

【2社成功事例公開】AI・DX時代に生き残る税理士の成長戦略

講座内容

講座	セミナー内容
第1講座	AI・DX時代に生き残る税理士事務所の戦略とは？ 税理士業界を取り巻く経営環境は、近年大きく変化しています。人手不足による即戦力人材の採用難や賃上げトレンドの加速に加え、AI・クラウドをはじめとしたテクノロジーの進化により、従来の事務所経営モデルでは成長が難しい時代に入りました。このような環境下において、単なる業務効率化にとどまらず、事務所のあり方そのものを再設計する視点が求められています。本講座では、こうした外部環境の変化を整理したうえで、AI・DX時代に税理士事務所が生き残り、かつ成長を続けるために取り組むべき戦略について解説します。
特別ゲスト 第2講座	商圏人口25万人の山形市でもデジタルを武器に6年で2.5倍成長したマーケティングモデルとは 2020年にクラウド会計の活用へ本格的に参入し、導入が難しいとされる地方商圏においても着実に取り組みを進め、現在ではクラウド会計の導入件数は300件を超えています。当時、売上約6,000万円規模であった事務所は、2025年には約1.5億円まで成長しました。東北エリアにおいて「デジタルに強い税理士事務所」というポジションを確立し、ホームページからの問い合わせやセミナー開催、金融機関からの紹介を通じて、安定的な顧問獲得を実現しています。本講座では、これらを具体的な事例を交えながら解説します。
特別ゲスト 第3講座	AIとクラウドを武器に開業4年で10名体制を実現したAIを前提とした組織戦略とは 福岡で2022年に開業した井戸会計事務所は、クラウド会計とAIを前提とした事務所運営を行い、開業からわずか4年で、合計10名体制へと組織を拡大しました。未経験者採用を中心としながらも、AIを活用した研修の効率化や業務の定型化を進めることで、未経験で入社した職員が入社2年目で担当売上1,500万円を達成するなど、若手が着実に成果を出せる育成体制を構築しています。本講座では、AI・クラウドを前提とした組織設計や人材育成の考え方、少人数でも生産性を高めながら成長を続けるための事例を交えて解説します。
第4講座	90日間で実現！AI・クラウドを前提とした商品設計とマーケティング設計を徹底解説！ 本講座では、船井総合研究所がこれまで税理士事務所向けに約20年にわたり支援してきた実績をもとに、AI・クラウドを前提とした「選ばれる商品設計」と「顧問獲得につながるマーケティング設計」を、90日間で形にするための考え方と進め方を解説します。具体的には、 ・高生産性な顧問を獲得するための商品設計のポイント ・創業層・税理士変更層・困りごと層を取り込むマーケティングの考え方 ・デジタルに強い事務所としてポジションを確立するための設計手順 など、明日から着手できる実践的な内容を中心にお伝えします。
第5講座	経営者に“今”考えて欲しいこと 本日の全講座を改めて解説し、ゲスト事務所の成功のポイントや、デジタル型税理士への転換における業績アップのポイントを解説します。

開催要項

	東京会場	大阪会場
日時・会場	豪華ゲストリアル登壇！※7月13日のゲスト講座は、事前収録した「動画投影」での登壇となります。予めご了承ください。 2026年 6月3日(水)・7月13日(月)	2026年 6月15日(月)
【開催時間】	14:00~17:00 (受付開始:13:30~)	9:30~12:30 (受付開始:9:15~)
会場	船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR(東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由))	船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階【JR大阪駅の直上、西口改札口に直結】※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円) / 一名様
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141028>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
 右上検索マークから「141028」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

2026年は「税理士変更」が急増!?

“AIが税務相談”を、“クラウドが自動入力”をする時代に


成長する税理士 衰退する税理士

の差は

“人を採用しなくても、売上が上がる事務所づくり”

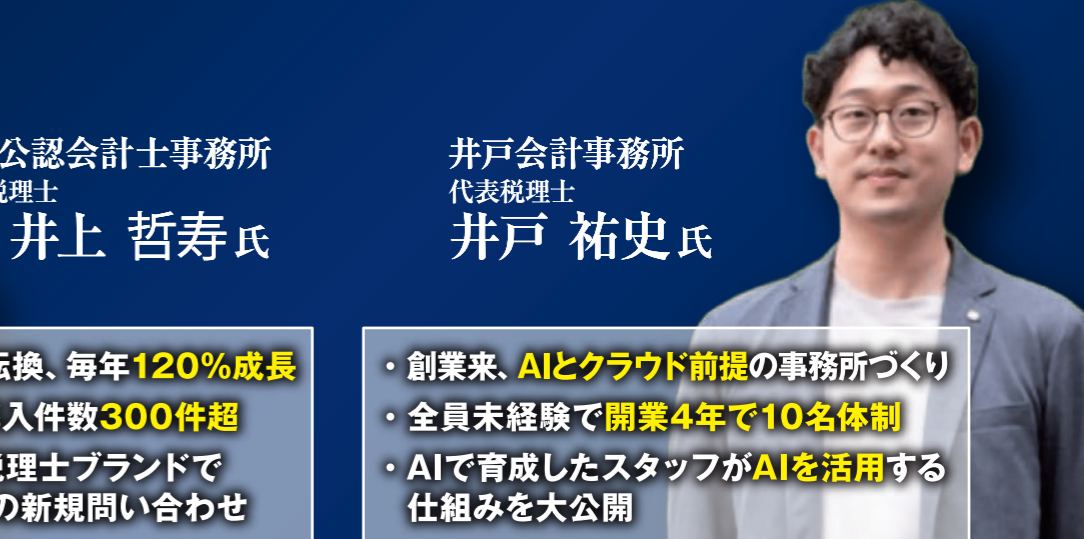
この戦略を実践している2社の特別講演

6年間で売上2.5倍の1.5億円達成 AI活用で未経験者が2年で1,500万円



井上公認会計士事務所
代表税理士
井上 哲寿氏

- 2020年に方針転換、毎年**120%成長**
- 山形でクラウド導入件数**300件超**
- デジタルに強い税理士ブランドで自然に**毎月10件**の新規問い合わせ



井戸会計事務所
代表税理士
井戸 祐史氏

- 創業来、**AIとクラウド前提**の事務所づくり
- 全員未経験で**開業4年で10名体制**
- AIで育成したスタッフが**AIを活用する**仕組みを大公開

船井総合研究所会員の230事務所の経営データから見る2026年の対策とは

【2社成功事例公開】AI・DX時代に生き残る税理士の成長戦略

お問い合わせNo. **S141028**

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込みはこちら▶



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→

141028

AIで変わる!?! お客様に求められ続ける税理士事務所は?

このような事務所は要注意です

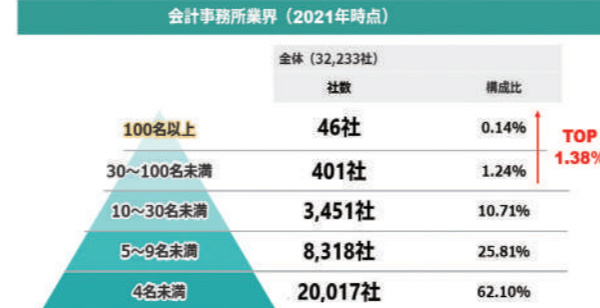
- ✓ 採用しないと売上が伸びない
- ✓ 所長やベテランに業務が集中している
- ✓ クラウドやAIを部分導入で終わっている
- ✓ 顧問獲得が紹介頼みになっている
- ✓ 顧問先の経営者の年齢が高齢化している

本当の脅威はAIではありません

“これまでと同じやり方を続けること”です

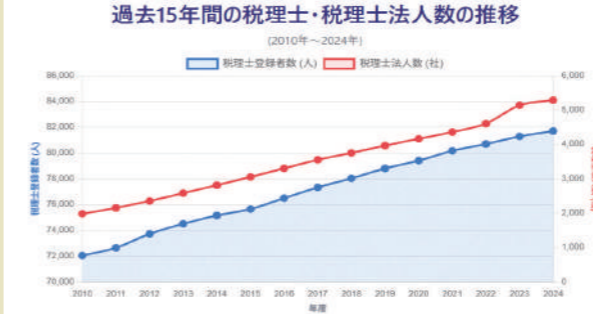
税理士事務所を取り巻く経営環境

1 3.2万事務所の二極化



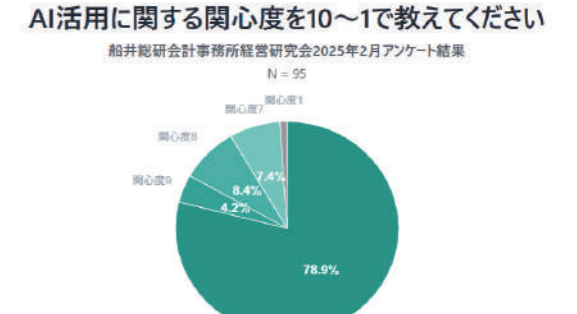
2012年と比較すると、30名以上の事務所は、1.81倍となっており、規模の二極化が加速している

2 税理士法人数の増加



税理士法人数は5,000事務所を超えており、毎年、加速の一途を辿っている

3 高まるAIへの関心



約8割の事務所が、関心度10段階中10を選択するほど、AIへの関心が高まっている

これまででの事務所経営では通用しない時代へ突入

衰退する税理士

人で売る	顧客への提案が担当者任せになり、事務所の強みが伝わらない
待ちの集客	紹介が出る時だけ増える偶発的な集客になり、狙って顧客を増やせない
作業で消耗	人が手を動かした分しか売上にならず、忙しいのに利益が残らない
採用が命綱	人を増やさないと回らず、採用難がそのまま成長の限界になる

成長する税理士

商品	仕組みで売る	誰が提案しても価値が伝わる 商品設計 で、選ばれる理由が明確になる
集客	攻めの集客	HP・セミナー・紹介導線を整え、問い合わせの数をコントロールできる
実務	クラウド/AIによる作業で利益化	入力と確認・人財育成を効率化し、生まれた時間を 高付加価値業務 に回せる
組織	少人数でも伸びる	未経験が早期に育つ仕組みができ、2年以内に 1人当たり売上1,500万円超 を実現できる

テクノロジーの進化に適応して成長し 続けている2事務所のインタビュー⇒

2020年売上6,000万円から、2025年売上1.5億円へ 井上公認会計士事務所が実現したデジタル特化で成長した軌跡

開業4年で10名体制を実現 井戸会計事務所が挑む“AI×未経験”で伸びる事務所づくり

地方でも、デジタルに強い税理士は選ばれます。

クラウドを武器に若い経営者・創業層から支持を集め、クラウド導入件数300件超。

次はAIで、地域でさらに一歩先を行く税理士事務所を目指します。

経歴

山形県山形市出身
2004年 公認会計士試験に合格
山形県公益認定等審議会委員
社会福祉法人山形 監事
公益財団法人和煦悠揚館 理事

事務所情報

所在地：山形県山形市
開業：2012年
売上：15,000万円
従業員数：22名



井上公認会計士事務所
代表税理士 井上 哲寿氏

価格だけで比較されるのではなく、「デジタルに強い税理士にお願いしたい」と考える経営者から選ばれるようになりました。

発信を続け、問い合わせが自然に集まるように

Webだけに頼るのではなく、セミナーや情報発信、金融機関との関係づくりなど、地域に合った複数のチャンネルで認知を広げていきました。そうした積み重ねによって、「デジタルに強い税理士」としての認知が少しずつ定着し、問い合わせと紹介が継続的に入る状態が生まれました。

現在では、クラウド会計の導入件数は**300件超**、顧問先のクラウド化率は**80%以上**。2020年に約6,000万円だった売上は、**2025年には1.5億円**まで成長しています。



次は、クラウドの先にあるAIでさらに一歩先へ

最近では、これまでのクラウド活用に加え、**AI活用**にも力を入れています。スタッフもAIには熱心に取り組んでおり、業務効率化だけでなく、お客様への提供価値をどう高めるかという視点でも挑戦を進めています。クラウドで先行したように、AIでも先行する。そうすることで、**AI時代にも選ばれ続ける税理士事務所でありたい**と思っています。こうした方向性を整理する中では、船井総研の視点を取り入れながら事務所の打ち出し方を見直してきたことも、一つの後押しになりました。

どこにでもある地方の税理士事務所だった

開業当初の私は、紹介を頼りに顧問先を増やし、問い合わせが来ても価格で比較されやすい、地方によくある小さな事務所を運営していました。

異業種交流会やホームページ制作なども試しましたが、「この事務所ならではの強み」が見えず、思うように成長できない時期が続きました。

クラウド活用が転機になったが・・・?

大きな転機は、2020年に山形ではまだ珍しかったクラウド会計に着目したことです。地域で従来と同じことを続けているだけでは、この先は埋もれてしまう。そう考え、**私はクラウド活用に踏み出しました。**

最初は慣れないことも多く、本当にこの方向でいいのか迷う場面もありましたが、若い経営者や成長意欲の高い会社から少しずつ反応が出始めました。

一方で、**当時の私は、業務量が増えれば採用をし、売上を上げるために仕事を増やすという経営をしていました。**しかし、それでは人が増えても利益が残らず、事務所全体は苦しいままでした。そこで考え方を換え、単に仕事を増やすのではなく、どんな顧問先に、どんな価値で選ばれる事務所になるのかを明確にすることが大切だと気づきました。

「デジタルに強い税理士」を目指す

そこから私は、事務所の方向性を明確にし、「デジタルに強い税理士事務所」として打ち出すようにしました。ホームページでも、クラウド会計やデジタル活用に強いことをはっきり伝え、地域の中での立ち位置を変えていきました。

今では、**ホームページから毎月5~10件の新規問い合わせ**が安定して入り、そのうち3件前後は創業層からの相談です。

経験者が採れない時代だからこそ、未経験人材が育つ仕組みづくりに舵を切りました。

AIを活用した育成と標準化により、未経験2年目で担当売上1,500万円を実現。

次は残業0hで3億20人体制を目指しています。

経歴

1990年生まれ、
福岡県久留米市出身
地元の税理士事務所
多くの中小企業支援に携わり、
経営に寄り添う存在を目指して独立。

事務所情報

所在地：福岡県福岡市
開業：2022年
売上：7,000万円
従業員数：10名



井戸会計事務所
代表税理士 井戸 祐史氏

クラウド会計前提で開業したが・・・

私は開業当初から、クラウド会計を前提にした事務所をつくらうと考えていました。ただ、実際にはクラウド会計を使うだけで事務所運営がうまくいくわけではなく、顧問先が増える一方で、仕組みや人材体制が追いつかない状態が続きました。今振り返ると、クラウドを導入すること以上に、**クラウド前提で事務所をどう設計するか**が重要だったと感じています。

思い通りにいかない経験者採用

当初は、経験者を採用できれば事務所運営も安定すると考えていました。しかし実際には、経験者は採用できていません。会計事務所経験者自身が少なく、さらにクラウド前提のやり方に合う人材となると、なおさら難しく感じました。結果として、**経験者採用を前提にした組織づくりは現実的ではありませんでした。**

未経験人材の育成に苦戦・・・

そこで私は、未経験人材の採用に舵を切りました。ただ、今度は育成に苦戦しました。創業初期は業務の進め方も十分に整っておらず、未経験者にとっては働きやすい環境ではありませんでした。

実際、創業2年目までに採用した**未経験者はほぼ全員が退職し、未経験者が悪いのではなく、未経験者が育つ仕組みをつくれなかったのだと痛感**しました。

AIで育成をして未経験が1,500万円稼ぐ

大きく変わったのは、**AIを育成に組み込み始めてから**です。マニュアル作成や日報整理、困りごとの可視化にAIを活用し、さらに顧客対応や業務フローも標準化したこと

で、未経験者でも再現性高く仕事を覚えられるようになりました。

その結果、未経験で入社したスタッフが2年目で担当売上1,500万円を達成しました。私にとってAIは、**未経験人材を戦力化するための育成インフラ**になっています。



AI×未経験で、残業0h・3億20人を目指す

今、私が見ている次の目標は、**AI×未経験人材**を軸にした事務所づくりです。

これからは「経験者がいないと回らない事務所」ではなく、「**未経験でも育ち、少数でも伸びる事務所**」を本気でつくっていきたくと思っています。

その先に目指しているのが、**残業0時間で売上3億円、20人体制**です。簡単な目標ではありませんが、手作業前提ではなく、クラウドとAIを前提に仕組みを組み替えていけば、十分に目指せる数字だと考えています。

経験者が採れないから難しい、ではなく、経験者が採れない時代だからこそ、AIと未経験人材を前提に新しい事務所の形をつくる。その挑戦を、これからも続けていきたいと思っています。

今回のセミナーではゲストの成功事例はもちろんのこと、船井総合研究所から90日間で実現できるAI・クラウドを前提とした商品設計とマーケティング設計を徹底解説します。

2事務所の成長の共通項

税務顧問を展開する上でも、クラウド会計・AI活用を前提としてサービスを組み立てています。また、業務フローに関して商品起点で組み立てを行い、生産性の高い仕組みを作ることで、1人当たりの売上高を伸ばすことを実現しています。

クラウド会計の登場により、マーケティングの展開方法も変化しています。2事務所に共通して、「デジタルに強い税理士」を武器に、創業層・税理士不在層・税理士変更層の獲得に成功しています。

クラウド会計が普及する前の税務顧問獲得イメージ

フェーズ	創業前	創業初期	成長期	成熟期
お悩み	会社設立の手続きは合っているのか 創業融資は自分で申請して通るのか			
集客の切り口	創業層 × 会社設立0円 創業層 × 創業融資			

当時も、創業層の税務顧問は戦略的に獲得可能
その他はたまたま来る紹介を待つばかり…

AI・クラウド時代、変革できた事務所の税務顧問獲得手段は大幅に拡大

フェーズ	創業前	創業初期	成長期	成熟期
お悩み	会社設立の手続きは合っているのか 創業融資は自分で申請して通るのか	無申告・期限ギリギリになりがち 初めての申告、やり方がわからず不安	売上、利益がリアルタイムで出てこない 税務調査が現実的なリスクとして見えてくる	事業承継・組織再編をどう進めるか 経理・税務をより効率的・戦略的にしたい
集客の切り口	創業層 × 会社設立0円 創業層 × 創業融資	税理士不在層 × 無申告 税理士不在層 × 1期目決算申告	税理士不在層 × 税務調査 × クラウド	税理士変更層 × クラウド

AI・DX時代に生き残る税理士事務所の最初の一步



ここまで、AI・DX時代における税理士事務所の変化と、実際に成果を上げている2事務所の事例をご紹介してきました。ご覧いただき、いかがでしたでしょうか。はじめまして。私、株式会社船井総合研究所で税理士事務所向けのコンサルティングを行っております、山田颯斗と申します。今回、私たちがお伝えしたいことはとてもシンプルです。それは、AI・DX時代において、これからの税理士事務所は「人を増やして伸ばす経営」から、「仕組みで伸ばす経営」へと転換する必要があるということです。実際に、今回ご紹介した2事務所も、単にツールを導入しただけではありません。「どのような顧問先に選ばれるか」「少人数でもどう成長するか」を見据えながら、商品・集客・業務・組織を見直してきたからこそ、成果につながっています。ここでは、これからの税理士事務所が最初に考えるべき3つの視点をお伝えします。

株式会社船井総合研究所
税務・法務支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 山田 颯斗

1 どの顧問先に、どんな価値で選ばれるかを明確にする

これからの時代は、ただ顧問先数を増やせばよい時代ではありません。AIやクラウドの普及によって、顧問先側も「今の税理士でよいのか」を比較しやすくなっています。だからこそ、**どのような企業に、どのような価値を提供する事務所なのか**を明確にし、「この事務所にお願したい」と思われる理由をつくるのが重要です。結果的に、価格だけで比較されにくくなり、**若い経営者・創業層・デジタル意識の高い顧問先から選ばれる状態**をつくることができます。

2 人を増やす前に、少人数でも伸びる仕組みをつくる

採用難・賃上げ時代において、従来のように「人を増やして売上を伸ばす」経営には限界があります。これからは、AI・クラウドを前提に業務を見直し、**少人数でも生産性高く回る事務所体制**をつくれるかどうか重要です。実際に成果を出している事務所は、単なる効率化ではなく、**業務の流れ・役割分担・育成方法まで含めて再設計**しています。その結果、採用に過度に依存せずとも、売上と生産性を両立できる事務所経営が可能になります。

3 AI・DX時代に合った顧問獲得の仕組みを整える

これからの時代は、紹介だけに頼る顧問獲得では不安定になっていきます。ホームページ、セミナー、金融機関連携、情報発信など、複数の導線を持ちながら、**AI・DX時代に合った“選ばれる仕組み”**を整えていく必要があります。実際に、今回ご登壇いただく事務所も、デジタルに強い税理士としてのポジションを明確にし、継続的に問い合わせが入る仕組みを作ることで、売上成長を実現しています。つまり、今後の成長は「営業力」だけでなく、**仕組みとして顧問が集まる状態をつくれるか**にかかっています。

ここまでお読みいただき、「これからの税理士の方向性を考えたい」「顧問獲得の仕組みを作りたい」「AI・DX時代に事務所を成長させたい」そう感じられた先生は、ぜひ本セミナーにご参加ください。本セミナーでは、AI・DX時代の税理士事務所の戦略を、2事務所の実例をもとに具体的に学んでいただけます。船井総研からは、商品設計・マーケティング設計・業務設計の観点から、事務所成長の最初の一步をお伝えします。**「今の延長線上ではなく、次の時代に選ばれる事務所をどうつくるか」**そのヒントを持ち帰っていただければ幸いです。