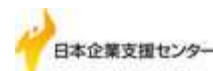


報道関係者各位
プレスリリース



2023年11月30日

日本企業支援センター株式会社

日本初の同業マッチングサービス！ 『税理士パートナー』10か月で成約累計100件突破！

会社設立支援や会計事務所のマッチング、その他 BtoB 事業を展開する、日本企業支援センター株式会社(本社：東京都豊島区、代表取締役：丸山 隆之)は、2023年1月17日(火)よりサービスを開始した同業マッチングサービス『税理士パートナー』が、約10か月で成約累計100件を突破したことをお知らせいたします。



成約累計100件を突破

■税理士同士を繋ぐサービスサイト『税理士パートナー』

「仕事を引き受けて業務を拡大したい」新規開業税理士と、「仕事を信頼できる資格者に頼みたい」人手不足で困っている税理士事務所の税理士同士をつなぐサービスサイト。

依頼したい税理士側のメリットとして、即戦力となる開業税理士に出会えるほか、記帳や決算、申告といった業務毎あるいは繁忙期だけの依頼も可能です。一方、パートナーとなる開業税理士にとっては、一般的な顧客紹介業者に支払う高い登録料や紹介料が不要であるほか、相続や大型案件など、未経験の分野での経験を積むことができ、業務の幅が広がるなどのメリットがあります。

パートナー登録は無料で、現在は開業1年以内または税理士登録2年以内の約1,000名の税理士が登録しており、さらに毎月100名近くがコンスタントに登録しています。首都圏を中心に40~50歳の税理士が目立ち、国税や公認会計士からの税理士登録者も増えています。

「税理士パートナー」の紹介コストは1件につき16,500円(税込)からで、希望する開業税理士の年齢や経験、実績などによりその単価がスライドし、依頼ニーズに合わせて選べるプランもあります。

成約100件中9割以上が新規開業税理士への仕事依頼案件で、残る1割弱が事務所の承継相談から後継者紹介につながった事案でした。多くは税務申告書作成といった業務ですが、確定申告期には申告内容のチェック業務が一気に集中することもありました。

■仕事を依頼する税理士事務所からの声(依頼者)

<愛知県の税理士法人様>

確定申告の期間に、100件以上の個人事業主の確定申告書を作成する業務があり、スタッフの退職などでリソースが不足していました。求人募集をしても人材が集まらず、悩んでいたところ、日本企業支援センターからの「税理士パートナー」のDMが届きました。内容は、人材紹介ではなく新規開業税理士の紹介でした。問い合わせると、雇用ではなく再委託という方法があることを知りました。急いで新規開業税理士の紹介を依頼すると、迅速に紹介がありました。新規開業税理士の都合もあるため、1人あたりの業務量は限られますが、5人に分散して依頼することで、確定申告時期を無事に乗り越えることができました。年齢や地域などの条件にこだわらなければ、すぐに再委託先を手配できたのは良かったですね。

<東京都の税理士事務所様>

従業員の退職と産休が重なり、顧問先の対応が難しくなりました。とくに記帳業務が手に負えず、できるだけ早く欠員の補充が必要だと感じていました。ネットで検索したところ、「税理士パートナー」という新しいサービスを見つけました。このサービスは、新規開業税理士を紹介してくれるもので、求人広告や人材紹介よりも低価格だったので、試しに利用してみることにしました。そうしたら1か月もかからずに何人かの税理士が紹介され、中でも記帳業務に喜んで取り組んでくれる方が見つかりました。早速その税理士に週1回程度の訪問をお願いし、報酬は顧問先からもらう報酬を業務量に応じて分配することになりました。この方法で、記帳代行をアウトソーシングするよりも顧問報酬の範囲内で費用を抑えられ、人材紹介よりも安価に済んだので、非常に満足しています。

<神奈川県税理士事務所様>

相続の案件を引き受けましたが、その案件が複雑で他の税理士の意見も聞いてみたいと考えていました。経験豊富な知人の税理士がいなかったので、「税理士パートナー」に相続のエキスパートを紹介してもらうことにしました。1週間ほどで、税務署の資産税課出身の経験豊富な先生が紹介されました。相談に乗ってもらいながら、無事に相続税の申告ができました。今では、その先生に当所の顧問として契約していただいています。私は公認会計士からの開業でしたが、税務署出身の先生との縁がなく、この出会いは大変良いものとなりました。

<大阪府の税理士事務所様>

私も70歳を過ぎ、引退を考えています。事務所には20年以上勤めてくれている職員が3人ほどおり、自社ビルも所有しています。M&Aも検討し、買い手も見つかるものの期待したほどの金額ではなく、職員の将来も考慮して、やはり若い税理士に後継者として引き継いでほしいと望んでいます。人材紹介会社に頼んでも、なかなか紹介が得られない状況でした。そこで、知り合いの税理士から「税理士パートナー」という若くてやる気のある新規開業税理士を紹介してくれる話を聞き、問い合わせてみました。若手税理士と繋がるチャンスがあるなら、しかもM&Aや人材紹介よりもずっと手頃な費用ということで、即座に申し込みました。半年も経たないうちに、紹介が実現しました。その新規開業税理士は東京で活動しているものの、実家が近いようで、「ぜひ話がしたい」との希望があったことから、紹介になりました。彼は公認会計士から登録の30代前半で、税務経験はまだ浅いものの、「後継者になれるかは分からないが、ここで実績を積みたい」との意向を表明してくれたので、週に何日か事務所に来てもらうことにしました。まずは教育しながら顧問先を引き継ぎ、協力していく予定です。これからが楽しみです。

■仕事を受ける新規開業税理士からの声(パートナー)

<兵庫県の税理士(40代)>

大学を卒業後、東京の税理士法人で20年働き、税理士資格を取得しました。しかし、実家のある兵庫県に戻らなければならない理由があり、顧問先を引き継ぐことも難しく、ゼロからの開業を決意しました。開業資金もあまり用意できておらず、費用をかけずに効果的な集客方法を模索していました。その中で「税理士パートナー」を見つけ、すぐに登録しました。相続の経験がなかったため、「法人や個人事業主の申告などであれば、条件を設けず何でも紹介してほしい」と税理士パートナーのスタッフに伝えました。登録してから約1か月後、神戸の税理士法人から仕事を引き受けることができました。仕事の内容は、年商10億規模の企業の顧問先対応です。開業したばかりではこの規模のクライアントからの問い合わせはほとんどありません。実績を積む上でも非常に良いサービスだと感じています。

<東京都の税理士(30代)>

公認会計士から税理士に登録しました。ひとりで完結できる税理士業務に憧れ、税理士として開業しました。開業すればなんとかなるだろうと考えていましたが、税務経験がないことがやはり不安でした。ホームページを作り、あまり複雑ではなく要求が少なそうな新設法人の集客を試みましたが、うまくいかない部分もありました。そんな中で、新設法人のマッチングをしているという日本企業支援センターに問い合わせたところ、「税理士パートナー」では無料で仕事を紹介してくれることを知りました。無料ということで、早速登録したところ、すぐに記帳業務を依頼してくれる方を紹介してもらいました。時間と手間がかかる記帳業務ですが、これも勉強と捉えて真剣に取り組みました。そのおかげか、その方からは相続など話も振ってくれるようになり、色々な経験を積むことができました。今では、税務の流れも理解できたので、自信を持って集客に力を入れています。

<東京都の税理士(50代)>

税務署OB税理士としての経験を活かし、海外取引や税務調査に特化した税理士として開業しました。しかし、専門性が高すぎて仕事がなかなか集まらない状況でした。お金をかけての集客も難しいため、既存の税理士事務所のコンサルタントとして営業することを考えていました。そのようなことを考え、税理士マッチングをしている日本企業支援センターに問い合わせたところ、「税理士パートナー」の登録を勧められ、登録することにしました。海外取引について相談したいという大阪の税理士法人を紹介していただきました。先方とオンライン会議で打ち合わせを進めた結果、コンサル契約を受注できました。専門的な仕事のため全国を飛び回らなければならないという課題もありますが、逆にそれが強みとなりました。全国の税理士事務所からの相談に対応できるのは、「税理士パートナー」の大きな利点です。

<愛知県の税理士(40代)>

現在、事業会社の経理責任者を務めています。税理士資格を取得したので、副業として平日の夜間や土日だけの対応でも問題ない仕事を探していました。そこで、開業を支援してくれるという「税理士パートナー」に相談したところ、相続のことで人手が不足している税理士事務所があるとのこと、紹介していただきました。相続の仕事は単発で、週末に顧客対応が主なため、私にとっては理想的でした。副業として充実した仕事を手に入れることができました。紹介された税理士事務所は、相続業務以外にも記帳などさまざまな仕事を振ってくれて、副業としては十分な仕事をいただきました。先方にも喜んでもらえたようで良かったです。

■代表丸山のコメント

『税理士パートナー』が、サービス開始約10か月で成約累計100件を突破することができました。雇用ではなく業務委託により新規開業税理士を紹介するサービスが求められていることを実感しております。これからも当社は、新たな人手不足の解決方法と開業を促進する新しい働き方を提案し成長し続けることで、業界に貢献してまいります。

■税理士パートナー

依頼者向け：人手不足で、仕事を依頼したい税理士事務所

<https://partner.taxaccounting-shien.com/order/>

パートナー向け：仕事を受けたい新規開業税理士

<https://partner.taxaccounting-shien.com/>

■お役立ち情報

なぜ今、新規開業税理士なのか？

<https://partner.taxaccounting-shien.com/order/column/practicing-tax-accountant.php>

税理士パートナーを最大限活かす方法

<https://partner.taxaccounting-shien.com/order/column/tax-accountant-partner-utilization.php>

人材紹介との違いとメリット・デメリット

<https://partner.taxaccounting-shien.com/order/column/merit-and-demerit.php>

■会社概要

会社名 : 日本企業支援センター株式会社
代表取締役 : 丸山 隆之
本社 : 東京都豊島区南大塚 3-43-12 高原ビル 5 階
郡山オフィス : 福島県郡山市中町 9-9
TEL : 03-6820-0560
FAX : 03-5956-3677
設立日 : 2009 年 1 月 14 日
URL : <https://www.j-shien.co.jp/>

【本件に関する報道機関からのお問い合わせ先】

日本企業支援センター株式会社
〒170-0005 東京都豊島区南大塚 3-43-12 高原ビル 5 階
担当 : 経営企画部 広報担当
MAIL : press@j-shien.co.jp
TEL : 03-6820-0560
FAX : 03-5956-3677