

公認会計士・税理士事務所の選び方
売上アップのヒントも記載！！

李総合会計事務所

—目次—

| | |
|--------------------------------------|----|
| 1. はじめに..... | 3 |
| 2. 公認会計士・税理士事務所と契約すべきか?..... | 3 |
| 3. 公認会計士・税理士事務所をどうやって探すか..... | 4 |
| 4. 公認会計士・税理士事務所の報酬の相場は? | 6 |
| 5. 公認会計士・税理士事務所に何を依頼すればよいのか | 8 |
| 6. 公認会計士・税理士と会うときに聞くべきこと | 9 |
| 7. チェックリスト..... | 10 |
| 8. 公認会計士・税理士事務所の探し方（まとめ） | 12 |
| 9. 公認会計士・税理士事務所と付き合い上で覚えておくべきこと..... | 12 |

李総合会計事務所

1. はじめに

私は今まで様々な企業の経営者とお会いし、起業相談から株式上場まで、数百社以上の企業の経営相談・コンサルティングを行ってきました。経営者が相談されることが多い内容の一つは、「専門家をどのように選ぶか？」です。一般的には一番企業に近い専門家は「公認会計士・税理士」です。

今回は特に経営者の方やこれから起業される方を対象に、専門家の中でも、「公認会計士・税理士」に焦点をあて、その業務内容、選び方から活用方法までのポイントを書きました。

公認会計士・税理士は、資格を取得しているという点では、資格取得社なら誰でも同じです。しかし、個々の「公認会計士・税理士」では、能力差や資質も含め「個人間格差」が激しいのが現実です。しかし、世間からは「先生」と呼ばれる仕事のためでしょうか？能力差や企業によってベストパートナーかどうかという判断がつきにくいのも事実です。

そこで、皆様の悩みを解消すべく「公認会計士・税理士事務所の探し方マニュアル」を作成しました。このマニュアルは、皆さまにとって完璧なマニュアルではないかもしれませんが。しかし可能な限りの事例を想定し皆さまのお役に立つことができると考えています。

公認会計士・税理士事務所を選ぶ際に、特に面談前に、一読されることをお勧めします。

2. 公認会計士・税理士事務所と契約すべきか？（公認会計士・税理士に業務を依頼すべきか）

まず事業を行う上で公認会計士・税理士事務所と契約すべきかどうかという問題があります。私は、公認会計士・税理士事務所と契約すべきと考えています。会社経営を行う上で公認会計士・税理士事務所と契約しなければならないと、法律などで求められていません。しかし、それでも公認会計士・税理士事務所と契約すべきでしょう。経営者ご自身が税金や会計に詳しい場合は別として、会社を始めたばかりのいわゆる社長1人だけの会社から、優秀な経理スタッフを何人も抱える大企業に至るまで公認会計士・税理士事務所の存在は「必須」でしょう。公認会計士・税理士事務所と契約せずに、結果として多額の出費を強いられた会社は数多くあります。逆に公認会計士・税理士事務所と契約して失敗だった、または社内で全てやれば良かったという意見を今まで聞いたことはあまりありません。ただ、他の公認会計士・税理士事務所と契約すれば良かったという話は聞きます。

公認会計士・税理士事務所と契約すべき理由は大きく2つあります。

まず専門性という理由です。公認会計士・税理士事務所は会計や税金に関する専門家です。さらに大きな専門家の範囲としては、経理、財務(資金調達)分野も含め、お金や数値に関する専門家です。どのようにしたら税金が正しく計算でき

るか、税金を安く済ませる方法はないか（節税）、資金繰りに問題はないか、事業の採算はとれているか、といった視点で経営にアドバイスをもらえます。資金繰りや事業の採算についてご自身で把握できるでしょうか？把握した内容に誤りはないでしょうか？特に税金制度は毎年変わります。毎年自らフォローできるでしょうか？

税金の専門家については税理士が最も詳しいのです。熟練の経理マンでも税金については税理士に相談しています。その処理、正しいですか？脱税になりませんか？あるいは税金を払いすぎる結果になっていませんか？税金制度はかなり複雑です。高度な専門性が必要である点にご留意ください。

公認会計士・税理士事務所の専門性はそれだけではありません。通常は色々なお客さんと契約しているため、ネットワークがあります。あなたの事業と同じまたは同じような業種、業界についてもかなり詳しく知っています。税金やお金の相談だけでなく、事業の良き相談相手になってくれるでしょう。

2つ目の理由は、経済性という理由です。公認会計士・税理士事務所と契約するのは結果的に割安になります。もしあなたが公認会計士・税理士事務所と契約しない場合、ご自分で公認会計士・税理士がやってくれることを担当することになるでしょう。あるいは税理以外の人を雇って作業してもらいましょう。どちらにしる、結果的に割高となってしまいます。あなたの時給はいくらですか？その業務を完璧にこなすのに何時間かかりますか？人を雇うのにいくらかかりますか？

今は、経理業務、税金計算、税務申告、給料計算、年末調整といったあらゆる間接業務を全て行ってきて月間数万円程度という公認会計士・税理士事務所のサービスがたくさんあります。今の経営状況では資金面の問題で顧問公認会計士・税理士事務所を雇うことができないのでは、と頭ごなしに考えている方もいらっしゃるかもしれませんが、それでも、あなたの状況を勘案してサービスを絞ることで、格安で面倒見てくれる公認会計士・税理士事務所もたくさんあります（業務は限定されますが、年間十数万円で作業してくれる公認会計士・税理士事務所もあります）。

3. 公認会計士・税理士事務所をどうやって探すか

では、公認会計士・税理士事務所をどのように見つけるべきでしょうか。

複数の公認会計士・税理士に会って話を聞き、自分で料金やサービスを比較し、金額面、サービス面で納得できる公認会計士・税理士事務所に依頼するというのが良いと考えます。会うのは2人程度で構いません。皆さまにとって最も重要なことは、自分の要望に応じてくれる、問題を解決してくれる専門家であることです。そのためには費用対効果が高く、皆さまにとって「最適」な公認会計士・税理士事務所を選ぶことがとても重要となります。「公認会計士・税理士事務所なんてみんな一緒」というお考えの方がいらっしゃるかもしれませんが、医者が内科・外科などのサービスや専門性が違うように、公認会計士・税理士もや

り方、サービスの内容、専門性などが異なります。「公認会計士・税理士の仕事はよく分からないし、どんな話を聞いたら良いか分からない」という方もいると思います。だからこそ実際に公認会計士・税理士に会ってどんなサービスをやってくれるのか聞くべきです。サービス内容などを親切丁寧に、分かりやすく教えてくれるはずで、会って話を聞けば、その内容の理解が深まりますし、料金やサービスの相場感も把握することができるでしょう。

税金の計算をするだけで、税金以外の相談に応じてくれない公認会計士・税理士に対し、割に合わない高い報酬を払っている会社はとて多いたことが実態です。これは公認会計士・税理士事務所を選ぶ際に、いい加減に考えた結果です。自分にとって良い公認会計士・税理士事務所を探すために、最初の手間を惜しむべきではありません。皆さまは高額な住宅、家具やサービスを購入するとき、検討・比較して購入しますよね。

では、具体的に公認会計士・税理士事務所をどのように探せば良いのでしょうか？

(1) インターネットで探す

現在はホームページを作成している公認会計士・税理士事務所がたくさんあります。ホームページには、業務内容や経歴、報酬基準などが丁寧に書かれている場合が多く、公認会計士・税理士と実際に会う前に、ホームページ上で自分に合うか否か吟味することができるでしょう。しかし、一方でメールも使えない、ホームページを持っていない公認会計士・税理士事務所も少なからずいるのも事実です。このインストールで探す方法が最も費用対効果が良いと思います。

(2) 電話帳で探す

ホームページを持っていない公認会計士・税理士事務所もあります。ホームページを持っているか否かは業務の質の良し悪しに直結するものではありません。そのため、近所の公認会計士・税理士事務所とできるだけ多く会いたいという場合には、電話帳で探すのも一つの手段かもしれません。ただし、インターネットで探す場合と異なり、実際に会うまではその公認会計士・税理士事務所について特徴や強みなどが何も分からないという欠点があります。自分に全く合わない場合（年齢、規模、業務内容等）、その公認会計士・税理士事務所とのアポイントの時間は無駄になってしまいます。

(3) 公認会計士・税理士事務所紹介会社を利用する。

公認会計士・税理士事務所を紹介する会社も存在します。このような公認会計士・税理士事務所紹介会社を利用するのも一つの方法です。しかし、公認会計士・税理士事務所紹介会社の利用はお勧めしません。なぜなら、公認会計士・税理士事務所紹介会社は公認会計士・税理士事務所から高額な手数料を請求し、成り立っている会社です。皆さまが公認会計士・税理士事務所へ支払った顧問報酬の大

部分が、公認会計士・税理士事務所から紹介会社へ支払われます。結果的に、公認会計士・税理士事務所は紹介会社への支払後の安い金額で、皆さまへサービスすることになり、結果的に質の良いサービスが受けられません。

(4) ダイレクトメールなど

会社を設立すると、公認会計士・税理士事務所からダイレクトメールが送られてきます。これも公認会計士・税理士事務所に出会うきっかけとなります。しかしダイレクトメールには長所のみを記載するのが一般的ですので、公認会計士・税理士事務所の弱点・苦手分野を把握することが出来ません。

(5) 知り合いの公認会計士・税理士事務所を紹介してもらう

知り合いの公認会計士・税理士事務所がある場合、知り合いに聞いてみるのも一つの方法です。なぜならその人は初めて会う公認会計士・税理士よりあなたのことを理解していますし、融通が利く可能性が高いからです。ただし、知り合いゆえにビジネスの付き合いができず、業務がおざなりになる可能性があります。

さて、上記のように公認会計士・税理士事務所に出会う方法は色々あります。この中で最もお勧めする方法は、皆さま自身がインターネットで探す方法です。現在はホームページを持っている公認会計士・税理士事務所がほとんどです。皆さまがどのようなサービスを公認会計士・税理士事務所に依頼するかで簡単に検索できます。例えば相続の問題に悩んでいるのであれば、「税理士 東京 相続」などと検索すれば、多くの公認会計士・税理士事務所が検索できます。

公認会計士・税理士事務所のホームページには様々な情報が記載されています。その中で皆さまが求めるサービスを提供しているか、サービスの品質がどうか、強み・弱みは何かをある程度判断できます。例えば、当公認会計士・税理士事務所では、顧問先の売上アップに力を入れています(最近では、顧問先が急激に増えているので、売上アップに関するホームページの情報量は少なめに記載しています。)

ところで、皆さまは売上アップのノウハウに興味があるでしょうか？ 14ページに売上アップのヒントを記載しています。ただし、どうか途中を読み飛ばさないで、このまま最後まで読んでください。

4. 公認会計士・税理士事務所の報酬の相場は？

さて、気になるのが公認会計士・税理士事務所の報酬です。その相場はいくらののでしょうか。おおよその相場は下表の通りです。しかし、正しい答えはありません。なぜなら報酬は「時間数」と「単価」によって変動するもので、一概に定まるものではないからです。あなたの業種、業態、規模、お願いするサービス内容によって、全く報酬額は異なるものとなってきます。

公認会計士・税理士事務所の報酬の相場

年商 1,000 万円以上 3,000 万円未満の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|-------------|-------------------|
| 20,000 円～/月 | 30,000 円～/月 |

年商 3,000 万円以上 1 億円未満の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|-------------|-------------------|
| 30,000 円～/月 | 40,000 円～/月 |

年商 1 億円以上 3 億円未満の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|-------------------|-------------------|
| 30,000～50,000 円/月 | 40,000～60,000 円/月 |

年商 3 億円以上 5 億円未満の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|------------|-------------------|
| 45,000～円/月 | 55,000～円/月 |

年商 5 億円以上 10 億円未満の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|------------|-------------------|
| 50,000～円/月 | 60,000～円/月 |

年商 10 億円以上の場合

| 一般的な業種 | 医療業など 専門性が高い業種 |
|--------|-------------------|
| 別途見積 | 別途見積 |

- 決算時報酬は月額顧問料の4～6ヶ月分が目安です。

【時間数とは】

時間数とは、あなたが公認会計士・税理士事務所にお問い合わせした業務を作業する上で、実際にかかる時間です。例えば税務申告書の作成のみなら、年間では多くの時間はかからないかもしれませんが。一方、記帳代行（経理代行）、給与計算代行といった日常業務まで依頼する場合、かなりの時間を要します。また、事業の

ステージ等によっても処理の手間はだいぶ変わります。設立したばかりの会社よりも、長年存続し売上も多額計上されている会社のほうが公認会計士・税理士事務所の手間がかかります。結果的に、公認会計士・税理士事務所への報酬が高くなってしまふのは仕方ないことなのです。

【単価とは】

単価とは一時間あたりの単価を意味します。これは「誰が作業するか」によって異なります。大ベテランの公認会計士・税理士が担当するか、中堅が担当するか、新米が担当するか、あるいは公認会計士・税理士資格を有していない補助者が担当するかによって単価は異なるでしょう。また、単価は公認会計士・税理士が自らの基準にもとづいて独自に決めるもので、公認会計士によっては、1時間数万円となる場合もあります。そのように単価が様々なので、誰に業務を行ってもらうかについてはバランスを見極めながら決定する必要があるでしょう。

一般的に、月額顧問料が3万円もしないような安価な場合、ベンチャー企業などで業務量が少ない場合は別として、公認会計士・税理士事務所が最低限の業務しか行わない（記帳代行を行わない）など、熱心に関与していないか、あるいは公認会計士・税理士でない補助者が業務の大部分を担当しているケースがほとんどだと思われまふ。

税理士は最低でも単価を1時間あたり1万円程度は見積もります。これはあくまで最低ラインであり、そうでないと事務所の運営が困難になります。月額顧問料が3万円程度以下だと、公認会計士・税理士の関与は1ヶ月に数時間程度となってしまいます。数時間のサービスでできることは限られてしまうでしょう。また、公認会計士・税理士でない補助者が担当する場合、公認会計士・税理士より知識や経験が少ないため、業務の質が低下するかもしれません。いずれにしろ、公認会計士・税理士自身に質の高いサービスを提供してもらうためには、ある程度の報酬を支払う必要があります。

ただ、設立したての会社や、業績が悪化している会社、開業したての個人事業主等はお金がないのが通常ですので、このような場合は事情を説明しましょう。公認会計士・税理士事務所によっては、事情を考慮して報酬を下げってくれる場合もあります。

報酬が決まる要素は時間数と単価です。これを意識しながら報酬交渉をやってみてください。

ただし、記帳代行や給与計算代行を含めた顧問料が月に1万円を切るような場合、もはや真っ当なサービスが成立するとは考えにくいです。月額報酬以外の決算報酬等がよほど高い場合は別として、公認会計士・税理士の資格を持たない補助者のみで業務を行うにしても安すぎます。安かろう、悪かろうということになってしまい、皆さまの期待するサービスを提供してもらえない可能性はほとんどないです。ただし、かなり無理をいって公認会計士・税理士事務所が融通を利かせてくれた結果、月額数千円の報酬になるような場合、公認会計士・税理士事務所に感謝して業務をお願いしてもよいと思います。このような場合、事業が軌道に

乗れば、公認会計士・税理士事務所は値上げを要求してくると思います。このような場合は苦しい創業期を助けてくれた公認会計士・税理士事務所の要望に応じてあげてください。

自分の会社の売上高に対する公認会計士・税理士事務所の相場を把握し、相場よりも著しく低い報酬で行ってくれる場合は要注意です。仮に業務を依頼するとしても、なぜ安いのかについて、理解、納得してから依頼してください。でないと依頼業務が失敗し、顧問公認会計士・税理士事務所を再び探さなければならぬ羽目となり、費用が逆に増えてしまうことになりかねません。

5. 公認会計士・税理士事務所に何を依頼すればよいのか

公認会計士・税理士事務所の業務内容が分からなければ、何を依頼してよいか分かりません。これについては前述のとおり、「自分はこの程度の知識があって、このような事業展開をしていきたい」といったことを話した上で、具体的に何を行ってくれるのか？他にどのようなサービスが提供できるのか？ということを知りたいと思います。複数の公認会計士・税理士事務所に行って話を聞けば自分が何を依頼すべきかの確信が持てるようになるでしょう。

【参考：顧問報酬の内容の例示と依頼すべき顧問業務】

顧問税理士事務所に対する報酬の種類（公認会計士・税理士事務所にとっては顧問業務の種類）の一般例は下記となります。

- (1) 月額報酬・・・毎月の顧問料。各種相談や税務事務に対する報酬です。
- (2) 決算報酬・・・決算時の報酬です。決算時には税務申告書等の作成が必要であり、決算報酬は月額報酬の4ヶ月～6ヶ月分程度となる場合が多いようです。
- (3) 給与計算代行・・・給与計算業務にかかる報酬です。
- (4) 年末調整代行・・・給料の年末調整を行う際の書類作成業務にかかる報酬です。
- (5) 税務調査対応・・・数年に一度行われる税務調査に立ち会ってもらった場合の日当です。

上記(1)(2)(5)は依頼「必須」であり、(3)(4)は「できれば」という感じでしょうか（依頼業務を増やせばその分公認会計士・税理士事務所の手間がかかるため、報酬額の増加要因になります）。全て高度な専門的知識が必要であり、自分で行うのは大変です。有能な経理担当者を雇わない限り、まとめて全部頼むのが良いでしょう。どの業務を含めていくらの報酬であるかを必ず確認してください。

6. 公認会計士・税理士と会うときに聞くべきこと

公認会計士・税理士事務所選びは、公認会計士・税理士事務所の特長や公認会計士・税理士の人間性が重要視されることも多いかと思いますが、しかし、高いお金を払って業務を依頼するわけですから、その専門性やサービスについてもしっかりと把握する必要があります。あなたの貴重な時間を割いて公認会計士・税理

士に会うわけですから、抑えるべきポイントはしっかり抑えてください。

【標準ヒアリングポイント】

(1) 訪問頻度はどれくらい？

公認会計士・税理士事務所は税務にとどまらず、ビジネスやお金に関するパートナーです。困ったことは何でも相談したいものです。したがって、どれくらいの頻度で来てくれるのかは重要です。少なくとも3ヶ月に1回は来てもらいたいものです。

(2) 経験年数はどれくらい？

公認会計士・税理士登録をするためには少なくとも2年間の実務経験が必要となります。そのため、経験年数が短くてもサービスの質は確保できるでしょう。また、経験年数が短い方がやる気に満ちている可能性が高いかもしれません。されど実務経験が長ければ、その分色々な会社と接し、業務をこなしてきているわけですから、アドバイスの引き出しも豊富であることが期待されます。

(3) あなたの業種の経験があるか？

経験がなくても税務業務を行ううえでは問題ないと思われれます。しかし、あなたの業種経験があるほうが、アドバイスの引き出しも豊富であることが期待されます。ただし公認会計士・税理士事務所には守秘義務があるため、同業他社の実情をそのまま話すことはできません。

(4) 必要最低限の情報技術 (IT) を身につけている？

必要最低限の情報技術 (メールやデータ送信など) を身につけている公認会計士・税理士事務所でない、あなたとの業務に支障が出てくる可能性があります。全てのやり取りを電話やFAX等のアナログな手法のみで行おうとすると不便かもしれません。

(5) 随時報告をやってくれる？

経営の実績を逐次数値で把握することで、将来の戦略を厳密化することが可能となります。少なくとも3ヶ月に1度は実績を把握しておきたいところです (四半期報告)。利益の金額を早いタイミングで把握することは経営を行う上で重要です。

もちろん、月次報告でも可能です。むしろ月次報告の方が公認会計士・税理士事務所にとっては主流だと思います。

(6) 税金計算以外にどのようなサービスができる？

仮に「ビジネスのパートナー」として税理士を雇おう思っていた場合、実際は税金の話以外全くできませんということでは困ります。最近では、経営計画を作成できないような公認会計士・税理士事務所を、銀行が公認会計士・税理士事務所を変更するよう勧めるケースもあるようです。他の顧問先ではどのようなサービスを行っているのか聞いてみると良いでしょう。

(7) 最新の税制をどのようにキャッチアップしている？

税制は毎年変わります。その変更に対応できない税理士では話になりません (意外と多いです)。どのように最新の税制について勉強し (セミナー参加? 税法熟読?)、従業員 (税理士でない補助者含む) に教育しているか、ということは税

理士（事務所）のサービスの質を保つ上で非常に重要です。

（８）いくらで業務を行ってくれる？

上記を把握できたら、あとはフィーリングの問題を除き、報酬がいくらかを聞くだけです。ある程度細かく聞いてもよいと思います。よく検討したうえで顧問税理士を選んで下さい。

7. チェックリスト

皆さまにとって有益なビジネスパートナーとなってくれる公認会計士・税理士事務所はどんな公認会計士・税理士事務所でしょうか？業務の正確性はもちろんのこと、人間性や能力も重要な判断材料です。現在契約中、もしくはこれから契約をする公認会計士・税理士事務所のチェックリストを作成しました。

まず①～⑤の【基本的項目】に×が一個でもある公認会計士・税理士は論外です。いずれの項目も社会人の基礎となるような設問です。公認会計士・税理士にも当然求められます。意外と公認会計士・税理士の専門家にはいわゆる「先生」業に多い「非常識」なタイプの方も多いたが事実ですので、まずは基本五項目に問題がないかどうかをチェックすることが重要です。

次は【コミュニケーション能力】に関する項目です。本に書いているような知識のみではなく、会社に役立つ知識や問題解決のヒントは、会社と資格者のコミュニケーション無くしては生まれません。よって7項目中、最低5項目をクリアする公認会計士・税理士を選ぶべきでしょう。

そして最後に【専門能力・説明力】です。この項目は企業のステージ（起業時点か成長時点か）や経営課題、経営者の方が重視する点によってウエイトが変わります。

合格の目安としては（8項目中）が最低6個、できれば全部クリアする公認会計士・税理士を選ぶことを前提にして頂ければと思います。ただし、項目⑬と⑭はクリアすることが必須と考えて下さい。

【基本能力】

- ①社会人マナー（一般常識）がしっかりとあるか
- ②挨拶・時間管理・身だしなみはきちんとしているか
- ③約束を守る人か責任感が足りない人は時間や期日を守れません
- ④機密（秘密）を守れるか（言動ももちろん、事務所に機密を守る体制があるかどうか）
- ⑤経営者が言ったことを専門家がきちんと覚えている、理解しているか

【コミュニケーション能力】

- ⑥親しみやすく何でも話しやすい人か、プライドが高く話しづらい人でないか

- ⑦気配りができる人か、人の話を聞けるか
- ⑧人間的に相性がよいと感じるか、信頼できそうか
- ⑨年齢が同じくらいであったら友達になれるか
- ⑩担当者の専門家に対する不満が少ないか
- ⑪質問に対する対応が早い
- ⑫事務所の電話対応など、自社従業員の教育はできているか

【専門能力・説明力】

- ⑬Excel や関連ソフトウェア等、一定の I T 技術を使えるか
- ⑭専門用語もきちんとわかる言葉で説明してくれるか
- ⑮過去の実績・経験だけで話しをしていないか、最新の知識を補充しているか
- ⑯専門分野（得意分野）があるか（但し、オタクになってはいませんか）
- ⑰同じ目線（気持ち）で取り組んでくれるか
- ⑱理論だけでなく、実践力・行動力があるか
- ⑲通常顧問料の他の業務に関しても料金提示があり、不満はないか
- ⑳紹介してほしいと友人から頼まれたら推薦できるか

8. 公認会計士・税理士事務所の探し方（まとめ）

- ✓ 実際に税理士に依頼する決心をする
- ✓ 自分の納得行く税理士を見つけるため、紹介会社を利用する決心をする
- ✓ 紹介会社に依頼する
- ✓ 紹介された税理士に実際に会い、依頼するかどうかを検討する
- ✓ 契約を締結する

9. 公認会計士・税理士事務所と付き合い上で覚えておくべきこと

公認会計士・税理士事務所は、あなたの事業やお金に関するよき相談相手です。できるだけ良好な関係を築きましょう。公認会計士・税理士に好かれる方法はありませんが、嫌われずにすむことは可能です。公認会計士・税理士が嫌がることを要求しなければよいのですから。

以下は公認会計士・税理士が特に嫌がるお客さんです。ご参考にし、良好な関係を壊さないよう心がけてください。

（1）脱税や粉飾決算を要求する

税理士は節税を徹底的に行ないます。しかし、脱税のサポートはしません。脱税

のやり方を指導したり、税務署に口を利いたり、というところが仕事だと思っている方は、完全な誤りです。

飲酒運転で警察に捕まって弁護士に「先生、何とかしてください」と頼んでも警察は見逃してくれないのと同じ話です。

(脱税や粉飾を税理士に依頼する人は本当に多いです。)

(2) とにかく急がせる

緊急性がある仕事はやむを得ないです。しかし、緊急性がない仕事についても、「至急」、「今日中に」という要求をされる経営者がいらっしゃいます。公認会計士・税理士事務所は複数の顧問先に対してサービスを提供しています。自社の従業員のように1社専属ではありません。何でもかんでも、「至急」というのは対応が難しいのです。

(3) とにかく値切る

公認会計士・税理士事務所の業務には、事務所賃料や人件費、交通費、その他の経費がかかります。必要工数などからした適正報酬もあるでしょう。何が何でも適正報酬というわけではなく、お客様側の負担能力を考慮して、値引きをすることはあるでしょうが、負担能力や満足度や顧客価値に関係なく、とにかく執拗に値切ってくる方がいらっしゃいます。税理士との間には、信頼に基づくビジネスパートナーとしての関係を築くことが理想です。値切ったもの勝ちと言わんばかりの過度な値切りは、公認会計士・税理士事務所との間の信頼関係を喪失します。

以上、ここまでお読みいただきありがとうございました。公認会計士・税理士事務所を探す際には是非このレポートを参考にしてください。あなたが最適な公認会計士・税理士事務所に巡り会えることを心よりお祈り申し上げます。

李総合会計事務所

さいごに

皆さまは、6ページから途中を読み飛ばさないで、読まれたでしょうか？もし、途中を読み飛ばしたとしたら、私の狙い通りです。人は、途中で話を止められると、中身を知りたくなる心理が働くものです。このようなことを「チラ見せ」と私は呼んでいます。

「チラ見せ」が売上アップのノウハウの一つです。このような「チラ見せ」は注目する確率をあげる一つの方法として広く使われています。例えば、テレビのクライマックスシーンで、CMに入った経験をされたことがあると思います。これも、テレビCMの注目をあげる一つの方法です。

将来、皆さまの顧客になる人が「チラ見せ」に反応し、皆さまの会社へ問い合わせが増えれば、販売先の対象となる、いわゆる見込客が増えます。その見込客をリスト化し、見込客リストに営業をすれば良いのです。

「なんだ、そんな単純なことか？」と思った人も多いと思います。しかし、このような単純な仕組みでも売上がアップするのも事実です。

このような「チラ見せ」は、売上アップを実現するための入口に過ぎません。皆さまの会社へ問い合わせをしてもらった「チラ見せ」を作り、見込客を集め、売上に結びつけるためには、他にもたくさんのノウハウがあります。ノウハウを知りたい方は、ぜひセミナーでお会いしましょう。

李総合会計事務所

<http://www.lee-kaikei.jp/seminar/>