



### 税理士FPの本領とは？～税理士業務とFP業務

日本FP協会のホームページによると、8月1日現在の個人会員数は179,789名。税理士の登録者数が71,672人ですから、1987年の協会設立から四半世紀経ずして、人数的にはFPは税理士の2.5倍を超えたこととなります。FP資格を併せ持つ税理士も相当数いるはずですが、「CFP®認定者検索システム」で税理士を検索すると、ヒットするのはわずかに109人。資格を持ってはいても、FPを名乗って活動している人は、多くはなさそうです。

#### ◆ FP資格を売上アップにつなげるには

「税理士にとってFP資格をもつことは、どういうメリットがありますか？」

よくあるご質問です。

FPの仕事は、大きく「書く」＝執筆業務、「話す」＝講師・講演業務、「相談」＝個人相談の3つに分けられます。どれも、自分の時間を使わなくては成り立たない仕事ばかりで、ある顧問先の仕事をしている間にも、別の顧問先からの顧問料が入ってくる税理士の仕事とは大きく違います。私の場合、売上についていうと、開業当初は4割強をこうした仕事が占めていましたが、顧問先が増えるのと反比例して減っていき、ここ数年は、限りなくゼロに近づいています。少なくとも収入だけみると、FP業務は税理士としての仕事が軌道にのるまでのつなぎ、と言われても仕方ありません。

FP相談に訪れた方が、税理士業務でもクライアントになってくださる、という展開が理想的なのですが、FPがテーマとする生命保険や住宅ローンの見直し、教育資金づくりなどは、サラリーマンである個人から持ち込まれることが多く、一方、税理士業務の顧客は経営者ですから、そううまくはいきません。ですから「営業上」、つまりFP資格をあわせもつことによって、売上を伸ばしたいというお考えなら、全くお勧めできないというのが、正直なところですよ。

では、もし、FPでなかったとしたら、今の顧客・売上を確保できていたかという点、これもまた、難しかったのではないかと思います。本稿を書くため数え直して自分でも驚いたのですが、今の顧客の実に約3割は、直接・間接FP仲間を介しておつきあいが始まった方々です。FPを生業としている人たちは、たとえば住宅の買い換えや遺産分割の相談などで、税務面でかなり踏み込んだアドバイスをしていますが、税金の申告書を書けるのは、もちろん税理士だけ。税理士を選ぶとき、報酬が高すぎないか、先生然とした態度で顧客を不快にしないかという心配がつきまとうものですが、自分自身の顧客を紹介してくれたFPの期待に応え、彼らの審査に合格すれば、次の機会も得られます。FP資格を売上アップにつなげたいのなら、スタディグループなどに積極的に参加して、日頃からFPたちとのパイプを太くしておくことが大切です。

#### ◆ FP目線の税理士業務

こうした書き方をすると、税理士にとってFP資格は営業ツールにすぎないように聞こえるでしょう。

ここで、もとの問いに、戻りましょう。もし、FPでなかったとしたら。おそらく、私の仕事の仕方・顧客との関わり方は全く違うものになっていたと思います。

そもそも税理士の使命とは何でしょう。その持てる税務の知識を駆使して顧客の利益を最大にすること、あるいは、顧客の税負担を最小にすること、という答えが最大公約数でしょう。もちろん、私もそのつもりで仕事をしています。しかし、それよりも大切にしているのは、顧客の幸福を最大にすること、あるいは顧客の不幸を最小にすること、です。

ビジネスが順調に伸びているときは、税金を最小にして、顧客の利益を最大にしてあげることが、ストレートに人生の充実感・幸福感につながりますから、幸福云々など意識する必要はありません。さらに保険や年金・ローンなどFP的な情報を話のついでに提供してあげれば、それで十分喜ばれます。

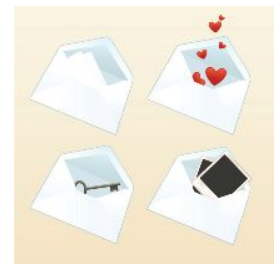
問題は、ビジネスが傾いたときです。何を切り捨て、何を残すのか。リスクをとって新しいことに挑戦するのか、それとも撤退するのか。こうした課題につきあたったとき、私は顧客のライフプランとして、問題を考えます。家族状況・資産状況に照らして、リスク許容度はどれくらいあるか、顧客はそのビジネスを通じて、何をしたいのか。人生を賭けてしたいことがあるのなら、どういう形でも事業を継続させなければいけません、そうでなければ、廃業してサラリーマンに戻るというのも選択肢かもしれません。

事業の中でいろいろと持ち込まれる儲け話、それは新事業への参加の誘いかもしれませんが、事業拡大のための融資話やいろいろな投資商品の勧めかもしれませんが、こうした話にのるべきかを相談されたときも同様です。利益は出るかもしれませんが、その裏側にあるリスク、不慣れなことで忙しくなったり税金が増えたりすることへのストレスに耐えられるのか、稼いだ向こうにどういうお金の使い道＝ライフプランを描いているのかという問いを顧客に投げかけ、金銭に換算したシミュレーションとは違う視点から再考を促します。

時には経済的に後ろ向きともとられかねないアドバイスをするには、日頃から、顧客の人生に関心を持ち、その人の物事の捉え方、大切にしていること、守りたいと思っていることについて理解しておかなくてはなりません。そのアプローチの方法こそ、FPの先輩たちが築いてきたものです。

非常に効率の悪い仕事の仕方ですが、お陰様で顧客とのつながりが強くなるのか、顧問料やサービス内容を理由に顧問契約を解消されたという経験はほとんどありませんし、薄利多売のネット税理士が増えることへの危機感も持っていません。

FP資格は税理士事務所を大事務所にはしませんが、細く長く、顧客の人生に寄り添いながら仕事をしていくツールとして、素晴らしいものだと思います。



<著者プロフィール>

東 富士子 氏

オフィスアズ代表。税理士・社会保険労務士・CFP(R)。

阿佐ヶ谷のけやき並木に面した事務所で士業業務の他、個人のライフプラン相談に取り組む。

趣味は、野菜づくりと聞き始めたばかりの落語。

敬遠されがちな税金や社会保険の話をハートの真ん中に届ける話術の開発が目下の課題。

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士 FP 実務研究会事務局では、FP 実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士 FP 実務研究会事務局【株日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。 TEL 03-3340-4488