

会計事務所は「高単価高付加価値型」を目指すべきだ! と思っていないませんか?

# 誰も知らない 会計事務所の逆張り戦略 2024

■ 所長! 突然ですが、以下のような方向に向かおうとしていませんか?

- IT&AI 化の流れの中で「高単価・高付加価値型会計事務所」に移行したい
- 誰でもできて儲からない単価の低い仕事は減らして、単価の高い顧問先を増やしたい
- 月次担当者には経営計画・MAS・コンサルティングのスキルを高めて欲しい
- MF・free 等のクラウド会計ユーザーは小さな会社が多く、当所が狙う顧客ではない

上記は、会計業界全体で「まことしやかに」言われていることですが、主に従業員数7名~数十名規模の会計事務所の所長先生の間からよく漏れ聞こえて来ます。特に「税理士という職業に使命感を抱いている先生ほど」その傾向は強いようです。

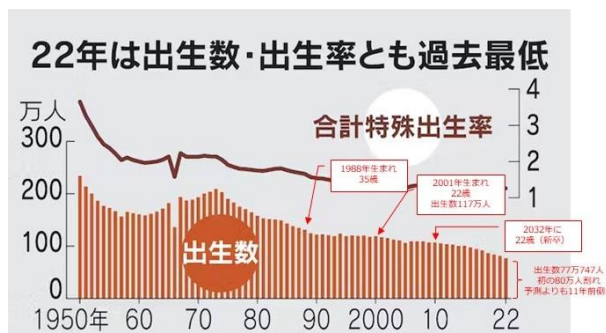
しかしながら、敢えて、会計事務所専門のコンサルタントとしての立場で申し上げるならば、上記のような思考は「税理士事務所が良かった時代」を知っている税理士事務所特有のものとも言え、今、伸び盛りの若手税理士事務所の先生方はそんなことを考えてもいませんし、目指してもいません。

■ では、会計業界を取り巻く外部環境は、どのように変化しているのでしょうか?

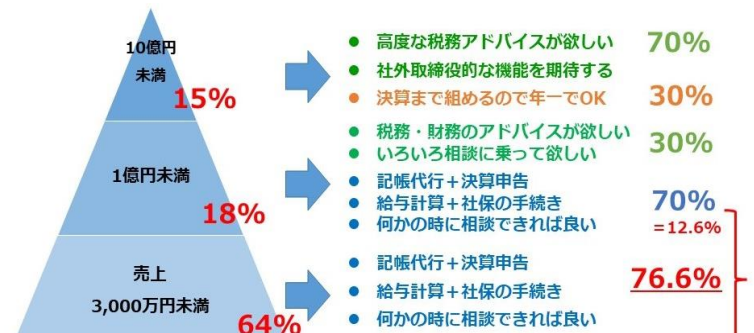
現在弊社では、以下のように変化しつつあるとの認識を深め、戦略を立てています。

01. 今、新たに会計事務所と契約する中小零細企業は、税理士事務所に顧問契約を求めている
02. 新卒&若手職員は今まで以上に採用できなくなり、採れても数年で辞めることが常態化する
03. クラウド会計&経費精算ソフトが一般化し、税理士事務所はシステム会社の川下の存在になった

図表 1. 急激に進む少子化の波



図表 2. 小規模零細企業の会計事務所に対するニーズ



そこで、1. 冒頭の赤字の戦略の一体何がいけないのか? 2. もしそうであるならば、事務所の拡大を考える会計事務所はどのような方向に舵を切れば良いのか? をわかりやすく 120分でお伝えいたします。

## 1. 今回のセミナーでお伝えする内容

時間	講座の内容
16:30 ~ 17:20	■ 「税理士事務所が良かった頃」を知っている中堅&老舗事務所が陥る罠 ✓ 今後も事務所を拡大したい先生は決して目指してはいけない方向性とは？ ✓ 更に進む環境変化（少子化・低価格化・クラウド化）にどう対応するか？
17:30 ~ 18:30	■ 2024年以降、参加者の皆様に取り組んでいただきたいこと ✓ 人手不足&低価格化に対応する、女性社員&パート社員主体の組織の考え方 ✓ 1つの事務所を“5つに分けて”低単価~高単価までカバーする事業戦略 ✓ 若手の定着とベテラン社員のやる気を促す人事制度の考え方

## 2. 講師紹介

### 株式会社ooyaビジネスクリエイト 代表 大谷 展之

株式会社船井総合研究所で会計事務所コンサルティングチームを立ち上げ、リーダーとして事業を軌道に乗せた後、株式会社ooyaビジネスクリエイトを設立。全国の会計事務所のコンサルティングの他、会計事務所の所長向け勉強会『会計事務所5%倶楽部®』を主催。著書：会計事務所売上1億円突破のロードマップ他。YouTube「会計事務所経営者チャンネル」でも情報発信中。

- ・国際コーチング連盟（ICF）アソシエイト・サーティファイド・コーチ（ACC）
- ・Gallp社（米国）認定ストレングスコーチ



## 3. 開催要項

開催日	2024年4月2日（火）16:30~18:30 オンライン開催（ZOOM 使用）
参加料金	通常料金：10,000円/1名様（税込） 早期割引料金：3月25日（月）まで早期割引 7,500円/1名様（税込）
申込方法	① FAXでお申込み（このままFAX下さい） ② WEB申込： <input type="text" value="株式会社ooyaビジネスクリエイト"/> <input type="button" value="検索"/> からお申込みできます。

※FAXを確認後、参加方法・振込口座等、詳細をメールにてご連絡させていただきます。

## 4. お申し込みはこちら

このままFAX下さい FAX：03-6228-7046 ooyaビジネスクリエイト宛	
いずれかにチェック下さい <input type="checkbox"/> 4月2日（火）オンラインで参加する <input type="checkbox"/> 興味があるので連絡が欲しい	
事務所名：	代表者名：
事務所住所： 〒	E-mail（メールでご連絡しますので必ずご記入下さい）
ご参加者名1：	ご参加者名2：