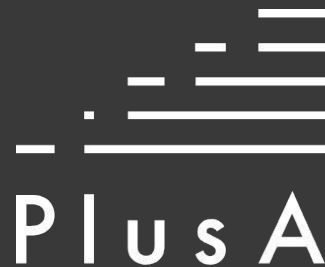


会社紹介資料

PlusA税理士法人



弊社の実績

実績が私たちの信頼の証です

顧客総数

950

社突破！

黒字企業割合



66.5%

融資実績



10億円/131件

年間税務調査
における是認
率



900件中/14社

創業支援実績



2,000社突破

書面添付率



28.2%

NPS
(顧客推奨度)



+40.3%

弊社の実績

実績が私たちの信頼の証です

全国の会計事務所で

上位1%

に入る組織体制

従業員数



5チーム**44**人

平均年齢



34才

アライアンス
先



約**80**社

組織でサポー
ト



専属**1**名+他**2**名

デジタル
化



クラウド会計
導入率**90**%超

創業年数



今年で**33**年目

税理士サービスのレベルと提供価値の違い

税理士事務所ごとのサービス内容やサポートの思想は様々です。貴社のニーズと現状を照らし合わせてご覧ください。

01. 業界の現状

	実態
	約60歳 (60歳以上が全体の約 50%)
	職員数5名未満が約70% (超小規模が多数)
	低い傾向 (紙文化・FAX・訪問前提が残る)
	高い (後継者不足・情報共有の属人化)

高齢な個人税理士に依頼する場合、
IT活用・継続支援体制・将来の引継ぎリスクに
注意が必要

02. サービス内容の「幅」

税理士のタイプ	提供サービス	主な対象
決算特化型	決算書・申告書のみ	コスト重視の経営者様
記帳代行型	記帳 + 決算・申告	経理の手間を削減をした い経営者様
財務レポート型	月次試算表 + 数字分析 + 提案	数字から経営のヒント が欲しい経営者様
経営伴 走型	財務分析 + 経営計画策定 + 予実管理 + 補助金/助成金 + 資金調達支援など	成長を目指す企業・経営 を数字で動かしたい社長

「何を任せたいのか」によって最適な税理士像が異なる
→ 記帳・申告だけでいいのか、経営の相談もしたいのか？

03. 自社に必要なサービス ・サポートを整理する

単なる申告業務？

経営相談・意思決定支援まで？

記帳などの作業の代行？

経営数値の解釈と未来のサポート？

節税や補助金など、周辺支援も

含めて任せたい？



私たちが選ばれる理由 01

圧倒的な黒字化支援力 と節税提案

貴社の利益最大化へ！圧倒的な「黒字化」支援力

■ 実績

黒字企業割合 **66.5**%（全国平均の約 2倍！）

■ 黒字化を実現する3つの具体策

1. 役員報酬の最適化シミュレーション

会社の資金繰り・節税効果・社会保険料負担を総合的に考慮

2. 伴走型の決算対策と着地予測

決算前に詳細な業績予測を行い、社長と共に戦略的な対策を立案・実行

3. 網羅的な節税チェックリストの活用

最新税制に対応した独自リストで、無駄な税務コストを徹底排除

私たちが選ばれる理由 02

サポート体制と

コミュニケーションの強み

「話しやすさ」と「安心のチーム対応」で徹底サポート



親しみやすい 専門家チーム

平均年齢**34**歳。**気軽に相談** できる雰囲気



チームによる多角的なサポート

スタッフ数**44**名。専属担当**1**名+**複数名** に対応。

経営に関わる 情報を共有し 多角的にサポート

低い離職率で、担当者が頻繁に変わるストレスもありません



積極的な情報提供

専用チャット で最新の税制改正、補助金・助成金情

報などを**タイムリー** にお届け

私たちが選ばれる理由 03

“会計税務以外”も提案

⇒多方面の経営課題解決へ

あらゆる経営課題を「ワンストップ」でサポート

経理**DX**による業務効率化と経営の見える化

・クラウド会計（マネーフォワード、freee等）導入・運用支援.



・バクラク等の最新効率化ツールの活用提案.

・貴社に合わせたオリジナルの経理フロー設計、フォーマット提供.

ワンストップでの経営課題解決（アライアンス体制）

・アライアンス 総数 約**80**社。



・法務、労務、特許、商標、登記、補助金・助成金申請、融資支援、

VC紹介、給与・評価制度構築など、各分野の専門家と強力連携

豊富な実績と高い顧客満足度



・融資実績**10**億円/**131**件（過去3年）

・創業支援実績**2000**社超

・NPS（顧客推奨度）：**+40.3**

私たちが選ばれる理由 04

安心の業務品質

業界トップクラスの **組織力**と「**安心のチェック体制**」

税理士業界上位 **1%**の組織規模



- ・多様なノウハウとリソースでお客様をサポート

徹底した社内チェック体制



- ・申告書等は担当者・上長による **二重チェック** を基本
- ・さらに**国税OB税理士**が専門的な視点から **レビュー**

正確な申告がもたらす信頼



- ・低い税務調査率：年間税務調査数 950件中 **14**社（過去実績）
 - ・高い書面添付率： **28.2**%（全国平均9.8%）
- 税務署からの信頼度向上、調査省略の可能性も

私たちが選ばれる理由 05

国税OB×書面添付
で“守り”も万全

国税OB×書面添付で「守り」も万全にサポート

✓ 国税OB在籍の安心感

- ・元調査官がチーム内に在籍
 - ・「調査される側」だけでなく「調査する側」の視点を熟知
 - ・調査官の“考え方・落としどころ”を理解して対応可能
- 対応時の交渉力・説明力に圧倒的な差が出ます

✓ 税務調査時は「同席」も可能

- ・国税OBが直接同席（1日5万円）
 - ・書面添付制度（税理士法第33条の2）を活用し、調査対象が減る傾向
 - ・実際、当法人の関与先では調査件数が非常に少ない実績あり
- 不要な調査リスクを抑え、発生時も専門家がサポート

✓ 修正申告が発生しても、追加費用なし

- ・当法人で申告した内容に関しては、修正申告書の作成料は不要
- ・経営者の「安心と信頼」を何より大切に

決算4ヶ月前から動く、全社横断の提案体制

決算4ヶ月前に「決算検討会」を開催

担当者が数値を持ち寄り、専門チームと情報を共有
決算間隙でなく、余裕を持った時期からスタート
状況に応じて、必要な提案だけを個別に検討

早期着手だから、打てる対策の選択肢が広がります

6つの専門チームが数値を多角的にチェック

M棚チーム、資産運用チーム、リスクマネジメントチーム

[保険] コンサルチーム、事業承継チーム、担当者が参加

各分野の専門知見から、必要な提案を横断的に検討
人の担当者では気づけな。視点から提案が生まれます

「気づいてから」ではなく「気づく前」にご提案

節税だけでなく、資金繰り、保険、資産運用・事業承
継まで貴社の状況に応じて、必要なテーマだけをご
提案

アライアンス体制

Alliance



金融機関

1. 日本政策金融公庫 東大阪支店
2. 日本政策金融公庫 広域推進室
3. 関西みらい銀行 今里支店
4. 大阪シティ信用金庫 本店
5. 京都中央信用金庫 豊中支店
6. 京都信用金庫 新大阪支店
7. 枚方信用金庫 守口東支店
8. きらぼし銀行 本店営業部
9. 朝日信用金庫 本店
10. 千葉銀行 秋葉原支店
11. りそな銀行 上野支店
12. 西武信用金庫 千駄ヶ谷支店
13. 住信SBIネット銀行

助成金/補助金

1. (株)ジャストコンサルティング
2. 株式会社NJK
3. 株式会社PPFパートナーズ
4. Japan Business Partners(株)

クレジットカード

1. AMEX
2. ダイナース

保険

1. アイシード
2. 株式会社ぼらりす
3. 大同生命
4. バリュー・エージェント

M&A

1. 日本M&Aセンター
2. バトンズ
3. ストライク
4. オンデック
5. キャピタルパートナーズ
6. (株)日税不動産情報センター

調査会社

1. 帝国データバンク
2. [東京商エリサーチ](#)

コンサル ,405事業,金融調整 ,中小企業診断士

01.(株)ジャストコンサルティング

弁護士

1. アトリア総合法律事務所、平岩先生
2. 中之島中央法律事務所、石田先生
3. 曽根崎通り法律事務所、金子先生
4. 弁護士法人かける法律事務所
5. 弁護士法人三ツ星

アライアンス体制

Alliance

不動産

1. 積水ハウス
2. (株)オープンハウス
3. (株)日税不動産情報センター

オフィス

1. The DECK
2. オフィスナビ
3. CBRE(株)

資産運用 /オペリ/VC/組織再編 /SO

1. UBS
2. (株)FPG
3. フィンテックグローバル(株)
4. (株)リアライズコーポレーション
5. フューチャーベンチャーキャピタル
6. SBIマネープラザ
7. SOICO

会計ソフト

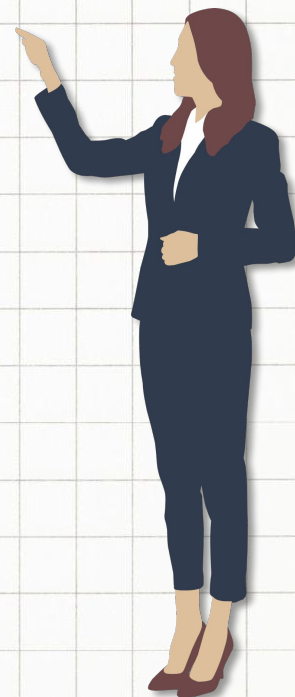
1. (株)マネーフォワード
2. freee(株)
3. 日本ビズアップ(株)
4. (株)TKC

ツール

1. ChatWork (無償でアカウント提供)
2. スキャンマン (システム作成、構築)
3. カイポケ(介護福祉事業 国保連請求ソフト)
4. バクラク(経理DXツール)
5. bixid(会計/財務/経営分析ツール)

コスト改善 ,OA機器周り ,介護ソフト

01. (株)トレジャー



アライアンス体制

Alliance



司法書士 ,行政書士 ,弁理士,他士業

1. 司法書士法人梅村事務所
2. 司法書士法人友綱法務事務所
3. スクエアワン司法書士法人(相続,不動産処分,事業再編,合併吸収分割)
4. アシスト大阪行政書士法人(福祉系)
5. 誠久行政書士事務所(外国人VISA)
6. スクエアワン行政書士法人
7. 税理士法人チェスター(相続)
8. 今北税理士(相続)
9. 弁理士法人ナビジョン国際特許事務所
10. ヤヌスター弁理士法人
11. スクエアワン土地家屋調査士事務所

社労士

1. HR BrEdge 社会保険労務士法人
2. MIRACREATION株式会社
3. 社会保険労務士法人ビジネスパートナー
4. 社労士事務所 濱田幸雄
5. 社労士法人ワン・ラボ
6. 社会保険労務士法人AdjustHR
7. 社会保険労務士法人WILL
8. うちやま社労士事務所
9. 宮沢社会保険労務士事務所
10. ロープラス社労士法人
11. クレスト社労士法人
12. 大庭社労士法人
13. 夕映舎事務所
14. 福田社会保険労務センター
15. スクエアワン社会保険労務士法人
16. トラスト社会保険労務士法人

会社名 **PlusA税理士法人**

PlusAConsulting株式会社

代表税理士 辛島政勇

創業 **1992年(2025年現在 33年目)**社員数

44名

大阪本店 大阪市西区西本町 **1-13-47**新信濃橋ビル **5階**愛

媛支店 松山市千舟町 **5-3-17-2階**

東京オフィス 新宿区西新宿 **7-4-7**第一太田ビル **3階**

会社案内



Mission Vision

私たちの想い

Mission

経営に、とことんプラスを。

お客様の経営に「+αの価値」を追求し、お客様と共に成長し続けることを目指します。

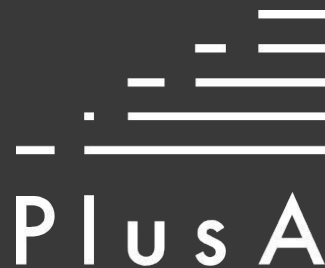
Vision

数字を動かす、会計事務所へ。

お客様の行動を変え、具体的な成果（PL・BSの改善）に繋がるサポートを追求します。

事例集

PlusA税理士法人



「数字が見えない」不安を解消し、 攻めの経営判断ができる体制へ



課題

- ✓ 創業2期目で会社の数字が全く見えていなかった
- ✓ 申告時に初めて決算数字がわかる状態が続いていた
- ✓ 社内の会計リテラシーと実務体制が未整備だった

支援内容

- ✓ 約1年をかけたキャッシュフロー全体の可視化
- ✓ 月次決算と予算管理の整備/残高予測の提供
- ✓ 自社経理担当者への会計ソフト/証憑管理の指導

支援後の効果

- ✓ 前月の数字を当月中に把握できる状態を実現
- ✓ 決算期の資金残高予測まで可視化され判断が高速化
- ✓ 経理担当者が育ち社内で数字が回る体制が確立

NFTの複雑な税務処理を任せ、 創作活動に専念できる環境へ



課題

- ✓ 仮想通貨とNFT取引の会計処理に強い不安があった
- ✓ ブロックチェーン上の取引を遡る作業が重い負担だった
- ✓ 対応できる専門家が全国を探しても見つからなかった

支援内容

- ✓ 仮想通貨/NFT特有の会計処理への専門対応
- ✓ ウォレット取引の遡及追跡と課税所得への計上
- ✓ 国税庁出身税理士が在籍し税務調査視点の確認も可能

支援後の効果

- ✓ アート作品だけで年間3,100万円の売上を達成
- ✓ 税務の不安から解放され制作への集中度が向上
- ✓ 会計の枠を超え、新規事業の相談もできる関係へ

税理士は「事業成長パートナー」。 攻めの経営を支える守りを固める



課題

- ✓ 20歳での創業で税務も経営判断も経験がなかった
- ✓ 攻めの経営に踏み出すための財務基盤がなかった
- ✓ 代表自身が経理を兼務し成長業務に時間を割けなかった

支援内容

- ✓ 成長フェーズに応じた税務顧問サービスの改善提案
- ✓ 資産の増やし方から考える財務コンサルの導入
- ✓ 代表には財務、経理担当には税務と役割を分けた支援

支援後の効果

- ✓ 税務工数を削減し経理担当の時間を成長業務へ充当
- ✓ 戦略的な資金調達と採用に向けた財務体制が前進
- ✓ フェーズが変わっても乗り換え不要の関係が継続

大雑把な会計から未来を描く経営へ 挑戦を加速させる伴走体制を構築



課題

- ✓ 年次決算をまとめるのがやっとの状態が続いていた
- ✓ リアルタイムの経営状況が全く把握できなかった
- ✓ 前任税理士がIT非対応で相談も助言も得られなかった

支援内容

- ✓ クラウド会計を活用した月次決算体制の構築
- ✓ 予算管理サービス導入による将来見通しの精緻化
- ✓ 自社経理担当者への「経理の家庭教師」型の指導

支援後の効果

- ✓ 2度目の税務調査は指摘ほぼゼロで無事に終了
- ✓ 限りなくリアルタイムに近い帳簿状況の把握を実現
- ✓ 予算内であれば迷わず判断でき意思決定がスムーズに

創業期からクラウドを活用し、 経理・税務の負担を大きく軽減



課題

- ✓ 会計や税務の知識がなく創業時の手続きに不安があった
- ✓ 帳簿付けから契約書整備まで代表が全て兼務していた
- ✓ 登録アーティスト200名超の個別契約が膨大だった

支援内容

- ✓ 法人化のメリット/税制優遇に関する創業時の助言
- ✓ クラウド上の書類のオンライン確認と運用支援
- ✓ 契約書のリーガルチェックと試算表/年末調整の対応

支援後の効果

- ✓ 相談から2週間で法人設立に至り創業が円滑に
- ✓ クラウド活用で経理業務の効率と正確性が向上
- ✓ 2012年の創業以来13年超の継続関係へ発展

創業期から17年続く関係を、 経営を多面的に支える体制へ



課題

- ✓ 法人設立時に経理を何から始めるか分からなかった
- ✓ 資金繰りや納税の時期と金額が全く読めなかった
- ✓ 会社の数字をどこまで見るべきか基準がなかった

支援内容

- ✓ 税務から融資/資金調達までのトータルサポート
- ✓ 定例ミーティングでの現状把握と課題の明確化
- ✓ 40数名の組織力を生かした最新税制の情報提供

支援後の効果

- ✓ 創業から17期目まで経営を支える関係が継続
- ✓ 社長が決めることと現場が動くことが明確化
- ✓ 無借金期も融資も多面的な助言を得られる状態に

混乱していた帳簿の管理を、 次の一手が決まる状態へ転換



課題

- ✓ 創業から1年で数字と帳簿の管理が混乱していた
- ✓ 財務状況と課題が見えず次の打ち手を決められなかった
- ✓ 資金に余裕がなく可能な限り自社で対応していた

支援内容

- ✓ 混乱していた帳簿の整理と税務状況の可視化
- ✓ 毎月の打ち合わせによる売上/仕入れの分析
- ✓ コロナ禍における補助金申請へのアドバイス

支援後の効果

- ✓ 財務状況と課題が明確になり次の一手を決めやすく
- ✓ 売上/仕入れ分析から経費削減の要点が明確化
- ✓ 申請した補助金がスムーズに採択される結果に

後回しだったバックオフィスを、 成長を確信できる体制へ転換



課題

- ✓ 創業期でバックオフィス業務が丸ごと後回しだった
- ✓ 決算時に投資タイミング等が思い通りでないと判明した
- ✓ 財務経理の立ち上げで着手順序を決められなかった

支援内容

- ✓ 事業構造の把握を前提とした売上項目の整理
- ✓ 月次決算フローの構築と会計ツールの全面刷新
- ✓ デジタルツールによる社内情報共有体制の構築

支援後の効果

- ✓ 売上項目が整理され会計ツールの導入まで完了
- ✓ デジタル活用により財務経理業務がスピーディーに
- ✓ 毎月のミーティングが論点を絞る場へと変化

見えなかった経費を可視化し、 投資判断を動かせる状態へ



課題

- ✓ 製造業の現場に合った会計処理ができていなかった
- ✓ 毎月の財務状況が整理も可視化もされていなかった
- ✓ 数字について説明を受ける機会が社内になかった

支援内容

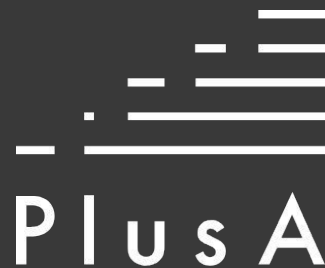
- ✓ 製造現場の実態に合わせた会計処理の再設計
- ✓ 毎月/毎年で必要な経費項目の洗い出しと可視化
- ✓ 定例会議での分かりやすい数字の説明と助言

支援後の効果

- ✓ 経費と経営状態が見える化され現状把握が容易に
- ✓ 投資と資金調達の意思決定がスピーディーに変化
- ✓ 会議のたびに数字への理解を深められる状態に

経営者が知らない 税理士のリアル

PlusA税理士法人





今の税理士を100点満点で採点すると何点ですか？

90～100点

とても満足！欠かせない存在

60～89点

まあまあ。物足りない

0～59点

不満あり。このままで良いのか疑問

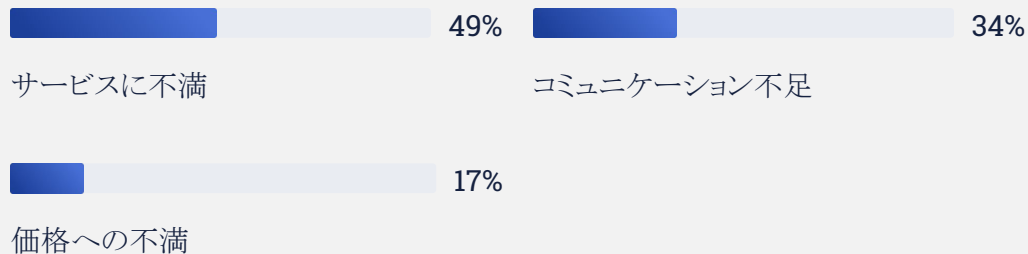
直感で構いません。今の税理士を採点してみてください。60点未満なら"見直し時期"かもしれません。

経営者の税理士に対する不満データ

「税理士・会計士とのやりとりに不満を持った」経営者:

約30%

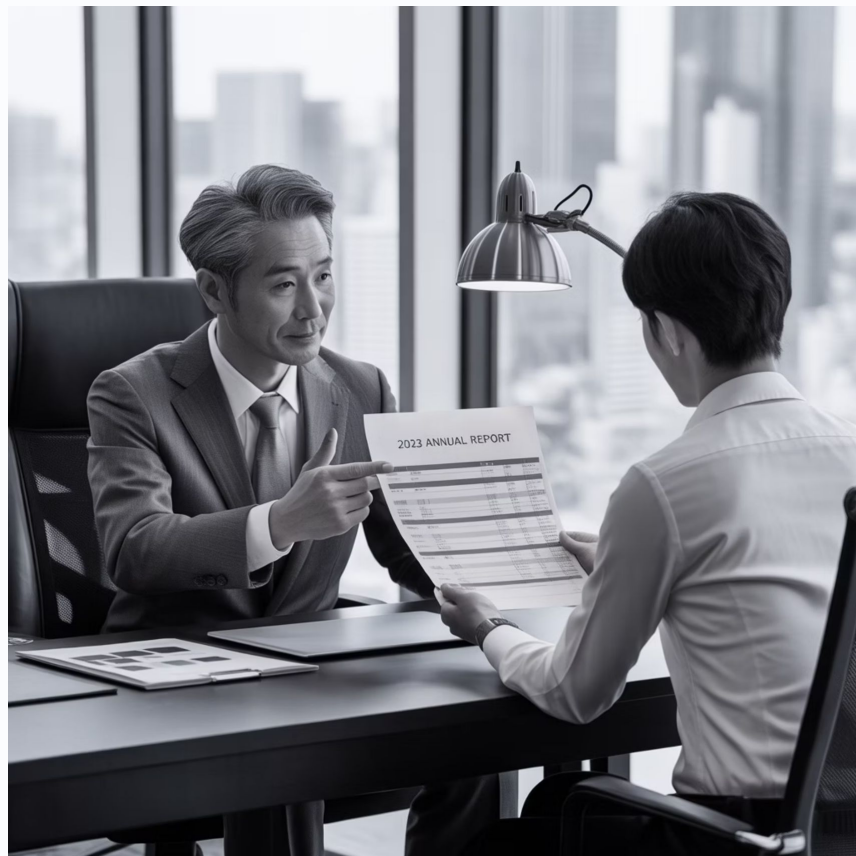
税理士を変更した理由:



皆さんが点数を下げるとしたら、その理由は "サービス"? "コミュニケーション"? "価格"?

実は、経営者の3割は税理士に不満を抱いた経験があります。さらに、税理士を変更した理由のトップは "サービスへの不満 (49%)" と "コミュニケーション不足 (34%)"。つまり、"価格" よりも "質や関わり方" が経営者の満足度を大きく左右しているのです。

なぜ税理士を知る必要があるのか



企業が顧問税理士を利用

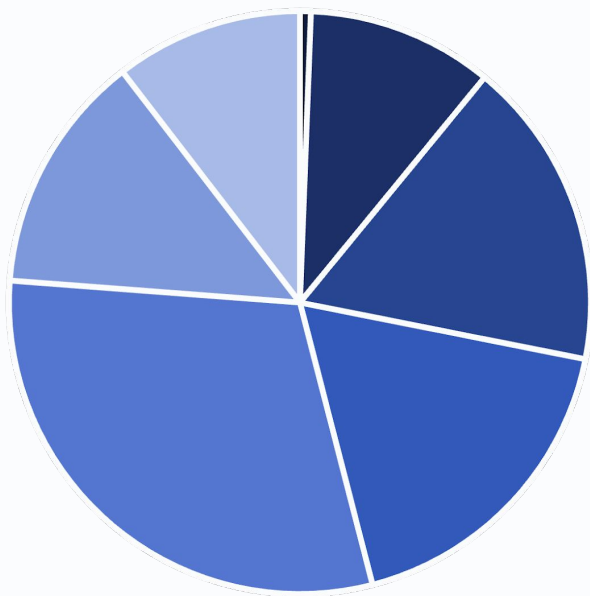
90%

多くの企業が税理士と顧問契約を結んでいます

しかし...

- 業界の実態を知る経営者は少数
- 数字に最も関わる存在なのに、活かしきれていない
- 適切に活用すれば経営の大きな味方に

税理士の年齢構成



■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代 ■ 80代以上

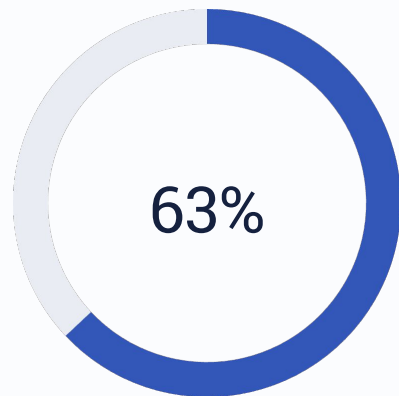
⚠ 重要ポイント

- 60歳以上が53.8%
- 20代はわずか0.6%

ベテラン中心という状況、皆さんは安心ですか？不安ですか？

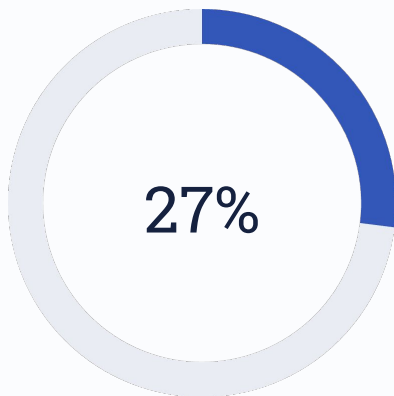


税理士事務所の規模



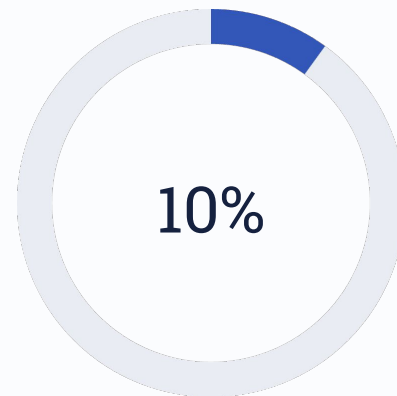
1～4人

小規模事務所が最も多く、個人経営が中心



5～9人

中規模事務所、安定したサービスを提供



10人以上

大規模事務所は全体のわずか 1割程度

i 事実:90%以上が10人未満の事務所

50人以上の大規模事務所は全国でわずか 0.18%しかありません

9割以上の事務所は従業員 10人未満です。多くの企業は小規模事務所との契約が一般的です。皆さんの顧問税理士はどの規模に当てはまりますか？

税理士事務所の規模別特徴

小規模(1~4人)

メリット: 経営者との距離感が近い、コストが比較的低い

リスク: リソース不足、担当者の病気や引退時の対応が困難

中規模(5~9人)

メリット: 安定感があり、小規模と大規模のバランスが取れている

リスク: 専門性が不十分な場合も、価格は小規模より高い傾向

大規模(10人以上)

メリット: 専門性が高く、多様なサービスを提供できる

リスク: 担当者が頻繁に変わる可能性、コストが高い

規模ごとに強みと弱みがあります。皆さんにとって大事なのは"距離感"? "安定感"? それとも"専門性"ですか? 自社の状況に合わせた選択が重要です。

税理士の業務領域の多様化

独占業務

税務代理

税務書類作成

税務相談

非独占業務

記帳代行

節税提案

経営コンサルティング

資金調達支援

事業承継・M&A

起業支援

税理士は本来の税務業務だけでなく、経営や資金調達の支援まで業務領域が広がっています。皆さんが今すぐ欲しいのはどのサポートですか？

経営者ニーズと現実のズレ

経営者が求めること



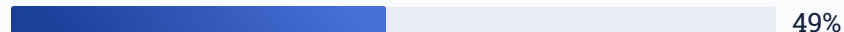
節税・決算



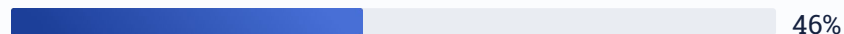
経営助言



資金繰り相談



補助金申請



融資サポート

実際の提供サービス

- ・ 記帳・申告中心 : **80%以上**
- ・ 経営提案あり : **30%以下**
- ・ 融資・補助金対応 : **一部のみ**

経営者の不満(クレーム)

- 提案がない : **56%**
- 回答が遅い : **42%**
- 担当交代 : **31%**
- 安いが頼りにならない : **28%**

求めるのは未来志向の支援ですが、実際は処理業務中心。このズレが "不満"につながります。皆さんの税理士は、このズレを埋めてくれますか？

あなたの税理士は、こんなサポートをしていますか？

3 節税

最新の税制情報や有効な節税商品を積極的に提案してくれていますか？

季節的なタイミングだけでなく、日常的に節税の視点でアドバイスがあるか確認しましょう。

4 資金調達

金融機関との関係を活かして資金調達を支援してくれていますか？

定期的に資金繰り状況をチェックし、先を見据えた提案があるかが重要です。

5 時間コスト削減

DXやクラウドシステムを活用して経理業務の時間を減らしてくれていますか？

最新のテクノロジーを取り入れ、経営者の負担を軽減する提案があるべきです。

4 税務調査対応

税務調査時に納得できる対応をしてくれる体制がありますか？

調査官との交渉力や、普段からの書類整理の指導も重要なポイントです。

この4つを満たしていれば"投資"と言えます。できていなければ改善の余地があります。皆さんの税理士は、この4つで何点取れていますか？

明日から確認できるポイント



定期面談

単なる決算報告だけでなく、経営状況を定期的に共有し、今後の展望についても話し合う機会があるか



担当の継続性

担当者が頻繁に変わらず、企業の状況を継続的に把握してくれているか



積極的な提案

受動的なサービスだけでなく、税理士側から経営改善や節税対策などの提案があるか



IT・クラウド対応

最新のクラウド会計ソフトなどを活用し、業務効率化を支援してくれているか



金融機関連携

銀行などの金融機関と良好な関係を持ち、融資の相談や資金調達のサポートをしてくれるか

このリストをもとに、顧問税理士を点検してみてください。皆さんなら、まずどこから確認しますか？

税理士は"コスト"ではなく"投資"

まとめ

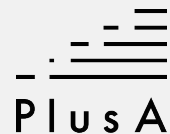
- 税理士は"全部同じ"ではない
- 価格ではなく"価値"で選ぶことが重要
- 経営に寄与できるかが最重要ポイント

単なる税務処理の代行者ではなく、経営を支える重要なパートナーとして税理士を位置づけることで、ビジネスの成長につながります。



YOUR SUCCESS, OUR PRIORITY

- ✔ 税理士をコストではなく投資と考えることで、経営に新たな価値をもたらします



ありがとうございました！

Thank you for reading!



〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1丁目13-47 新信濃橋ビル5階(本店)

〒790-0011 愛媛県松山市千舟町5丁目3-17-2F(松山オフィス)

TEL 06-7494-3562(代表)

URL <https://plusa-inc.jp/>