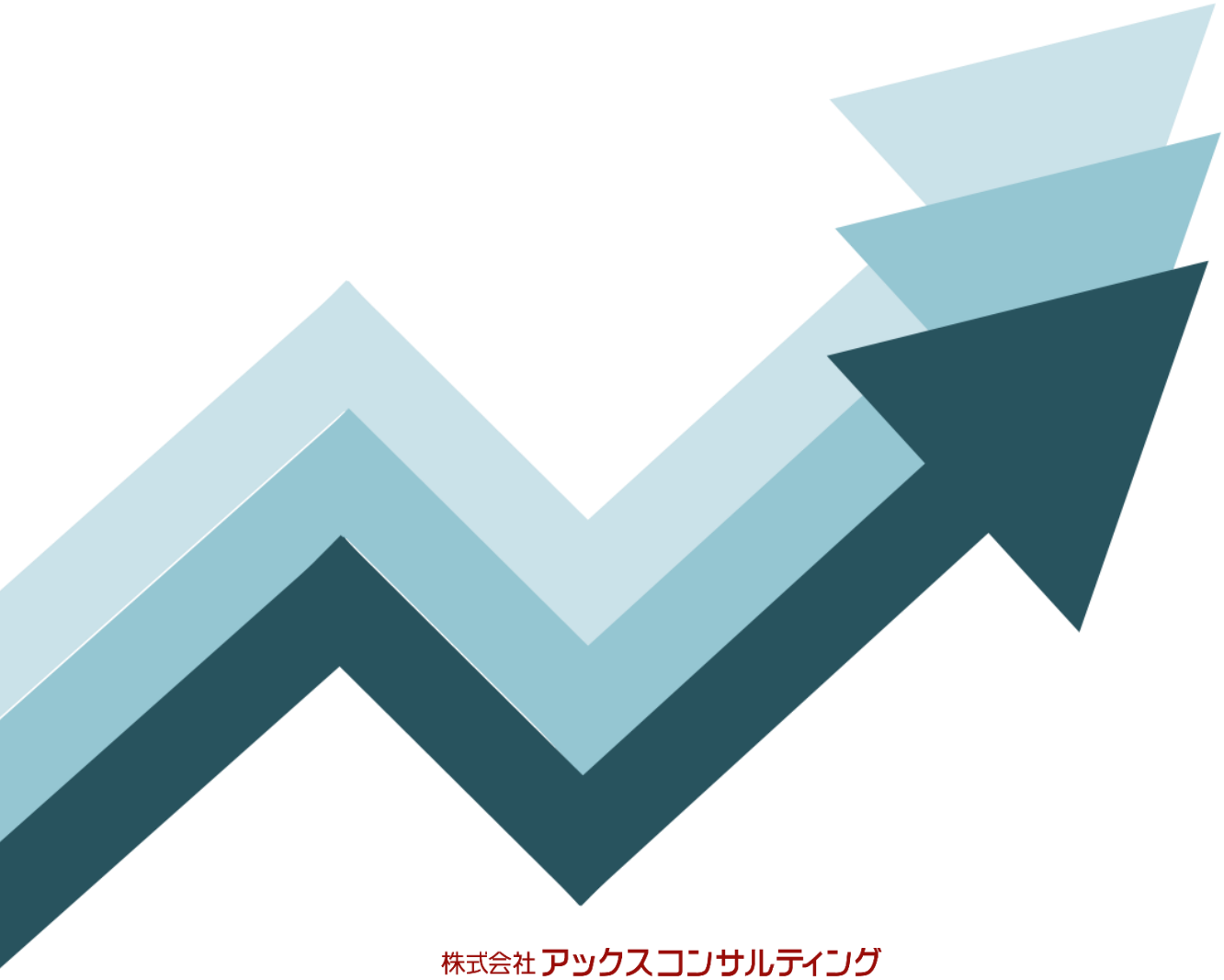
毎年20件の資産税案件が
たった3年で3.5倍の70件に！

資産税案件獲得事例レポート



株式会社アックスコンサルティング

目次

税理士法人　斎藤会計事務所様のご紹介　・・・・・3

なぜ、資産税チームを作ったのか　・・・・・4

資産税チームを作った際の課題と作り方
（外部と内部）　・・・・・5

「来社型」でも満足と信頼を得る
お客様とのコミュケーション　・・・・・7

税理士法人斎藤会計事務所様の事例から学ぶ
３つのポイント　・・・・・8

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

税理士法人 斎藤会計事務所様のご紹介

名　　称	税理士法人 斎藤会計事務所 斎藤英一先生
住　　所	東京都杉並区阿佐谷 （ JR中央線「阿佐ヶ谷」駅より徒歩2分）
開　　業	平成10年 （**ゼロ**からのスタート）
スタッフ	25名 （税理士　　5名　　中小企業診断士　1名 スタッフ 16名　　アルバイト　　3名）
グループ	・斎藤英一行政書士事務所 ・㈱ディフェンド ・㈱ディフェンドインシュアランス

※2017年11月現在

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

なぜ資産税チームを作ったのか

資産税チーム発足前

資産税にはまったく力を入れていなかった！

相続税申告は年間数件程度

- 事務所は法人の顧問先が中心
- 相続税申告は、法人の顧問先での案件のみ

所長

（所長の悩み）

将来的には資産税に力を入れてみたい。
でも、私自身は忙しくて手が回らないし、
他にやる人もいないし・・・

税理士試験でも相続税を勉強したし、将来必ず需要が高くなるから、資産税をもっとやってみたい！

もっと資産税をやりたいです。
資産税に特化したチームを作りましょう。

所員W

外的要因

- **高齢化社会で明らかに需要が増える**
- **基礎控除減額の可能性が大きい**

2012年　資産税チーム発足

しかし、資産税に力を入れるといってみたものの…　**問題が山積み**

資産税チームを作ったときの問題点

① そもそも資産税の顧客がいない
② 資産税案件を紹介してくれるような提携先もいない
③ 営業・マーケティング手法もわからない
④ 内部体制が整っていない
　資産税経験者があまりいない。法人担当で手いっぱい

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

資産税チームの作り方

① 既存顧客へのアプローチ

既存顧客の案件を取りこぼしてはもったいない。

個人の顧客	**確定申告の案内と一緒に、資産税に関する案内も送付** （相続のことはもちろん、不動産、アパートローン、金融などに関して、顧客のお困りごとにチェックしてすぐFAX又は送付できる用紙を作成） ➡ 税金以外は、提携先と連携し、提携先との関係性もアップ。
法人の顧客	社長との打ち合わせに同席し、相続・株評価・事業承継などの話をする。 （高齢の社長など、事業承継を考えている顧客に積極的にアプローチ）

② セミナー開催で提携先を獲得

地元でセミナーを開催することにより知名度がUP。
「相続に強い事務所」としてのブランディングに成功！
セミナー開催を重ねるたびに口コミで情報が広がり、
セミナー共済などとのタイアップセミナーも増加！

その結果・・・

金融機関、不動産業者、ハウスメーカーなどの提携も実現！

③ 営業・マーケティング手法

資産税案件を効率よく獲得するために重要なポイントは大きく2つ。
（1）成功してる事務所のノウハウを知ることと
（2）一つの活動にとらわれることなく、
　　複合的なマーケティング活動を行うこと

そのために税理士法人斎藤会計事務所が行った活動は3つ。

- **アックス資産税パートナーズ※への加盟**
- **資産税専用ホームページの作成**
- **財産債務調書から相続シミュレーションを提案**

アックス資産税パートナーズとは
・セミナーや営業のツール
・士業交流での情報交換・提携先の開拓
・全国統一ブランドでのブランディング戦略
・メルマガ活用
など、資産税ビジネスに特化したツールやノウハウが入手できる士業ネットワーク。

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

資産税チームの作り方

④内部体制の構築

案件が受注できても、内部体制が整わないと…

× 仕事が回らない
× ミスが起こりやすくなる
× 所員の残業が増え、
不満がたまる

●業務のマニュアル化
●所内研修、勉強会
●ユニット制の構築
を実施

●業務のマニュアル化

- □ ヒアリングシートの作成
- □ 必要書類収集リストの作成
- □ 業務フローシートの作成
- □ 相続税申告書チェックリストの作成　など

○ 作業効率のアップ
作業する所内業務が効率化
書類収集する顧客の効率化
○ 情報共有され、内部の連携アップ
○ ミスの防止

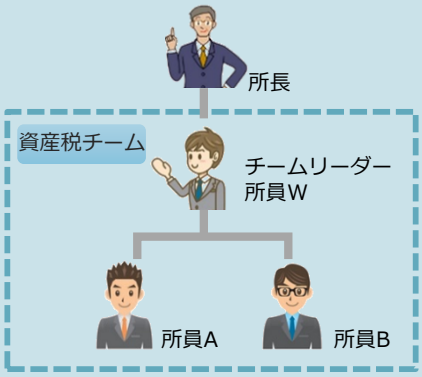
●所内研修、勉強会の実施

資産税チームの所員	実務の流れや具体的な計算方法などの勉強会を月数回実施
資産税チーム以外の所員	法人顧客や個人顧客から聞くべき資産税案件のポイントを研修 ➡ どの所員でも資産税案件にアンテナが張れるようにする ➡ 具体的には資産税チームと協力して進める

●ユニット制の構築

＜ユニット制のポイント・目的＞

① 各連携が漏れがない、無駄がないように形式化する。
② 所長の時間をあまりとらないように、効率的に行う。
③ 完全製販分離ではなく、職員A・Bも将来部下をもち、チームを拡大する。



《営業活動・新規獲得》
チームリーダーが中心となって行う
（所長は要所で）

《実務》
所員Wの指示のもと、所員A、所員Bが行う。
➡ 所員Wが内容チェック
➡ 所員Wから所長への報告、連絡、相談
➡ 所長のチェック

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

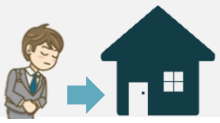
さらなる案件受注のために

法人顧問の業務も多く、時間を有効活用できなく残業が多い。
申告業務の案件はなかなか獲得できない。

●来所型の導入

従来

顧客の自宅などに
訪問して打ち合わせ



→

来所型の導入

事務所での打ち合わせ
（来所型）に移行！

- ●移動時間の減少
- ●他の仕事の予定に合わせやすい
- ●残業の減少

※臨機応変に対応※
すべての顧客に来所型は難しいので、区分けを行う。
- 資産総額が多い資産家(高単価)は、従来の訪問型
- その他顧客の事情により訪問型

●相続シミュレーション案件を積極的に受注

どちらを積極的に受注したいですか？

利益率の良い『**相続税申告**』 or『**相続シミュレーション**』の案件獲得

『相続税申告』案件獲得はとても大事だが、『相続シミュレーション』案件獲得も重要!!

- **○ 将来の顧客（将来の『相続税申告』）を獲得できる**
- **○ さまざまな提案をすることができる**
- **○ 付加価値サービスとして使用しやすい**

相続シミュレーション案件をとるためのポイント

●クラウド型のシミュレーションソフトの導入

従来のシミュレーションソフト

Excelを中心に作成し、
シミュレーション結果を伝えていた。

（問題点）
- 作成に時間がかかる
- 数字ばかりで顧客が理解しづらい
- 視覚的にも、いまいち

→

クラウド型の相続シミュレーションソフト

（メリット）
- 作成の時間が大幅に短縮
- 視覚的にも見やすく、顧客がイメージしやすい
- Excelで出力できるため、加工しやすい
- ２次相続シミュレーションが容易にできる
- 相続対策プランの効果が分かりやすく表示される
- 具体的な数字の説明で、お客様が納得される。

●サービスを可視化

説明しにくい相続の具体的な制度や仕組みが
可視化されることによって、お客様が納得され
受注率が増加。

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.

齊藤会計事務所の活動の3つのポイント

いかがでしたでしょうか？
最後に斎藤先生の活動を３つのポイントにまとめたいと思います。

ポイント1

積極的に行動する

ゼロからのスタートでもセミナー開催や既存顧客へのアプローチなど
積極的に行動を起こしていくことが案件獲得には大切です。

ポイント2

内部体制を整える

ミスの防止はもちろんのこと、作業効率がアップすることで
多くの案件を受注しても滞りなく業務を行うことができます。

ポイント3

最新の情報・ツールを取り入れる

来所型の導入や、クラウド型シミュレーションソフトなど
最新の情報を取り入れていくことで、時間を有効活用し、
未経験の職員でも対応できる体制を構築することが可能になります。

今すでに資産税業務に取り組んでいる方もいない方も、
この点に注目していただけると、
今より生産性の高い事務所作りが実現できるかもしれません。
ぜひ取り組んでみてください。

毎年20件の資産税案件がたった3年で3.5倍の70件に！
発行日／2017年11月29日（第3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３Ｆ
Tel：03-5420-2711（代表）　Fax:03-5420-2800　http://www.accs-c.co.jp/

IST8910-02

Copyright(C) 株式会社アックスコンサルティング All Rights Reserved.