

# 税理士提携で相乗効果による 優良顧問獲得の手法



# お申込みいただきありがとうございます。

本レポートをお手に取られた先生は、  
本当にラッキーです。

私たちアックスコンサルティングは、30年以上にわたり士業事務所と  
その関与先の収益向上のための支援を行ってきました。

近年、社会保険労務士の先生からのご相談で多いのは  
「提携先からなかなか紹介案件をもらえない」という内容です。  
そこで今回は、

**「税理士提携で相乗効果による優良顧問獲得の手法」**を  
実際に成果を上げている先生の事例をもとにご紹介します。  
ご事務所の集客力アップにお役立ていただければ幸いです。

# アックスコンサルティングとは

会計事務所業界向けコンサルティングを、  
日本で最初にスタートさせました。

- 会計事務所フランチャイズ
- Webマーケティング支援
- M&Aコンサルティング
- ビジネスマッチング
- 出版プロデュース
- セミナー/DVD/書籍

## 会計事務所の 経営支援

取引会計事務所 約10,000件  
会員事務所 全国約1,500件

- Q-TAX®
- アックス資産税パートナーズ®
- 会計事務所M&A支援協会®
- 会計事務所経営研究会®
- アックス財産コンサルタンツ協会™
- ビジネスマッチング

- クラウド会計ソフト
- 会社設立代行
- 業務アウトソーシング  
(記帳、経理、給与)
- ビジネスマッチング
- セミナー/DVD/書籍

## 一般企業の 経営支援

## 相続・不動産 コンサルティング

- 相続対策
- 事業承継対策
- 貸宅地
- 有効活用
- 売買・賃貸仲介

第30期 | スタッフ数100名以上

※ 外部の協力会社を入れると200名以上のサポート体制です。

- **業界全体としては厳しい環境が続く**
  - ▶ 企業数の減少
  - ▶ 競合の増加
  - ▶ 高まる顧客の要求（情報収集能力の向上）
  
- **社会保険労務士事務所の「脅威」**
  - ▶ 大型事務所の営業活動
  - ▶ 若手事務所の躍進
  - ▶ 業界外の企業のマーケット進出

しかし、  
その中でも伸びている事務所は多数存在する

**なぜ伸びているのか？**



**【ポイント】**

**会計事務所との提携とルート営業**

## 2. 成果を出している事務所の共通点

---

# 税理士提携で相乗効果による優良顧問獲得の流れ

ここで終わる  
事務所が多い

一番社長と話す  
機会が多いのは  
営業・担当者様



# 税理士をおすすめする理由

		経営者としての仕事	ポイント	難易度
起業準備	事業計画	企業としての成長イメージ 資金繰り計画	投資額とそれについてのキャッシュフローの計画を立てる	Level 5
	資金調達・ 助成金申請	-	助成金を受給できるかを判別した上で、どの機関からどのくらいの資金を借り入れて、資金調達を行うかを決定する	Level 5
	会社設立届出	会社設立にあたっての目的の 明確化	自分で設立するよりも専門家に任せることでコスト削減を図る	Level 1
創業期	税務署届出	-	●法人設立届出書、給与支払事務所等の開設届出書、源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書 ●青色申告の承認申請書、棚卸資産の評価方法の届出書、減価償却資産の償却方法の届出書 ●法人設立等申告書	Level 2
	新規適用届出	-	健康保険厚生年金保険新規適用届出書作成・申請、健康保険厚生年金保険新規適用事業所現況書作成・申請、健康保険厚生年金保険被保険者資格所得届作成・申請、健康保険被扶養者届作成・申請	Level 2
	経理業務	キャッシュフローの把握	源泉所得税納付書の作成、納付 記帳・経理業務、年末調整（12月）、法定調書、支払報告書の提出（1月） 償却資産税の申告（1月）、決算申告（決算期）	Level 3
	給与計算	-	一番手間のかかる労働時間の算出をし、支給合計額の算出を行う 控除計算（保険・税金・天引きなどの計算）、割増賃金もしっかり反映させる	Level 1
成長期	人材採用	採用媒体の決定 求人表の作成 自社に合っているかの判別	入社してどのくらい勤続できるか、希望職種にマッチした人材かなどを把握する。また、会社PRと入社後のイメージ化をしてあげる	Level 4
	決算申告	-	経理データをもとに決算書の作成、キャッシュフロー計算書などを作成し、コストの適正化をはかり、次年度事業計画を作成する	Level 3



# 3. 成果事例

---

# 社会保険労務士法人 HRサポート

代表 社会保険労務士  
国島 洋介（くにしま ようすけ）



出身地：広島県

経歴：

1978年生まれ。

西南学院大学卒業後、飲食店の店長、不動産販売営業を経て

2010年 社会保険労務士登録、広さ1.5坪のレンタルオフィスで開業

2012年 福岡市天神駅から徒歩1分の場所に移転

2016年 法人化し「社会保険労務士法人HRサポート」を設立

# 売上・スタッフ数・顧問数の推移

	2011	2012	2013	2014	2015
売上	200	700	1,200	1,600	2,900
スタッフ数	1	2	2	3	4
顧問数	10	30	60	100	135

競争激化の業界で  
着実に**成長中**！



# 開業後に実践したこと

## ■ HP（リスティング広告） 直接営業

毎月**10万円程度**の広告費用をかけ、**月30件程度**の問い合わせから月平均2件程度の顧問契約を受注（金額が安く、案件に繋がらないケースも多い）

助成金HP：<http://www.fukuoka-joseikin.com/>

マイナンバーHP：<http://fukuoka-mynumber.com/>

## ■ セミナー開催 直接営業

年間12回以上のセミナー開催

## ■ 提携活動 間接営業

福岡の有力税理士事務所との提携（**30事務所以上**）

**毎月1～3件**の紹介獲得（2014年後半～）

## ■ メルマガ配信 フォロー営業

長期見込をすべて登録して**定期配信と相手のニーズ把握**

# 広告費0で年間35件の新規顧問先を獲得



助成金・給与労務手続きセンター  
福岡天神支部  
国島洋介氏

## 課題

広告コスト削減

所長の時間創出

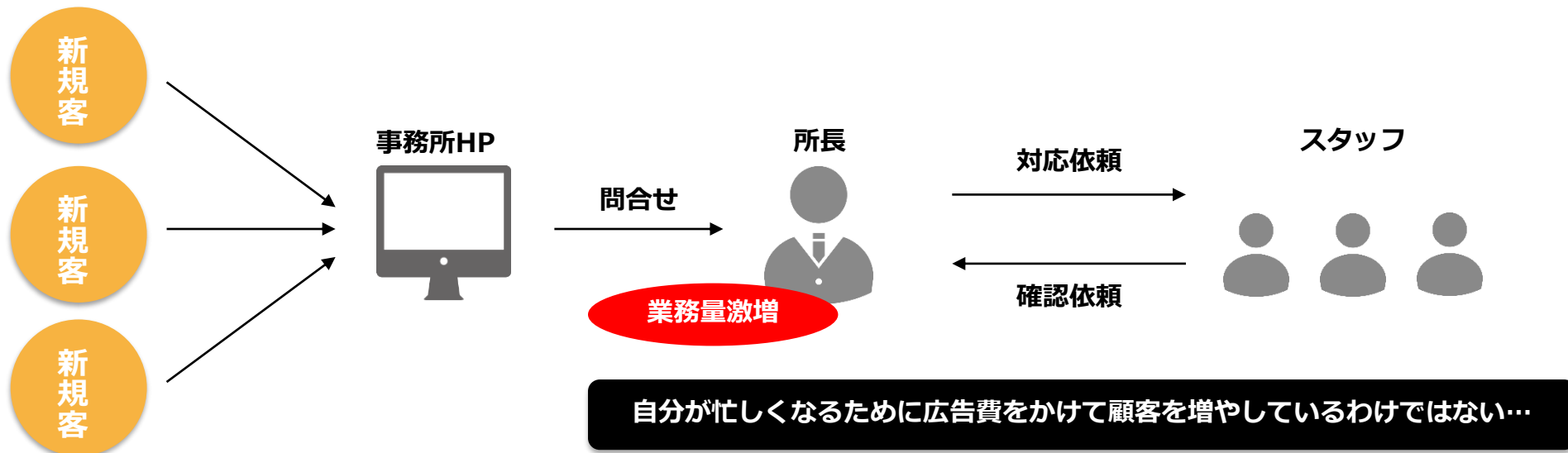
スタッフの成長

Web広告  
20~25万/月

新規営業を  
全て所長が対応

スタッフに仕事を  
任せられない

## 当時のビジネスモデル



# 広告費0で年間35件の新規顧問先を獲得

## 解決策①…集客経路の変更

Webサイトからの集客から紹介獲得にシフト

**広告費が20万/月 → 0円/月に！**

## 解決策②…営業に職員を巻き込む

新規提携先は所長が開拓し、既存提携先のフォローは職員に任せる

- 既存提携先フォローの時間を実務時間に
- 職員が紹介を獲得し成果も継続

### 以前の状態

広告費 20~25万/月

年間35件新規顧問先獲得

所長の業務量：多



### 改善後

**広告費 0円/月**

**年間35件新規顧問先獲得**

**所長の業務量を激減**

# 最後までご覧いただき誠にありがとうございました！

本レポート「税理士提携で相乗効果による優良顧問獲得の手法」はいかがでしたでしょうか。

実際にこのレポートで気づいたことを今後の集客活動にお役立ていただければ幸いです。

最後にはなりますがアックスコンサルティングでは、ご事務所で集客活動にお力を入れている事務所様をご支援させていただいております。

何かご不明点やご相談ございましたらいつでもご連絡ください。

**株式会社アックスコンサルティング**  
経営支援事業部  
TEL : 03-5420-2711  
E-mail : accs@accs-c.co.jp

## 税理士提携で相乗効果による優良顧問獲得の手法

発行日／2017年11月22日（第2版） 発行／株式会社アックスコンサルティング  
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 1-19-15 ウノサワ東急ビル3 F  
Tel : 03-5420-2711（代表） Fax:03-5420-2800 <http://www.accs-c.co.jp/>

IST8912-02