

2026 年 7 月 24 日 専門家マッチングセッション(EMS) 結果報告

■ 内 容 新規顧客獲得と満足度向上！土業が取り組むべき「企業型 DC」を活用した新たな価値提供

■ 講 師 株式会社アーリークロス 代表取締役 花城 正也氏

「第 7 回 BAC 専門家マッチングセッション (EMS)」第一部では、株式会社アーリークロス 代表取締役の花城 正也氏を講師に迎え、「土業が取り組むべき『企業型 DC』を活用した新たな価値提供」をテーマにご講演いただきました。

講演では、近年の中小企業が直面する「人材採用・定着」「従業員満足度向上」「社長の資産形成」「事業承継対策」といった課題を背景に、税理士に求められる提案力についてお話しいただきました。

花城氏は、中小企業での認知度がほぼゼロである企業型確定拠出年金（企業型 DC）こそ、「専門性が高い」「経営者が知らない」「経営にプラス」という付加価値の 3 要件を満たす最良の情報提供ツールであると説明されました。企業型 DC の具体的なメリットとして、①役員退職金を全額損金で積み立てられること、②社長・従業員の節税効果（単利 25%相当）、③会社の社会保険料削減、④差押禁止財産としての資産保全、⑤採用ブランドの強化・定着率向上の 5 点が紹介されました。

特に、内部留保で退職金 5,000 万円を準備する場合と企業型 DC で積み立てる場合では、準備コストに約 5,850 万円もの差が生じる点が示され、顧問先への提案インパクトの大きさが実感できる内容となりました。

さらに後半では、企業型 DC を「入口」として活用し、1～2 年後に「社外 CFO（財務コンサル）」サービスへ発展させるという収益モデルも紹介されました。既存顧問先への企業型 DC 導入を機に顧問料を月 30 万円 UP させ、さらに M&A の FA 契約へ発展した実例が示され、企業型 DC が顧問先防衛・顧問料向上の有力な起点となることが具体的に伝わる講演となりました。

本講演を通じて、企業型 DC が節税・採用・定着率向上など経営課題を複合的に解決できる手段であること、そして土業がいち早く顧問先に提案することで競合他社との差別化と長期的な信頼関係構築につながることで、参加者にとって多くの示唆を与える機会となりました。

第二部では、福利厚生・従業員支援サービスを提供する協力企業（ポスタルくらぶ・SOMPO ひまわり生命・SBI ウェルネスバンク）より、各社の福利厚生・従業員支援サービス内容をご紹介いただきました。自事務所での福利厚生拡充はもとより、顧問先への付加価値提供を拡大するための実践的なヒントを得る機会となりました。

第三部の交流懇親会は、16 名の皆様に参加頂き、登壇者・参加者間で活発な情報交換が行われ、税理士を中心とした専門家ネットワーク構築の重要性を改めて実感する機会となりました。

なお、登壇企業について、以下 URL でご案内いたします。ご関心がある方は、下記のお問い合わせ先までご一報いただければ、お繋ぎいたします。

- ・株式会社アーリークロス：<https://www.early-cross.com/>
- ・一般社団法人ポスタルくらぶ：<https://www.postal-club.com/>
- ・SOMPO ひまわり生命保険株式会社：<https://www.himawari-life.co.jp/>
- ・SBI ウェルネスバンク株式会社：<https://sbi-wellnessbank.co.jp/>

◆お問合せ先 ビジネス会計人クラブ東京事務局
TEL : 03-6206-6640 E-mail : bac-tokyo@bac.gr.jp

【研修会】



【交流懇親会】

