

# 税理士事務所コンサルティング

ITやAIの発展により税理士は将来性が懸念されています。税理士試験の受験者は年々減少してきており、税理士の高齢化も進んでいます。一方見方を変えれば、これから開業する税理士にとってはブルーオーシャンが広がっているといえます。記帳代行をはじめとした事務代行的な業務はITやAIに代替されるかもしれませんが、人間にしかできない業務領域、つまりは経営者の意思決定に係る助言＝税務・財務・経営コンサルティングの部分は必ず残りますし、決算書・申告書を作成する税理士は経営者にとって、一番身近な存在です。一度、税理士の数は大幅に減少・縮小する可能性は高いものの、中小企業を税務・財務面から支える数少ない士業であるため、消滅することはないという予測が立てられ、将来的に希少性の高い人財になり得るチャンスがきているといえます。

## 持続的成長コンサルティング

キャッシュ・フロー経営の観点より、開業1年目であっても月収100万を超える顧問報酬を得ることは可能です。しかし、単純にホームページを開設しただけで、顧問先は獲得できません。様々な視点より、顧問先獲得の為にノウハウを開示させていただきます。また、会計/税務ソフト等のクラウドシステムやWEB会議システムの活用、顧客管理、生産性管理のノウハウ等も合わせて開示いたしますので、効率的な経営を行うことにより、確実に手元資金が残るキャッシュ・フロー経営の神髄をご享受頂けます。



## 戦略的成長コンサルティング

税理士事業のビジネスモデルは、一定の専門的知識を活用し、経営者のビジネスを税務会計の観点からサポートする顧問料収入が一定程度確保される、いわゆるサブスクのような収入形態が代表的なビジネスモデルです。そこには、人件費や地代家賃などが投入されるため、一人あたりの売上単価を考慮する必要性が出てきます。そこで、一人あたりの売上単価を向上させる為には、他の会計事務所との差別化を意識したスポット的収入が不可欠となりますので、下記2つの業務に係る導入支援をいたします。

### 1 M&A/事業承継 業務の導入支援

顧問先獲得により、固定費を賄うための固定収入を得ることは可能ですが、爆発的な売上を得ることができるかと言われるればそうでは無いと言えるでしょう。そこで、弊社が保有するM&A/事業承継のノウハウを享受させて頂くことによって、他の会計事務所とは圧倒的な差別化が図れます。これにより、開業2～3年でも年商が1年目の3倍、4倍になることは稀ではありません。是非とも、M&A/事業承継コンサルティングに特化した税理士を目指しましょう。



### 2 相続業務の導入支援

相続税の申告業務は、所得税、法人税、消費税とは違い頻繁に経験できるものではありません。定期的な相談受注、申告業務受注には特定の業種に営業することが最短であることが近年わかってきています。この相続業務受注のための営業ノウハウを開示いたします。相続業務営業には時間と労力を割くことが多いので、3～5名以上の正職員規模になってからが望ましいです。焦らず、目の前の業務を大切にしながら事務所経営戦略を構築させましょう。

