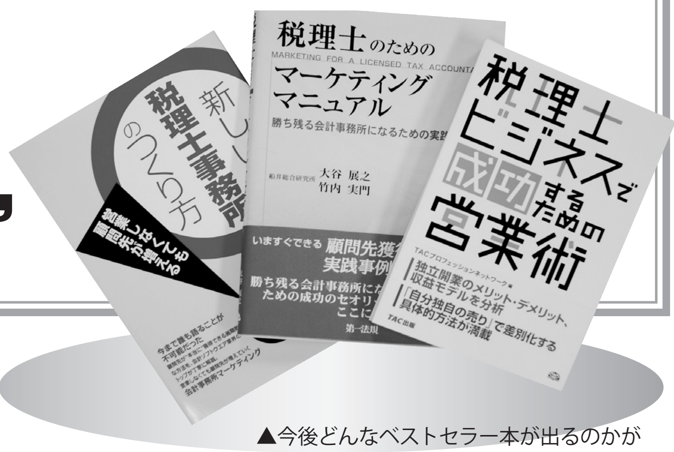
Vol. 011 税界タイムス
www.zeikai.net
年間購読料（6 号分・前納・送料共）
1,200 円（税込）
発行日：2009年 8 月 5 日（水）
発行所：㈱ゼイカイ
住　所：〒160-0015
東京都新宿区大京町 23-3
電　話：03-5858-6718

税理士向けの本 花盛り！

事務所戦略のヒント満載
マーケティング、顧客拡大が“旬”



▲今後どんなベストセラー本が出るのかが関心の的

このところ、税理士向けの本が次々に発行されている。もちろん、従来からの税務や会計の専門書という類のものではなく、事務所の経営や顧問先拡大といった、一昔前ならそれほど関心を持たれなかったテーマに関する本が目立ち始めたもの。一部には、衝撃的なタイトルで税理士の心を掴もうという狙いの本も見受けられるが、少なくともこうした本が多く出版されることにより、会計事務所が顧問先を増やそうという意識が高まり、業界の活性化にもつながるはずだ。

これまでの「ひとりよがりの自慢話」的な本ではなく、事務所経営を様々な角度から捉え、「まともに考えさせる本」が増えることに期待を掛けたいものである。そこで、本紙が独自でまとめた税理士向け書籍の最新事情をレポートしてみる。

税理士協同組合の書店では、税制改正等の税務関連書籍とは違ったコーナーに、こうした「税理士向け書籍」が並んでおり、手に取って読む税理士が増えている。

インターネット書店のアマゾンで、「税理士あるいは会計事務所」で検索してみると、これまで税理士業界には、あまり馴染みのなかった営業戦略やマーケティング、顧客拡大といったタイトルの本が目立つ。新刊ではないが、「他人より年収 10 倍稼げる税理士になる方法」（田中 弘、本郷孔洋共著）は、タイトルこそ少々衝撃的だが、こういう考え方をすれば税理士事務所として伸びるか、という基本的な考え方を示したもの。業界の重鎮と呼ばれる本郷孔洋公認会計士・税理士の著とあって、話題を集めた。また、「税理士の戦略マップ―成功する事務所の作り方」（川元恵著）は、税理士事務所の事業計画の作成方法を説いた書籍。

このほか、税理士事務所の開業ノウハウをテーマとした関連書籍もいくつかある。例えば、「税理士で笑いがとまらない開業ノウハウ―顧問先ゼロからスタートして成功するための法則（大井敏生著）は、マーケティングの初歩に触れたノウハウ本。「税理士になって独立・開業 年収 3000 万円を稼ぐ！」（矢口岳史著）は、独立・開業手法を知る上で参考になる書。これと似た内容なのが、「税理士絶対成功の開業術・営業術」（山本憲明著）、「成功する『税理士』オフィス開業＆運営バイブル」（坂田篤史著）も、開業ノウハウを明かした書籍。

さらに、資格の学校ＴＡＣが提供するＴＡＣプロフェッションネットワーク編集による「税理士ビジネスで成功するための営業術」（岸健一著）は、独立開業のメリット・デメリット、収益モデルを分析した書。

一方、強烈なタイトルなのが「テキトー税理士が会社を潰す」（山下明宏著）だ。新聞広告やタイトルに惹かれ購入した税理士も多いと推測されるが、タイトルほど内容は衝撃的ではなく、むしろ、「この著者が述べているようなことを中小企業の社長に受け入れてもらえて、実践できればこんなに素晴らしいことはないと思うが、まさに、理想像」とした手厳しい感想もある。

そして、こうした「税理士向けの本」のなかで、「会計事務所マーケティング」という手法を提唱しているのが、「新しい税理士事務所のつくり方 - 営業しなくても顧問先が増える」（井上達也著）と「税理士のためのマーケティングマニュアル」（大谷展之・竹内実門共著）だ。

２冊に共通する「マーケティング戦略」について、会計ソフトウェア業界で多くの会計事務所の顧客を持つ井上氏と会計事務所へのコンサルティングで実績をあげる船井総合研究所の大谷・竹内両氏が理論だけでなく、実際に取り組んだ事例を豊富に公開。「勝ち残る会計事務所の考え方と実践できる顧問先開拓法」が共通したキーワードともなっており、“マーケティング”という発想に乏しかった会計事務所の経営について、それぞれの立場からのアプローチ手法は、業界内に大きなインパクトを与える書ともなっている。

「営業活動しないで顧問先が増える仕組をつくることが重要」とした共通の視点については、いろいろな見方はあるが、今後の会計事務所経営を考える上で、重要なポイントになってくるに違いない。

会計事務所マーケティングという言葉を創った井上氏はこう語りかける。

「こうした本が多く出版されることにより、会計事務所が顧問先を増やそうという意識が高まったことは非常によいと思います。ただ、本に書いてあることを鵜呑みにするのは、危険だとも思っています。びっくりされるかもしれませんが、実は税理士業界の事をよく知らないで書いている人もいます。２０年以上税理士とかかわった仕事をしているのに、なぜそんな事を知らないの？という会計事務所のコンサルタントも大変多いのです。」という。例えば、顧問料相場は3万円を下回っているところが多いのが現実なのに、「普通の事務所の顧問料は平均7万円でしょ？」とか、「経営計画の作成料は１回、１０、２０万円ぐらいもらえるよね」。また、「医療法人なんて簡単に獲得できる。やり方が悪いだけで、 セミナーに出てもらえばわかる。えっ、一人医師医療法人？なんぞれ？」とか、トンチンカンなコンサルタントは意外に多いという。「やはり、先生ご自身で判断される事を望みます」（井上氏）という。井上氏は今年 10 月には、「伸びる税理士事務所のつくり方」を出版する予定だ。

一方、船井総合研究所では、「不況期に勝ち残る会計事務所のビジネスモデル大研究！」と題し、会計事務所経営支援セミナーを収録した DVD の第一弾を提供している。

税理士を取り巻く環境は、今後も厳しさを増してくるだろう。顧問先からの顧問料の値下げ要求は、まだまだ続くと予測されるなか、「継続的に売上をつくることができなければジリ貧になる」（船井総合研究所）と警鐘を鳴らす。

税理士業界に乏しかった営業戦略やマーケティング戦略。顧問先の考えにも大きな変化が生まれてきており、顧問先自ら、「より良い税理士」を模索し始めている。こうした状況下こそ、事務所の基本戦略をしっかり見つめ直し、営業開拓・内部体制の充実、ホームページ活用などで、成功を収められるチャンス。

そういった事務所戦略のヒントを与えてくれる「税理士の本」の中から、今後、どんなベストセラーが生まれるのかが、興味深い。

ただいまキャンペーン実施中！
おかげさまで10周年 10th ANNIVERSARY
たのめーる
税理士協同組合 組合員様専用
たのめーるをご利用いただけます。

ただいま発刊中
VOL.21
1,500円（税別）以上お買上げで送料無料！
サービスの概要・新規お申込は…
日本税理士協同組合連合会ホームページ
http://www.nichizei.or.jp/
HOME → 事業のご案内
このページをご覧ください
共同購入事業
大塚商会「たのめーる」
「たのめーる」は、㈱大塚商会が発刊している、オフィス総合通販カタログです。商品はOAサプライ・文具・生活用品等で構成され、商品点数は約20,000点（vol.21現在）。同様に、インターネットでは約65,000点の商品を取り揃えています。
大塚商会