



樋口貴夫税理士事務所
税理士 樋口貴夫 様

- ・東京都台東区
- ・2020年2月 当協議会入会
- ・2020年9月 推進協議会アカデミー前身となるプログラムコースを体験

■ 無料で知識と実務が体系的に学べる

Q アカデミーの前身となるプログラムコースを受講されていかがでしたか？

元々財務コンサルには興味があり、F+prusも自分なりに使っていました。ただ、本当にこの使い方が合っているのか、また、出てくる帳票をどう活用していくのがいいのか迷っていました。

そこでこのプログラムコースに声をかけていただき、知識と実務の両方を体系的に無料で学べるということで受講を決めました。

■ ぜひ財務面からサポートしてほしい！

Q アカデミー受講後、うまくいったことをお聞かせください。

見込みだったお客様にF+prusから出力した「企業財務診断報告書」のサンプルを提示しました。自分(企業)のポジションや格付けランクが分かり、またそれに応じた「資金繰り改善シミュレーション」を提案することが可能であることをご説明しました。

社長から今顧問契約している税理士が、財務支援をやってもらえないので、是非財務の面からサポートしてほしいと仰り、財務顧問契約を結んでいただきました。

■ 毎月5万円の財務コンサル契約

Q 具体的な財務顧問契約内容を教えてください。

税務顧問は行わず財務支援だけのコンサルティングという内容で毎月5万円の「財務コンサルティング契約」を締結しました。

サービス内容は毎月1回の訪問、予実管理、毎年企業財務診断報告書を作成するものです。

毎月面談し、財務体質の改善の話をさせていただいています。

■ 月額5万円もすんなり快諾！

Q 5万円と提示された時、社長の反応はいかがでしたか？

私も最初は少し高く設定したかなと思っていました。しかし協議会から提供されたチラシや帳票のサンプルが非常によくできており、そこに「財務コンサルティング料5万円」と記入しました。

提案時には「この支援内容ではこの金額です」という形で、一つの商品として提案できたのが良かったと思います。

社長からも金額が高いと言われることもなく、「是非お願いします！」ということでご快諾いただきました。

■ 収益化のポイントは商品力

Q 今回収益化できたポイントをお聞かせください。

これまでは自分で作ったエクセルや試算表を使って、口頭で説明し、財務コンサルティングを行っていました。

今回F+prusを使うことによって、出力できる帳票が非常に分かりやすく、また視覚的にも分かりやすいことから「商品力=1つの商品」という形でご提案できたがポイントだと思います。

商品に見合った分だけの報酬ということで、ご請求することができたのも良かったです。

■ 貢献できると実感できる業務

Q 今後の展望や目標があればお聞かせください。

財務コンサルティングは非常にやりがいがあり、税務顧問とは違う仕事内容となっているため、税理士として「貢献できていると実感できる業務」だと思っています。

既存のお客様にもプラスαという形で「財務コンサルティング契約」をご提案して、オプション商品として収益化を図っていきたくと思っています。