

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①

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

# 【目次】

## 〔コンサル型税理士の教科書①〕

はじめに

第1章 ここが違う、税理士の間違った思い込み

第2章 わたしが、今この書籍を書いている理由

## 〔コンサル型税理士の教科書②〕

第3章 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用方法

## 〔コンサル型税理士の教科書③〕

第4章 コンサル型税理士になる為のより具体的な方法

ステップ2 コンサル型税理に必要な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5章 あなたの疑問に本気でお答えします！

Q&A

おわりに

# 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、

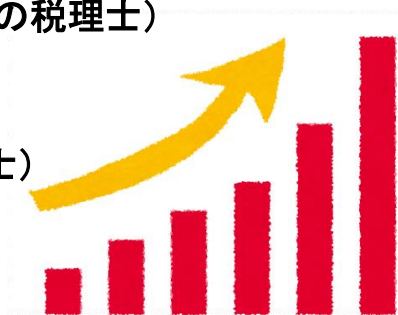
## 【顧問先の業績アップの事例】

- ✔ 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ただ思い込み**
- ✓ **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のです。

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人が、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れば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。

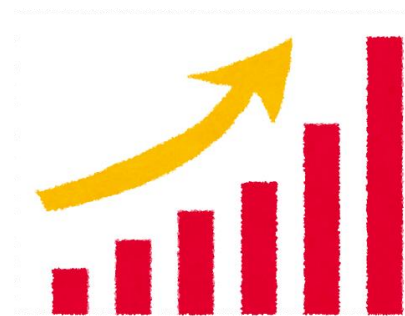
そこで、このままではいけないと思い立ち、まったく新しい税理士事務所のあり方を考え抜き、顧問先が本当に必要としていることを提供できるようになろうと心に決めて、税理士業界以外の分野へも学びに行きました。

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。

=====

**動画第 2 話の公開に合わせて「コンサル型  
税理士の教科書②」をお届けします。**

**その冒頭部分は次のとおりです。**

=====

## 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していきたいと思います。

この書籍をダウンロードし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えます。

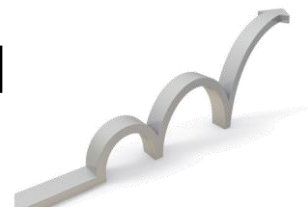
ちなみに、この動画講座は、過去に10,000円の受講料を頂いて税理士の方々に対してお話していた講座の最も重要な部分を抽出してお話していますので、是非、私からのメールを見逃さずご覧頂ければと思います。

※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。

~~~~~  
~~~~~

「コンサル型税理士の教科書②」に続く⇒