



◀全国の経営者から問い合わせが殺到している

多くの所長が顧問先の減少や顧問料の減額に頭を悩ませているが、その一方で、税理士業界で常識とされてきた^{*}顧問料を撤廃し、顧問先数を着々と伸ばしている事務所がある。こうした手法で毎年100件以上の新規顧客を獲得している大阪の会計事務所が、税理士向けに各地域限定でノウハウ公開に乗り出した。

三輪厚二税理士（大阪・大阪市）は、顧問料という報酬を全面的に廃止すると共に、報酬規定のすべてを見直し、実際に提供した業務の対価だけを受け取る仕組み「@システム（エーシステム）」を数年前から導入している。

同サービスにより、納税者は自分が必要とするサービスを自由に選ぶことができる。また、さまざまな顧

客のニーズに対応できるよう、20のコースとそれに付随する業務オプションを用意することで、ムダを省いた明確な料金体系を実現。「顧問料不要の会計事務所」というフレーズも経営者の心をつかみ、平成17年から4年間で427件の新規顧客を獲得。現在も全国各地から毎日のように問い合わせが寄せられている。

こうした中、三輪氏は「顧問料不

話題の「顧問料不要」 ノウハウをすべて教えます!!

新規顧客は年間100件以上

要の会計事務所」の全国ネットを展開。これは、各地域限定で税理士の入会を募り、三輪会計事務所がこれまで培ってきたノウハウをすべて公開するものだ。入会者には、コース案内、料金表、見積シートをはじめ、@システムの営業ツール、業務管理マニュアル、販促ツールなどをセットで提供。これらが利用できる「簡易導入パック」は入会金50万円、月会費2万円。そのほか、「決算報告診断ナビ」「月次決算診断ナビ」「Dr. キャッシュ経営」をパックにしたサービスも実施している。「@システムは事務所に応じてカスタマイズできるほか、新規開業された方もすぐに実践できる」。

「顧問料不要」を導入した場合、高額な顧問料を支払っている既存の

顧問先に対して、事務所側から値下げの話を出さなければならないケースもある。三輪氏も「すべてのお客さまに同じサービスを提供しなくては矛盾する」と、従来の顧問先もすべて見直した結果、年間20万円以上も報酬が減額した顧客もいた。しかし、その後の事務所収益は、顧問料を撤廃する前と比べて大幅なプラスとなっている。

新規顧客を獲得するため、低額の顧問料を設定する税理士も増えてきたが、安かろう悪かろうでは意味がない。商品やサービスの料金について、消費者の捉え方がシビアになっているいま、顧問先はもちろん、税理士も^{*}納得の価格で良質なサービスを提供する――。まさに時代にマッチした価格設定といえる。