

顧問料を全面廃止!! 三輪厚二税理士事務所が導入した 全国で初めての料金体系とは

大阪市
中央区

三輪厚二税理士事務所

三輪厚二税理士事務所は、「中小企業や資産家に対する知的総合支援」を経営理念として1993年に設立された。全国で初めて顧問料を撤廃した料金体系を導入し、経営者に寄り添ったサービスを明朗会計・適正価格で提供。分かりやすい料金設定と質の良いサービス内容は、関与先から絶大な信頼を得ている。書籍や論文などの執筆活動にも注力し、多くのメディアで取り上げられている同事務所代表の三輪厚二氏に話を聞いた。

お客様が税理士の顧問料に 納得できない理由とは

——顧問料を不要にしたきっかけを教えてください。

私は元々、アパレルメーカーで約10年間、経理を担当していたのですが、ひょんなことから税理士業界にきました。その時に疑問に思ったことがあります。それは会

計事務所の顧問料です。特に訪問したり、作業をしていない月でも、顧問料という名目でお客様からお金をいただくことが不思議で、担当者として心苦しくもありました。私は顧問料をいただくことを疑問に思っていたので「独立するな

ら顧問料は1万円」と決めていました。そして、独立後しばらくの間は顧問料、記帳業務、決算報酬の3本建ての料金設定でお客様から報酬をいただいていた。

そして、平成14年、税理士法の改正により税理士報酬規定が撤廃され、顧問料という報酬を定める法律はなくなりました。ちょうどその頃、友人が会社を設立しまして、決算時のみデータを貰って申

告書を作る、というやり方で私が税務関係を見ることになったのですね。友人に「普通だったら顧問料が月に2〜3万円かかるよ」と言うと、「顧問料って何?」という話になりました。「いつでも相談に乗れる、何かあった時の安心料みたいな物かなあ」と説明したのですが、友人は「そんなの納得いかない」という感じで、私もそれ以上の説明はできませんでした。それがきっかけで「顧問料にはお客様が納得する明確な理由がない」と気づき、自分でも説明ができない顧問料をいただくのは止めよう決めました。



真のサービス業となるために 会計事務所に必要なこと

——一般の方にとっては、会計事務所の料金体系は分かりにくいことが多いですね。

顧問料を決めるときは「前の先生はいくらでしたか」とか、「これくらいでいかがですか」という

ように大雑把な決め方をすることが多いと思います。税理士業界は、平成14年に「税理士報酬規定」と「広告規制」が廃止されたことで、ようやくサービス業になれたと言われています。しかし「記帳、申

告はお任せください」と言いながら、明確な料金は決まっていない、という会計事務所が多いのも事実です。これでは本当の意味でのサービス業にはなりません。お客様が望むサービスを適正な価格で提供する、これがサービス業です。ですから、我々は商品やサービスの料金を明確に提示することに力を入れています。

お客様に納得していただける 合理的な適正価格の設定法

——顧問料廃止後の料金体系についてお聞かせください。

弊事務所では「@（エー）システム」という顧問料不要の料金体系をとっています。関西弁の「ええ〜システム」と、当時流行っていた@マークを合わせたのが名前の由来です。

お客様によっては「記帳だけで

いい」という方もいらっしゃいますし、「決算の説明や対策もしてほしい」という方もいらっしゃいます。そこで、お客様の多様なニーズに対応できる基本の18コースを設けて、更に給与計算などのオプションを追加で選べるようにしました。この料金体系は、お客様にニーズをヒアリングして、原価計算を

行ったうえで作りしました。最近、料金が驚くほど安い事務所さんがあつちありますが、原価計算がきちんとされているのかは疑わしいところですね。もし、原価計算を行っていない料金設定だとしたら、それは自分達が苦しむだけだということに気付かなければいけません。

顧問料不要と謳っている「安売りをしている事務所だ」と言われることがあるのですが、決してそうではありません。@システムは「良質なサービスを適正価格で提供する」

ことをコンセプトにしています。結果として「記帳・申告だけを頼みたい」というお客様には安いと感じていただけたと思いますが、「税務相談や決算対策、決算説明もお願いしたい」というお客様の単価は意外と高くなってしまいます。

我々が提供するサービスのペースとなるのは知識です。適正価格というのは、お客様が期待している料金ではなく、お客様が期待する金額と、我々の原価計算をすり合わせた金額が適正価格なのです。

——売上高や規模別で顧問料を決

めるのが一般的だと思いますが、

売上基準を導入しますと、単価の高い商品を扱っている企業は、すぐに売上が上がってしまい、単価の安い商品を扱っている企業の売上はなかなか上がりません。我々が提供するサービスは、売上高でその内容が大きく異なるものではありませんので、売上高で報酬を決めるのはナンセンスです。ですから@システムに売上の要素は一切入っていません。

相続税も同じです。財産の額に応じた料金体系ですと、全部の財産評価をしてみないと「いくらです

よ」とお客様にお伝えすることができません。それに、現金で5億円持っている方と、土地を100筆持っていて評価額が5億円になる方が同じ報酬でいいのか、という問題が生じます。現金5億円の場合は、申告書の作成は一瞬で終わります。しかし、土地が5億円分となると、かなりの時間と手間がかかりますし、内容も難しい申告書になるでしょう。ですから、これらと同じ報酬とするのは不合理なのです。弊事務所では、土地を何件評価したか、建物を何件評価したか、これらの積み上げ方式で料金を決めています。

多忙な経営者に 決算を理解してもらう工夫

——経営支援という点で、「貴事務所ならではの」というものはありますか？

弊事務所では「決算報告診断ナビ」という、見ただけですぐに分かる決算報告を行っています。企業にとっては、決算が基となって銀行の格付けが決まったりしますから、決算はとても重要なものなのです。一般的には、会計事務所がメインとなって決算対策や決算報告を行います。忙しい経営者

たちは数字が羅列されているだけの報告書を見ることはほとんどありません。企業によっては決算書が読めない経営者の方もいらっしゃいます。分かりやすい報告を行うことで、経営者に決算を理解してもらうことができます。

——力を入れている分野はありますか？

日本は少子高齢化が進んでいますが、第一線で活躍されている

高齢者の方や、定年後にライフワークとして楽しみながら事業をされている方が結構多くいらっしゃいます。そこで、定年後に「起業してみようかな」と気軽に思っただけのように、高齢者のための創業支援を行っています。満60歳以上の方の場合、会社設立の相談や設立にかかる手数料は一切いたしません。また、初年度記帳業務を50%割引、2年目は25%、3年目からはずっと3%割引という取組みも行っています。「高齢者の方にも頑張ってもらいたい」という思いがありますので、これからもバックアップは続けていきたいですね。



三輪 厚二 先生
三輪厚二税理士事務所 代表 税理士

岐阜県大垣市出身。関西大学経済学部卒業後、大手アパレルメーカーに就職。経理、財務を10年担当し、この間に相続税法、法人税法に合格する。その後、会計事務所にて3年半従事しながら、消費税法、簿記論、財務諸表論に合格。1993年に三輪厚二税理士事務所を開設し、同時に資産税専門のコンサルティング法人「株式会社FPシミュレーション」を設立、同社代表取締役就任。「生前遺産分割で財産を守れ」など多数の著書がある。