- 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

100MSA
100 Million Success Academy

石黒健太税理士事務所
代表/税理士　石黒 健太

In

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

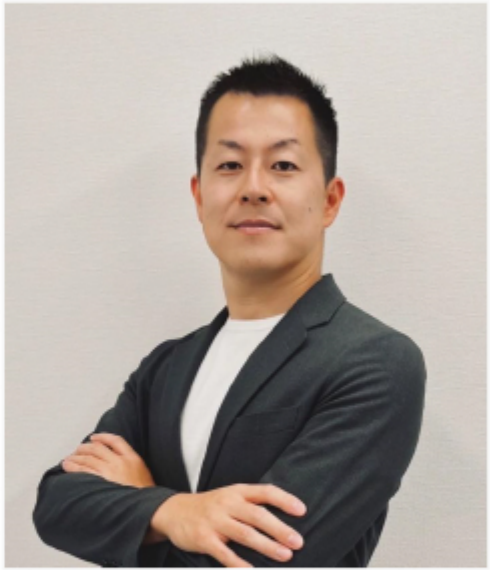
自己紹介

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

当社が付加価値支援へ注力した結果（実績）

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

今後の税理士業界の生き残り戦略

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

小規模事務所が取り組むべき付加価値支援のポイント

2 当社のビジネスモデル

「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

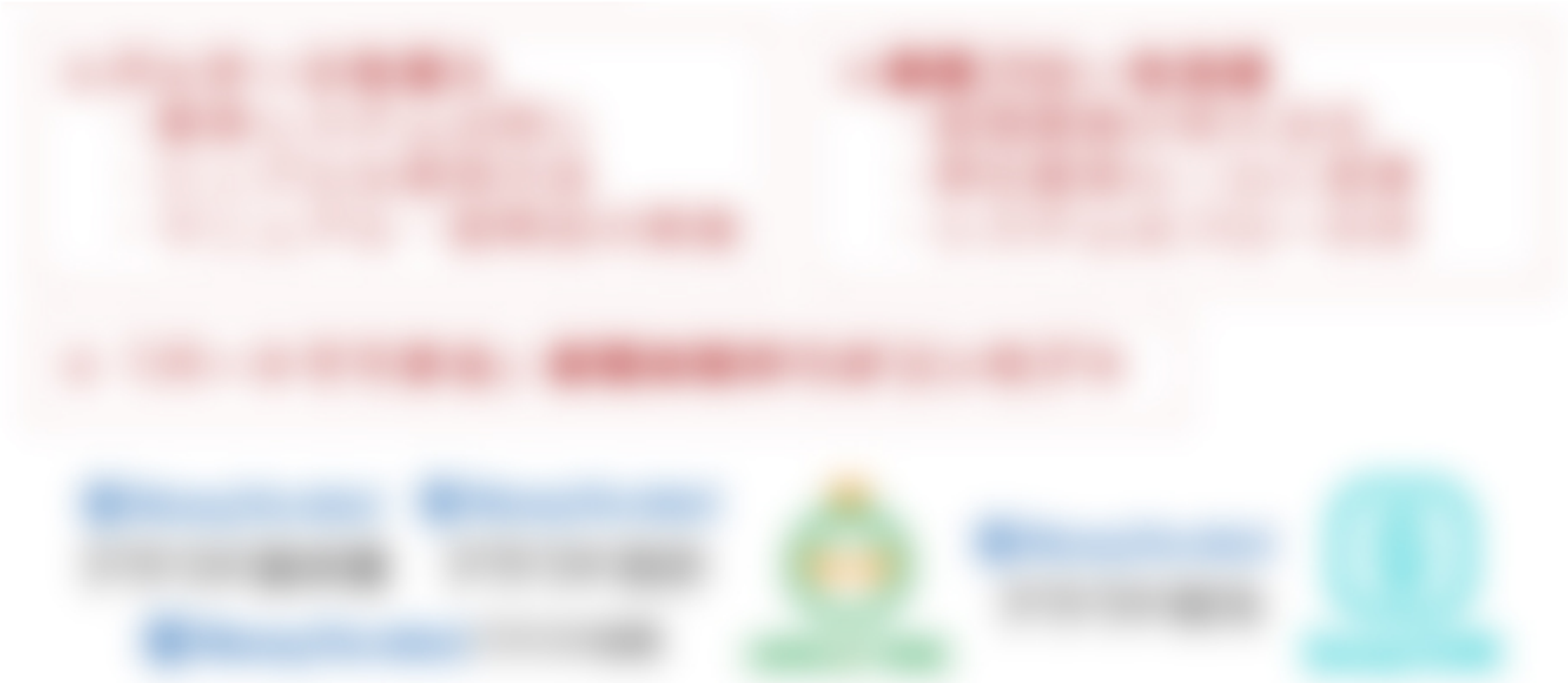
サポート概要

当社が伸びた2つの付加価値支援

上手くいった理由

注意点

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

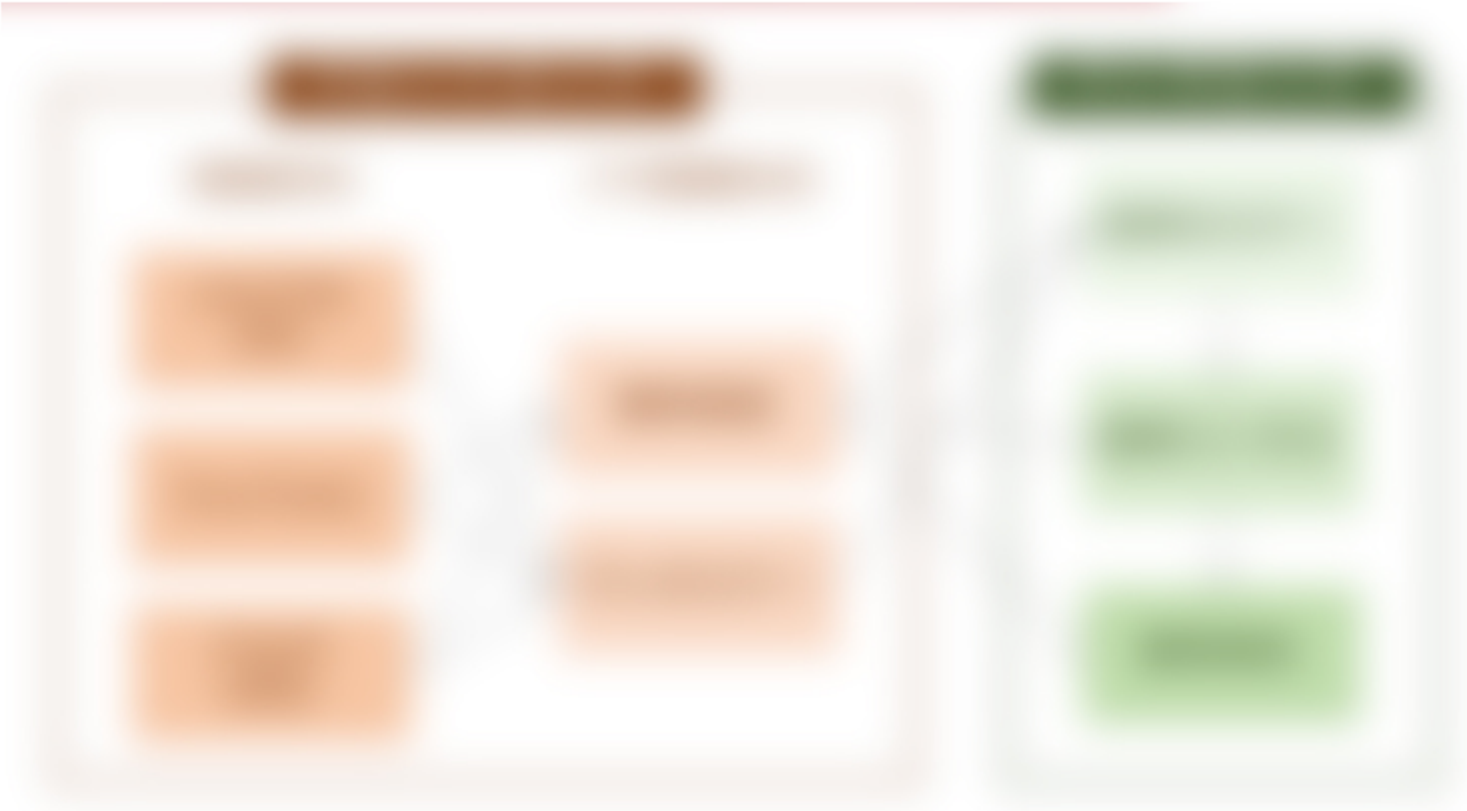
収益化のポイント

4 付加価値支援の営業力UP

営業力UPのポイント

身に付けるべき知識

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

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

100MSA

作業部分の内製化

付加価値提供の担当者育成

パートや担当者活用で重要な考え方

6

まとめ

- 小規模事務所の高収益化とその先 -

100MSA

小規模事務所が高収益化に向けた「3つのSTEP」

付加価値提供・組織化を推進した結果・・・

私自身の今後の取り組み

100MSA

総括：「小規模事務所が取り組むべき付加価値支援」とは？

100MSA

今後、どちらを目指すか??