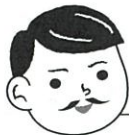


タックス ファンタスティック

TAX FANTASTIC!!

第16回 テーマ サブスクと税理士



たくとす 田久巢

田久巢会計事務所の代表で
公認会計士・税理士。
45歳男性。

田久巢会計事務所の代表の田久巢だ。税理士になって事務所を開業しようと思った時、真っ先に頭によぎるのは収入のことだと思う。安定した収入を得ないと食べていけないので、まずは法人や個人の確定申告を每期継続的に受けられるように、顧客と「税務顧問」の契約を目指すことが多い。継続的に定額でサービスを提供する、つまり今の言葉で言えば「サブスクリプション」というやつだね。今回は、この「サブスク」をどう捉えるかについて考えてみよう。



えりいと 襟糸

一流大学卒のエリート税理士で知識が豊富なのだが…。入所5年目。35歳男性。



ぜいたく 税太

税理士を目指しながら働く28歳男性。入所2年目。妻子あり。



かんこ 監子

会計監査とデュオリジェンスをこよよく愛する30歳女性公認会計士。

- 監子 税太君、ちょっと手伝ってほしいことがあるんだけど。
- 襟糸 ちょっと待った監子君、僕のかわいい部下に仕事を頼むときは、僕にまずは許可を得たまえ。
- 監子 税太君はもともとSEだったんでしょ？今私が担当している買収案件はIT企業が対象なのよ。リスクについてみてほしいのよね。
- 襟糸 こらこら、スルーとは何事だ！税太だって忙しいんだ。なあ税太？
- 税太 忙しいですけど、是非その仕事もやってみたいです！
- 監子 ということで、決まり！対象会社は、月額制

の有料アプリで介護する人とされる人をマッチングするサービスを提供している、いわゆるサブスクの会社なのよ。売り手側の主張としては、介護サービスの需要は今後ますます増えるし、このように定額で収入が入るのは非常に価値が高いのだから、この会社の売買価格は高くなるはずだということなの。でも、どこか納得できないところがあるって。

- 税太 リスクとしては有料会員の顧客の解約がありますね。でも介護サービスの需要は確かに手堅いですし、よほどの欠陥がなければ解約は起きないと思うのですが。
- 襟糸 甘いな、税太。今後技術が進化して、その

筆者 天野 大輔(あまの だいすけ)

1979年生まれ。公認会計士・税理士。税理士法人レガシィ代表社員パートナー、株式会社レガシィ常務取締役。慶應義塾大学卒業、同大学院修了(フランス文学を研究)。情報システム会社でシステムエンジニアとして勤務。その後公認会計士試験に合格、監査法人に入り、会計監査・内部統制監査・IPO準備監査に従事。また事業再生、M&A支援等のコンサルティング業務も行う。その後日本で最大級の相続税申告数実績のある税理士法人レガシィへ。現在は相続・事業承継対策コンサルティングを担当。また情報戦略本部長としてプラットフォームの構築も担当し、2019年7月「Mochi-ya」をリリース。<https://www.mochi-ya.ne.jp>
主な著書:「改訂版 はじめての相続・遺言100問100答」(2017年、明日香出版、共著)



アプリにとっておきの機能、たとえば動画配信機能がリリースされる時を考えよう。会社としては開発コストがかさむから会員費を値上げしたいだろう。だけど実際は、なかなか大きく値上げしづらいと思う。というのは、顧客から、その動画配信機能はそんな大した機能ではない、今までの会員費の範囲でいいじゃないか？と言われがちだからだ。それでも値上げしようとする、「だったら解約しちゃうかな」という顧客も出てくるかもしれない。

- 監子 ちょっとちょっと、どうしたの襟糸先輩。いつもと違ってキャラが税太君と入れ替わって的確なアドバイスしているじゃないの！
- 襟糸 フフフ、ジャイアンだって映画版ではいいやつだろ？それと一緒に。
- 監子 その気障りなセリフは余計だけど…。今回は映画版じゃない…。でも、一体どうして？
- 税太 監子さん、襟糸先輩はいつもそのサブスクに悩まされているんです。税理士は基本的に税務顧問報酬をお客様から頂いてい

ます。今回のアプリの話と同じように定額で収入が入るのですが、税理士業界は価格の競争が激しく、収益性は実はそこまでよくないことが多いんです。たまにお客様で非常事態があって、複雑な組織再編スキームを実行するようなケースがあったとしても、すでに顧問をしている場合は別途報酬をなかなか頂きにくいんです。おそらくその悔しさが先ほどの発言ににじみ出たものと思われま

- 監子 税太君こそ素晴らしい分析力と先輩愛ね。うん、なんか感動！
- 税太 いえいえ。あ、僕はこのあと勉強のために専門学校に行ってきます！
- 監子 うん、いつてらっしゃい！襟糸先輩、今日はちょっと見直したわよ。
- 襟糸 フフフ、最後に1つ。今税太君が仕事のあとに学校に行くといったら？メインの仕事の後に「サブ」として「スクール」に通うこと、これを「サブスク」と言うんだ。
- 監子 えー、私もひとと言わせてもらいます。それ、まじでサブっ！(笑)



今回のポイント

税理士が顧客と締結する税務顧問契約、これはまさに「サブスク」だ。定額で収入が入るので、独立した開業税理士にとっては大きなメリットだ。解約されては困るので契約継続が大事なのが、価格競争が激しいと採算が悪いこともある。またスポットでサービスを提供するときやイレギュラーな提案をするときに、「今までの契約の範囲でやってよ！」と言われやすくなるというデメリットもある。一方、顧問契約を結んでいない場合、継続で収入は入りにくい、スポットのサービスに対しては適正な報酬を頂くことができるかもしれない。これはどちらがいいという話ではなく価値観の問題だ。サブスクがスク(救)うのか、サブスクにスク(拘)われるのか。お客様の顧問になる際は、そのあたりを慎重に検討したほうがいいだろう。