



# 平岡大輔税理士事務所

Daisuke Hiraoka Tax Accountant Office

## ゼロから始める 効果的なネット集客方法

なぜ人脈なし・コネなし・資金なし・顧問先なしから  
開業16か月で年商1,000万円超を達成できたのか

# プロフィール

---

平岡 大輔

熊本県熊本市生まれの33歳

済々黌高校、立命館法学部卒業

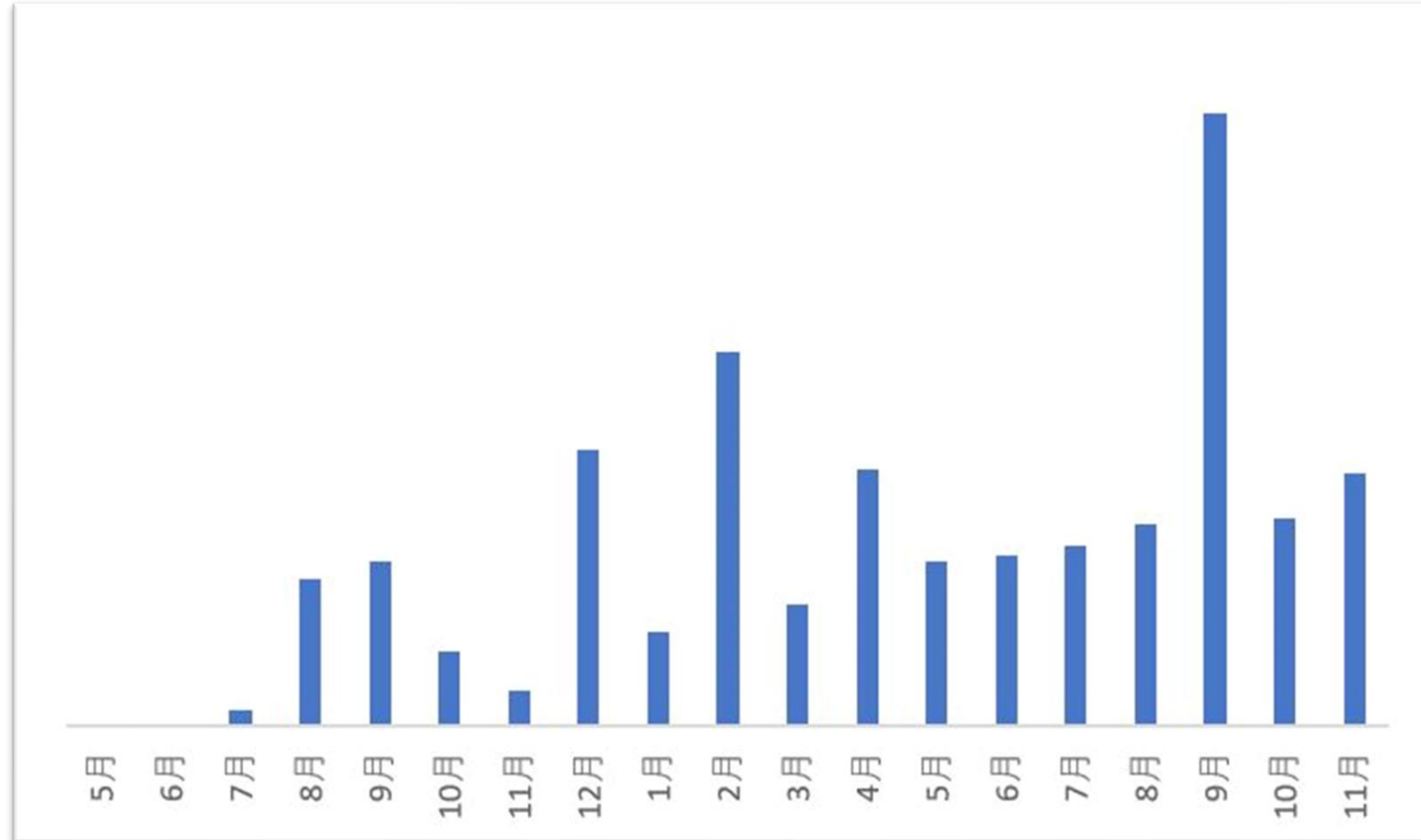
熊本県の個人税理士事務所で勤務(25歳から3年半)

デロイト・マツ税理士法人(東京)で上場・外資系企業の税務(29歳)

2018年5月 福岡市博多区で独立開業(30歳)



# 開業からの売上推移



# 開業前の状況

---

試験合格後、Big4税理士法人に28歳で就職

分業制、縦割りの仕事が嫌になり、1年で独立を決意

独立は地元の熊本ではなく、九州で規模の大きい福岡で・・・

福岡は縁もゆかりもない、知り合いは友人数名と親戚くらい

資金は40万円くらいしかない・・・

独立したらネット集客をしようと思っていた

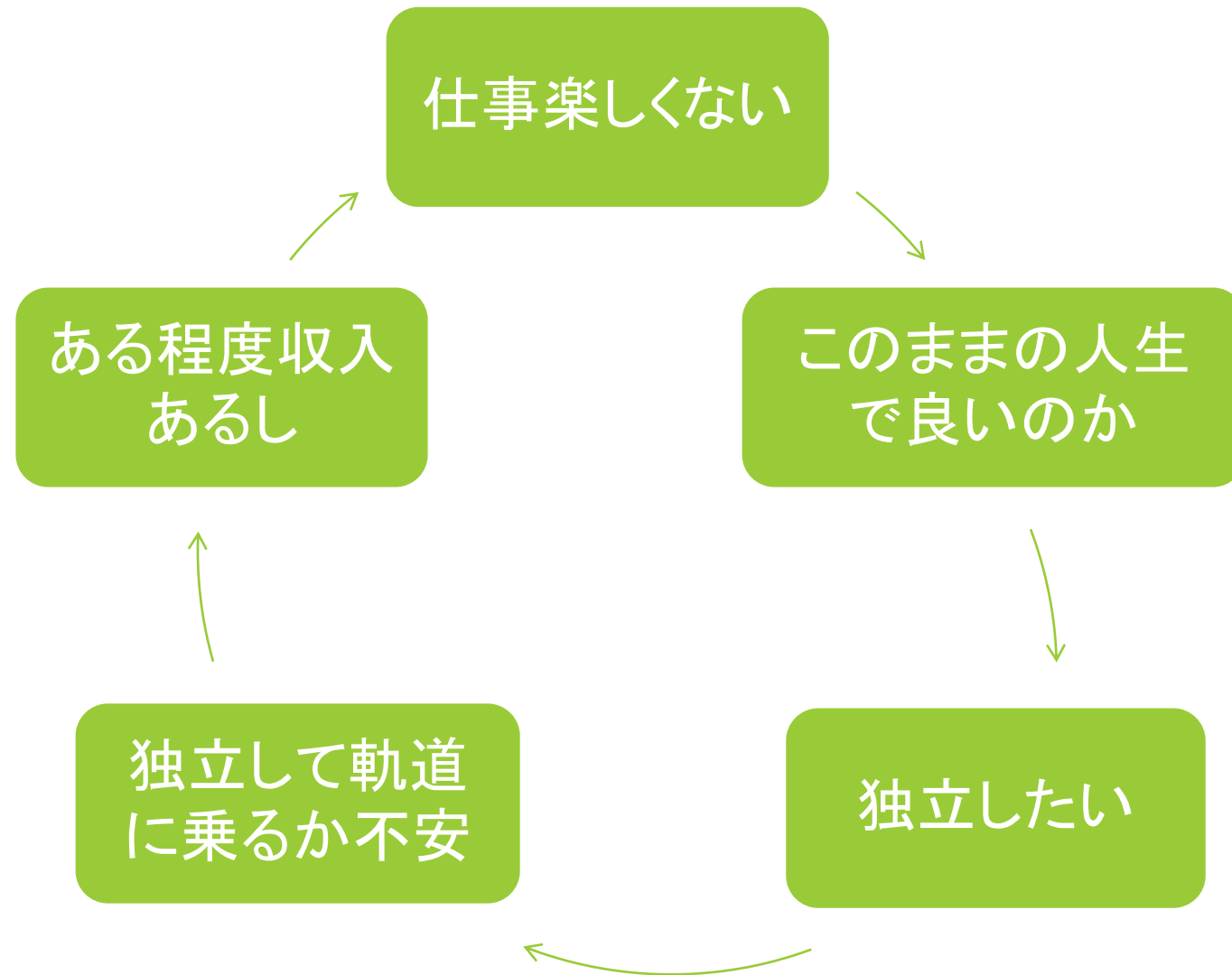
ネット集客の知識なし(Excelで資料作成やyoutube見るくらい)

# なぜ独立開業したのか

---

- ✓ 高収入を得たい
- ✓ 自由な時間を過ごしたい
- ✓ やりたい仕事をしたたい
- ✓ コキ使われたくない

# 開業前の気持ちの揺れ動き



# 独立前の**周囲の声**

---

- 独立したって食べていけないよ
- リスクあるよ
- まだ独立は早いよ
  - 独立している人は言わない 相談相手が同僚・上司・友人

# ビジネスとしての『税理士事務所』

---

儲かるビジネスの4原則(堀江貴文による)

- ✓ 小資本で始められる
- ✓ 在庫がない
- ✓ 利益率が高い
- ✓ 毎月の定期収入がある

→すべてに当てはまる！

＋参入障壁が高い＋独占業務が法律で義務化



# 実際の独立後

---

- 収入は2倍(開業半年～1年半時点)
- 働く時間は1／3

今となっては独立前に戻るなんて考えられない

# 実際に独立開業してみると・・・

---

- 顧問先を獲得するのは簡単ではない
- 固定費や生活費はかかる
- 預金残高が減っていく

# 独立前の準備

---

- ✓ 独立資金を貯める
- ✓ 独立している税理士の話聞く
- ✓ 顧客集め
- ✓ HP作成

結局は、独立後に考えながら行動するしかない

# 先輩税理士の助言は本当なのか!?

---

✓安請け合いですると後で苦勞する

→顧問先が無いor少ない時は無料でも受けるべき

→実績を作ることができる

# 先輩税理士の助言は本当なのか!?

---

✓ 記帳代行を受けてはいけない

→ 最初は記帳代行を受けてでも仕事を増やすべき

# 先輩税理士の助言は本当なのか!?

---

✓ちゃんと仕事をしていればお客さんは付いてくる

→起業当初はそんなことない

→継続的な発展には集客の仕組みづくりが必要

# 顧問先数を拡大するには？

---

商談数 × 質 = 成約!!

商談数がそもそも少ない



質を上げる場がない → 商談数を増やしたい



# 商談数を増やす集客チャネル

---

## 1.直接営業

ネット(HP、ブログ) セミナー

経営者塾 DM/FAX 記事広告

書籍出版 所内営業マン

## 2.間接営業(紹介)

顧問先 金融機関

会計ベンダー 他士業

保険マン 紹介会社

提携会社 友人知人親族

⇒ **自分の得意な方法を見つける**



# なぜネット集客なのか？

## 井ノ上陽一先生の影響で独立

EX-IT 最新刊の最新情報はこちら

12/19 Excelマクロセミナー 12/22 目標設定入門セミナー 12/29 ブログ入門セミナー 井ノ上陽一のプロフィール オンラインショップ  
個別コンサルティング メールコンサルティング ひとりごと顧問 執筆の依頼 講演の依頼 取材の依頼


Google カスタム検索

おすすめサービス  
TOHO CINEMAS  
2歳8か月児とパパで、ママズクラブシアターにて『アナと雪の女王2』  
© 2019.11.29

PC・ITに強くなりたい  
新しいChromeで毎日をもっと快適に  
EdgeではなくChromeを使い続ける理由・方法  
© 2019.11.28

Wimaxは持ち運びOK! 月額2,700円  
料金の詳細を確認

Google カスタム検索

管理人  
井ノ上 陽一 (いのうえ よういち)  
  
「ひとりごと」=雇われない雇わない生き方

インプット・読書・勉強法  
学びのショートカットの考え方。階段を上げる必要がある。  
© 2019.11.27

デジタルマーケティング成功事例

雇われない雇わない生き方

キャッシュレス

雇われない雇わない働き方 仕事も人生も楽しむ税理士

# ひとり税理士の仕事術

税理士 井ノ上 陽一 [著]  
Yūichi Inoue



一般財団法人 大蔵財務協会

# 業種・業態・規模特化

---

## ✓業種特化

飲食業・医療業・美容業・不動産業・建設業など

## ✓業態特化

起業支援・相続

## ✓規模特化

従業員5名以下の法人など

# 開業後の状況

---

2018年5月に自宅兼事務所で開業

時間が余っていたため、自分でHPとブログ作成する

以前の担当顧問先に挨拶に行くも、顧問にはならず

開業資金数十万円のため、公庫から融資を受ける  
(運転資金といつつ生活費)

# 開業後の状況

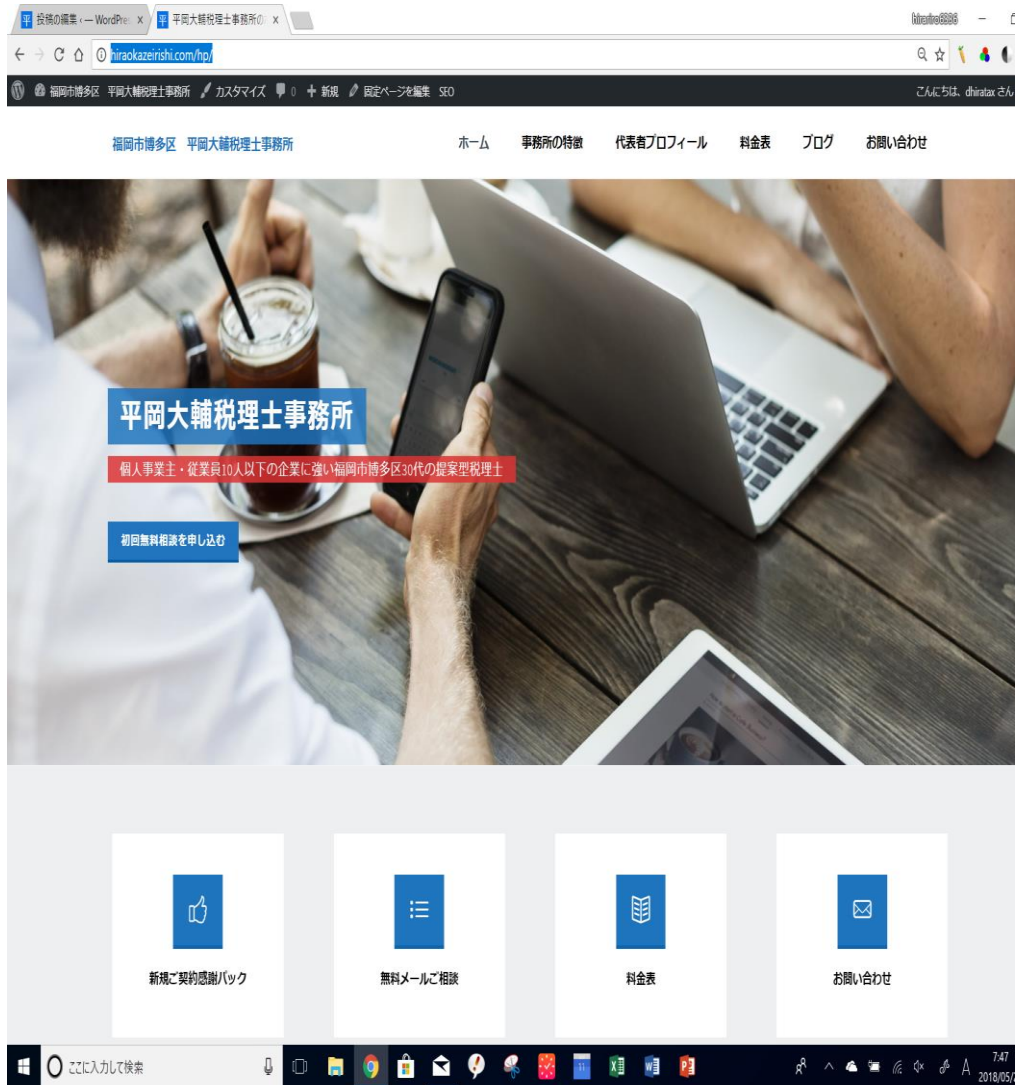
---

ブログを書くも、問い合わせなし

(1か月目の問い合わせ0件、収入は0円、顧問先も0件・・・)

2か月目よりHPの刷新とGoogleのリスティング広告を実施する

## 以前のホームページ



## 現在のホームページ

The current website design is more modern and visually appealing. At the top, the logo for '平岡大輔税理士事務所 | Daisuke Hiraoka Tax Accountant Office' is displayed. A navigation menu includes links for Home, Blog, Office Features, Business Support, Profile, Service Flow, Quality Assurance, Contact, Fee Schedule, Access, and Subsidies. The main banner features a large red box with the text '新設3年以内の法人限定!' and '決算料なし!'. A yellow circle contains the text 'お客様のソフトの導入・経理入力なし'. The central focus is the large red text '月1万円からの会計事務所'. Below this, a yellow box states '年間総額13万円から税務顧問契約・決算申告をしています!'. On the right side of the banner is a portrait of a man in a suit. Below the banner, there is a section for '税理士プロフィール' with a small photo of the representative. To the right, a blue box highlights '申告書作成200件超の実績! 福岡市博多区の若手税理士No.1!'. Below this, there are logos for 'Money Forward クラウド 公認メンバー' and 'free 認定アドバイザー'. Text below these logos reads: '6/30まで限定! ネットお申込み限定で月額顧問料4,000円~お受けいたします! (年商300万円未満の方で、クラウド会計導入の方のプランになります。まずはお問い合わせください!)'. A red link says '補助金や優遇税制をお考えの方はこちらをクリック!'. At the bottom, it says 'もちろん個人事業主様のご契約も可能です!'.

チャットで話しましょ

# リスティング広告とは

有料広告 →

無料自然検索 →

The screenshot shows a Google search for "seo対策" (SEO strategy). The search results are as follows:

- 約 34,400,000 件 (0.30 秒)
- 検索結果: [www.crosswalk.co.jp/](https://www.crosswalk.co.jp/) 0120-972-585  
日額500円からはじめる成果報酬型 / SEOサービスが初期費用 0円@見積無料。現状の悩みなどお気軽にご相談ください。競合サイト対策調査実施中・サブキーワード4つ無料・激安価格に挑戦中。
- 広告: [www.final-seo.jp/](https://www.final-seo.jp/) | final-seo.jp  
費用対効果に特化したリスティング広告  
ビッグワードからロングテールまで、結果に繋がるSEO※無料電話相談実施中※。上位化実績に自信・SEO一筋10年以上・費用対効果抜群・サービス: SEO対策, サイト制作, ペナルティ解除, コンテンツマーケティング。  
お客様の声・導入実績・無料相談の申し込み
- SEO 対策 (Search Engine Optimization) とは、検索結果 で自社サイトを多く露出をするために行う対策のことです。検索エンジン 最適化とも呼ばれます。 2018/09/13
- SEO対策とは? 誰でもできるSEOの基礎を学ぼう! | ferret [フェレット]  
<https://ferret-plus.com/1733>
- SEOとは? 押さえておくべき24のSEO対策方法とポイント  
<https://www.gyro-n.com/seo/hack/seo-point/>  
2018/08/22 - Web担当者が押さえておくべきGoogleの考え方や、検索上位表示のために必要な24のSEO対策方法を詳しく紹介。キーワード選定と検索クエリの考え方、検索エンジンに正しく評価される内部対策、コンテンツ対策、インデックス最適化、 ...
- SEOとは? · SEO対策する上で最も重要な ... 基本的なSEO対策1 : Google ...

ネット集客の疑問①

ネット集客は**変な人**が来る？

---

結論

これを言う人は**ネット集客に弱い人**

## ネット集客の疑問①

# ネット集客は変な人が来る？

---

## ネット集客に弱い人

→そもそもネットからの問い合わせ数が少ない

→相見積もりしまくりの変な人に出会う

→ネットはやっぱり変な人が多い、怖い



# ネット集客の疑問②

## ネット集客は**値切られる**？

---

結論

これを言う人は**事務所の強み**がない人

# ネット集客の疑問②

## ネット集客は値切られる？

---

事務所の強みがない人

→ ネットからの問い合わせは相見積もり

→ 強みが伝わらないため安く契約される

→ ネットは値切られる、怖い

# 事務所の強みって何なのか？

---

他の事務所の強みって？→大したことない

先行者利益による拡大が大きい→早い者勝ち

強みは後付けで見つける→できること、好きなこと

# 事務所の強みって何なのか？

---

個人税理士事務所の強み→**所長税理士自身**

他事務所と比べて圧倒的に優れている必要ない！

事務所ごとに少しずつ特徴が違いため、  
本当の競合他社は税理士業界で少ない

# 当事務所で**強み**としていること

---

- ◆ 所長**税理士**が相談に乗る
- ◆ **起業支援**特化
- ◆ **ネット集客**している
- ◆ **低価格帯**と**適正価格帯**がある

# ネット集客のメリット

---

- ✓ ネット集客は**優秀な営業マン**がいるのと同じ
- ✓ **交流会や飲み会**にムリに参加しなくていい
- ✓ 広告の**掲載と停止**で**集客をコントロール**
- ✓ 商談時点ですでに**契約がほぼ決まっている**
- ✓ **競合**があまりいない

# ネット集客の**注意点**

---

- ✓ リスティング広告は**短期**戦略、ブログ・紹介は**長期**戦略
- ✓ 広告は費用対効果・・・月3万円で1件獲得できればOK
- ✓ 契約率→低価格なら6割、**適正価格なら3割**ほど

※開業時は商談数を増やして  
営業力の向上、**需要**察知、**人を見る目**を養う

# ネット集客開始後の状況

---

- ✓ 2か月目にすぐ1件成約(ミツモアという見積りサイト)
- ✓ 以降毎月最低1件、平均月2件の成約
- ✓ 問い合わせは月5件以上は毎月ある
- ✓ 来所型にして、移動時間を削減
- ✓ 記帳代行は受けない or 外注



# 顧問料の**値決め**について

---

最初は月額1万円のみ

・・・**悪い客層**に出会って改善(前払い制、適正価格帯)

入口は安く見せても、**適正価格の契約は可能**

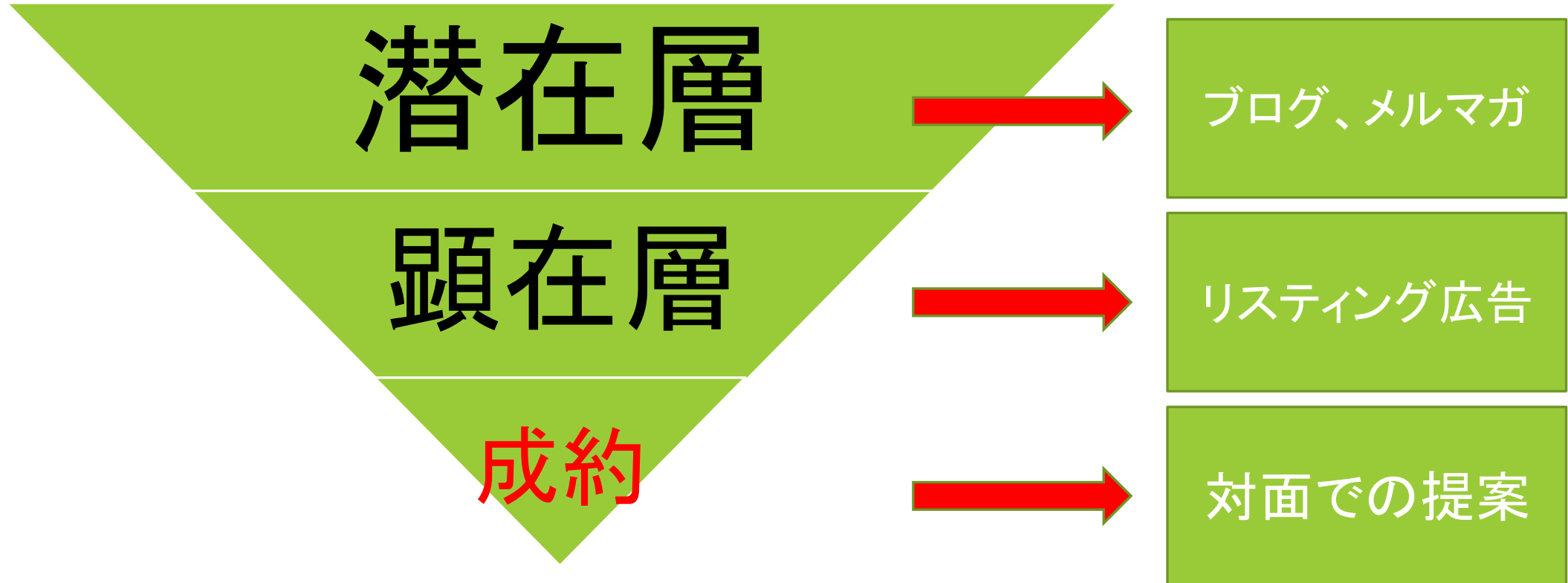
低価格帯と適正価格帯の2プランを用意

# 顧問料の**値決め**について

---

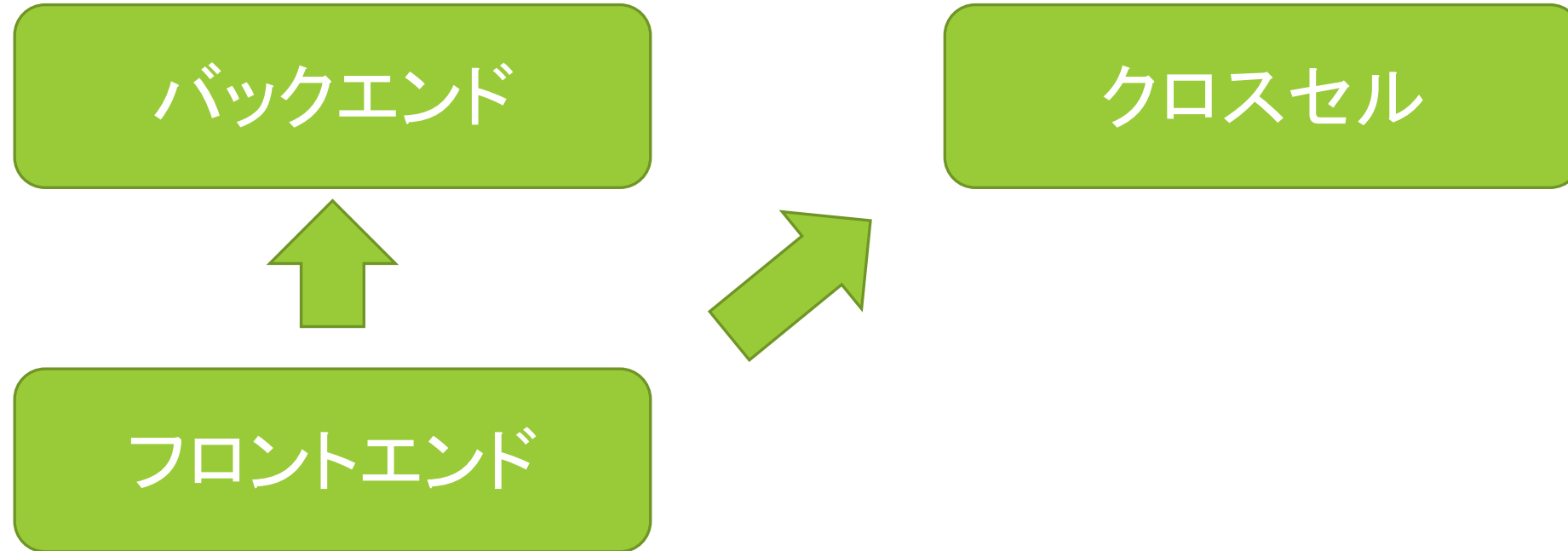
- ✓ 売上2,000万円の年1決算で決算料40万円で成約・・・
- ✓ 税理士報酬は**相場があってない**ようなもの
- ✓ 心理学的にも松竹梅の価格帯で**竹**を選びがち
- ✓ 売上1,000万円～2,000万円規模で年間60万円～80万円

# ユーザー層別のアプローチ方法

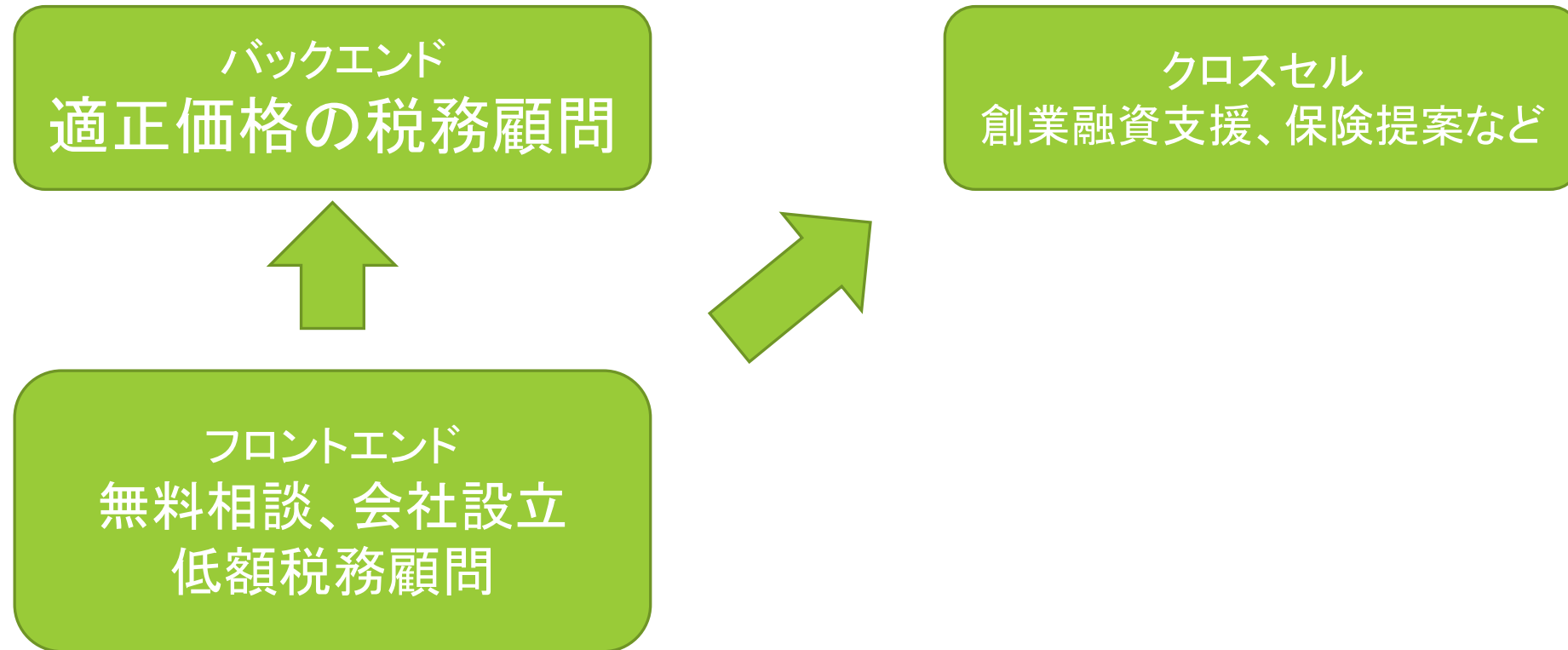


# サービス構成

---



# 税理士事務所でのサービス構成



# LTV(ライフ・タイム・バリュー)を意識

---

LTV=顧客生涯価値

LTV=平均顧客単価 × 顧客契約継続期間

高単価で長期間契約を継続させることが重要

# 高単価にするためには

---

- ✓ セットサービス(他士業・OA家具・不動産)
- ✓ 高単価プランへの提案(接触回数、サービス内容の充実)
- ✓ 付加価値業務

# 長期間契約を継続するためには

---

- ✓ 接点をもつ(顧問先と事務所・顧問先と会計ソフト)
- ✓ 資金調達支援
- ✓ 経営計画支援
- ✓ 事業承継



# 事務所の場所

- 最初は仕方がなく、**自宅兼事務所**で博多天神から遠い場所
- この場所だから契約できた顧問先が開業半年で数件
- 中心部から少し離れた場所で若手税理士には需要がある



# 事務所の内装

来所型にするならマンションではなく、テナント  
内装で敷居を上げる



# やってみたこと

---

- TKC
- 達人
- MFクラウド
- freee
- ストリームド
- CAV(記帳代行会社)
- 保険共済代理店(大同生命、三共済)
- 中小企業税務経営協会(HP画像)
- ミツモア(見積りサイト)
- アイグリッド(新電力仲介)
- 日報コンサルティング
- エフアンドエム(認定支援機関)
- スタートアップカフェ相談員
- 日本政策金融公庫無料相談

# 会計ソフトは税理士事務所の**武器**

---

理念に納得し、共感しているなら  
会計ソフトは**何でも良い**！

# 付加価値業務で顧問料単価が増加

---

年間顧問料平均

付加価値業務の追加前は20万円



付加価値業務の追加後は70万円

※顧問先は小規模な法人や個人事業主で大きくても年間売上5,000万円ほど

顧問先への提案の幅を広げることが重要！

# やっている付加価値業務

---

✓ 銀行対策

✓ 月次決算と毎月面談

✓ 経営計画作成

→ 特別なことは特段何も無いが食える資格

# 付加価値業務をやらない方が良い方

---

- ✓ 顧問先を増やしたくない方
- ✓ 低価格で数多くの顧問先と契約したい方

# 税理士としての差別化

---

そもそも

若手の税理士というだけで差別化できている



# 現状の課題

---

- 記帳代行を受けるか(受ければ月3件顧問先数を増やせる)
- 人を雇うタイミング
- 最初に契約した顧問先の解約・・・接触回数や情報提供増やす
- 事務所の移転(規模拡大)
- 法人化の時期
- 業種特化するか・・・今は起業支援特化のみ
- 相続をしないことについて

# 開業税理士の交流の場

---

- 開業税理士向けのサークルをnoteで開催
- 月額100円でサークル参加可能
- 成功事例の共有やzoomで全国の開業税理士の方と交流
- <https://note.com/hiraokazeirish/circle>

# 最後に

---

成功するマインドは

『成功したい』より『成功するのが当たり前』

『PDCA』サイクルは『D』がまず先にくるべき

→ネット集客は競合が少ない

→税理士資格があれば食いつぱぐれない