A BRIGHT FUTURE

# FENiCS

顧客を守り、引き継ぐ
サブスク型事業承継サービス

By AddShake

FENiCS

FENiCS

# AGENDA


01 会社概要 P 2

02 SERVICE VENEFIT P 4

03 課題定義 P 6

04 サービス概要 P 9

05 ご契約の流れ P18

# 会社概要
## Company Profile



Mission

**不安を“楽しみ”に変える**

・会社名

**株式会社AddShake**
アドシェイク

・代表取締役

**東 昌伸**

・住所

〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号 渋谷道玄坂東急ビル2F-C

・設立日

2024年3月15日

・事業内容

**跡継ぎ税理士ご紹介サービス「FENiCS」の企画・運営**
**プロフェッショナル人材のスイッチ提供サービス**
**「fantasista」の企画・運営**

FENiCS

# AGENDA


01 会社概要 P 2

02 SERVICE VENEFIT P 4

03 課題定義 P 6

04 サービス概要 P 9

05 ご契約の流れ P18

# benefit

## 5年後の事業規模を、5日後のあなたへ
## 大事な顧客を引き継ぎ、貴社にも安定を！

FENiCS

# AGENDA


01 会社概要 P 2

02 SERVICE VENEFIT P 4

03 課題定義 P 6

04 サービス概要 P 9

05 ご契約の流れ P18

## 課題の定義
Definition of the Issue

# 開業税理士における、事務所経営が軌道に乗るまでの課題



現状の営業活動では
**顧問先の増え方が遅い**




顧客獲得に充てられる
**予算が限られている**



時間やコストをかけない
**顧客開拓ノウハウがない**

## 課題の定義
Definition of the Issue

# FENiCSを活用しない場合の事務所経営リスク



### M&Aや事業承継

買取価格以外にも**数百万円〜数千万円の仲介コスト**が発生。
大手税理士法人など向けが主流で、
アーリーステージの会計事務所には非マッチ。



### 営業代行など

基本、依頼コストは先出しで開業間際は負担が大きい。
成果が出るか不透明で、事務所の実績や優位性がキーになる。



### 知人の紹介

知り合いの数や紹介元の状況に左右されるため、不安定。
他力本願での顧客獲得はハードルが高く、**時間を要する。**

FENiCS

# AGENDA


01 会社概要 P 2

02 SERVICE VENEFIT P 4

03 課題定義 P 6

04 サービス概要 P 9

05 ご契約の流れ P18

# サービス概要

## Service Overview

01



顧問先の引継ぎ先を探している
**ベテラン税理士のコミュニティ**を所有してます。

02



貴社にマッチしそうな顧問先を
多数所有している会計事務所を**弊社にて選定**します。

03



複数の会計事務所を**貴社へご紹介**し、
承継を受けたい会計事務所が見つかれば**引継ぎのご支援**をします！

# 会計事務所の承継方法

## Succession Strategies for Accounting Firms

**税務顧問・記帳代行・コンサルティングなど**
**貴社で対応可能な顧問先を丸っと引継げます！**



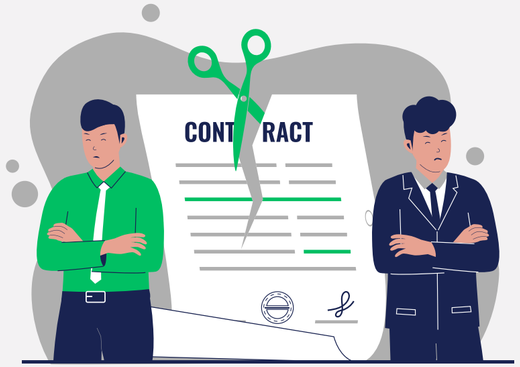
**貴社と顧問先の直接契約に**
**顧問契約を切り替え**

#承継元の顧問契約は解約




**顧問報酬の30%をお支払い**
**※承継元がご在命の期間**

#月額顧問報酬の30%を毎月払い




**途中解約となった場合も**
**引継ぎ後5年は支払い必須**

# サービスご利用料金

Price

前頁に記載の「顧問報酬の30%相当額」

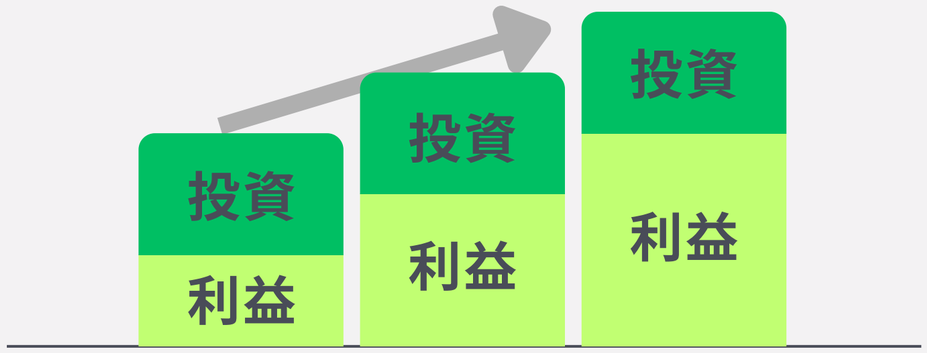
以外のコスト・利用料金は一切ございません。

# FENiCS活用のROI

Merit

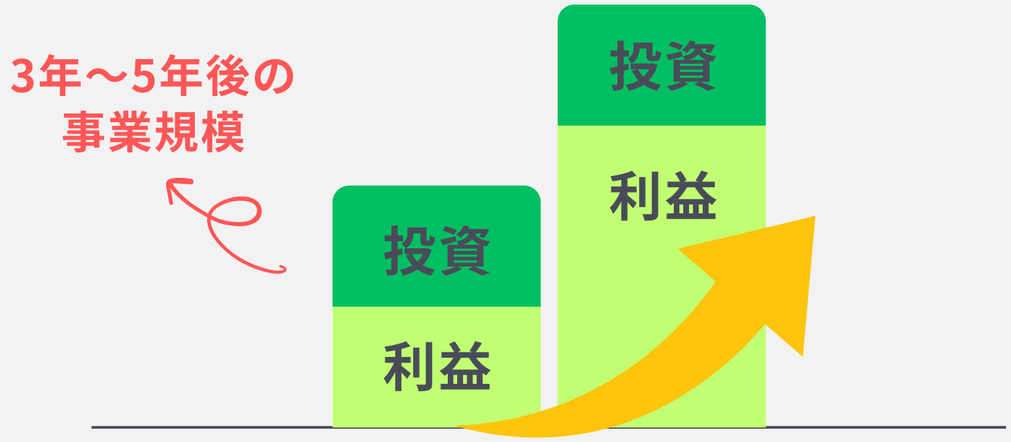
「顧問報酬の30％相当額」を承継元へ還元いただくことで
「実質5年分の時間と労力」の削減が可能となります！

通常の開業




軌道に乗るまでの平均期間3年～5年

FENiCSを活用した場合




最初から投資に回せる資金が多く、
成長スピードを担保できる

# FENiCS活用のROI

Merit

顧問先を丸っと引き受けることで、事務所経営の安心と安定を享受



顧問先としっかり向き合う時間を確保



開業初期から事務所拡大の計画が立てやすい



事務所の実績となり対外的信用力・紹介が増加

# FENiCS活用事例 ❶

## User Cases



開業準備中の20代税理士

勤めている税理士事務所からの引き抜きがNGで、
**開業後の集客に不安**があった。

SNSやfreee認定アドバイザーの対策を試みたが、
中々上手くいかず困っていたところ、FENiCSを発見。

**初期コストなしで顧問先を丸っと引継ぎ**ができ、
**不安感なく開業**に踏み出すことができた。

# FENiCS活用事例 ❷

User Cases



開業2年目の40代税理士

知り合いの紹介で複数の顧問先を抱えて開業。

しかしその後の**営業活動が上手くいかず**、
なかなか売り上げが拡大しない現状。

リスティング広告や交流会などへ
**コストをかけても、なかなか成果が出ず**。

そんな中FENiCSを使って顧問先の承継を受けると、
**そこの顧問先から次々と他の企業の紹介が発生**。

今では事務所の**従業員数が3.2倍に**なり、
オフィス移転にまで辿り着いた。

# FENiCS活用事例 ❸

User Cases



開業1年目の30代税理士

介護・医療・社会福祉法人に特化した税理士
として会計事務所を開業。

**ニッチな案件のため営業活動に苦戦**し、
なかなか事務所経営をスケールできずにいた。

しかしFENiCSを活用すると、
同様の**介護・医療・社会福祉法人に特化した**
**ベテラン税理士**から顧問先を丸っと承継できた。

今では**合計4事務所もの承継**をFENiCS経由で実現。

FENiCS

# AGENDA


01 会社概要 P 2

02 SERVICE VENEFIT P 4

03 課題定義 P 6

04 サービス概要 P 9

05 ご契約の流れ P18

# 引継ぎ実行までの流れ

Flow

01 承継先の税理士候補を選定（弊社側）

02 承継先・貴社の双方へご提案

03 3社面談（弊社・貴社・承継先）

04 契約手続き

05 承継・引継ぎ支援

# 契約について

## Flow

承継元の会計事務所 ⇔ 顧問先間の顧問契約は解約
貴社 ⇔ 顧問先間の顧問契約を新たに締結



# Thank you!

まずは承継元の事務所候補を共有します！！



AddShake
株式会社アドシェイク

代表取締役CEO　東　昌伸
Azuma Masanobu

info@addshake.co.jp

090-6945-0017

CORPORATE SITE
コーポレートサイト

SERVICE SITE
サービスサイト

LINEWORKS
簡単LINE連絡