



- スタッフ10人未満の税理士・会計事務所のための -

顧問先に付加価値支援を最大化する実践ノウハウ



石黒健太税理士事務所
代表/税理士 石黒 健太



イントロダクション

事務所概要

事務所名 石黒健太税理士事務所

代表者 代表/税理士 石黒 健太

所在地 〒601-8003
京都市南区東九条西山王町11
白川ビルⅡ 502号室

TEL / FAX TEL : 075-748-6496 / FAX : 075-748-7368

人数 正社員15名 / パート社員4名

経営理念 企業の成長を加速させ、明るい未来を創造する

自己紹介

石黒健太税理士事務所

代表/税理士

石黒 健太

Kenta Ishiguro



Profile

昭和60年7月生まれ（38歳）税理士の専門学校を卒業後、約10年間に3か所の税理士法人で経験を積み平成28年8月に滋賀で石黒健太税理士事務所を開業。

業務拡大のため平成30年6月に京都駅前に事務所を移転。開業5年で年商1億2千万円達成！

マネーフォワードプラチナ会員/経営革新等推進協議会トップ100事務所 4年連続受賞

船井総合研究所 2019年優秀賞/京都府ライフワークバランス認証/若手税理士の1億突破会 主催

開業までの経歴

1924年	1924年	1924年
1925年	1925年	1925年
1926年	1926年	1926年
1927年	1927年	1927年
1928年	1928年	1928年
1929年	1929年	1929年
1930年	1930年	1930年
1931年	1931年	1931年
1932年	1932年	1932年
1933年	1933年	1933年
1934年	1934年	1934年
1935年	1935年	1935年
1936年	1936年	1936年
1937年	1937年	1937年
1938年	1938年	1938年
1939年	1939年	1939年
1940年	1940年	1940年
1941年	1941年	1941年
1942年	1942年	1942年
1943年	1943年	1943年
1944年	1944年	1944年
1945年	1945年	1945年
1946年	1946年	1946年
1947年	1947年	1947年
1948年	1948年	1948年
1949年	1949年	1949年
1950年	1950年	1950年
1951年	1951年	1951年
1952年	1952年	1952年
1953年	1953年	1953年
1954年	1954年	1954年
1955年	1955年	1955年
1956年	1956年	1956年
1957年	1957年	1957年
1958年	1958年	1958年
1959年	1959年	1959年
1960年	1960年	1960年
1961年	1961年	1961年
1962年	1962年	1962年
1963年	1963年	1963年
1964年	1964年	1964年
1965年	1965年	1965年
1966年	1966年	1966年
1967年	1967年	1967年
1968年	1968年	1968年
1969年	1969年	1969年
1970年	1970年	1970年
1971年	1971年	1971年
1972年	1972年	1972年
1973年	1973年	1973年
1974年	1974年	1974年
1975年	1975年	1975年
1976年	1976年	1976年
1977年	1977年	1977年
1978年	1978年	1978年
1979年	1979年	1979年
1980年	1980年	1980年
1981年	1981年	1981年
1982年	1982年	1982年
1983年	1983年	1983年
1984年	1984年	1984年
1985年	1985年	1985年
1986年	1986年	1986年
1987年	1987年	1987年
1988年	1988年	1988年
1989年	1989年	1989年
1990年	1990年	1990年
1991年	1991年	1991年
1992年	1992年	1992年
1993年	1993年	1993年
1994年	1994年	1994年
1995年	1995年	1995年
1996年	1996年	1996年
1997年	1997年	1997年
1998年	1998年	1998年
1999年	1999年	1999年
2000年	2000年	2000年
2001年	2001年	2001年
2002年	2002年	2002年
2003年	2003年	2003年
2004年	2004年	2004年
2005年	2005年	2005年
2006年	2006年	2006年
2007年	2007年	2007年
2008年	2008年	2008年
2009年	2009年	2009年
2010年	2010年	2010年
2011年	2011年	2011年
2012年	2012年	2012年
2013年	2013年	2013年
2014年	2014年	2014年
2015年	2015年	2015年
2016年	2016年	2016年
2017年	2017年	2017年
2018年	2018年	2018年
2019年	2019年	2019年
2020年	2020年	2020年
2021年	2021年	2021年
2022年	2022年	2022年
2023年	2023年	2023年
2024年	2024年	2024年

当社が付加価値支援へ注力した結果（実績）

①	生産現場の生産性向上
②	生産現場の安全管理
③	生産現場の環境対策
④	生産現場の品質向上
⑤	生産現場の設備管理
⑥	生産現場の労務管理
⑦	生産現場の安全管理
⑧	生産現場の環境対策
⑨	生産現場の品質向上
⑩	生産現場の設備管理
⑪	生産現場の労務管理
⑫	生産現場の安全管理
⑬	生産現場の環境対策
⑭	生産現場の品質向上
⑮	生産現場の設備管理
⑯	生産現場の労務管理
⑰	生産現場の安全管理
⑱	生産現場の環境対策
⑲	生産現場の品質向上
⑳	生産現場の設備管理
㉑	生産現場の労務管理
㉒	生産現場の安全管理
㉓	生産現場の環境対策
㉔	生産現場の品質向上
㉕	生産現場の設備管理
㉖	生産現場の労務管理
㉗	生産現場の安全管理
㉘	生産現場の環境対策
㉙	生産現場の品質向上
㉚	生産現場の設備管理
㉛	生産現場の労務管理
㉜	生産現場の安全管理
㉝	生産現場の環境対策
㉞	生産現場の品質向上
㉟	生産現場の設備管理
㊱	生産現場の労務管理
㊲	生産現場の安全管理
㊳	生産現場の環境対策
㊴	生産現場の品質向上
㊵	生産現場の設備管理
㊶	生産現場の労務管理
㊷	生産現場の安全管理
㊸	生産現場の環境対策
㊹	生産現場の品質向上
㊺	生産現場の設備管理
㊻	生産現場の労務管理
㊼	生産現場の安全管理
㊽	生産現場の環境対策
㊾	生産現場の品質向上
㊿	生産現場の設備管理

1

小規模事務所こそ付加価値支援へ

当社が提供する付加価値支援

税務・会計

税務・会計
税務・会計
税務・会計

経営

経営
経営
経営

労務

労務
労務
労務

その他

その他
その他
その他

今後の税理士業界の生き残り戦略

課題	対応策	対応策	対応策
競争激化	差別化戦略	付加価値サービス	デジタル化
人材不足	研修・教育	働き方改革	外部連携
収益低下	効率化	新規開拓	顧客満足度向上
リスク増加	リスク管理	コンプライアンス	透明性確保

競争激化、人材不足、収益低下、リスク増加
 差別化戦略、付加価値サービス、デジタル化
 研修・教育、働き方改革、外部連携
 効率化、新規開拓、顧客満足度向上
 リスク管理、コンプライアンス、透明性確保



1. 小規模事務所の特徴

小規模事務所は、地域密着型のサービスを提供し、顧客との信頼関係を築くことが得意です。また、柔軟な対応力と迅速なサービスが大きな強みとなります。

2. 付加価値支援の重要性

小規模事務所が競争力を維持するためには、単なる業務遂行だけでなく、顧客の課題を解決するための付加価値支援が不可欠です。これにより、顧客の満足度を高め、長期的な関係を築くことができます。



小規模事務所こそ付加価値支援へ

小規模事務所は、経営者や社員が、日々の業務で悩んでいることが多い。その悩みを解決するために、税務・法律・労務の専門家による付加価値支援が求められる。本記事では、小規模事務所にとっての付加価値支援の重要性と、具体的な支援内容について解説する。

小規模事務所にとっての付加価値支援

小規模事務所は、経営者や社員が、日々の業務で悩んでいることが多い。その悩みを解決するために、税務・法律・労務の専門家による付加価値支援が求められる。本記事では、小規模事務所にとっての付加価値支援の重要性と、具体的な支援内容について解説する。

当社が提供している付加価値支援の流れ（具体例）



小規模事務所が付加価値支援をやるべき理由

1. 顧客のニーズを把握し、適切な支援を提供できる
2. 顧客との関係性を構築し、長期的な信頼を得ることができる
3. 顧客の課題を解決し、業務効率を向上させることができる
4. 顧客の満足度を高め、口コミ効果を生み出すことができる

小規模事務所が取り組むべき付加価値支援のポイント

- ① 税務・経理・労務・法務の専門的サポート
- ② 経営者への経営相談・経営支援
- ③ 顧客への付加価値サービス
- ④ 経営者・従業員への教育・研修

付加価値支援の重要性

- ① 経営者への経営相談・経営支援
- ② 顧客への付加価値サービス
- ③ 経営者・従業員への教育・研修

2

当社のビジネスモデル

Our Business Model

「創業支援」から「財務支援」で
成長を志す起業家をサポートする

サポート概要



当社が伸びた2つの付加価値支援

The image shows a blurred screenshot of a presentation slide. It features two main sections of text, each preceded by a circular icon. The top section has an orange icon, and the bottom section has a blue and red icon. The text is illegible due to blurring. At the bottom of the slide, there is a red-bordered box containing text, also illegible due to blurring.

上手くいった理由



1. 顧客のニーズを的確に把握し、最適なソリューションを提供することによって、顧客の満足度を高め、リピート率を向上させた。

2. 最新のテクノロジーを導入し、業務効率を大幅に向上させた。自動化されたプロセスにより、人的ミスを減らし、作業時間を短縮した。

注意点

（本稿は、本邦において、本邦の税務・法務に関する事項を扱っており、本邦以外の税務・法務に関する事項を扱っておりません。本邦以外の税務・法務に関する事項については、本邦以外の税務・法務に関する専門家に相談してください。）

（本稿は、本邦において、本邦の税務・法務に関する事項を扱っており、本邦以外の税務・法務に関する事項を扱っておりません。本邦以外の税務・法務に関する事項については、本邦以外の税務・法務に関する専門家に相談してください。）

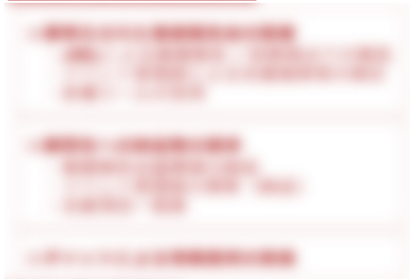
（本稿は、本邦において、本邦の税務・法務に関する事項を扱っており、本邦以外の税務・法務に関する事項を扱っておりません。本邦以外の税務・法務に関する事項については、本邦以外の税務・法務に関する専門家に相談してください。）

（本稿は、本邦において、本邦の税務・法務に関する事項を扱っており、本邦以外の税務・法務に関する事項を扱っておりません。本邦以外の税務・法務に関する事項については、本邦以外の税務・法務に関する専門家に相談してください。）

当社が実践するDXコンサルの概要



当社が実践する財務コンサルの概要



当社が実践する財務コンサルの概要



3

付加価値支援の収益化

付加価値支援サービスの作り方・手順



付加価値支援サービスを簡単に作るためのポイント



収益化のポイント

1. 付加価値支援の提供による収益化の促進
2. 付加価値支援の提供による収益化の促進
3. 付加価値支援の提供による収益化の促進
4. 付加価値支援の提供による収益化の促進
5. 付加価値支援の提供による収益化の促進
6. 付加価値支援の提供による収益化の促進

4

付加価値支援の営業力UP

営業力UPのポイント

- 1. 顧客のニーズを把握し、最適な提案を行う。
- 2. 顧客との信頼関係を築き、継続的な取引を実現する。
- 3. 競合他社との差別化を図る。
- 4. 最新の市場動向を把握し、迅速な対応を行う。
- 5. 顧客の課題を解決し、価値を提供する。
- 6. 顧客の満足度を高め、口コミ効果を生み出す。
- 7. 顧客のロイヤリティを高める。
- 8. 顧客の課題を解決し、価値を提供する。
- 9. 顧客の満足度を高め、口コミ効果を生み出す。
- 10. 顧客のロイヤリティを高める。

身に付けるべき知識

① 顧客のニーズを把握し、適切な商品やサービスを提供する能力
② 競合他社との差別化を図るための戦略を立てる能力
③ 顧客とのコミュニケーションを円滑に行う能力
④ 最新の市場動向や技術動向を把握する能力

⑤ 顧客の課題を解決するための提案力
⑥ 顧客の信頼を得るための誠実な姿勢
⑦ 顧客の満足度を高めるためのアフターサービス
⑧ 顧客の声を聞き取り、改善に活かす能力

⑨ 顧客のニーズを把握し、適切な商品やサービスを提供する能力
⑩ 競合他社との差別化を図るための戦略を立てる能力
⑪ 顧客とのコミュニケーションを円滑に行う能力
⑫ 最新の市場動向や技術動向を把握する能力

集客・新規獲得の再現性を高めるためには「集客設計」が必要



当社が実施する3つのクロスセル戦略

1. 既存顧客への追加サービス提供による売上向上
2. 新規顧客への既存サービス提供による売上向上
3. 新規顧客への追加サービス提供による売上向上

5

パート・担当者活用で生産性UP

情報提供の仕組みづくり

- ① 経営者・役員・従業員への情報提供の仕組みづくり
- ② 経営者・役員・従業員への情報提供の仕組みづくり
- ③ 経営者・役員・従業員への情報提供の仕組みづくり
- ④ 経営者・役員・従業員への情報提供の仕組みづくり

作業部分の内製化

作業部分の内製化とは、従来外部委託していた業務を自社で実施することです。これにより、コスト削減や品質向上、柔軟な対応が可能となります。

作業部分の内製化を実現するためには、適切な人材の確保と教育が不可欠です。また、業務プロセスの標準化や効率化も重要なポイントとなります。

作業部分の内製化は、短期的にはコストがかかるかもしれませんが、長期的には生産性の向上と競争力の強化につながります。

付加価値提供の担当者育成

（内容がぼやけており読み取れませんが、一般的なパート・担当者活用に関するポイントが示されていると推測されます）

パートや担当者活用で重要な考え方

生産性向上の考え方



業務の効率化、業務の自動化、業務のアウトソーシングは、生産性向上の重要な考え方です。これらの考え方を活用することで、業務の効率化を促進し、生産性を向上させることができます。

6

まとめ

- 小規模事務所の高収益化とその先 -

小規模事務所が高収益化に向けた「3つのSTEP」



STEP1 高収益化に向けた 基礎的な取り組み

① 高収益化に向けた基礎的な取り組み
② 高収益化に向けた具体的な取り組み
③ 高収益化に向けた今後の展望



STEP2 高収益化に向けた 具体的な取り組み

① 高収益化に向けた基礎的な取り組み
② 高収益化に向けた具体的な取り組み
③ 高収益化に向けた今後の展望



STEP3 高収益化に向けた 今後の展望

① 高収益化に向けた基礎的な取り組み
② 高収益化に向けた具体的な取り組み
③ 高収益化に向けた今後の展望

付加価値提供・組織化を推進した結果・・・

① 付加価値提供の推進
② 組織化の推進
③ 高収益化の推進
④ 高収益化の推進
⑤ 高収益化の推進

私自身の今後の取り組み

① 高収益化の推進
② 高収益化の推進
③ 高収益化の推進
④ 高収益化の推進
⑤ 高収益化の推進

総括：「小規模事務所が取り組むべき付加価値支援」とは？

1. 経営者への支援
① 経営者への経営相談
② 経営者への経営相談
③ 経営者への経営相談
2. 経営者への支援
① 経営者への経営相談
② 経営者への経営相談
③ 経営者への経営相談
3. 経営者への支援
① 経営者への経営相談
② 経営者への経営相談
③ 経営者への経営相談

今後、どちらを目指すか??

高収益化を目指す

① 高収益化を目指す

② 高収益化を目指す

③ 高収益化を目指す

④ 高収益化を目指す

⑤ 高収益化を目指す

⑥ 高収益化を目指す

⑦ 高収益化を目指す

⑧ 高収益化を目指す

⑨ 高収益化を目指す

⑩ 高収益化を目指す

成長を目指す

① 成長を目指す

② 成長を目指す

③ 成長を目指す

④ 成長を目指す

⑤ 成長を目指す

⑥ 成長を目指す

⑦ 成長を目指す

⑧ 成長を目指す

⑨ 成長を目指す

⑩ 成長を目指す