

税理士 なら だれでも 年収 3000万

税理士法人ステラ代表 税理士

池上成満

Narimitsu Ikeue

はじめに

本書は、税理士資格を取得して開業したばかりの方、これから開業しようとしている方、開業したと思うように年収を伸ばせない方、税理士資格での開業と成功を夢見る受験生向けに、税理士法を遵守しながらマーケティングを意識して税理士事務所の経営を行えば、誰でも年収3000万円に到達できるという方法論を示した書籍です。

私は全くのゼロから開業して11年で、宮崎県で最大の税理士事務所グループを築きました。それは客観的な事実です。その実績を踏まえ、税理士向けの経営塾である「会計事務所売上1億突破本気塾」を主催しており、これまでに延べ100人以上の税理士に対して経営指導をしてまいりました。

自身の経営経験と1000人を超える指導経験から、会計事務所経営で成功する方程式が私にははつきりとわかっています。成功の定義は人それぞれ異なると思いますが、仮に年収3000万円を成功とするならば、誰でもその目標は達成できます。本書ではその方法をお示しいたします。

税理士事務所なのか、税理士業を営む会社なのか

さて、税理士資格を取得する方法はいくつありますが、税理士資格を取得できる方は一般的には優秀な方が多いです。さらに言えば、事務処理能力の高い方です。ただし、税理士になった方の97%は、**税理士事務所を「会社」として経営するという概念を持っていません**。税務申告書を作成すれば収入が得られるという発想しかない方がなんと多いことか。極論すれば、朝から晩まで税務申告書を作成しているがゆえに、自社の経営について考える時間がないという方がほとんどです。

そのマインドセットから脱却して、企業を経営するという意識を持ち、税務申告書の作成に没頭しそうになる自分を抑えて、他の税理士事務所を出し抜くためのマーケティングとその実践を行ってほしいのです。それだけで多くの顧客を獲得することができ、年収も簡単に3000万円に到達します。

難しいことはありません。ただ、それだけなのです。

だから自信を持って、「だれでも」とタイトルに冠した次第です。

税理士事務所なのか？ 税理士業を営む「会社」なのか？ そこが一番の分水嶺です。税理士法を遵守しながら、税理士業を営む会社を経営するという視点に立てば、それだけで上位3%に入ることができます。

本書では、都会・地方を問わず、年収3000万円を最短で突破する方法を掲載しています。都会と地方では成功ノウハウが異なりますが、100人を超える全国の税理士先生への指導経験をもとに、都会でも地方でも成功できるノウハウを紹介しています。

「行動すれば次の現実」。私の指導により「**会計事務所 売上1億突破本気塾**」で学んだ多

くの弟子たちが年収3000万円を達成しました。この本には私のノウハウの全てを書いておきますので、ぜひ実践していただきたいと思います。

読者の皆さんがマーケティングと経営に目覚めて奮闘し、年収3000万円を達成した暁には、それぞれのやり方で沈みゆく日本経済の復活に貢献していただければ、望外の喜びです。

凡庸な少年が、税理士になったワケ

自己紹介をさせてください。

私は凡庸な少年でした。1977年に宮崎県宮崎市で、3人きょうだいの末っ子として生まれました。両親は小学校の先生で、非常に教育熱心でしたが、私は両親の言うことを聞かず、勉強嫌いでテレビばかり見ている、どこにでもいる少年でした。

何が、この凡庸な少年を税理士として成功させたのでしょうか？ 理由は2つ。1つは

不景気で、資格を取得しなければまともな就職先がないという就職氷河期、もう1つは東京で流行っているものを田舎に持つてくるというタイムマシン商法です。

凡庸な少年は凡庸な青年となり、東京の私立大学に進学しました。大学時代は映画制作のサークルに入って、自作映画を作ったりしていました。

卒業する2002年は、最悪の就職氷河期で、普通に大企業に入ることは不可能でした。ブラック企業に就職したくない……。その時に飛び込んだのが資格試験の世界でした。資格があれば食べていけるだろう、それしか考えていませんでした。いや、それしか考えられなかったというのが正確かもしれません。そういう時代でした。

難しい資格なら食べていけるだろうと資格をいろいろと物色していた時に出会ったのが、税理士、ではなく、不動産鑑定士という資格でした。資格試験に合格しなければ、まともな就職先もないこのご時世では、自分の人生は終わってしまう……。そこで自分を追い込んだ当時の私は、毎日12時間勉強し、不動産鑑定士旧2次試験に合格しました。

就職氷河期が、流されるままで努力とは無縁だった私の人生を変え、「努力によって人生は切り開かれる」という、私の確固たる信念を作り上げたのです。これが私の原点です。その後、資格を生かして外資系銀行に入行しましたが、サラリーマン生活にはなじめず、田舎に帰って資格業で独立しようと考えました。ただ、不動産鑑定士資格だけでは独立するには心許ないと感じ、ダブルライセンスとして税理士資格も取得することにしました。紆余曲折を経て税理士資格も取得した私は、帰郷し、宮崎県で開業。開業当初の売上目標は年間1000万円。年収3000万円など、夢のまた夢のような開業でした。

しかし、予想に反して売上は伸び続けました。開業2年で1000万円、開業4年で4000万円、開業8年で1億円。さて、この理由は何でしょうか？

それは、すでに東京で成功している集客方法を学び、それをライバルが全くいない田舎の宮崎県で実践するという「タイムマシン商法」を行ったことにあります。私はこれまで100回を超える税理士向けの勉強会やセミナーに参加しました。そこで得た情報を自分なりに田舎に合うようにアレンジして実践しただけです。

「学ぶ」という言葉の語源は「真似る」から来ていると言われます。真似て、アレンジ。この方法で私は開業11年で、売上2億円、年収5000万円を達成することができました。

本書の構成

本書は5部構成です。

まず、第1章では、年収3000万円の経営モデルを示します。経営は逆算が基本であり、ゴールを設定してから取るべき方策を決めるべきです。多くの税理士の先生方がこの点をそもそも間違えています。ボタンの掛け違ったままの誤った経営に多くの時間を費やしてしまうことは愚の骨頂。ここで示すモデルをご自身のものとして理解していただくと思います。このモデルを理解していただいた上で、なぜ誰でもできるのか、その理由を説明していきます。

また、経営には心構えが重要です。その指標についても解説いたします。経営を軌道に乗せるコツは、ストイックさとコミュニケーション能力にあります。一見難しいように思

えますが、毎日毎日、経営者としての姿勢を正し続けられ、それが自分の姿勢となります。最終的に魅力的な経営者として、顧客やスタッフから尊敬されるようになるのが理想です。次に、売上確保についてです。売上は企業経営のガソリンであり、それがなければ企業経営は成立しません。「売上は全てを癒す」というのは、ダイエーの創業者中内功の言葉です。まさに、箴言。1に売上、2に売上です。

では、売上はどこで容易に獲得できるのでしょうか？ この「容易に」という言葉に注目していただきたいです。簡単に売上を獲得する必要があります。

容易に売上を獲得できる場所、それはずばり、魚がいるのに釣り人がいない場所です。ライバルがいなくて見込み客と多数出会う場所、それを探せばよいのです。税理士業界では、競争が相対的に激しい都会と激しくない地方では集客の方法がまるで異なります。多くの税理士の集客指導を行った経験を踏まえ、都会と地方に分けて第2章と第3章で解説します。

ただし、売上を上げるだけでは不十分です。自分一人ではキャパシティの問題から年収3000万円を実現し続けるのは難しいでしょう。現実的な問題としてスタッフを雇わなければなりません、これが難関です。売上を上げるよりも難しいかもしれません。スタ

ツフを雇う際には、年収3000万円の達成に必要な人材という観点からの採用が求められます。どういう人を雇うべきなのか、これを詳しく解説します。

さらに、税理士事務所のモデルとして、記帳代行があります。お客様から資料を預かり、会計事務所で入力作業を行う方法と、自計化といってお客様に入力作業を行ってもらう方法がありますが、第4章では記帳代行を選ぶべき理由とその実際の運用方法についても指南していきます。

最後に、第5章で年収3000万円を達成した後のことについて、読者の皆さんと一緒に考えてみたいと思います。人生は長く、売上、利益、年収を追い求めることだけが人生ではありません。税理士であり続ける必要もないかもしれません。成功した税理士のその後の生き方モデルを考えましたので、参考にしていただければ幸いです。

では、年収3000万円への第一歩を、一緒に踏み出していきましょう。

池上成満

はじめに	2
------------	---

税理士事務所なのか、税理士業を営む会社なのか	3
凡庸な少年が、税理士になったワケ	5

本書の構成	8
-------------	---

第1章

税理士ならだれでも年収3000万円	19
-------------------------	----

年収3000万円モデル	20
-------------------	----

なぜ、だれでも実現できるのか	25
----------------------	----

集客とは、方程式が確立されている科学である	26
-----------------------------	----

営業嫌いだっただけが格闘して身につけた3つの必勝戦法	27
----------------------------------	----

「勝ち易きに勝つ」ランチェスター戦略	30
--------------------------	----

集客戦術 都会編

(東京・大阪・名古屋)

第2章

コラム① 業界誌を読む

自分が勝てる場所で戦う	31
ライバルがいない分野での集客	34
マーケティング思考不在の税理士業界	36
情報は仕入れ	40
経営者になれ	44
昭和の名コンサルタント一倉定に学ぶ	48
事務所を崩壊させた過去	48
人間関係の天才デール・カーネギーに学ぶ	52
顧客の選別と値上げの理論家石原明に学ぶ	56
税理士法を遵守してのビジネス	60

都会での開業をお勧めできない4つの理由……………68

都会ではウェブ集客は諦めろ……………72

勝ち筋は「アナログ戦略」にある……………74

紹介作戦……………76

チラシの有効活用……………76

「あ」から電話をかけよう……………78

だれでもできる24時間365日営業戦法……………79

保険会社セミナー作戦……………81

保険会社同行営業作戦……………85

補助金作戦①……………89

補助金作戦②……………92

業種特化作戦……………96

外国人特化作戦……………102

経営コンサル作戦……………106

コラム② 単価を上げるための保険活用術……………110

第3章

集客戦術 地方編（東京・大阪・名古屋以外）

年収30000万への最短ルートとオススメ都市

絶対に成功したいなら、この地域で開業しよう

経営者団体加入作戦

会社設立作戦

ホームページに入れておきたい4つの要素

融資サポート作戦①

融資サポート作戦②

税務調査サポート作戦

相続税ホームページ作戦

相続手続き作戦

DM作戦

クラウド会計作戦

113 114 116 118 122 124 126 130 134 138 142 146 150

第4章

税理士事務所のオペレーション……………157

という人を採用するべきか……………158

採用モットーは、「1に子育て、2に子育て、3、4がなくて、5に子育て」
時短勤務を認めよう……………159

最強の採用戦略① 訴求力のある求人の文言を考えよう……………162

最強の採用戦略② 働きやすさを追求せよ……………164

池上式「フルリモート採用」……………168

フルリモート人員は、教育不要の人材を選べ……………168

リモート採用で後悔しないために考えるべきこと……………170

記帳代行のススメ……………173

記帳代行はAーにやらせて、業務効率化を究めろ……………173

効率とクオリティを両立する資料回収と資料の保管方法……………176

トヨタの工場に見習う資料回収……………176

経営者に向けたわかりやすい貸借対照表の説明の仕方……………179

小学4年生にもわかるように説明するべし……………180

経営者に向けたわかりやすい損益計算書の説明の仕方……………183

ワンマン経営のための会議のやり方……………187

常に残業削減を意識して、ホワイト企業を目指す……………191

コラム④ 業務管理・進捗管理のために、早めに専用ソフトを導入する……………193

第5章

成功してどうするのか？……………195

税理士事務所の成功モデル……………196

売上1億円を目指す(上位8%)……………200

池上式・最強メソッド	204
売上2億円を目指す(上位3%)	208
中小企業を成長に導く	212
税理士事務所の事業承継の要諦	216
ひとり税理士として余暇に生きる	220
強みを活かして、まったく新たなビジネスに取り組む	224
投資で生きていく	228
多様な生き方を選べる時代	232

おわりに	236
------	-----