

顧問先の売上を飛躍的に伸ばす！最高の税理士へ

**KACHIEL**

**ビジネスマッチング構想説明会**





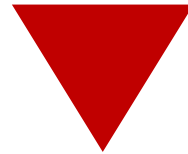
## 大竹 邦明

株式会社KACHIEL 取締役(2020年1月就任)

- ・ 税理士マッチングサービス「DOZO(どーぞ)」
- ・ 士業M&A支援サービス
- ・ 共済 提案型税理士のお守り「リバーズ」
- ・ マルチエントランス採用支援サービス「チョイス！」他

# 本企画の目的

中小企業が売上を実際に伸ばせる  
機能(プラットフォーム)を創りたい！



結果として、

- 税理士の付加価値向上も実現したい！
- 顧問先が絶対に離れない税理士像を実現したい！

やりたいことは、

「良い商品・サービス」と「最適な販路」をつなげ、  
税理士顧問先企業様の売上アップを実現すること。

# こんなことはありませんか？

- ・ 顧問先が売上の増やし方に悩んでいる
- ・ ビジネスのプラスになるような企業の紹介を求められた
- ・ 顧問先企業にもっと拡大・成長してほしい



**顧問先の成長 = 事務所の成長**



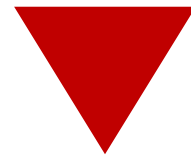
# 税理士紹介ご依頼企業様からたびたび頂くお声

- 自分のビジネスのことを理解してくれて  
仕事になるような企業を紹介してくれる  
税理士がいれば依頼したい
- 売上のきっかけを作ってくれるような税理士がいたら**最高**
- 売上まで作ってくれる税理士がいたら**絶対選びます**ね



●ありがちな**思い込み**

税理士は顧問先の売上はつukれない。

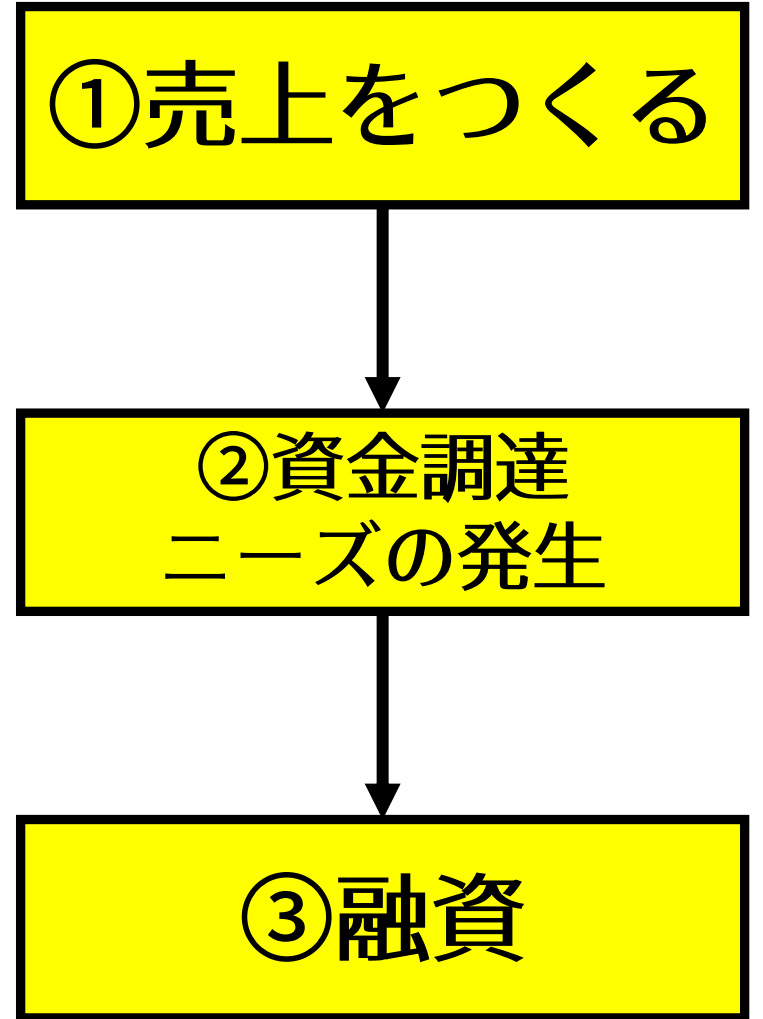
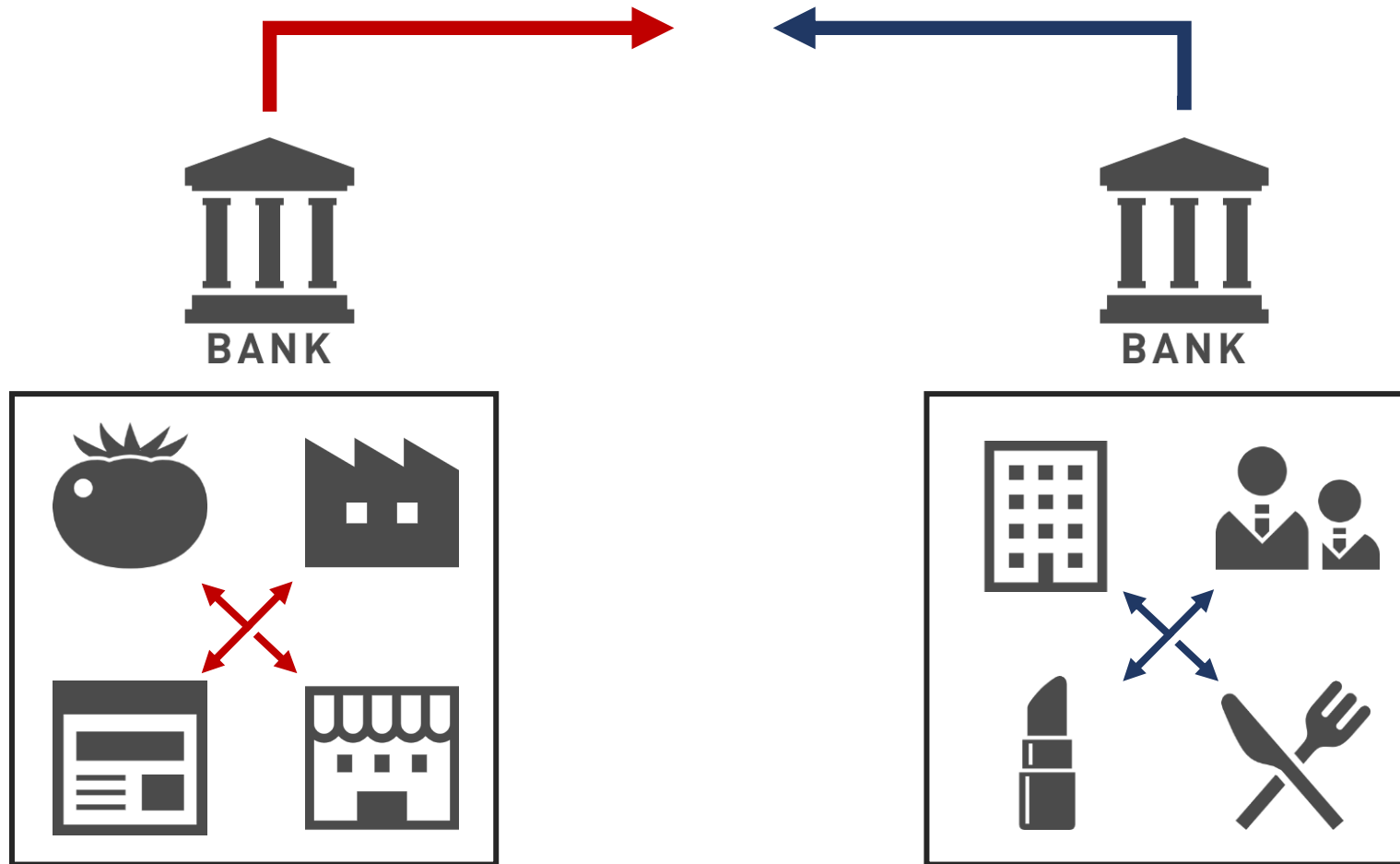


ほんとうにそうでしょうか？

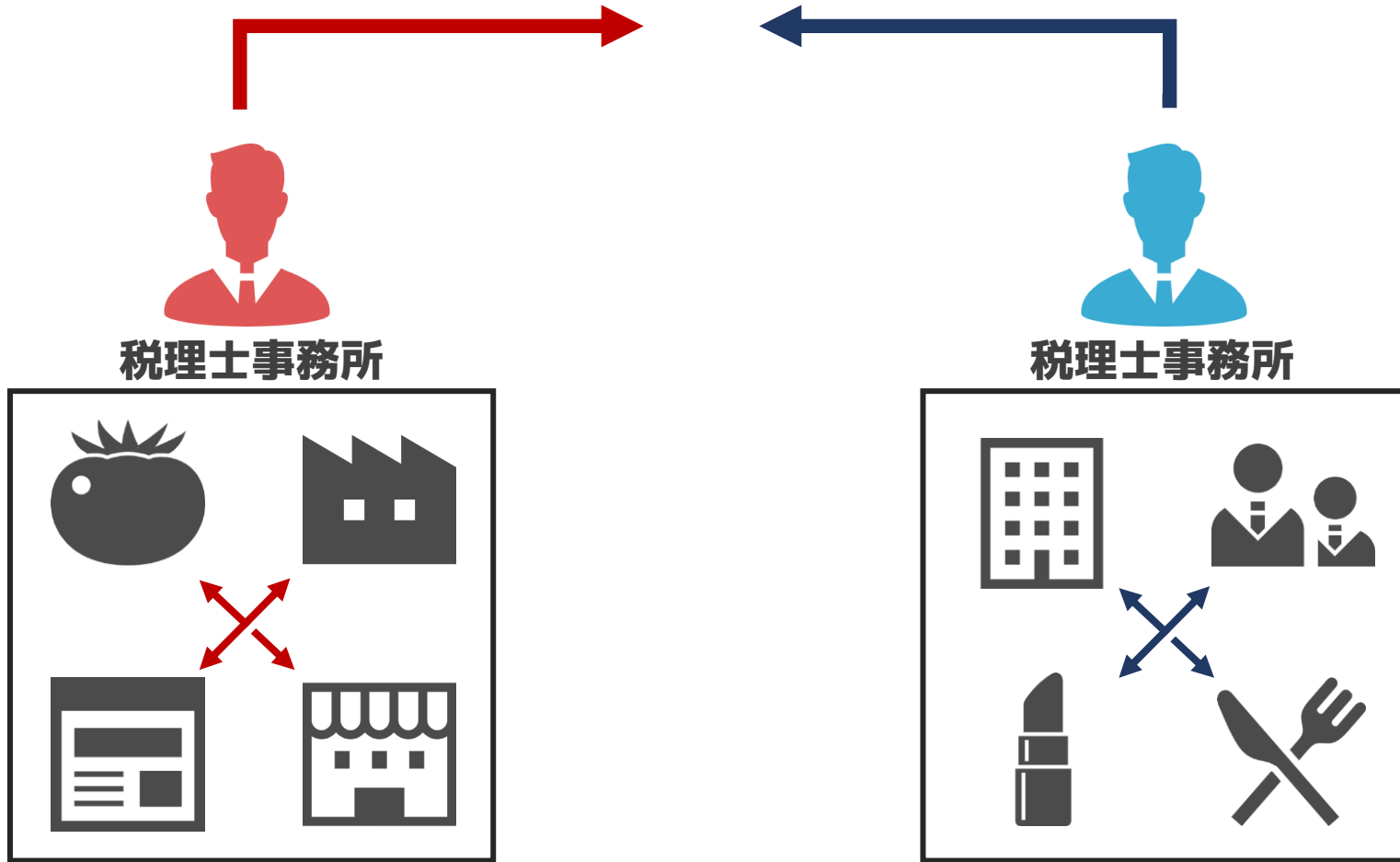
銀行、保険営業マン、経営者仲間…商談会までいかなくとも、多くの人が「役に立つかも？」という人を紹介をしています。



# 銀行が行うビジネスマッチング



# もし士業事務所が行ったら？



①売上をつくる

②依頼の増加

③報酬アップ

**KACHIELが  
提供したい機能**

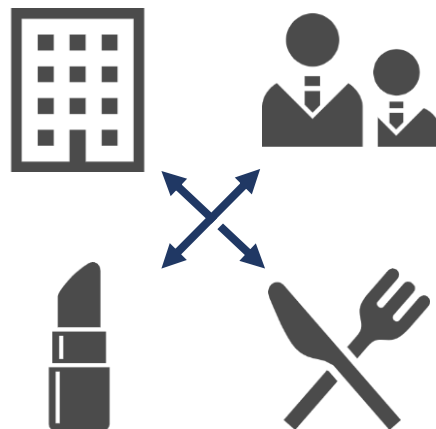
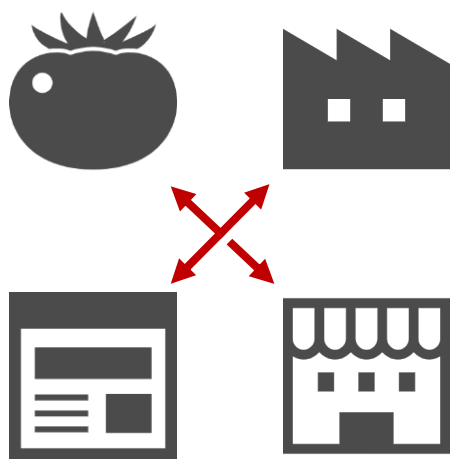
**マッチング  
「商品」×「販路」**

税理士事務所

税理士事務所



**KACHIELが集客した企業  
(サービスサイト等による)**



●ただ、紹介で迷惑なパターンもある

それは、

その企業の顧客やニーズにマッチしない紹介。

これをやってしまうと…

うち、営業の当て馬にされてる？

うちの会社のこと未だに理解していないの？　と思われてしまう。

さらなる売上のつくり方は、基本的には2つ。

(1) 顧客を増やす



新たな販路

(2) 顧客単価を上げる



クロスセル

## 例1) 店舗 (美容室)

➡ ネイリスト、脱毛メニュー



## 例2) 営業 (採用)

➡ バックグラウンドチェックサービス  
適性検査、労務管理



### 例3) ECサイト (美容関係)

➡健康食品、サプリ



### 例4) KACHIEL

➡チェックシート、講師、  
業務効率化サービス



改めて、やりたいことは

「良い商品・サービス」と「最適な販路」をつなげ、  
税理士顧問先企業様の売上アップを実現すること。



# 本企画（マッチング）の 対象とする企業

## ①良い商品・サービスをお持ちの企業様

### 対象とする

- BtoB
- BtoC
- 業界不問
- 単品商材
- サブスク商品

いずれもOKです！

### 対象としない

- 個別のコンサルティング
- 顧問契約
- 代理店  
(⇒販路企業としてはOK)

※士業とのバッティングを割けること、  
クオリティ担保を目的としています。

## ②販路をお持ちの企業様

### 対象とする

- 営業会社様
- ECサイト運営様
- 店舗運営企業様

いずれもOKです！

### 対象としない

- 特に無し

今後のスケジュール・進め方

## 本説明会以降のスケジュール

費用面：年内完全無料でビジネスマッチングを実施  
(実績をつくらせていただく期間)

① 8月～9月

➡本説明会でご共感いただける税理士事務所様  
および顧問先企業様に  
商品や販路についてヒアリング



② 10月～12月

➡マッチングを開始（メールでのニーズ配信、個別紹介等を実施）



③上記②の結果をもって、2022年にサービスとして正式にスタート

## 後半 業務提携の事例



**FUJITex**  
Best Solution, Best Partner

## 大越 卓（おおこし たく） 株式会社フジテックス 副会長

1994年フジテックス新卒入社、関西本部立上げ、営業本部長就任などを経て2011年に代表取締役社長に就任。現在は副会長を務める。

フジテックス社は「総合商社」として北海道～福岡まで全国に100名以上の営業体制をもち、さらには7万人以上が登録する「環境ビジネス」をはじめ、産廃・エネルギー・建設・製造・物流・健康など各業界向けのオウンドメディアを運営。

これまで産業機械を製造する町工場との業務提携によって、提携先の売上を4億円まで飛躍的に成長させる等、業務提携（メーカーとの直接取引）による売上創出に多くの実績がある。

# 営業提携のご案内

メカトロの総合コーディネーター

株式会社 **細田企画** **Circus**

×

**FUJITeX**  
Best Solution, Best Partner



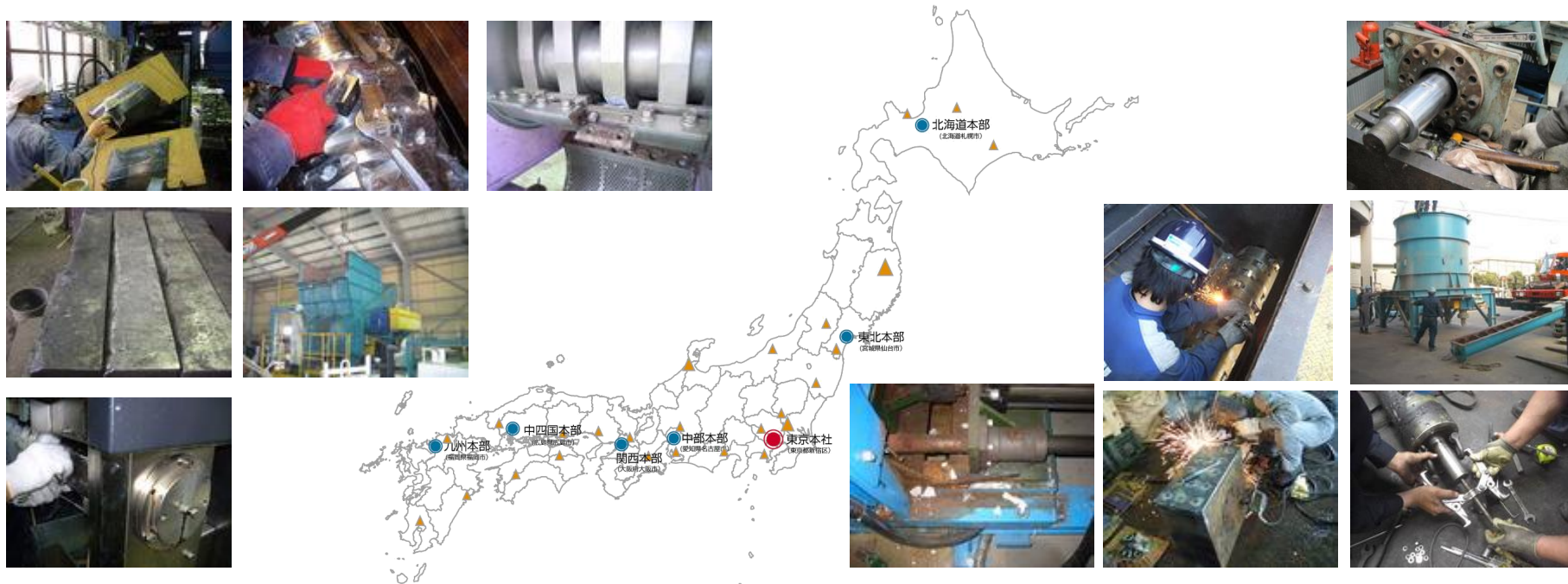
**この度、細田企画は  
フジテックスと業務提携します。**

# 現状の環境機器メーカーの問題点

- ①景気後退による  
環境機器マーケットの縮小、投資意欲の減退
- ②上記による環境機器メーカーの資金繰りの悪化
- ③営業マン、営業力不足による販売力のさらなる低下
- ④新製品開発に投資ができない
- ⑤後継者問題



# ①フジテックス全国70社に基づく メンテナンスネットワークを利用します。



➡ フジテックスの北海道から九州までの修理ネットワークを利用し、  
**スピーディーかつ安価なメンテナンス対応**が実現できます。

# ②フジテックス全国の支店の営業マンが、 細田企画の製品の営業を盤石にサポートします。



■九州本部



■中四国本部



■関西本部



■東京本社



■中部本部



■東北本部

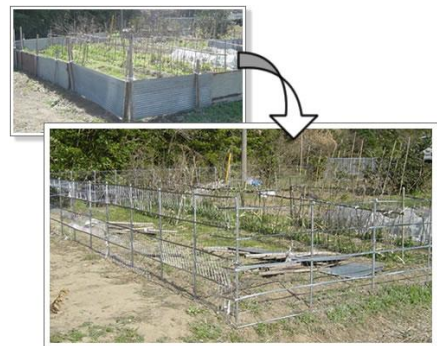


■北海道本部

**➡ フジテックスの全国支店・全国営業マンによる、  
きめ細かい営業フォローが実現できます。**

# ③特注機械の製造と営業で全面提携します。

➔ もともと細田企画は、  
**特注機械・設備の設計と製造に  
 特化している会社であり、  
 この分野を伸ばすために  
 環境機器総合商社の  
 フジテックスと提携します。**



## 省力化機械

年	物品名称	摘要
2006	石音ボード分別処理機[BIGターボ] 石音ボード分別処理機[パウダーマシンGF30]	《処理能力5.0トン機》 現在稼働
2006	汚濁水処理装置	オーダー品
2004	シャフト供給装置	オーダー品
2003	石音ボード分別処理機(WI プラスターボ) 石音ボード分別処理機オプション(パウダーZ)	《処理能力0.5トン機》 《処理能力0.5トン~1.0トン機用》
	シャフト供給装置(10段積み仕様)	オーダー品
2002	かみそ回収ユニット エコマウス取引装置及び切断装置	オーダー品 オーダー品
2001	石音ボード分別処理機オプション(雑物碎投入機) 石音ボード分別処理機(HI プラスターボ)	現在稼働 《処理能力0.5トン~1.0トン機》
2000	トリコンシート切断機 牛乳瓶ラベル剥がし機	オーダー品 オーダー品
1999	石音ボード分別処理機(P-1)	オーダー品・現在稼働
1998	鍵部分刻印打ち装置(回転式) ト口箱紙供給機 端子ねじ穴あらし機 インデックス溶接機 メンヴァーブラケットアッセイ 送り装置 特殊金型(切欠金型) 移動式金型	オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品
1997	シャフトローターエアブロー機 研磨取り出しコンベア 縫製ミシン用材料供給装置	オーダー品 オーダー品 オーダー品
1996	発泡材袋詰め装置 ラス型枠用パネル組立装置 圧縮セメント成形板組積み装置 鍵部品バリエーション装置(2連式) ラス型枠用製造ライン ラス型枠用パネル用フレーム成形機 パイプ用連続穴加工装置	オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品 オーダー品
1995	鍵部品バリエーション装置 NC加工機用材料排出・整列装置 ドアンブ研磨機用ストックチェンジャー	オーダー品 オーダー品 オーダー品

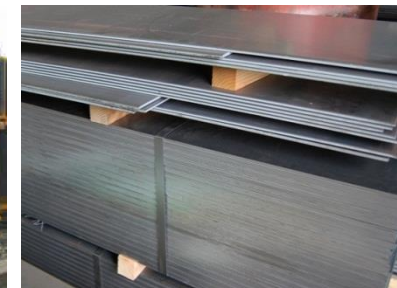


## ④フジテックスの協力で部材、鋼材など一括購入



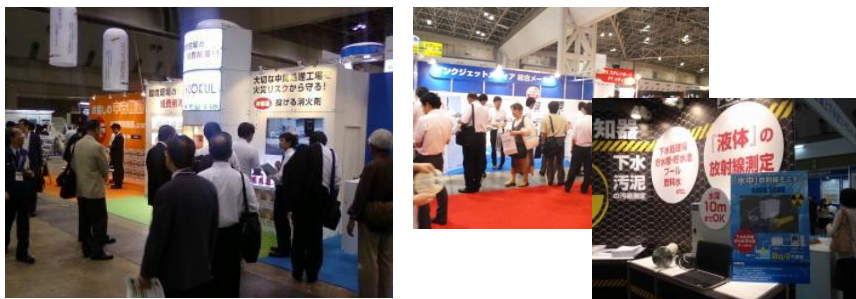
フジテックスが、「商社」としての機能を活かして  
部材、鋼材などの一括購入の協力をします。

特に、モーター、シリンダーや油圧機器、鋼材といった大型調達部品を  
細田企画で購入する必要がなくなり、ファイナンス面がサポートされます。  
より安価にお客様にご提案可能です。



# ⑤展示会、WEB、営業カタログ、広告展開といった営業活動に必要なツールは、すべてフジテックスで用意します。

## 展示会



## WEB



## カタログ制作



## 広告展開・プレスリリース



**➡ もともと自社で広告企画部門を持ち、**  
**カタログデザインや製作にノウハウを持っております。**  
**また東京本社にWEB事業部があり、社内エンジニアにより**  
**キーワード対策などが、無償かつスピーディーに行えます。**

# まとめ

景気後退による環境機器マーケットの縮小、  
投資意欲の**減退は避けられません。**

逆に、廃棄物リサイクル業界のお客様、業界を取り巻く  
我々も**淘汰の時代**に入って参りました。

フジテックスと提携することにより、より良い製品と  
サービスの提供を実現してまいります。

今後とも変わらぬご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。