



石田紘史税理士事務所

IshidaHirofumi Tax&Accounting Office



# プロフィール

石田紘史税理士事務所

税理士 石田紘史

1977年8月25日生まれ

茨城県龍ヶ崎市出身

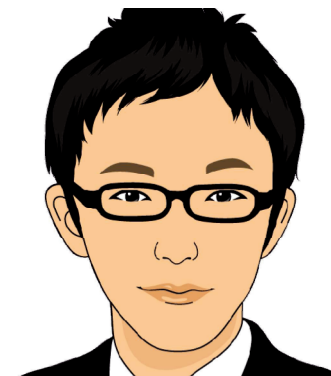
元商社営業

家族 妻・娘2人(レインボーパパ)

会計事務所(個人)・税理士法人で7年勤務

勤務時代は医業の顧問先が中心

平成26年2月開業



石田紘史税理士事務所  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office



石田紘史税理士事務所  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office

# 開業後の状況

---

- ・平成26年2月に開業するが・・・

  - 顧問数1件のみ

  - とりあえずアルバイトに行く

  - 「将来事務所を承継も考えている……」と言われる

  - 週3日→週5日(フルタイム)

  - 営業活動は一切できない

- ・やっぱり自分でやりたい

  - 平成27年4月からアルバイトを辞める



# 開業後の状況

---

○平成27年4月から

- ・とりあえず何をしたらよいか分からない
- ・交流会に行ってみる→効果なし
- ・業種特化したほうが良いと思い 医業専門といってみるが効果なし
- ・政策金融公庫にお金を借りに行く→生活費に消えていく

○中小企業税務経営研究会で蔵田先生に相談

○平成27年10月

- ・ホームページを開設(お金ないので自分で手作り・・・)(ワードプレス)



# 開業後の状況

杉並区の税理士事務所。30代の税理士が直接対応します。創業3年以内の法人、個人事業主も対応します。free.MFクラウド会計導入支援。ママ起業支援。子育て支援税理士。ワークライフバランスで日本を元気に！

**石田 紘史 税理士事務所**  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office

お気軽にお問い合わせください  
**TEL 03-6304-3126**  
受付時間 9:00~18:00(土・日・祝日除く)

① ホーム HOME   ② サービス service   ③ 料金 price   ④ 事務所概要 office   ⑤ お問い合わせ contact   ⑥ ブログ blog   ⑦ 税務経営情報



**お問い合わせはこちら**  
お気軽にご相談・お問い合わせ下さい。

**創業3年以内の法人限定の創業支援特別価格**  
創業3年以内の新設法人を全力で応援します。売上のみ、法人、副業の法人、個人事業主歓迎

**経理は丸投げで営業に集中できます**  
会計ソフトや経理のことなど考えずに営業に集中して下さい。経理に手間と時間をかけるのは

**ワークライフバランスコンサルディング**  
経営戦略としてのワークライフバランスを導入支援します。

**最近の投稿**

ワークライフバランスは中小企業にはむかぬ!?

ワークライフバランス導入で得られる8つの効果(その2)

ワークライフバランス導入で得られる9つの効果(その1)

ワークライフバランスは子育て中の女性だけのものではない!!

ワークライフバランスを推進でもらえる

**お知らせ**

**税理士顧問料月額8,000円からの創業支援特別料金**  
2015年10月27日 [お知らせ](#)

杉並の税理士事務所。石田 紘史 税理士事務所です。杉並区、新宿区、渋谷区、中野区、武蔵野市、三鷹市、井の8町沿線の事業者の税務相談お待ちしております。当事務所では、創業3年以内の方を対象に特別料金プランをご用意しました。創...

[この記事を読む](#)

## 創業支援特別料金

HOME > 料金 > 創業支援特別料金

### 料金

#### 創業支援特別料金



### 創業3年以内の法人様、個人事業主様限定

事業規模	顧問料(月額)	記帳代行(月額)	決算料
売上300万円未満	18,000円 ▼ <b>8,000円</b>	5,000円 ▼ <b>なし</b>	100,000円 ▼ <b>なし</b>
売上300万円以上 1,000万円未満	18,000円 ▼ <b>10,000円</b>	5,000円 ▼ <b>なし</b>	100,000円 ▼ <b>50,000円</b>
売上1,000万円以上 2,000万円未満	18,000円 ▼ <b>10,000円</b>	10,000円 ▼ <b>5,000円</b>	150,000円 ▼ <b>100,000円</b>
売上2,000万円以上 3,000万円未満	12,000円 ▼ <b>12,000円</b>	15,000円 ▼ <b>10,000円</b>	150,000円 ▼ <b>150,000円</b>
売上3,000万円以上 5,000万円未満	18,000円 ▼ <b>15,000円</b>	20,000円 ▼ <b>15,000円</b>	200,000円 ▼ <b>200,000円~</b>
売上5,000万円以上	別途お見積り致します。		

他の税理士事務所の場合、顧問料に記帳代行(会計ソフトへ通帳や領収書の内容を入力)が含まれていない場合があります。社長であるあなたが面倒な会計入力をするか、顧問料とは別に月額1万円程度の記帳代行料金が追加が必要になることがあります。また、決算料も新設法人でも払えない15万円も請求されることがあります。月0千円から!! という表示にだまされないで、電話で記帳代行・決算料の追加料金と年何回会えるか確認してください。詳細はお会いしてからなどと言って電話で料金を教えてくれないところは、ほぼ間違いなく、追加料金があると思います。石田 紘史 税理士事務所では、売上1,000万円未満でしたら会計入力も込みで月1万円、決算料は5万円またはゼロ(年商300万円未満)です!!



**石田 紘史 税理士事務所**  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office

# 開業後の状況

---

- ・ホームページアップした翌日にいきなり問い合わせがある

- ・平成27年11月からリスティング広告を始める

Googleアドワーズのみ

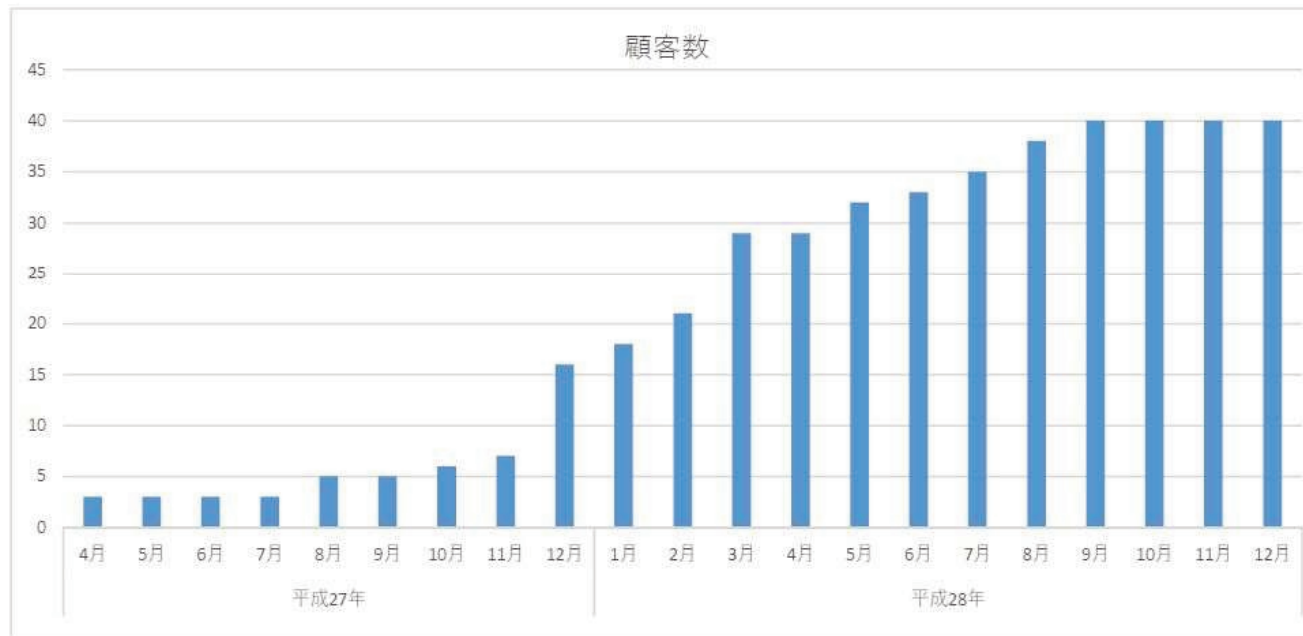
キーワードは 税理士+地域 杉並 吉祥寺 三鷹・・・

税理士+価格 安い などは除外にした

Googleの勧める通りにやると金額型高額になるので注意



# リスティング広告をはじめてから



	平成27年										平成28年											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
顧客数	3	3	3	3	5	5	6	7	16	18	21	29	29	32	33	35	38	40	40	40	40	



# リスティング広告をはじめてから

Google AdWords ホーム キャンペーン 最適化 レポート 運用ツール

お客様 ID: 190-446-6518  
isd1623@gmail.com

△ どの広告も掲載されていません。キャンペーンおよび広告グループは停止中であるか削除されています。これを有効にする広告が表示されるようになります。 広告仕様のヘルプ | 詳細

検索

2015年11月 2016年3月

すべてのキャンペーン

- 三鷹市
- 吉祥寺
- 杉並
- 渋谷

すべての下書き

すべてのテスト

キャンペーングループ

共有プライバシー

一括処理

ラベル

広告	キャンペーン	広告グループ	ステータス	ラベル	掲載率	キャンペーンタイプ	キャンペーンサブタイプ	クリック数	表示回数	クリック率	平均クリック単価	費用	平均掲載順位	コンバージョン	コンバージョン単価	コンバージョン率	すべてのコンバージョン	ビースル〜コンバージョン
税理士報酬月額8,000円から杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別料金。期間限定受付中	杉並	杉並1	キャンペーン停止中		36.95%	検索ネットワ	すべての機能	199	30,695	0.65%	¥253	¥50,281	5.0	4.00	¥12,570	2.01%	4.00	0
税理士報酬月額8,000円〜杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別料金。期間限定受付中!	吉祥寺	吉祥寺	キャンペーン停止中		32.58%	検索ネットワ	標準	142	27,064	0.52%	¥254	¥36,113	4.7	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
税理士報酬月額8,000円〜杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別料金。初回相談無料!	渋谷	渋谷	キャンペーン停止中		11.47%	検索ネットワ	標準	57	9,527	0.60%	¥226	¥12,897	5.2	2.00	¥6,448	3.51%	2.00	0
税理士月額3,000円〜杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別料金。初回相談無料。	三鷹市	三鷹市1	キャンペーン停止中		4.23%	検索ネットワ	すべての機能	18	3,512	0.51%	¥222	¥3,998	4.8	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
税理士報酬月額8,000円から杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別料金。初回相談無料!	杉並	杉並1	キャンペーン停止中		1.70%	検索ネットワ	すべての機能	12	1,408	0.85%	¥302	¥3,618	5.5	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
税理士報酬3,000円〜杉並区の30代税理士。記帳代行0円への創業支援特別価格。期間限定受付中	三鷹市	三鷹市1	キャンペーン停止中		0.74%	検索ネットワ	すべての機能	2	616	0.32%	¥208	¥416	6.4	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
税理士報酬。月額8,000円から30代税理士が直接対応。記帳代行0円への創業支援特別料金。期間限定受付中	渋谷	渋谷	キャンペーン停止中		0.00%	検索ネットワ	標準	0	0	0.00%	¥0	¥0	0.0	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
合計 - すべての掲載済み広告								85	10,245	0.83%	¥239	¥20,337	5.3	0.00	¥0	0.00%	0.00	0
合計 - すべての広告(掲載済み広告以外)								430	72,822	0.59%	¥250	¥107,323	4.9	6.00	¥17,887	1.40%	6.00	0
合計 - 検索								515	83,067	0.62%	¥240	¥127,660	5.0	6.00	¥21,277	1.17%	6.00	0

表示する行数: 50 / 1-77



石田紘史税理士事務所  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office



# リスティング広告をはじめてから

---

## ○感じたこと

- ・特別なスキルが無くても、リスティング広告である程度の集客はできる  
(低価格はしょうがない)
- ・ホームページの質も関係ない(手作りでもなんとかなる)
- ・単価が安い分、解約になってもあまり影響を感じない

## ○反省点

- ・20件を超えてくると一人で作業だとかなり苦しい
- ・どのタイミングで人を雇うかをイメージしておかないといけない
- ・最初のころは何でも取ろうとしていたが、業種を選んで価格に合う顧問先を選んだほうが良い



# 現在の状況

- ・リスティング広告は3月でストップ
- ・ホームページからの直接問い合わせ

WordPressはSEOに強い？

エリア的に良い場所だった？

手作りのHPが逆に良い？

無料で使えるSEOツール

## SEOチェキ!

PR 1位!のサイト多数!【月額固定】7,980円(税込)の低価格SEO

サイトSEOチェック 検索順位チェック キーワード出現頻度 死リンク Whois情報

検索順位チェック

URL

ワード1

ワード2

ワード3

▶ チェック!

※Yahoo!の順位をチェックできるのは10位までとなっております

キーワード	検索順位		SEOお見積もり価格
	Google	Yahoo!	
杉並 税理士	1位	1位	日当たり4,400円
杉並区 税理士	3位	3位	日当たり4,400円
税理士 杉並区	2位	2位	日当たり2,800円

※環境や設定の違いにより、実際の検索順位とは異なる場合があります

SEO対策はYahoo!、Googleいずれかで10位以内での日当たり料金です。本プランはGMO TECH株式会社提供のプランになります。



# 現在の状況

## ・freeからの紹介

毎月2~3件くらいはある  
あまり受注には繋がらない

The screenshot shows the search results for '石田 紘史 税理士事務所' (Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office) on the 'free' website. The results are listed in a grid format. The first result is highlighted with a red border. Each result card includes a profile picture, the firm name, a star rating (2 stars for the first two, 1 star for the last two), and a list of services. The services listed for the first two firms include: 税理士・公認会計士, 20~30代, ITに強い, 住所: 東京都杉並区和泉3-59-10, サービス: 導入サポート, 記帳サポート, 記帳代行, 記帳チェック, 確定申告代行, 法人決算・申告代行, 給与計算, 年末調整, 各種手続き代行. The third firm, '小川健太税理士事務所', lists services: 税理士・公認会計士, 20~30代, ITに強い, 住所: 東京都杉並区井草5-10-5, サービス: 導入サポート, 記帳サポート, 記帳代行, 記帳チェック, 確定申告代行, 法人決算・申告代行, 給与計算, 年末調整, 各種手続き代行. The fourth firm, '大島康司税理士事務所', lists services: 税理士・公認会計士, ITに強い.



石田 紘史 税理士事務所  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office

# これから

---

- ・事務所の移転

採用の為に、事務所を借りたい

- ・スタッフの採用

業務はスタッフに任せることができる仕組みづくりしたい

- ・業務特化

現在の低価格だけではないサービス展開



ご清聴ありがとうございました



石田紘史税理士事務所  
Ishida Hirofumi Tax & Accounting Office

# 5年で年商1億円

新規ネット受注年間1億円への道

# 自己紹介

永江 将典(ながえ まさのり)

1980年生まれ

2012年9月 小牧市で独立

2012年12月 名古屋市へ移転

2017年度 年商1億円超えた

2018年1月 新宿支店オープン予定

2018年2月 岡崎支店オープン予定

# 開業時

営業能力・・・ゼロ

税務能力・・・ゼロ

貯金　　・・・300万円

**ネット集客の知識もゼロ！！**



なんとかかなるかと思っていいたら・・・

開業1ヶ月目 **売上 0円！**

どうしたらいいんだろう？

来月は異業種交流会へ参加して、名刺を配りまくるか・・・

やだなあ(T\_T)

飲み会とか、まじ行きたくない。

# 自信がなくて。開業2か月目の奇跡

なんと！仕事を依頼されたのに断る！！

## 当時の実務能力

- ・税理士事務所での勤務経験ゼロ
- ・申告書作成経験ゼロ
- ・初めて提出した申告書はミスリ、返金対応♪

※みなさん、確実に私より好条件でスタートしています！！

# お金が使えない

貯金300万円がガンガン減っていく  
通帳残高をみるのが怖い

名刺発注3,000円がもったいなくて、自作  
**端がギザギザ**のダサい名刺

交流会に行こうと思っても、参加費が払えない

返ってくるかどうかわからないものにお金を使えない  
先が見えず、眠れない夜

# 現在

『今月もよろしくお願ひします』の一言で、勝手に仕事の電話が鳴り続けます。

名刺交換も、気分の乗らない飲み会にもいきません。スタッフにもう嫌だ！と言われたら、1クリックで停止します。

交際費は0円、という月も普通にあります。交際費も、仲のいい仲間との飲み代のみです。

# オラオラ営業

勝手に仕事の電話が鳴ります。

先に仕事が集まっているので、  
弁護士や司法書士、行政書士の方、保険営業マンの方へ  
仕事を依頼できます。

『そろそろ、紹介で返して欲しいなあ〜』と強気に行けます。  
『これだけ弾抱えてるから提携してよ』とやらしく交渉できます。  
『セミナーやるんだけどさあ(くるよね)』と暗に臭わせることができます。

# ネット集客の威力

「税理士 名古屋」「名古屋 税理士」

というキーワードで、検索1位をゲットしました。

ネットからの年間受注額は・・・

# 実物のサイトはこちら

<http://sugoigundam.jp/>

まさか1位まで行くと思ってなかったなので、URLが、超適当。

「ガンダムが好きなんですか？」

と新規のお客様から聞かれたりします。

めんどくさいので、「そうなんです！」と笑顔で答えています。

# ネット集客したくなりましたか？

- ・営業活動ゼロ
- ・めんどくさい飲み会もなし、メタボ・糖尿病の心配も不要
- ・異業種交流会で頑張らなくていい
- ・オラオラ営業
- ・いやらしい業務提携作戦
- ・相見積もりで負けても気にならない
- ・新規面談もスタッフにお任せ（受注できなくても次がくる

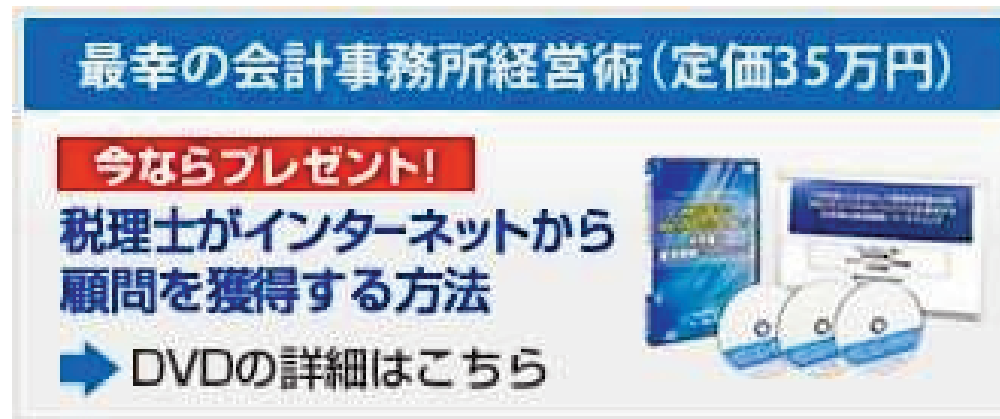


# ネット集客できた要因

- 成功事例を見つけて徹底的に研究した
- 金をじゃぶじゃぶ使った(売上と経費のバランス無視！)

# 何から始めたか？

蔵田先生のDVDとの出会い。こちらのDVD。



**最幸の会計事務所経営術 (定価35万円)**

**今ならプレゼント!**

税理士がインターネットから  
顧問を獲得する方法

➡ DVDの詳細はこちら

こちらのDVDは社団入会特典です。今すぐ！入会しましょう。  
さらに成功しているサイトまで真似する権利付きです。

# 蔵田先生のDVDの効果

- DVDの内容に**忠実に**、初めてのホームページを制作
- サイト公開3日後に受注
- リスティング広告は、月5万円程度(げろはきそうでした)
- 2012年12月に始め、確定申告時期でもあったため順調に受注が増えました。売上高広告費率10%程度だったと思います。
- ネットで行ける！と自信がつけました。

今はこんな感じです。この他、電話もリンリン鳴ってます。

The screenshot shows a Gmail inbox with the following details:

- Search:** お問い合わせありがとうございます
- Navigation:** 1-20 / 約 45 行
- Left Sidebar:**
  - 作成
  - 受信トレイ (3,235)
  - 迷惑メール (49)
  - イチローさん (22)
  - 永江 (2)
- Message List:**

操作	受信トレイ	本文	日付
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	10月17日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	10月12日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	10月10日
□ ☆	受信トレイ	お問合せありがとうございます - お問	10月7日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月30日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月30日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月29日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月25日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月22日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月20日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月19日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月16日
□ ☆	受信トレイ	お問い合わせありがとうございます。	9月13日

# 35万円のDVDの効果

- ・DVD35万円 (げろ吐きそうな思いで購入)
- ・HP制作20万円 (涙を流しながら発注)
- ・リスティング広告 5万円 (貯金が100万円を切った瞬間！)
  
- ・受注3件70万円

はじめて通帳に30万円くらい、ぽんと入金された瞬間。  
なんとか生きていけるかも・・・と思えた瞬間でした。

# ネット集客できた要因

- 成功事例を見つけて徹底的に研究した
- 金をじゃぶじゃぶ使った(売上と経費のバランス無視！)

# 金をじゃぶじゃぶ使ってみた

## 2017年の投資

- ・35万円 事務所サイト
- ・50万円 相続サイト
- ・324万円 youtube動画広告
- ・100万円 本3冊出版
- ・相続MP講座
- ・法人化して新宿、岡崎に出店します
- ・社員が15名、バイトが7名、来年確定2名増。なのに今年の売上が1億円。
- ・脳梗塞リハビリ事業を年内に開始予定
- ・50万円 求人サイト
- ・150万円 相続サイト
- ・160万円 ラジオCM
- ・200万円 MAP経営、MAS研修

# 資金はどこから？

みなさん、借入金はありますか？

私は、先月の新規借入で4000万円超えました。

最初は、200万円借りるだけでちびりそうでした。

なんせ最初は、3000円の名刺が発注できず自作した男です。

「倍プッシュだ」の言葉に支えられ、借入を増やしていきました。



# 屍を乗り越えて

痛恨の一撃も食らいました

ラジオ広告	160万円	受注0!
HP制作費	150万円	受注0!
HP製作費	150万円	受注0!
HP広告費	30万円	受注0!
SEO対策費	65万円	受注0!

名古屋で検索1位にしますよ♪  
名古屋で検索1位にしますよ♪

甘い言葉に  
とても弱い!!

はっきり言って、もうやめたくなくなります。  
そんなときは、いつもあの熱いカレンダーを眺めていました。

# 最近のぶっこみパターン

- ・何か新しい集客を始めたいとき

ホームページを3つの業者に依頼します。

そのうち、1つが当たればいいや！という感覚です。

※最初は1回失敗したら、もう2度とやるもんか！って思っていました。

結構、げろ吐きそうな思いをしながら1億円受注できる集客力を身に着けました。

# HP制作会社について

- ・売れる文章力
- ・売れるデザイン力
- ・売れる広告力

この3つが揃った会社を見つけましょう。

この3つを見極める力は必要だと思います。

今は、6社使ってみて、そのうちの2社と付き合っています。

# 一応、頑張ってた時期もあります

- ページは1万ページ以上作りました
- 作ったサイトは100以上
- 時間は2000時間以上費やしました  
(3科目くらいとれる時間を集客の勉強に使ってます)
- 300万円くらいは勉強代でセミナー行きました  
(アフィリエイト向けのSEOセミナーとか、ライティングセミナーとか)

# 研究の成果事例

- ・アフィリエイトの技術をパクろう！

site:<http://xn--n9jxig0r8cc2166hpx9a.net/>

アフィリエイト＋税理士＋全国市町村 でサイト作成  
(今は削除しましたが、北海道など遠方からも受注しました)

せどり版 <http://せどり融資.xyz/>

# ネット集客できた要因

- 成功事例を見つけて徹底的に研究した
- 金をじゃぶじゃぶ使った(売上と経費のバランス無視！)

※誰もやらないくらい続ければ、何だって結果は出ます。

全産業の中の税理士、しかも名古屋という狭い市場での競争です。

税理士試験のほうがよっぽど難しいと思います。正しいやり方をすれば、誰でも結果が出せます。

# 業務提携のご案内

弊社だけでは、首都圏・名古屋の問い合わせを捌けない状況です。  
引き受けてくださる先生を募集します！

全国他のエリアでも集客可能です。  
当社のノウハウをお伝えします。一緒にやりませんか？

受注可能な仕事：会社設立、記帳・経理代行、仮想通貨→法人顧問、  
個人の確定申告、相続税、税務調査

# 業務提携のご案内

## メリット

- ・すでに集客できてるので、失敗しません
- ・一生使えるネット集客ノウハウが身に付きます

## お問い合わせ

- ・メール([39@tax-nagoya.jp](mailto:39@tax-nagoya.jp))にて、業務提携の詳細が知りたい！  
とご連絡ください。電話にて返信させていただきます。

実際に業務提携となった際は報酬も発生しますが、損するリスクはほぼないと思っています。クロージング力は必要です。



# ご清聴ありがとうございました

確定申告の仕事が楽に受注できる季節です。

去年は11月～2月で確定申告を400万円程度受注しました。

リスティング広告を利用しました。

割合は少ないですが、法人化するお客様も出てきます。

これからネット集客始める！という方には仕事もとれるし、ネット集客の練習にもなるのでお勧めです。

# 開業1年8カ月で顧問51件 を獲得するネット戦略

高田寛税理士事務所

税理士 高田 寛



# 税理士高田寛のプロフィール

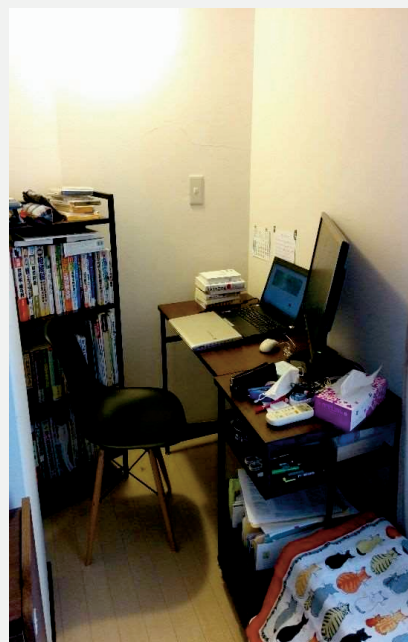
高田寛税理士事務所（東京税理士会豊島支部所属）

東京都豊島区池袋2-65-1プラザフェリス303

- ①生年月日：1985年10月30日（現在32歳）
- ②出身：埼玉県さいたま市（浦和）
- ③経歴：(株)TKC（2年）、税理士試験受験専念（1年半）、新宿の個人事務所（2年）、  
赤坂の中堅税理士法人（2年）、青山の相続専門個人事務所（半年）
- ④開業時期：平成28年4月（顧客ゼロからのスタート）
- ⑤事務所人数：3人（自分、妻、パート1名、時々税理士の友人に外注）
- ⑥事務所の特徴：創業3年以内、20代～30代の社長の創業支援特化



# 事務所の変遷



↑平成28年4月開業時  
(自宅の1室)



↑平成29年1月～池袋の  
レンタルオフィスを借りる



平成29年7月～池袋の  
マンション1室を借りる→

## 開業直後の状況（最初の半年）

- ・完全ゼロからのスタート
- ・300万円を公庫から借りる
- ・最初の半年は池袋の税理士法人で週3バイト
- ・人脈ゼロ→最初の半年は異業種交流会に参加していた  
（仕事はほぼ取れないが、税理士がどう見られているか  
確認する場としては良かった）
- ・とりあえず自分でHPを作った（あきばれホームページ）、ブックマーケティングもしてみた（エッサム）  
（自分の軸が定まっておらず、反応も少なかった。）
- ・集客セミナーに行ったり、成功法則系の本を読んだりしていたが、実行できず。



# 開業して半年経過後

・半年ちょっと動いて、HPと紹介で月1件程度取れるようになってきた

(当時「税理士 文京区」で検索1位になっていた。)

→しかし、当時法人顧問年間報酬は60万円～の設定

相見積もり時に金額で負けることが多く、

他事務所との違いを出すのが大変

→このまま一人で全て対応する「職人税理士」か、

スタッフに回してもらおう「経営者税理士」か、

方向性に迷う…もっと成長感が欲しい…



## 転機（税務経営研究協会に入会）

- ・開業して半年経過したころ、方向性が固まっておらず、誰かのコンサルティングを受けたいと考えていた
  - たまたま藏田先生が2016年12月に販売されていた「税理士がゼロから開業して軌道に乗せるまでの必勝ノウハウDVD」を拝見
  - 藏田先生の緻密な戦略と、税理士が集まって皆で成功して業界を盛り上げていこうという想いを感じ、入会
  - 「職人税理士」から「経営者税理士」へ方向転換を決意（「自分が全てやって納得いく完璧な仕事をしたい」より「収入増やして働く時間を減らしたい」の方向。）



# リスティング広告・月額1万円～型のネット集客へシフト

- ・低価格（月額1万円～）、若手起業家向けに会計税務の基本サービス  
→ニーズが顕在化しているため、リスティング広告（ネット集客）との相性◎

- ・創業3年以内、20代～30代の社長限定。場所はターミナル駅の池袋駅。  
→豊島区だけでなく、練馬区、板橋区、文京区、埼玉県一部が商圈となる。  
→豊島区だけだと法人設立数は月間100件程度。

（しかし練馬区、板橋区足せば200件超える。）

- ターミナル駅から徒歩5分以内。最初から来所型を徹底。

（とにかく初回から来所してもらう。「来所でしたら初回は無料で何でもご相談できます。」）





# HPを大幅変更（藏田先生方式へ）

## 【変更前】

高田寛税理士事務所

03-6861-4928

「ご縁」を大切に  
全て代表の高田が担当します

最新情報 NEWS

10月28日 第1の勤労者への退職金支払します。

10月26日 新年度決算を完了しました。

10月9日 高田ゼミナーの開催を完了しました。

10月1日 高田ゼミナー（11月開催）の開催を予定しています。

9月7日 株式会社人の未来創生財団理事会を退任しました。

9月17日 経営者向け研修会を完了しました。

このようなお悩みはございませんか？

- ✓ 今の事務所に不満があり税理士を変更したい
- ✓ 会社を設立したいが、いつか税を準備すれば良いかわからない
- ✓ NPO法人に詳しい税理士を探している
- ✓ 資金だけでなく、経営のサポートをして欲しい
- ✓ 経営成績を上げたい、経理体制を構築したい
- ✓ 資金繰りに困っているが、どうすれば良いかわからない
- ✓ 経営者の立場になってくれる税理士を探している

## 【変更後】

月額1万円からの税理士事務所

決算駆け込み対応

お客様のソフト導入、会計入力不要！

顧問継続率100%を更新中！

創業したばかりの苦しいあなたを全力で支援します！

5万円からの決算特別料金

高田寛税理士事務所 代表高田の想い

私も、あなたと同じようにお金も人脈もない中で、お客様から税理士事務所をスタートしました。

## 創業支援特別料金

創業3年以内の法人様、個人事業主様限定

起業して軌道に乗るまでの1番大事な時期に経理に手間と時間をかけるのはもったいないです！  
今は売上・営業のこと以外は何も考えないでください。

年商	月額顧問料	会計入力代行料	決算料
売上300万円未満	10,000円	5,000円 → なし	100,000円 → なし
売上300万円以上 1,000万円未満	10,000円	5,000円 → なし	100,000円 → 50,000円
売上1,000万円以上 2,000万円未満	15,000円 → 10,000円	10,000円 → 5,000円	150,000円 → 100,000円
売上2,000万円以上 3,000万円未満	20,000円 → 15,000円	15,000円 → 10,000円	150,000円
売上3,000万円以上 5,000万円未満	30,000円 → 20,000円	20,000円 → 15,000円	150,000円~
売上5,000万円以上	別途お見積り		

## HP作成で意識したこと

- ・キャッチコピー（リスティング前提、衝動的に「良さそう」と感じるように）
  - 目を惹きつけるためにターゲットを絞る（「皆さん」ではなく、「あなた」）
- ・ボディコピー
  - ①問題提起（依頼することでのメリット、放っておくことでのデメリット）
  - ②共感、限定感、お客様の声
  - ③問題解決への欲求
  - ④行動

## リスティング広告開始（平成29年5月～）

### ・リスティング広告費

平成29年5月	10万円
平成29年6月	7万円
平成29年7月	3万円
平成29年8月	3万円
平成29年9月	5万円
平成29年10月	12万円
平成29年11月	10万円

① 1件2万円～3万円程度で獲得できるイメージ

② 時期によって反応変わる

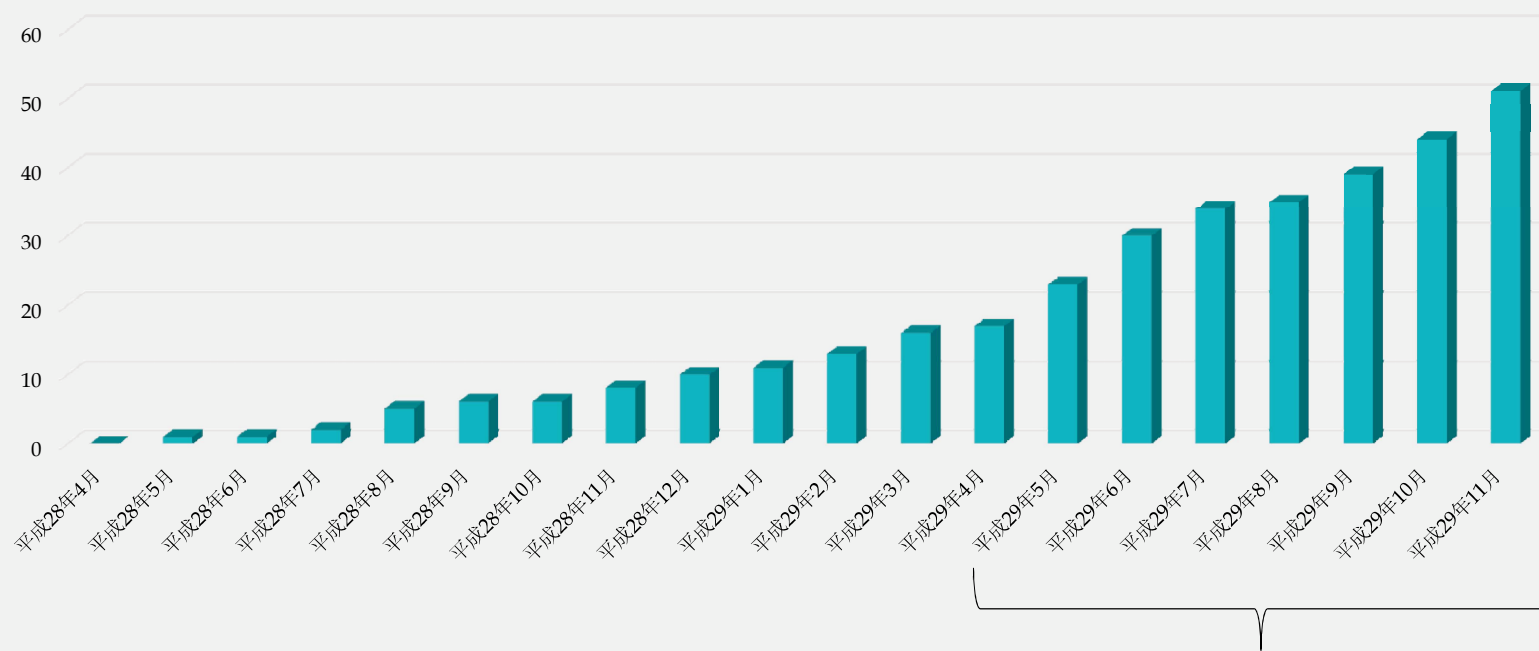
③ 週明け、月中～下旬の問い合わせが多い

④ 問い合わせはメールと電話半々程度

★ 出ていくお金（広告費）にとわられず、  
投資に対する回収で考えたら◎

# 顧問数の推移

顧問数



平成29年5月からリスティング開始。月平均5件獲得。

## 面談時に気をつけていること

- ・相手の悩みや不安を探す
- ・問題意識を顕在化（放っておくとどうなるか…）
- ・もう他の事務所を探すのは面倒、もう任せたいと思ってもらう
- ・断る理由を消していく、同業他社のお客さんが顧問先にいる、などは強調
- ・業務の説明、をするのではなく、顧問契約することでのメリットを伝える  
（不安や悩みから解放される）

# リスティングやってみてどうだったか？

## 【同業からよく聞かれる質問】

### ・低価格+ネット集客だと客層悪くないか？

→創業したての社長がHPで税理士探す→紹介よりも真面目で謙虚な人が多い

### ・将来顧問報酬を上げて採算合うというやり方なのか？

→顧問報酬上げる予定無し。月1万円が最も利益率高く、競合少なく、マーケット大きい。

### ・創業3年以内、20代~30代に限定して、それ以外のお客さん取りこぼしていないか？

→40代以上のベテラン経営者と若手税理士の相性は良くないので、取りこぼしてOK

## 顧問数増えてきて気づいたこと②

- ・リスティング経由の場合、セールスのツールは今のところ必要無し  
→ほとんど初回面談の時には契約決まっている。売り込みの必要無し。  
(ピーター・ドラッカー「優れたマーケティングはセールスを不要にする」)
- ・自分目線ではなく、お客さん目線になることが必要
  - ×「自分が提供したいもの」「自分が必要と思うものを提供」
  - 「お客さんが欲しいものを提供」



## 顧問数増えて気づいたこと③

・お客さんにとって「必要なもの」と「欲しいもの」は違う

例) ダイエット      必要なもの：運動と食事制限

欲しいもの：楽しんで痩せる方法

→会計・税務      必要なもの：月次決算、巡回監査、資金繰り表・予実分析表…

欲しいもの：面倒でわからない経理、税務を丸投げでやってくれる

(本業に集中して早く儲けたい)

★「どうすれば売れるか」ではなく、「どうすれば買いたくなるか」の視点が本当に重要とわかった



## 顧問数増えて気づいたこと④

・商品の質が一番良いものが一番売れるわけではない

例) ユニクロのTシャツは日本一の品質？ 王将の餃子が日本一美味しい餃子？ ニトリの机が日本一の品質？

→税理士も同じ。腕が一番良い人が一番売れるわけではない

→「良い」ではなく、「良さそう」で決まる（お客さんは腕の差を判断できない）

→月額1万円型の場合、「同年代の税理士で話しやすいし、ちゃんとやってくれそう」  
だけで契約決まってしまう

★躊躇せずに目立てば、それだけで売上があがる

## 事務所の課題、検討事項

- ・自分がいなくても回る仕組みがまだ作れていない
  - 「所長依存ビジネス」から「仕組み依存ビジネス」への転換が必要
  - 正社員の採用
- ・紹介お断りにするかどうか検討中（自分の望むお客さんだけに来てもらう方向）
- ・創業融資を入口商品とするかどうか検討中
- ・リスティング型から、ブログやコンテンツで情報発信してサイトの資産性を上げる方向の検討中



ご清聴ありがとうございました