



月次レポート サンプル ・ 会計事務所 / 税理士事務所

# 事業を、 読める形に。

## Accounting / Tax Practice

### 本書について

本レポートは、年商約6,500万円規模の架空の税理士事務所をモデルに作成された、月次経営監査のサンプルです。中小企業80社を顧客に持ち、月次記帳と年次税務申告サービスを提供、職員6名で運営している想定です。

氏名、数値、個人はすべて架空のものです。手法、計算式、構造、分析の深さは、実際のご契約で使用されるものと同一です。

御社のビジネスでこのような可視化が必要な場合 — [meridian.tokyo/assessment](https://meridian.tokyo/assessment) から無料診断を依頼してください。48時間以内に、御社固有の状況に基づいた書面による初期診断をお送りします。

### 目次

01	エグゼクティブサマリー — 最初に見るべきもの	p. 2
02	3つのレッドフラグ — 今、実際に問題なこと	p. 3
03	改善幅 — 同種の取り組みで見込める変化	p. 4
04	ご契約の流れ — 進め方と料金	p. 5

## この事業を、 私たちの視点で。

主要な経営指標、それぞれが業界ベンチマークと照らし合わされます。表は御社の現状と目標を示しています。数字は概要 — 本質は、どの指標が下がっているか、なぜか、どう修正するかにあります。次のページからの分析が、価値の本体です。

### 最初に見るべきもの

御社の事業は、収益性と安定性は確保されているが、明らかな非効率が存在することを示しています。利益率と顧客維持率は強いものの、職員稼働と料金体系で価値が漏れています。

最も顕著な指標は職員稼働率58%:6名のうち3名が稼働不足、残り3名が満杯。ベテラン職員が若手の作業を行っており、スキルマトリクスが業務配分に活用されていません。

顧客の60%が依然として2018年の料金体系で契約中。現行の市場相場への単純な料金改定だけで、年間約800万円の売上増加が見込めます — 追加業務なしで。

### 今月の主要指標

指標	ウェイト	現状	目標
月次売上	15%	540万円	650万円
顧客維持率	15%	94%	90%
顧客あたり平均売上	10%	6.7万円	8.5万円
職員稼働率	15%	58%	75%
期限内申告率	10%	98%	95%
応答時間(逆)	10%	0.9日	1.0日
EBITDA利益率	15%	32%	30%
新規顧客獲得	10%	1.2件/月	2.5件/月

## 今、実際に 問題なこと。

この事業が損失を出している3つの問題。それぞれに具体的なコスト、具体的な対策、そして対策が機能したかを測定する具体的な方法があります。月次の経営の打ち手プランを凝縮した形です。

### 01

高インパクト  
料金設定

顧客の60%が、2018年の料金で契約中。

#### 現状

顧客80社中48社が、2018年からのレガシー料金体系のまま。レガシー顧客の平均料金:月5.6万円。過去18ヶ月以内に新規契約した顧客の平均:月8.4万円。業務範囲は同じで、約50%の価格差があります。

#### 推定コスト

既存顧客の値下げ状態による機会損失:年間約800万円。

#### 推奨アクション

6ヶ月かけて構造化された料金改定キャンペーンを実施。改定90日前に書面で通知、詳細な根拠(法規制の複雑化等)を添付。5~10%の顧客離脱は想定内 — 数学的には依然として優位です。

### 02

高インパクト  
オペレーション — 人員

ベテラン職員が、毎週若手の業務を実行中。

#### 現状

稼働時間の追跡データから、パートナーレベルの職員が週18~22時間をデータ入力や基本的な申告書作成に費やしていることが判明。若手職員の稼働率は42%。スキルギャップではなく、業務配分のギャップです。

#### 推定コスト

機会損失:月約180万円。ベテランの時間は時間単価2万円以上で請求可能(または請求中)、若手は6千円。このミスマッチは構造的なものです。

#### 推奨アクション

明示的な閾値付きの業務配分マトリクスを構築:顧客価値が月8万円未満の業務はまず若手職員に配分。ベテランは確認のみ、実行はしない。月次でパートナー請求可能時間比率を追跡。

### 03

中インパクト  
顧客獲得

新規獲得月1.2件 — 紹介で実現可能な数の半分。

#### 現状

既存顧客からの紹介は平均月0.4件。確立された会計事務所の業界ベンチマーク:月1.0~1.5件。正式な紹介プログラムは存在せず、顧客は紹介が積極的に求められていることを知らない状態です。

#### 推定コスト

1件の紹介機会損失あたり約100万円のLTV相当。年間約1,000万円が放置中。

#### 推奨アクション

標準の年末顧客レターに、書面での紹介依頼を追加。顧客あたり年間紹介数を追跡。紹介してくれた顧客には個別の感謝状を送付。金銭的インセンティブは避ける — 関係性が安っぽくなります。

## 同種の取り組みで、見込める変化幅。

同種の取り組みを6ヶ月続けた場合に見込める、現実的な改善幅です。各改善幅は、上記のレッドフラグに対応した取り組みで現実的に到達可能なレンジです。実際の変化幅は、御社の業態と現場の状況によって異なります。

### 01

#### 料金体系の改定

取り組み前

60%が2018年料金

段階的な料金改定キャンペーン後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

平均料金 +20~25%、年間売上 +600万円前後

### 02

#### 職員稼働の最適化

取り組み前

ベテラン稼働率 42%

業務配分マトリクス導入後に見込めるレンジ

取り組み後 (典型レンジ)

ベテラン稼働率 65~70%程度

### 03

#### 紹介プログラム

取り組み前

月1.2件の新規獲得

構造化された紹介依頼後の典型水準

取り組み後 (典型レンジ)

月2.0件前後

※ 上記は、同種の取り組みで現実的に到達可能な改善幅です。特定の顧客の実数値を再現したものではありません。御社固有の結果は、業態・市場・実行精度によって異なります。理想値ではなく、現場で達成され得る水準を示しています。

## 実際のご契約の 流れ。

ご契約は構造化されています。コンサル時間ではなく、「やりながら考える」でもありません。4段階のセットアップに続いて、カレンダーに沿った月次配信が行われます。

### WEEK 1

#### 発見・データ監査

既存のデータを精査します — CRMエクスポート、財務シート、広告レポート、営業記録。形式や状態は問いません。最も大きい歪みを特定します。

### WEEKS 2-3

#### 業界別キャリブレーション

御社の業界と過去期間に合わせて、ベンチマーク、シグナルの重み、レッドフラグ閾値を構成します。テンプレートではなく、カスタムフィット。

### WEEK 4

#### 初回診断

書面による初回診断を納品します。今月対処すべき3つの優先事項と、対処しなかった場合の損失額を、それぞれ数値で明示します。

### MONTH 2+

#### 月次の経営の打ち手プラン

毎月、書面の経営の打ち手プランが届きます。何が壊れているか、どこから漏れているか、翌月のためのプレイブック。非同期 — メールで返信。

### プラン

#### 基本

¥9万 + ¥9万/月

単一事業、シンプルな運営

推奨

#### 標準

¥13万 + ¥13万/月

複数チャネル、成長中の事業

#### 拡張

¥20万〜 + ¥22万〜/月

複数事業部、グループ経営

**保証** — ご契約後3ヶ月以内に、御社のために特定された改善機会の総額がお支払いいただいた月額合計を下回る場合、初期費用を全額返金いたします。月額は月単位で解約可能 — 保証の対象は、改善機会の特定です(実装は御社のご判断)。

### 次のステップ

## 無料診断を、依頼してください。

meridian.tokyo/assessment から、御社の状況を簡単にお聞かせください。48時間以内に、業界の典型的な漏れパターンの分析、御社固有の状況に基づいた3つの想定される問題、そして答えるべき重要な質問を、書面でお送りします。

契約前提なし、営業電話なし。診断後、双方が適合と判断した場合、条件を提案いたします。そうでない場合は、診断書面と本サンプルをお手元にお持ちください。

MERIDIAN TOKYO

サンプルレポート 終 ・ 経営判断を、書面で ・ Decision support for SMEs, in writing