

# 税理事務所Crave

(加藤二郎税理士事務所)

～事務所の特徴、他会計事務所等との比較について～

2019年4月

# 1. 起源

## \* プロフィール

氏名 : 加藤 二郎 (かとう じろう)

生年月日: 1976年10月19日

出生地 : 神奈川県川崎市生まれ

卒業大学: 北海道大学薬学部総合薬学科卒業(1999年)

保有資格: 税理士(2019年)、中小企業診断士(2008年)、薬剤師(1999年)他



## \* 事務所名の由来

「From the **cradle** to the **grave**」

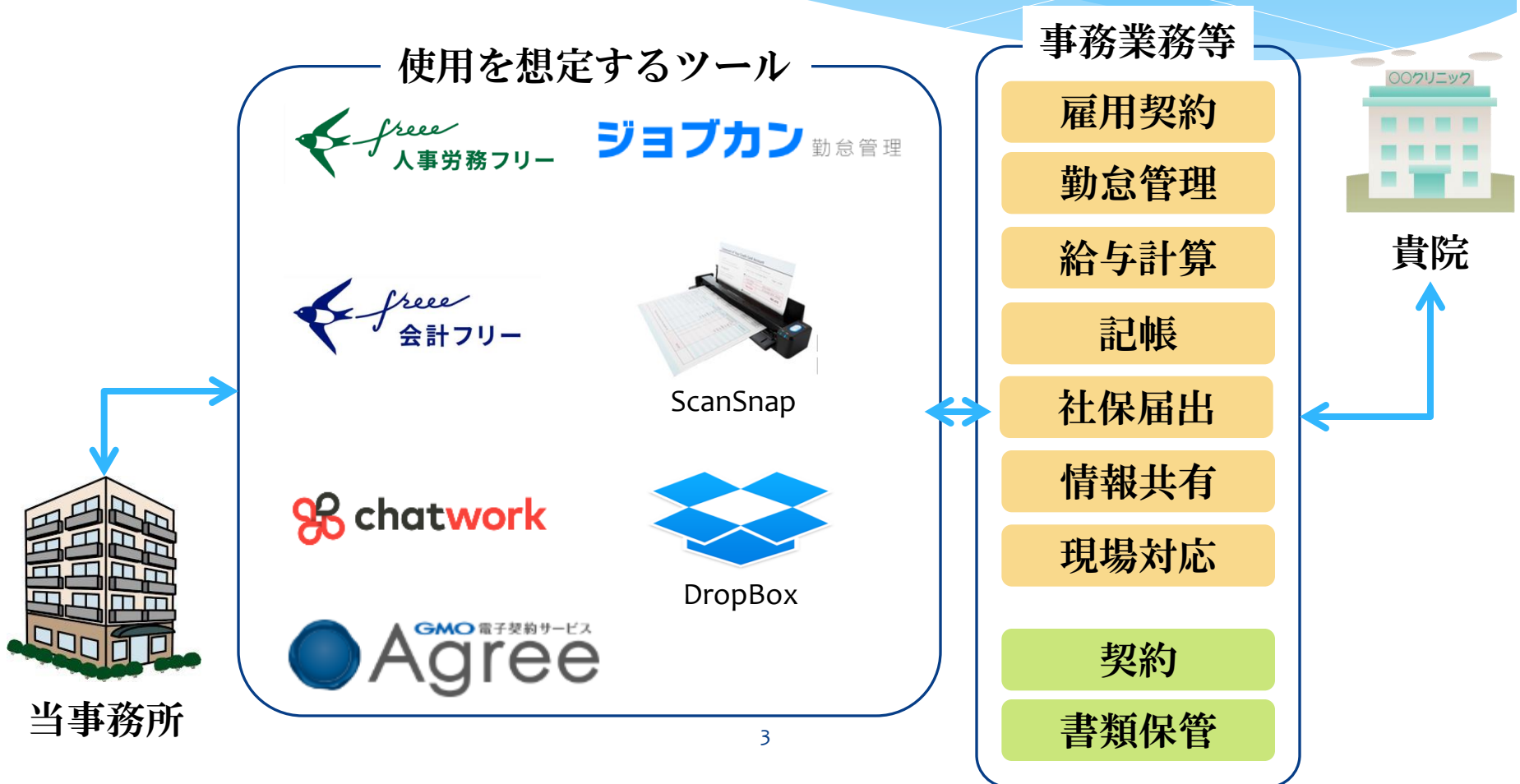
=「ゆりかごから墓場まで」を基にした造語です。

「ゆりかごから墓場まで」は、イギリス労働党が掲げた社会保障制度の充実を形容する言葉です。

「医療機関の皆様に、他会計事務所以上の深く幅広いサービスを提供したい。」との想いを込めています。

## 2. サービスの特徴

- クラウド型のシステムを最大限に活用し、「医療機関の事務長機能」の一翼を担えるようなサービス提供を目指します。



## 2. サービスの特徴

- \* 定期訪問の有無と支援させていただく業務の範囲に応じて2タイプのプランをご提案させていただきます。

プラン名称	クラウドプラン	定期訪問プラン
サービス概要	クラウドツール(前項参照)を最大限に活用し、原則貴社への訪問をせず、会計・税務の他、可能な範囲での事務業務をご支援いたします。	クラウドプランに加えて月1回の定期訪問をする事で、より幅広い範囲の事務及び経営管理業務をご支援いたします。
留意点	<ul style="list-style-type: none"><li>*システム導入時等、必要に応じて貴社を訪問いたします。</li><li>*想定従業員数を超過する場合、別途超過分のシステム利用料をご請求いたします。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>*レセプト業務関連については内容により別料金となります。</li><li>*いずれのプランもクラウドツールを使用した業務改善についてご了承いただく事が前提となっております。</li></ul>

# 3. 料金表

## (1) 顧問料月額

### 【留意事項】

・顧問料月額には以下のものが含まれます。

①会計・給与・勤怠・電子契約・ファイルストレージ・チャット各ソフトの想定従業員数分を上限とする使用料

②訪問時の交通費

\*システム導入初期等、双方が必要と判断した場合に限り訪問いたします。

\*お客様の都合や遠方などの場合は別途交通費の負担をお願いする場合があります。

・定期訪問プランには、原則月1回の定期訪問に係る人件費と交通費が含まれます。

\*遠方などの場合は別途交通費の負担をお願いする場合があります。

年間売上高	想定 従業員数	クラウドプラン (円/月)	定期訪問プラン (円/月)
個人2,000万円以下 個人開業初年度	5名程度	30,000	50,000
個人5,000万円以下 法人開業初年度	5名程度	45,000	75,000
個人・法人1億円以下	10名程度	60,000	100,000
個人・法人1億円超 病院・多施設保有医療法人	10名以上	*要相談	

# 3. 料金表

## (2) 都度発生費用

### 【留意事項】

・以下にない依頼事項については都度ご相談させていただきます。

項目	料金
年末調整・法定調書・償却資産税申告	3つで月額顧問料(定期訪問分除く)の1か月分
消費税申告(簡易課税)	月額顧問料(定期訪問分除く)の1か月分
消費税申告(原則課税)	月額顧問料(定期訪問分除く)の2か月分
所得税申告	月額顧問料(定期訪問分除く)の4か月分
法人税申告	月額顧問料(定期訪問分除く)の4か月分

### 【報酬年額計算例】

①個人開業初年度(消費税免税)クラウドプラン

⇒30,000円×12か月+年調等30,000円+所得税30,000円×4か月=510,000円/年

②法人1億円以下(消費税簡易課税)定期訪問プラン

⇒100,000円×12か月+消費税60,000円+年調等60,000円+法人税60,000×4か月  
=1,560,000円/年

# 4. 他税理士事務所等との比較

## (1) 医療業界におけるポジショニング(各下段:備考)

	対応業務範囲 小	対応業務範囲 大
従業員規模 小	<p>医療系の個人税理士事務所</p> <p>単価の安さが想定メリットとなります。但し、業界の特殊性から医療業界に特化した個人事務所は多くありません。</p>	<p>税理士事務所Crave</p> <p>クラウドツールと医療業界の深い経験を活かし、医療機関の事務業務全般をカバーし得るサービス内容を実現します。</p>
従業員規模 大	<p>医療系の税理士法人(単体)</p> <p>大組織の安心感が想定メリットとなります。老舗は業務効率化(クラウド化等)が進んでいないケースが多く、価格に転嫁されがちです。また、対応業務を大きくする場合はグループの社労士法人やコンサル会社と別途契約となる場合が多く、こちらも相応の価格となる傾向です。</p>	<p>医療系の税理士法人(グループ)</p>

# 4. 他税理士事務所等との比較

## (2) 比較の論点①

論点	備考	税理士事務所Crave
業界特化か 非特化か	業界特有の知識等への対応力を顧客が期待する結果、業界特化型が好まれる傾向が有ります。	これまでの経験値を活かす観点から、医療業界特化型とさせていただいております。
個人か 法人か	法人は税理士2名以上が条件となります。法人である事は一定規模以上である事の証となります。	私と同様の思想や医療業界の知見を有する税理士が現れれば考えますが、当面は個人事務所での運営を想定しています。
大規模か 小規模か	大規模の方が安心感是有りますが、税理士有資格者が少なかったり、離職等による担当交代が生じる事もあります。	個人事務所のリスクは、事業主本人に不測の事態が生じた時の対応です。有事の際の対応を決めておき、予め顧客にも通知します。



# 4. 他税理士事務所等との比較

## (2) 比較の論点②

論点	備考	税理士事務所Crave
老舗か新興か	老舗の方がクライアント数も多くノウハウを有している傾向が有ります。一方、過去の顧客との兼ね合いから時代に合わせて業務内容を見直す、と言った柔軟性は失われがちです。	申し上げるまでもなく新興事務所です。 老舗と同じ事をしていても必要とされないのでは、工夫をして新たな価値を提供できるよう努めます。
専業か兼業か	兼業税理士は形式上は結構存在しますが、その多くが本業(サラリーマン等)中心でクライアントを多く持たないため、あまり一般的ではない印象です。	医療業界においてより深い知見を得るため、当面の間は兼業で税理士事務所を運営します。 拘束時間の多さをクラウドでカバーし、本業同様に注力できるようにします。

# 5. お問い合わせ

項目	アクセス	備考
当事務所HP上の「お問い合わせ」フォーム	URL <a href="https://nitoryu26.com/">https://nitoryu26.com/</a>	HP内の各ページを是非ご確認ください。
メール	事務所 <a href="mailto:kato26jimusho@gmail.com">kato26jimusho@gmail.com</a>	
電話	事務所携帯 080-2191-7545	対応できない場合が多いので、メール等を推奨します。

## 【契約までの一般的な流れ】

上記によりご連絡をいただく⇒日程調整の上ご訪問⇒見積り提示⇒契約締結(電子契約)