

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②

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

## 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。

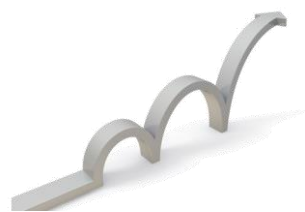
ちなみに、この動画講座は、過去に10,000円の受講料を頂いて税理士の方々に対してお話していた講座の最も重要な部分を抽出してお話していますので、是非、私からのメールを見逃さずご覧頂ければと思います。

※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。

## 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「先生をお願いします！」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！とって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と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のできるのです。

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、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。

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？

何をに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が、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、自分を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いがありますので、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。



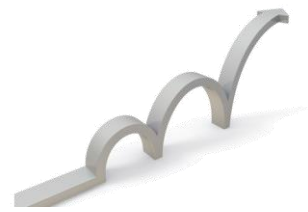
=====  
**動画第 3 話の公開に合わせて「コンサル型  
税理士の教科書③」をお届けします。  
その冒頭部分は次のとおりです。**  
=====

## 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……

「コンサル型税理士の教科書③」に続く⇒