嘘だろう！」「前作業・後作業も要らないなんて、ほんと嘘くさい！」と

思っていた税理士が体験したことは？

(第3期) 石川県 片口雅之 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

【これはコンサル型税理士のノウハウ全出し動画かも！】

このコンサルを知らなかったら「本当に社長が解決して欲しい課題は一生解決していなかった」と振り返る。金融機関の営業マンを集めてグループコンサルする新手法とは？

(第3期) 兵庫県 竹代慶吾 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

ネットを使って、人とできるだけ合わずに仕事をしたいと考えていた税理士が「人が変わったようだ」と言われるようになった理由とは。

(第1期) 千葉県 中川祐輔 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

売上については税理士は触ってはダメだという業界の固定概念を疑ってみたら見えてきたものは？

(第1期) 千葉県 池田知義 税理士



## 【よくある悩み】や【特徴】

◎職員にもコンサルが出来るようになってもらいたい

◎所長はこれ以上忙しくできないが職員にやりがいやスキルアップして欲しい。

そんなあなたにはコチラの事例がおススメ！

### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

所長のワントップ営業だった松川会計事務所が  
コンサルを組織的に導入して以降、

職員だけで新規顧問先を1年目50件、2年目121  
件獲得した事例

(第0期)愛知県 税理士事務所職員 田中英明さん



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

お客様に貢献したいという気持ちとやる気は  
あるけど、営業なんて殆どやったことが無い。  
そんな、ごく普通の監査担当女性職員が、  
コンサルを学んだことで

1年で見込み客開拓から19件の新規顧問先を  
たった一人で獲得できるようになった事例

(第3期)愛知県 税理士事務所職員 山田 美幸さん



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

20年以上マーケティングや営業を学び、  
3社を経営する税理士事務所所長が、

自社の経営コンサルタントに  
どうしても学ばせなかったノウハウとは？

(第3期) 愛知県 中垣健 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

組織改革、経営計画のプロである

女性コンサルタントが1年かけても解決しなかった  
顧問先が40年間抱えていた問題をたった2ヶ月で  
解決した〇〇流コンサルとは？

愛知県 税理士事務所(コンサル会社)職員  
小出水さん



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

職員40名以上、岡山県で最大級の会計事  
務所が、今、経営支援コンサルを組織的  
に導入しようとしている理由とは？

(第2期) 岡山県 石井栄一 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

M&Aの提案を自然にできるようになり、  
講座期間中から3件、話が進むよう  
になった理由とは？

(第3期) 岡山県 中野正人 税理士





## 【よくある悩み】や【特徴】

- ◎税務だけではいつか限界が来るはず。
- ◎税理士の将来が不安で仕方がない。
- そんなあなたにはコチラの事例がおススメ！

### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

【本格マーケッター税理士が確信する未来】  
税理士業界の未来もまだまだ明るい！！  
長年税理士業界を見てきたから分かる  
「未来系会計人の集まり！」とは？

(第3期) 鹿児島県 海江田博士 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

リアル講座には一度も参加せずに、それでも全国の(税理士)仲間ができてワークを沢山をすることでコンサル事例集を作ることができた講座勉強法とは？

第5期 愛知県 酒井 税理士



### コンサル型税理士 受講者事例インタビュー

同業者向けにネットマーケティングも教える税理士が、なぜ「コンサル型税理士」の講座を受講しようと思ったのか？

(第1期) 東京都 藏田陽一 税理士



### 受講者ぶっちゃけ本音トーク

「最初は講座に入って良かったのかと不安になりました。」  
「講座で成果をだすなら〇〇しかないと思いました」

(第2期) 小澤 税理士 & 高谷 税理士



コンサル型税理士【公式】ホームページ

<https://consulzeirishi.com/>

---

この書籍に対する質問や感想、  
講座に関するお問い合わせなどが  
ございましたら以下のメールアドレスまで  
お問い合わせください。

【コンサル型税理士プロジェクト事務局】

メール: [consulzeirishi@contentslabo.com](mailto:consulzeirishi@contentslabo.com)

---

執筆・編集協力 小泉 和史

2019年12月 第1版発行

2020年7月 第2版発行

2021年6月 第3版発行

