辻・本郷ITコンサルティング

東証スタンダード：証券コード476A

2026年９月期　通期決算説明資料

2026年11月16日（月）



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

アジェンダ

1. 2026年9月期 通期決算
2. 2027年9月期 業績予想
3. 成長戦略
4. 株主還元方針及びIRについて
5. Appendix



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

2026年9月期　業績ハイライト

売上高	営業利益	純利益	顧客社数※1	士業からの案件紹介数※2
2,679百万円	302百万円	288百万円	1,088社	2,381件
前期比 +26%	前期比 △6%	前期比 +70%	前期比 +15%	前期比 +18%

業績概要／トピックス

- 売上高は案件数の拡大及び経理労務代行の大型案件の寄与などで過去最高売上高を更新
- 営業利益は一時的費用（上場関連費用・新オフィス開設）の発生及び人的資本への先行投資により減益
- better相続事業の譲渡及び不正アクセス関連損失引当金の取り崩し等により121百万円の特別利益を計上

※1）連結会計期間累計の売上計上顧客数　※2）紹介数には、既存顧客における新規案件の紹介も含む。

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

損益計算書の状況

4Qは経理労務代行の大型案件の寄与で営業利益の過去最高を更新するも、通期の営業利益は上場関連費用などの一時費用及び人的資本の先行投資により減益。当期純利益はbetter相続事業の譲渡等121百万円の特別利益を計上したことにより増益。

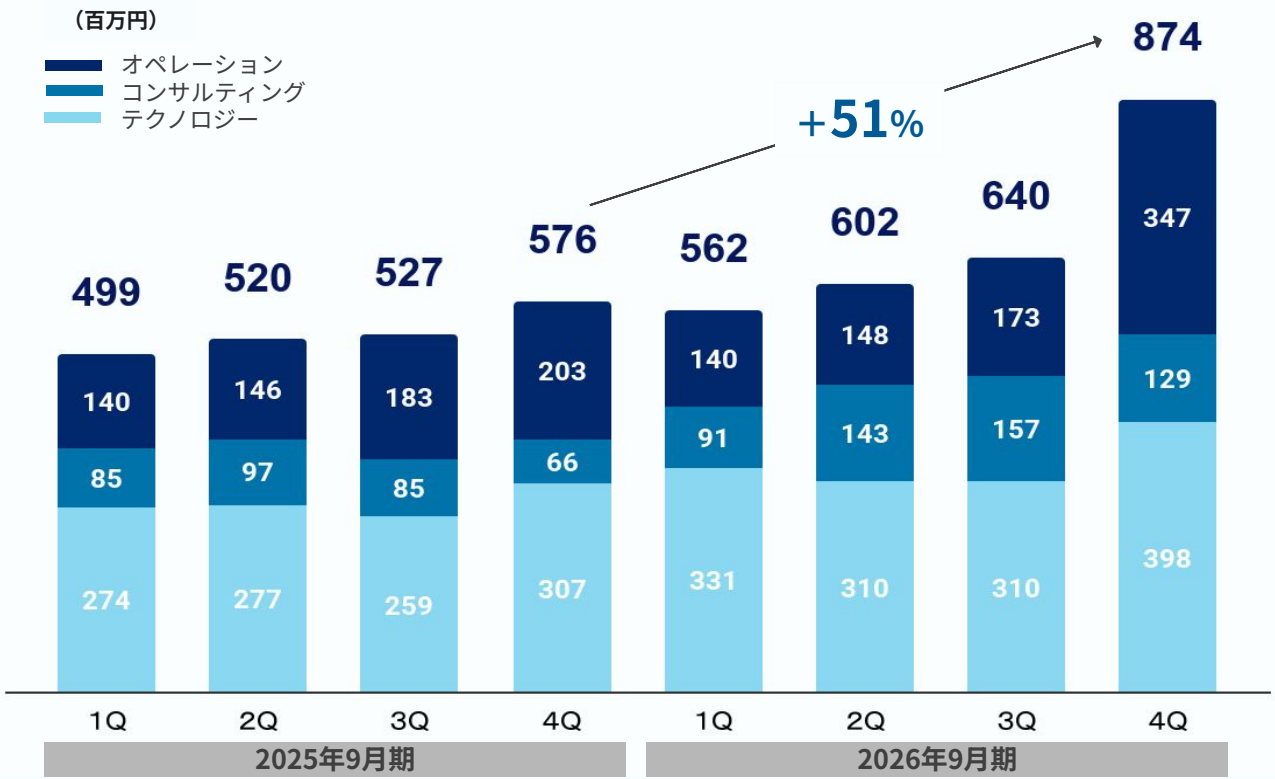
（単位：百万円）	2026年9月期 1Q実績	2026年9月期 2Q実績	2026年9月期 3Q実績	2026年9月期 4Q実績	2026年9月期 実績	2025年9月期 実績	前期比
売上高	562	602	640	874	2,679	2,124	＋26%
営業利益	40	73	52	134	302	320	△6%
経常利益	40	77	52	129	300	324	△8%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	26	52	33	175	288	169	＋70%
EBITDA ※1	51	84	64	153	353	362	△2%

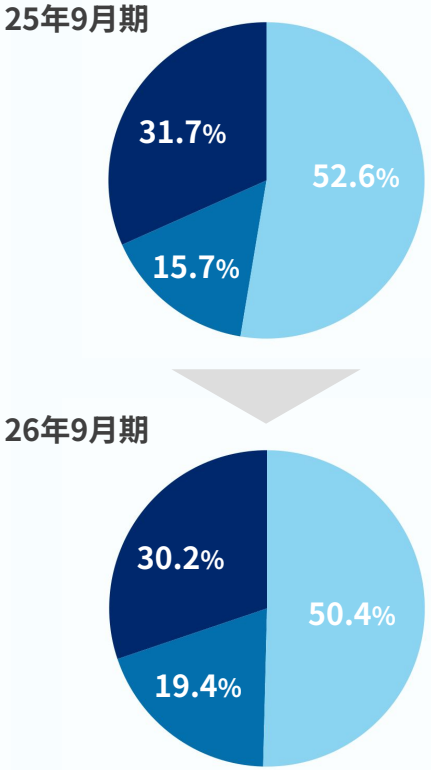
※1）営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

ドメイン別四半期売上高の推移

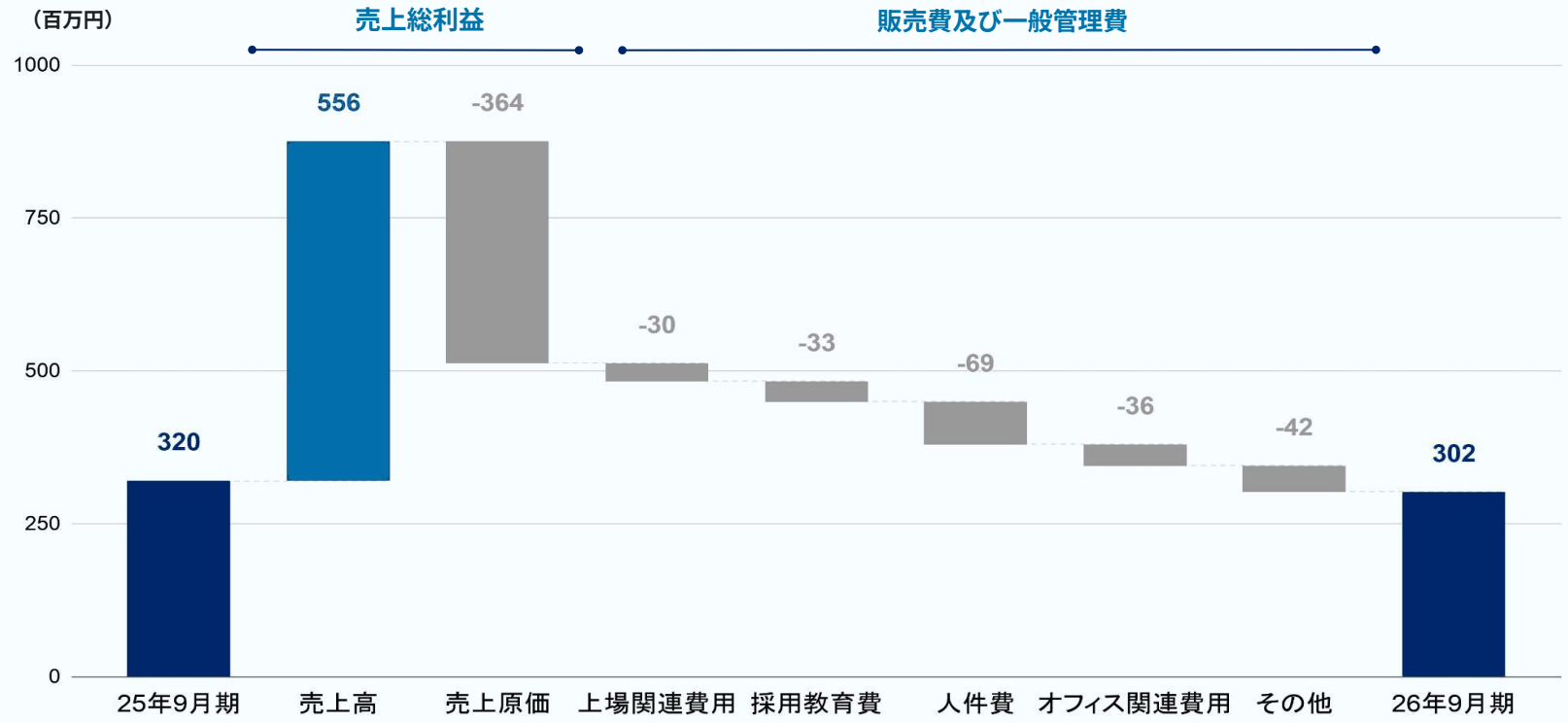
テクノロジー： セキュリティ関連ソフトウェア販売の好調を背景に、四半期売上の過去最高を更新。
コンサルティング：伊藤忠グループとのシナジー等により前年対比で堅調な成長を維持
オペレーション： 大型案件の寄与で四半期売上の過去最高を更新。大型案件は来期も継続予定。





営業利益増減要因（前期比）

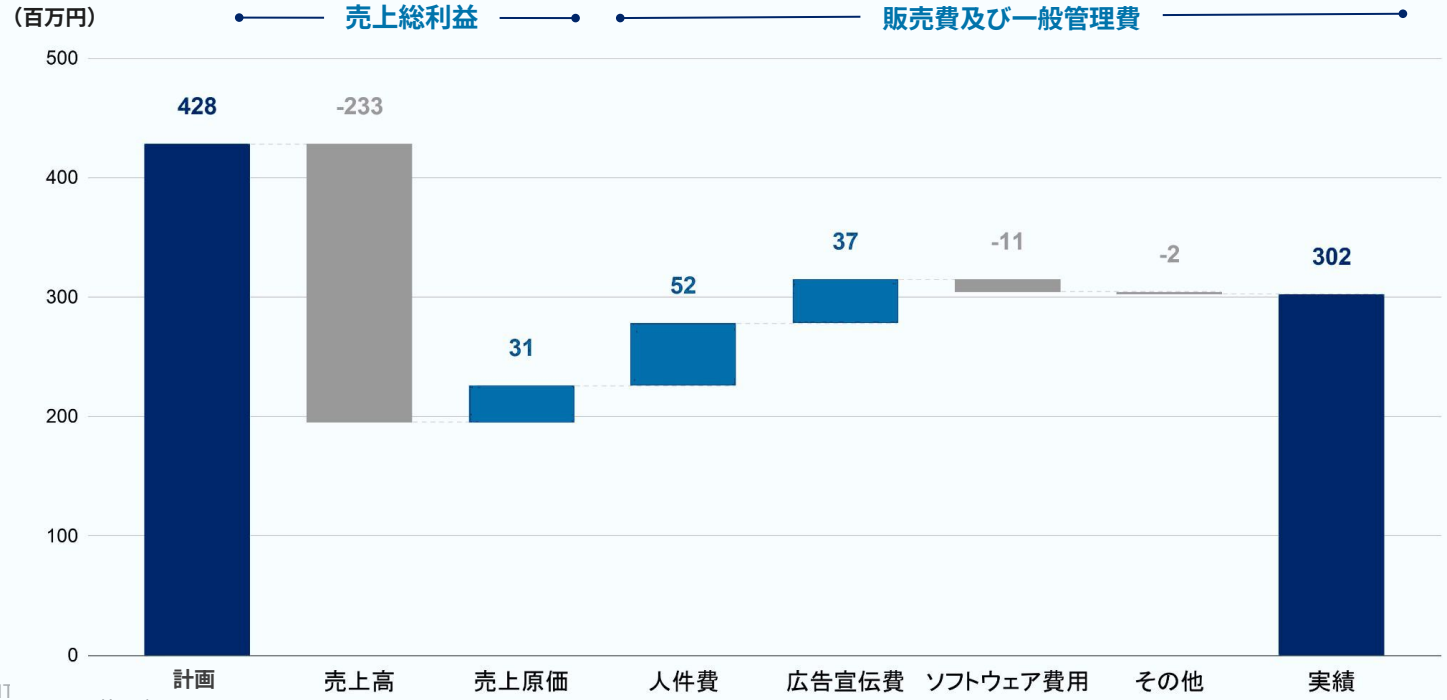
売上原価は外注費と人件費が増加、販管費は上場関連費用、採用教育費、人件費、新オフィス関連費用が増加



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

営業利益増減要因（計画比）

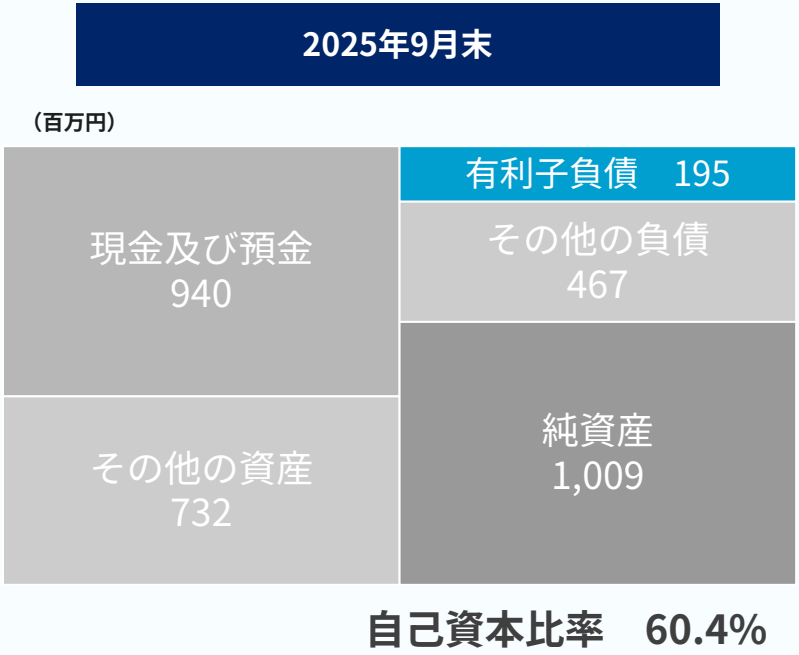
案件紹介数は計画どおり推移したが、上期のコンサルタント採用が遅れ対応可能な案件数が制約されたことから、コンサルティング及びBPOサービスの受注が伸びず、売上高は計画比233百万円（8%）の未達。また、採用不足を外注で補完したことにより外注費が増加し、売上原価率は計画比で悪化。一方、採用未達に伴う人件費の減少や広告宣伝費の抑制等により販管費は計画を76百万円下回る着地。

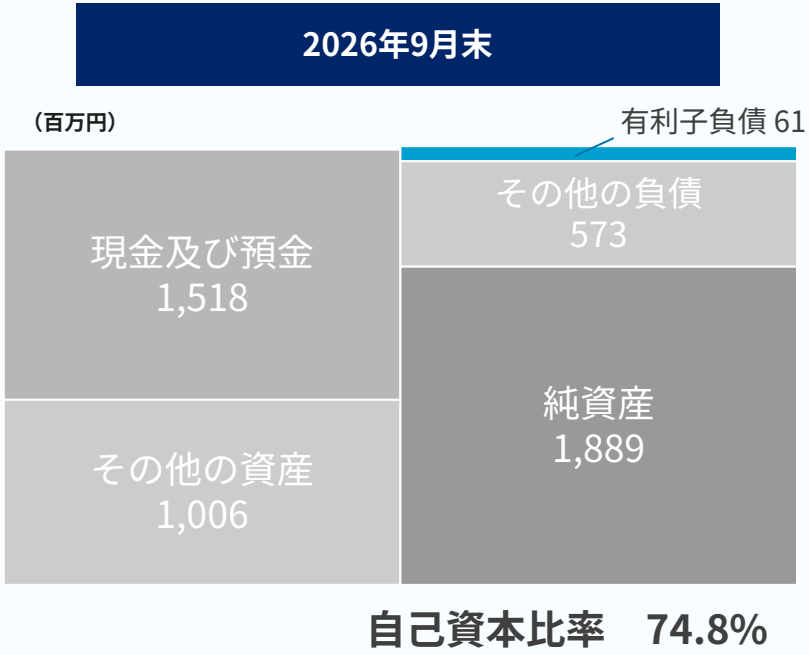


© Tsuji Hongo IT

貸借対照表の状況

東京証券取引所スタンダード市場への新規上場に伴う株式の発行等により現預金及び純資産が増加





© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

26年9月期トピックス①

エンタープライズ向け案件の獲得・セキュリティビジネスの拡大・顧客基盤拡充で事業が進展

① コンサルティング・オペレーション

エンタープライズ向けコンサル＆BPO

A社 売上高1兆円超｜グローバル企業

組織変更に伴う経理業務移管支援コンサルティング及び業務代行。エリア毎に異なる業務を本部へ集約。専門チームを組成し、迅速な対応を実現。

B社 売上高700億円｜建築業

新業務プロセスの設計、財務経理体制の提案及び業務BPO。業界特有の原価計算に対応するため、システム導入・設定代行へのクロスセルが発生。

② セキュリティ・AI

セキュリティビジネスの拡大・AI活用支援

C社 売上高100億円｜金融業

半年間のコンサルティングによるセキュリティ課題の洗い出し、セキュリティ体制構築支援、セキュリティ対策ツール一式の導入支援を実施。

辻・本郷 税理士法人 全国80拠点以上

Google WorkspaceとGemini活用による、80拠点以上のAIを活用した業務の効率化を支援。
出典：Google Workspace 導入事例

③ 顧客基盤拡充

加盟士業向けDXプラットフォーム

withDX ウィズ ディーエックス

加盟士業向けDXプラットフォーム「withDX」提供開始

SATO INTERNATIONAL GROUP

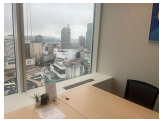
社労士法人の大手であるSATO-GROUPがwithDXに加盟

④ オフィス開設





新オフィスの開設
2026年4月、市ヶ谷に新オフィスを開設



全国へオフィス展開
仙台・福岡・大分にオフィスを開設

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

26年9月期トピックス②

better相続事業を譲渡しBtoBへ経営資源を集中。不正アクセス関連損失引当金の取崩しを含め、121百万円の特別利益を計上。

① better相続事業の譲渡

事業ポートフォリオの選択と集中

better 相続 better 相続 登記

譲渡日	2026年9月30日
譲渡先	株式会社MILIZE

譲渡の理由

1. **BtoB事業への注力** BtoB事業へ注力し、ターゲットを見直す
2. **環境変化への対応** AI・セキュリティ領域への投資を強化
3. **better事業のさらなる成長**

better事業の規模（26/9期（概算））

売上高	営業利益
90百万円	24百万円

② 不正アクセス関連損失引当金について

販売代理店との合意による特別利益の計上

対象
連結子会社 コロニーインタラクティブ株式会社

経緯
クラウドサーバー不正利用に伴う損失引当金

合意内容
販売代理店がサーバー利用料のうち
34百万円を負担することで合意

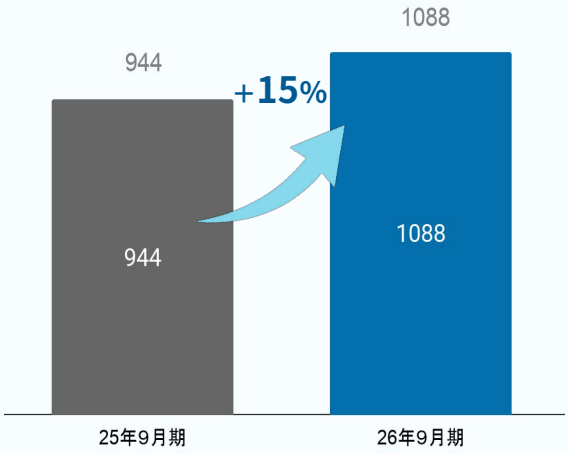
会計処理
同額を特別利益へ計上

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

主要KPI

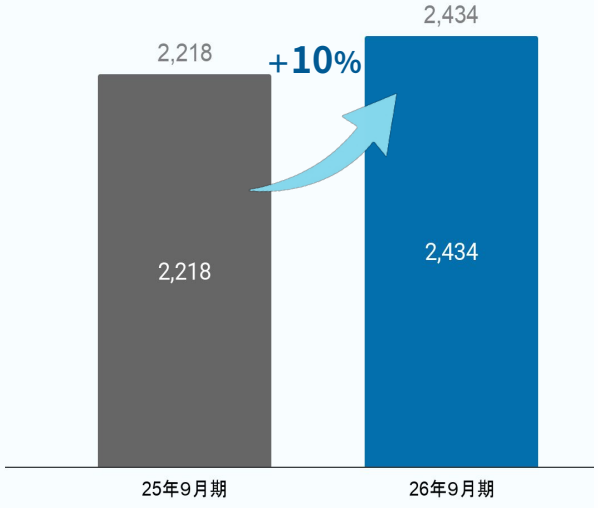
「withDX」本格稼働等による士業からの案件紹介数の増加及び大型案件の獲得により、顧客社数及び1社当たり売上高はともに増加。

顧客社数※1



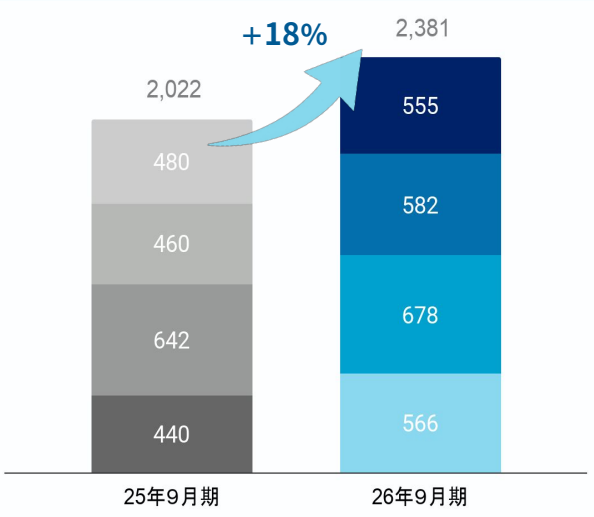
※1）連結会計期間累計の売上計上顧客数。

１社あたり売上高（千円）※2



※2）連結売上高より個人顧客売上高を除いた金額を顧客社数で除した金額

士業からの案件紹介数※3



※3）紹介数には、既存顧客における新規案件の紹介も含む

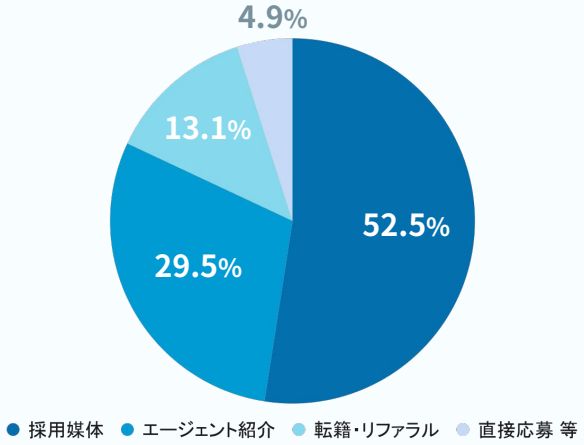
© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

人員数推移※1

上期の採用遅れを下期に挽回し、期末人員は前期末比+101名の266名に。
2027年9月期の成長を支える人員体制を整備。



採用チャネル割合



※1）従業員＋臨時雇用人員

アジェンダ

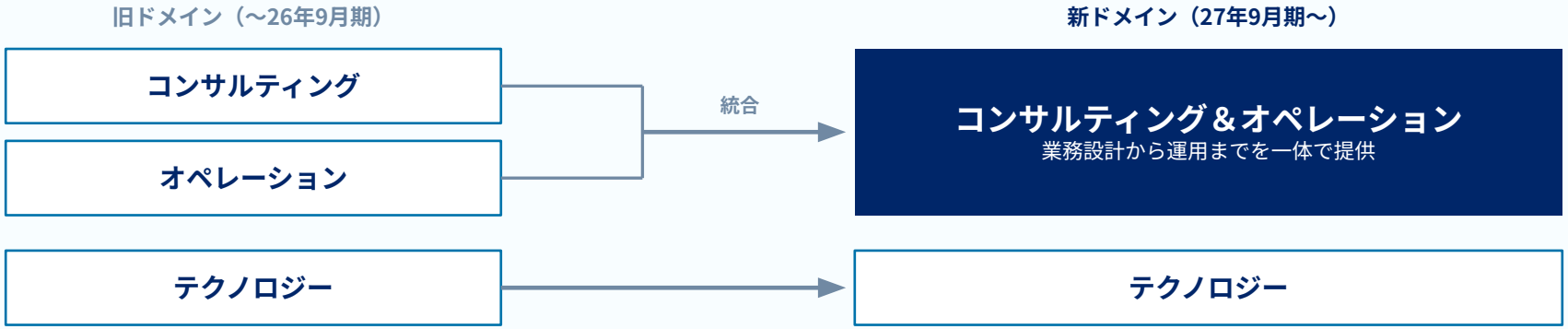
1. 2026年9月期 通期決算
2. **2027年9月期 業績予想**
3. 成長戦略
4. 株主還元方針及びIRについて
5. Appendix



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

2027年9月期からのドメイン区分の変更

27年9月期より、コンサルティングとオペレーションを統合し2ドメイン体制へ移行



変更理由

1. コンサル（業務設計）からBPO（運用）までを一体で受託する案件の増加
2. CSアカウンティングも会計・人事のBPOとコンサルを一体で提供
3. 社内の提供体制・管理会計も一体運営へ移行

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

2027年9月期 連結業績予想

売上高5,039百万円（＋88%）、営業利益769百万円（＋155%）を計画

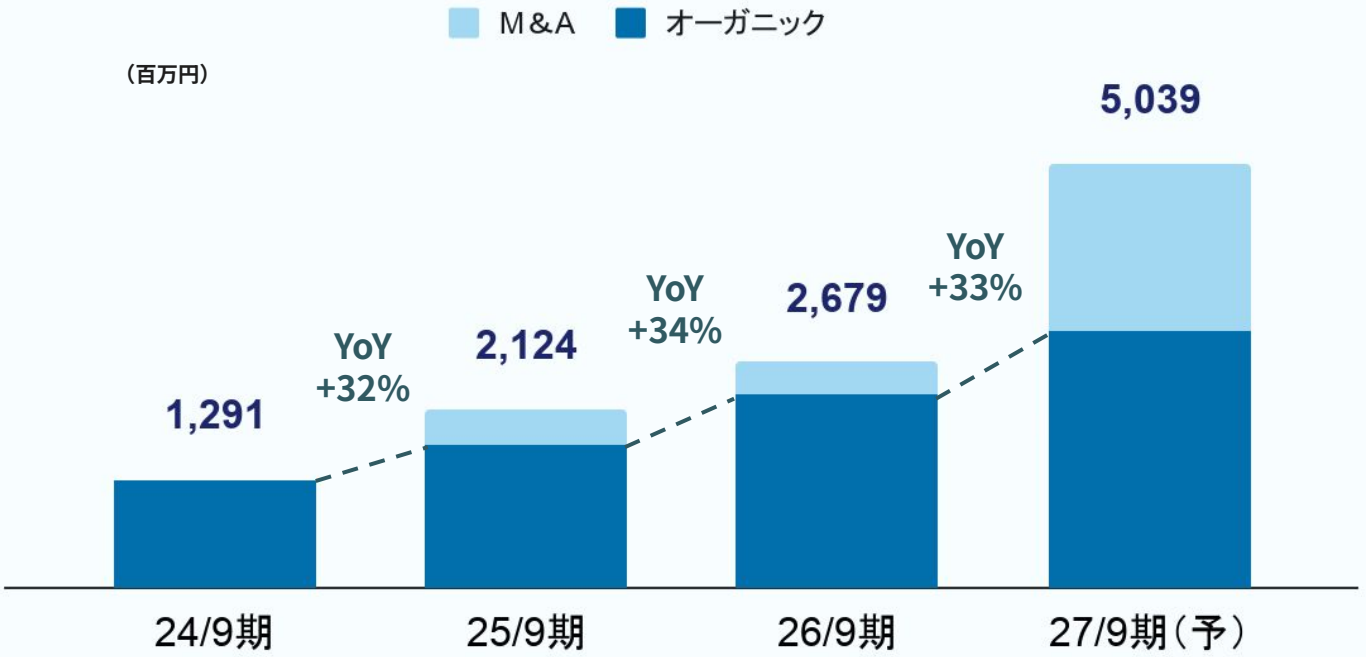
（単位：百万円、%）	2026年9月期 実績	2027年9月期 (予想)	対前期増減率 （予想）
売上高	2,679	5,039	+88%
営業利益	302	769	+155%
経常利益	300	723	+141%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	288	453	+57%
EBITDA　※1	353	939	+166%

※1）営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

売上高推移（オーガニックグロースとM&Aグロース）

既存事業の拡大による成長とM&Aによる非連続的な成長を実現。
今後も中長期の成長に向けたM&Aの実行を計画。

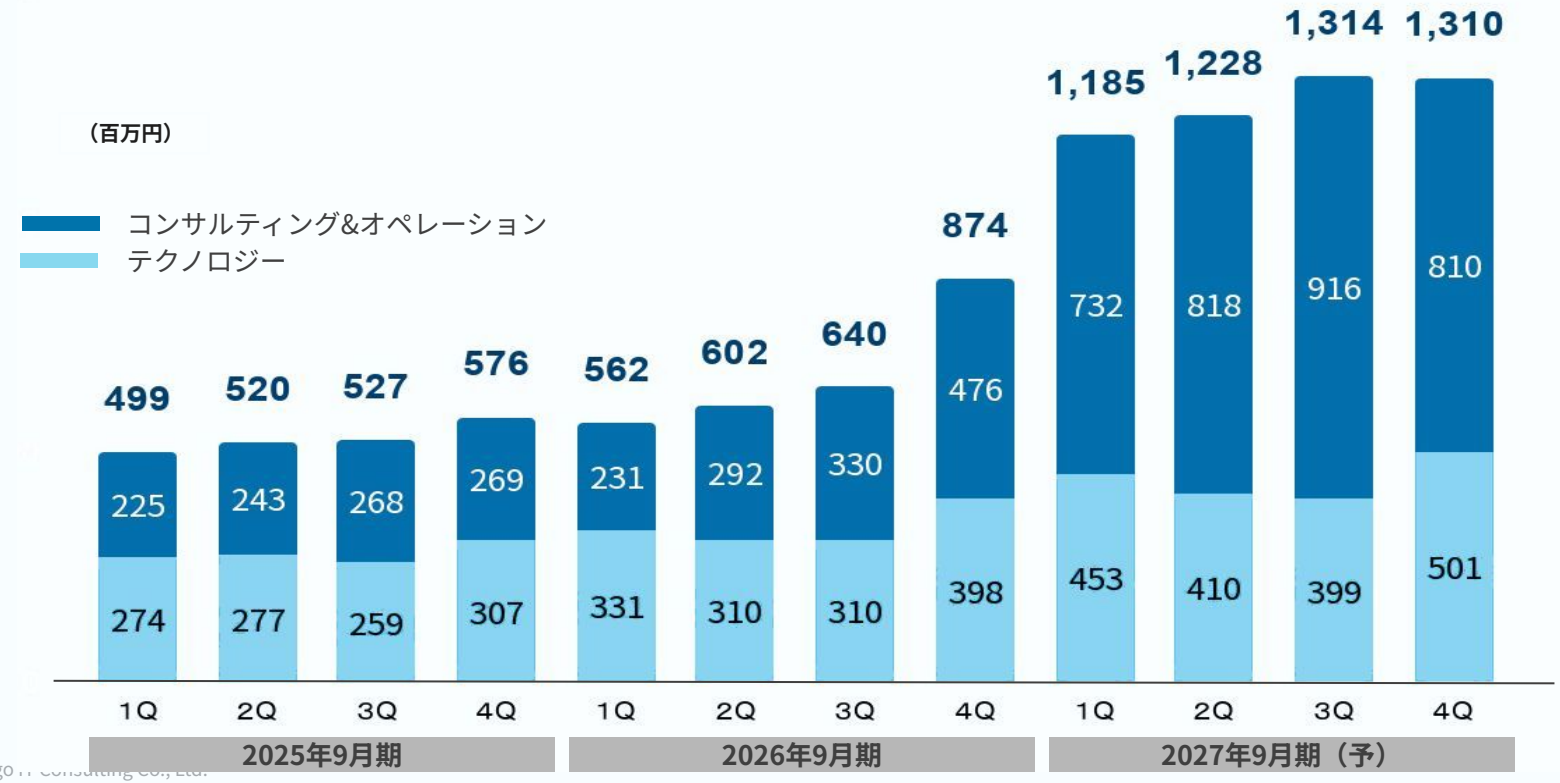


※オーガニックは単体、M&AはM&Aにより連結した子会社の売上高。YoYはオーガニックの前期比

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

ドメイン別四半期売上推移

CSアカウンティングは1Qから連結。３月決算クライアントの影響により３Q売上が多くなるが大きな季節変動はなし。コンサルティング＆オペレーションの顧客獲得により階段状に積み上がる予定。

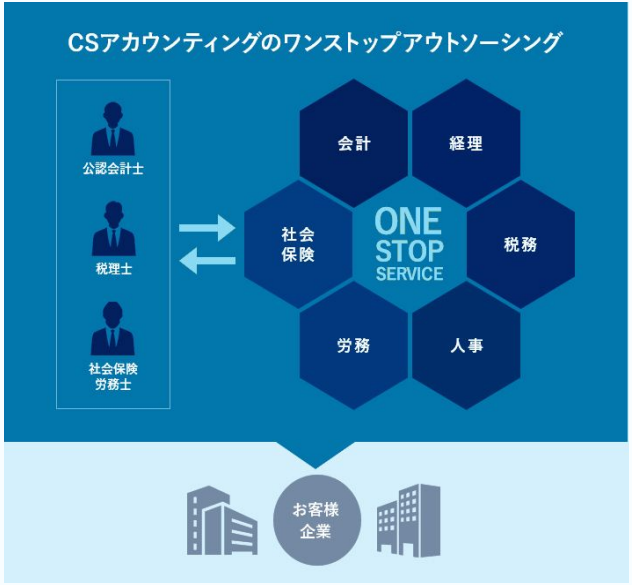


© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

CSアカウンティング子会社化について

重点成長領域であるコンサルティング＆オペレーション（2027年9月期からの統合ドメイン）を強化
専門人材約150名と上場会社等の顧客基盤を獲得し、クロスセルとリソース共通化で企業価値を高める

パーパス	**「BPOで社会を支える。」**
業務内容	会計・人事のアウトソーシング 会計・人事・システムのコンサルティング
所在地	東京都新宿区西新宿1-25-1　新宿センタービル31階
代表取締役	中尾　篤史
設立	1990年1月 本郷公認会計士事務所経理代行部門から独立
強み	● 会計・人事に特化したサービスをワンストップで提供 ● BPO業界において30年以上の実績を誇るパイオニア企業 ● 上場企業やそのグループ会社等のクライアントの実績が豊富



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

CSアカウンティング子会社化について

<table>
<tr><td>取得価額</td><td colspan="3">取得原価 3,999百万円、取得関連費用 10百万円
取得株式数 7,025株（議決権所有割合 100%）</td></tr>
<tr><td>取得価額の
決定プロセス</td><td colspan="3">• 外部の第三者評価機関による株式価値算定書を基礎に、財務状況や将来の収益見通し等を勘案し、相手先との協議・交渉により決定
• 任意機関の「関連当事者取引委員会」が評価の妥当性と取引条件の適切性を審議し、少数株主の不利益とならないことを確認して取締役会に答申</td></tr>
<tr><td>支払原資</td><td colspan="3">自己資金：2,009百万円
外部借入金：2,000百万円（横浜銀行・みずほ銀行 各1,000百万円）</td></tr>
<tr><td rowspan="5">外部借入の
条件</td><td>項目</td><td>株式会社横浜銀行</td><td>株式会社みずほ銀行</td></tr>
<tr><td>借入額</td><td>1,000百万円</td><td>1,000百万円</td></tr>
<tr><td>借入期間</td><td>2026年10月23日～2033年10月31日</td><td>2026年10月23日～2033年10月31日</td></tr>
<tr><td>返済方法・利率</td><td colspan="2">毎月末日に分割返済／変動金利（基準金利＋スプレッド）</td></tr>
<tr><td>担保・保証</td><td colspan="2">無担保・無保証</td></tr>
<tr><td></td><td>財務上の特約</td><td>• 連結純資産を、前期末または2025年9月期末のいずれか大きい方の75%以上に維持
• 連結経常損益で2期連続の損失を計上しない
（いずれも2027年9月期以降の各決算期末）</td><td>なし</td></tr>
<tr><td>2027年9月期の
のれん償却費</td><td colspan="3">93百万円（見込み）
15年で均等償却。のれんの金額は取得原価の配分（PPA）が終わっていないため暫定。なお、当該のれん償却費はCSアカウンティング子社化に伴うもの。</td></tr>
</table>

アジェンダ

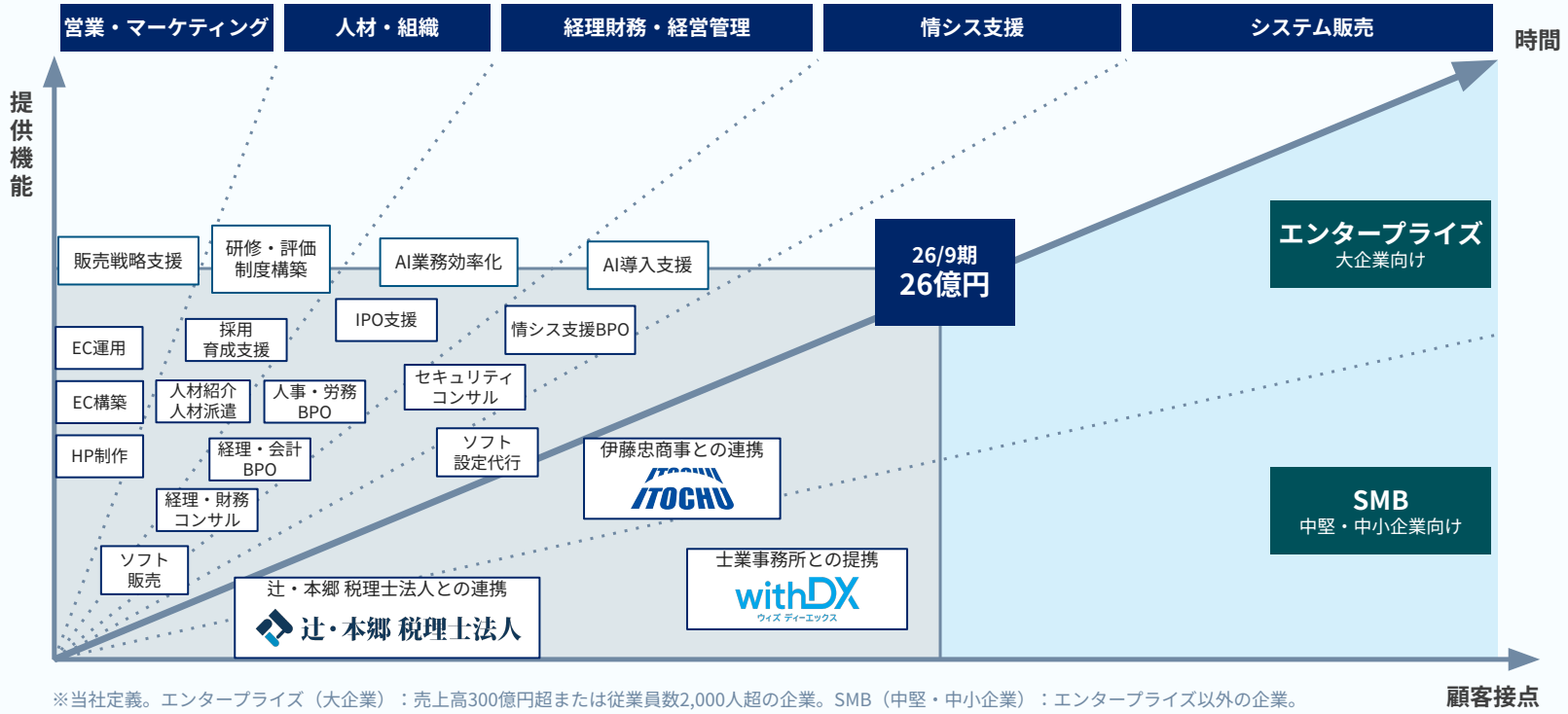
1. 2026年9月期 通期決算
2. 2027年9月期 業績予想
3. **成長戦略**
4. 株主還元方針及びIRについて
5. Appendix



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

成長戦略マップ

上場時に掲げた「顧客接点×機能」の拡充は順調に進捗。SMBで築いた基盤を生かし、エンタープライズ領域へ成長の軸を広げる



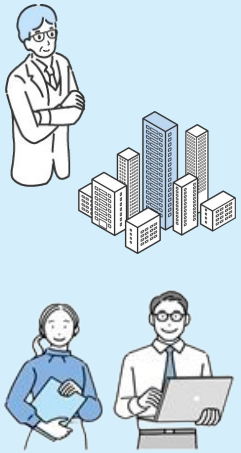
※当社定義。エンタープライズ（大企業）：売上高300億円超または従業員数2,000人超の企業。SMB（中堅・中小企業）：エンタープライズ以外の企業。

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

パートナー戦略

顧客接点と機能の両面でパートナー網を拡充

法人顧客



商材/サービス販売、導入、斡旋

報酬・利用料等支払

経営課題
相談

紹介パートナー

専門士業事務所

辻・本郷税理士法人
会計事務所
社会保険労務士等

民間企業

金融機関
ベンダー
伊藤忠グループ等

顧客紹介

拡充

辻・本郷ITコンサルティング

Colony Interactive

CS アカウンティング株式会社

コンサルティング＆オペレーション

- 業務改革・法令対応
- IT・セキュリティ
- セールスマーケティング
- 会計/経理、人事/労務業務代行
- 設定代行
- 人材紹介/派遣

テクノロジー

- ソフト/ハード選定・販売、運用支援
- 情シス・セキュリティ
- EC開発

代理契約
売買契約
斡旋契約

対価支払

商品・サービス パートナー



SaaS/パッケージメーカー
デバイスメーカー
辻・本郷グループ
伊藤忠グループ

拡充

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

顧客接点の拡充

辻・本郷／withDX／伊藤忠のチャネルを更に強化

辻・本郷グループ

SMBを中心に売上貢献に寄与
案件数増加

実績

全国80拠点以上・2万社超の顧問先ネットワークと、辻・本郷への強固な信頼に基づく安定的な案件流入

事例

売上高130億円　従業員数1,000人　福祉業界

導入システムの課題整理、業務フロー改善提案、アーキテクチャ設計、SaaS導入

今後の方針

案件開拓を加速すべく、AIを活用したさらなる案件獲得数増加、ニーズ深耕の仕組みづくりを実施

withDX

プロダクトリリースによる拡大
加盟社100社超え、案件数倍増

加盟社例

SATO INTERNATIONAL GROUP　Solabo

事例

売上高3億　士業事務所系コンサルティング会社

事業拡大に伴うセキュリティコンサル及びセキュリティSaaS（EDR）導入支援

今後の方針

SATO社会保険労務士法人との提携に加え、今後も大規模士業グループ提携によるネットワーク拡充

伊藤忠グループ

累計案件数 50件突破
エンタープライズ成約事例有り

エンタープライズ協業実績

コンサルティング・オペレーションドメイン

SIGMAXYZ　業界最大手法人向け基幹システム更新、業務代行支援

テクノロジードメイン

CTC　セキュリティコンサル及びセキュリティシステム導入

今後の方針

営業体制の強化により、SMBで積み上げた実績を着実にエンタープライズ企業へ活かす基盤を強化

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

市場動向

複合的な要因によりセキュリティ需要が急速に拡大

需要拡大の要因

AI・DX推進による守るべき資産の増加
クラウド利用の拡大に伴い、企業のセキュリティ対策範囲が大幅に拡張。

サイバー攻撃の高度化・深刻化
ランサムウェア等の脅威増大により、経営課題としての優先順位が上昇。

ガイドライン等への対応ニーズ
「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度（SCS評価制度）」などを背景にサプライチェーン全体での対策強化が急務に。

サービス提供例

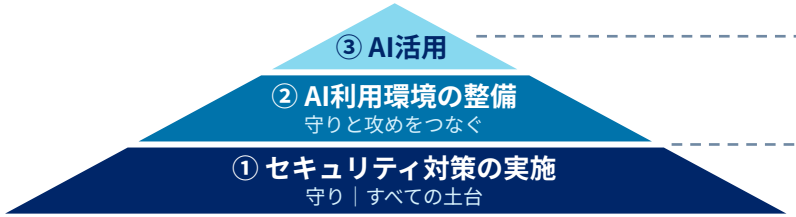


© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

機能の拡充

セキュリティ・AIにおける機能拡充が進展、新たな成長領域として確立

セキュリティとAIの関係 ― 守りと攻めは切り離せない



企業のゴール（攻め）　安全なAI活用による業務効率化

AI活用の土台づくり（守り）
セキュリティ対策とAI利用環境の整備による土台づくりが重要

事業環境：追い風とニーズの広がり

セキュリティ需要の追い風

- SCS評価制度により、SMB領域で追い風
- セキュリティインシデントの増加により、さらなるニーズの拡大

AI活用に伴うリスク

- 『未許可のAI利用による情報漏えい』『AIへの過剰な権限付与による機密データの流出や破損』など、企業を脅かす特有のリスクが存在
- ルールと仕組みを備えた、安全なAI活用環境へのニーズが拡大

当社対応方針：AI活用に向けたセキュリティ支援を強化

当社の提供価値：セキュリティからAI活用まで一貫して支援

- セキュリティコンサルからシステム導入、情シス機能のアウトソーシングまで一気通貫で対応
- 情報取扱ルールなどのAI利用ガイドライン策定と、セキュリティ制御（仕組み）の整備

当社の競争優位性：

- AIには代替できない「顧客接点」と「専門家によるコンサルティング」

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

M&A戦略

着実なM&A実績を基盤に、今後も環境変化に応じた最適なM&Aおよびポートフォリオ再編を推進

事業譲受	出資	グループイン
人と企業とコンピュータをネットワークする NETWORK	MILIZE	Customer Satisfaction Accounting BPOで社会を支える。CS アカウンティング株式会社
目的 ソフトウェア販売基盤の拡大	**目的** AI分野に強みを持つパートナーとの連携による、AIビジネスの拡大	**目的** エンタープライズ向けコンサルティング・オペレーション領域のさらなる拡大

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

アジェンダ

1. 2026年9月期 通期決算
2. 2027年9月期 業績予想
3. 成長戦略
4. **株主還元方針及びIRについて**
5. Appendix



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

株主還元方針及び株式流動性向上施策

成長投資を優先し当面は無配を継続、株式流動性の向上に向けた施策を推進

株主還元方針

当社は株主への利益還元を重要な経営課題と認識。現時点では成長投資投資を優先し、27年9月期は無配を継続する予定。

現行方針	→	27年9月期（予想）
無配		**0円**

将来の方針

経営成績及び財政状態を勘案しつつ、株主優待制度を含めた株主還元を検討

株式流動性向上施策

1 従業員持株会の設立

従業員のエンゲージメント向上及び流動性向上を目的とし、2026年8月に従業員持株会を設立

2 カバレッジレポートの配信

株式会社エンヴァリスが提供する次世代型株式リサーチ「ENVALITH」の利用を開始。決算発表直後に多面的な分析を行い、客観的かつ中立的な調査・分析を発信。

https://envalith.com/ja/lp

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

オンライン決算説明会のご案内

オンラインによるライブ配信にて個人投資家向け決算説明会を開催いたします

開催日時	2026年11月25日（水）16:00～
当日の説明者	代表取締役社長　　黒仁田　健
参加対象者	どなたでもご参加可能です
内容	2026年9月期 通期決算説明、今後の事業展開および質疑応答
視聴方法	事前のお申し込みは不要です。お時間になりましたら、下記ページへアクセスください。 個人投資家向けオンライン IR説明会 IRセミナー専用ページ｜SBI証券

ご質問につきましては、事前に受付しております

差し支えない範囲で、事前のご質問にご協力をお願いできますと幸いです。

（※多くのご質問を頂戴した場合、決算説明会の時間の都合上、全ての質問への回答は難しい点、予めご了承下さい）

事前質問受付フォーム：https://ht-itc.jp/inquiry/

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

アジェンダ

1. 2026年9月期 通期決算
2. 2027年9月期 業績予想
3. 成長戦略
4. 株主還元方針及びIRについて
5. **Appendix**



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

会社概要

会社名	辻・本郷 ITコンサルティング株式会社
代表者名	代表取締役社長　黒仁田 健
会社住所	本　　社：東京都渋谷区代々木1-36-4 全理連ビル 5F 市ヶ谷オフィス：東京都新宿区市谷本村町2-21 市ヶ谷キャナルコート 5F 関西オフィス：大阪府大阪市北区梅田3-1-3 ノースゲートビルディングオフィスタワー 15F 仙台オフィス：宮城県仙台市青葉区中央1-2-3 仙台マークワン 19F 福岡オフィス：福岡県福岡市中央区赤坂1-15-33 ダイアビル福岡赤坂 1F 大分オフィス：大分県大分市金池町2-1-10 ウォーカービル大分駅前 7F
事業内容	経営管理部門全般に係るコンサルティング、 ソフトウェア・ハードウェア販売/導入支援、 経理/人事アウトソーシング
グループ会社	コロニーインタラクティブ株式会社（出資比率100%） ＣＳアカウンティング株式会社 （出資比率100%）
証券コード	東京証券取引所 スタンダード市場（476A）
従業員数	266人　※グループ連結ベース（2026年9月30日時点）

- MISSION -
私たちの使命

**無数の選択肢から、
より良い決断に導く**

- VISION -
私たちが実現するもの

**専門家のノウハウを
新たな次元へ再構築する**

- VALUE -
私たちが大切にする価値観

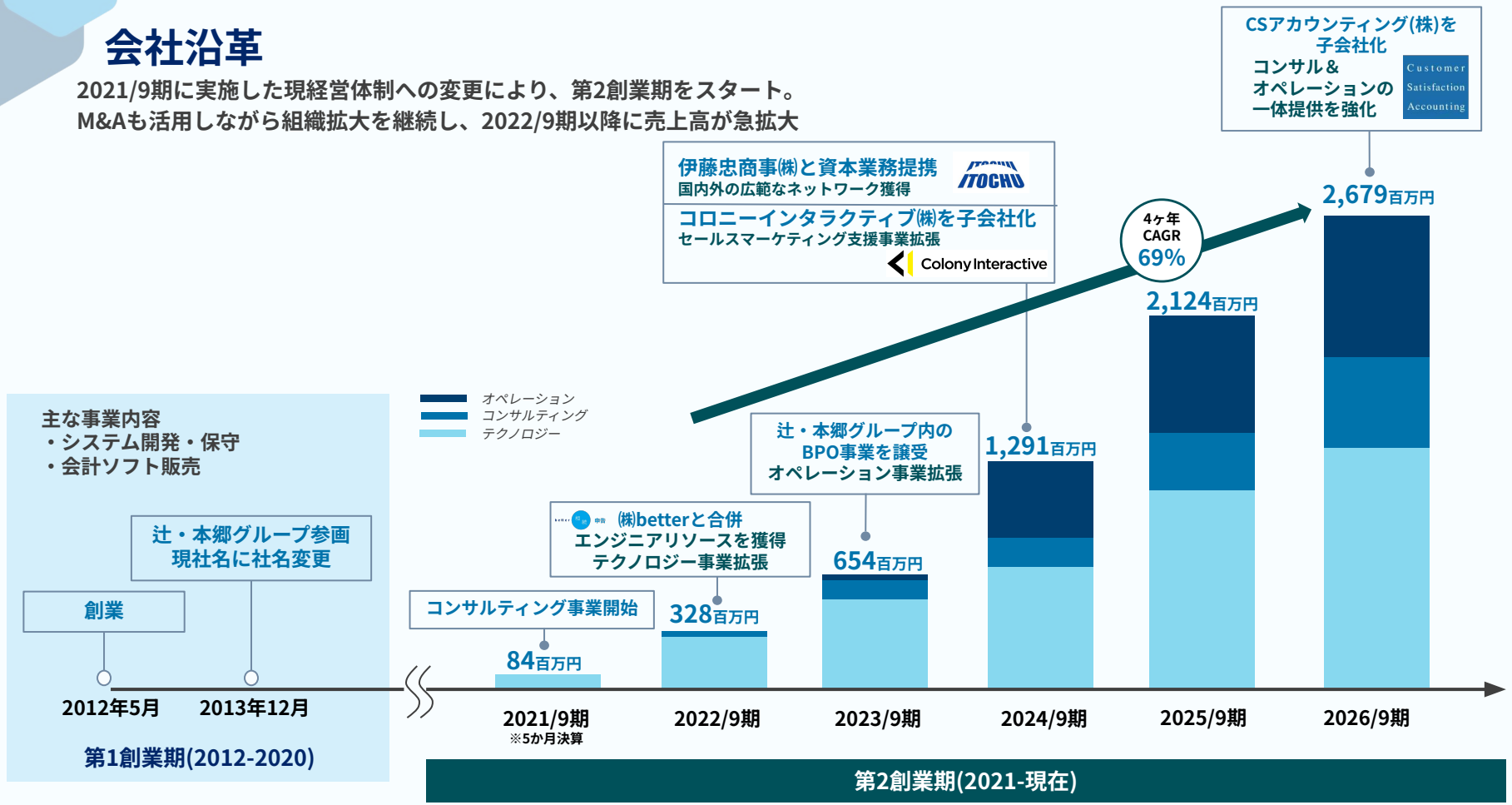
心あるプロフェッショナル

- 人を好きになれること
- “With”の精神
- スピードは価値を生む
- ポジティブマインド
- “better”の追求

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

会社沿革

2021/9期に実施した現経営体制への変更により、第2創業期をスタート。
M&Aも活用しながら組織拡大を継続し、2022/9期以降に売上高が急拡大



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

ボードメンバー



黒仁田 健
代表取締役社長
税理士
2003年辻・本郷税理士法人入社
経営企画室長としてバックオフィスのDX推進、新規事業開発、教育制度の構築を実践。
累計50件以上の会計事務所のM&Aを実行。PMI手法を確立させ、辻・本郷税理士法人を業界最大手に成長させる。
中堅・中小企業経営者が抱える多様な課題に対し、DX視点でのワンストップ提供ニーズを強く感じ、
辻・本郷ITコンサルティングを第二の創業へ導く。



安東 容杜
取締役CFO
公認会計士
2018年株式会社betterを創業。2022年に経営統合により現職。



菊池 典明
取締役
税理士
2012年辻・本郷税理士法人入社。社会福祉法人部の責任者などを歴任。2021年より現職。



細野 一樹
取締役
2005年伊藤忠商事入社。2014年海外IT企業を立ち上げ、創業メンバーとしてCFO就任。
2024年より現職。



中園 美保
社外取締役
コピーライター、四柱推命占い師などを経験。1988年脚本家としてデビュー。
2023年より現職。



小倉 親子
社外取締役
公認会計士
監査法人トーマツ入所。ベンチャー企業のCFOなどを歴任。
2024年より現職。



鬼澤 英
取締役
辻・本郷税理士法人の総務・経理の責任者を歴任。2021年より現職。



山口 淳一
監査役
1986年大和証券（株）入社。大和証券グループ本社参与コンプライアンス副担当を歴任。2023年より現職。



山本 守
社外監査役
公認会計士
1981年 監査法人朝日会計社（現:有限責任あずさ監査法人）入社。代表社員を歴任。2024年より現職。



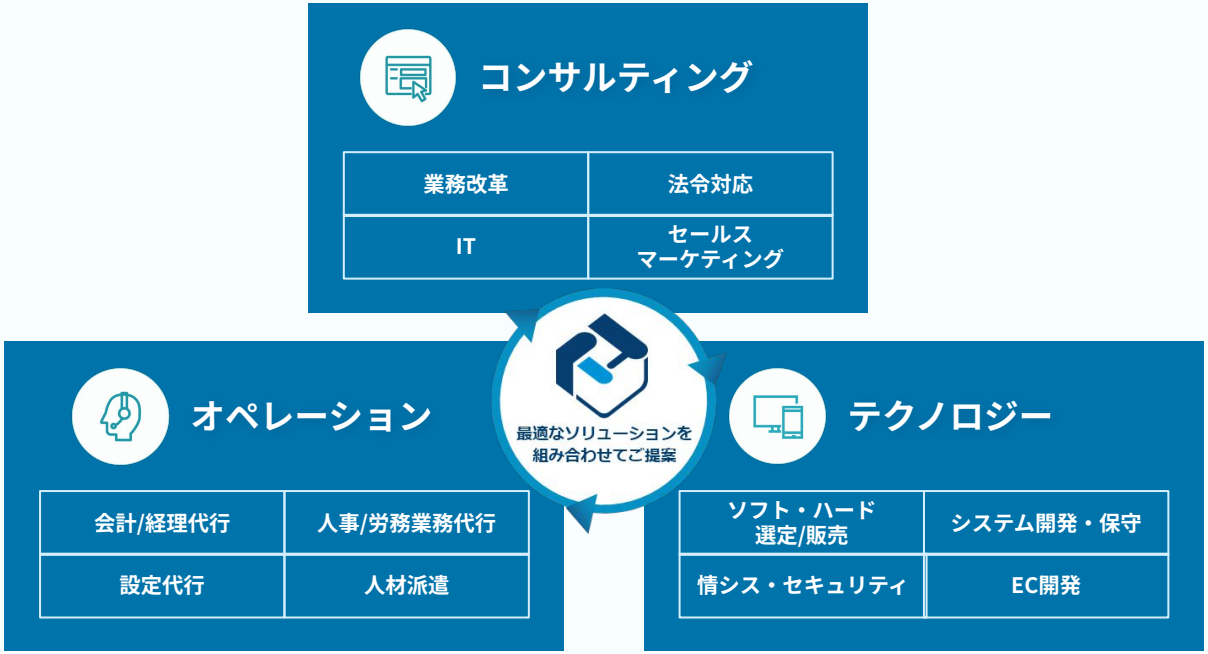
倉持 雅弘
社外監査役
弁護士
2022年 東京桜橋法律事務所のパートナー就任。2024年より現職。

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

事業概要

企業経営やバックオフィス部門の課題をワンストップで解決するDXパートナー

DXをベースとしたコンサルティング、テクノロジー、オペレーションの3ドメインを提供



コンサルティング

公認会計士等の専門家チームによる業務フローの見直し等の業務改革コンサルティング

収益モデル
プロジェクトベースでの報酬（3ヶ月～数年）

テクノロジー

業務・組織特性に応じたITツール導入支援、EC構築、会計事務所向けのサービス提供

収益モデル
仕入販売による報酬、請負または保守契約による報酬、ライセンス販売による報酬　等

オペレーション

会計・経理、人事・労務などバックオフィス業務オペレーション

収益モデル
業務量に応じた月額報酬、設定代行などプロジェクトベースでの報酬　等

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

辻・本郷グループ × 伊藤忠商事グループの基盤とネットワーク活用







辻・本郷グループと**伊藤忠商事グループ**での
専門的知見やノウハウ、ネットワークをクライアントへの付加価値として提供

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

※1)26年7月末時点、辻・本郷税理士法人HP(https://www.ht-tax.or.jp/)　より
※2)26年3月末時点、連結ベース、統合レポート2026（https://www.itochu.co.jp/ja/ir/doc/annual_report/online2026/）より

競争優位性

当社の競争優位性は、以下の3点に集約されます。
士業との強固な協業・支援関係に基づく顧客獲得基盤、経営課題をワンストップで解決するソリューション提供力、そして大手グループとの連携による実践的なノウハウ提供です。これら3つの優位性が当社の持続的な成長を支え、独自の企業価値を確立しています。

顧客獲得

中堅・中小企業　専門士業



専門士業法人を通じて
顧問先へアプローチ

×

アップセル深耕



複数サービス提案

×

グループシナジー活用
高付加価値化

辻・本郷 税理士法人
HONGO TSUJI TAX & CONSULTING

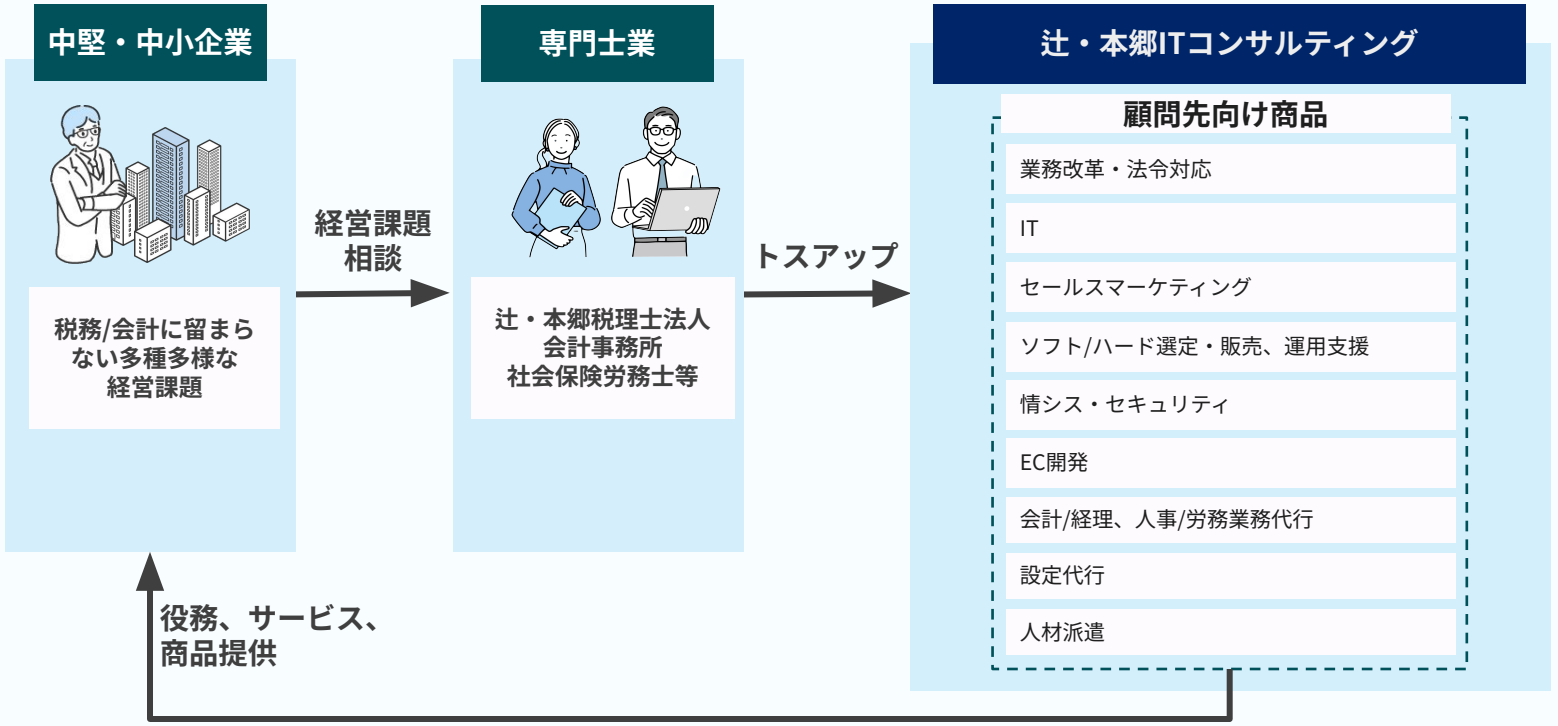
ITOCHU

辻・本郷G×伊藤忠Gの
リソース・ノウハウ活用

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

会計事務所を中心とした専門士業エコシステムによる顧客獲得

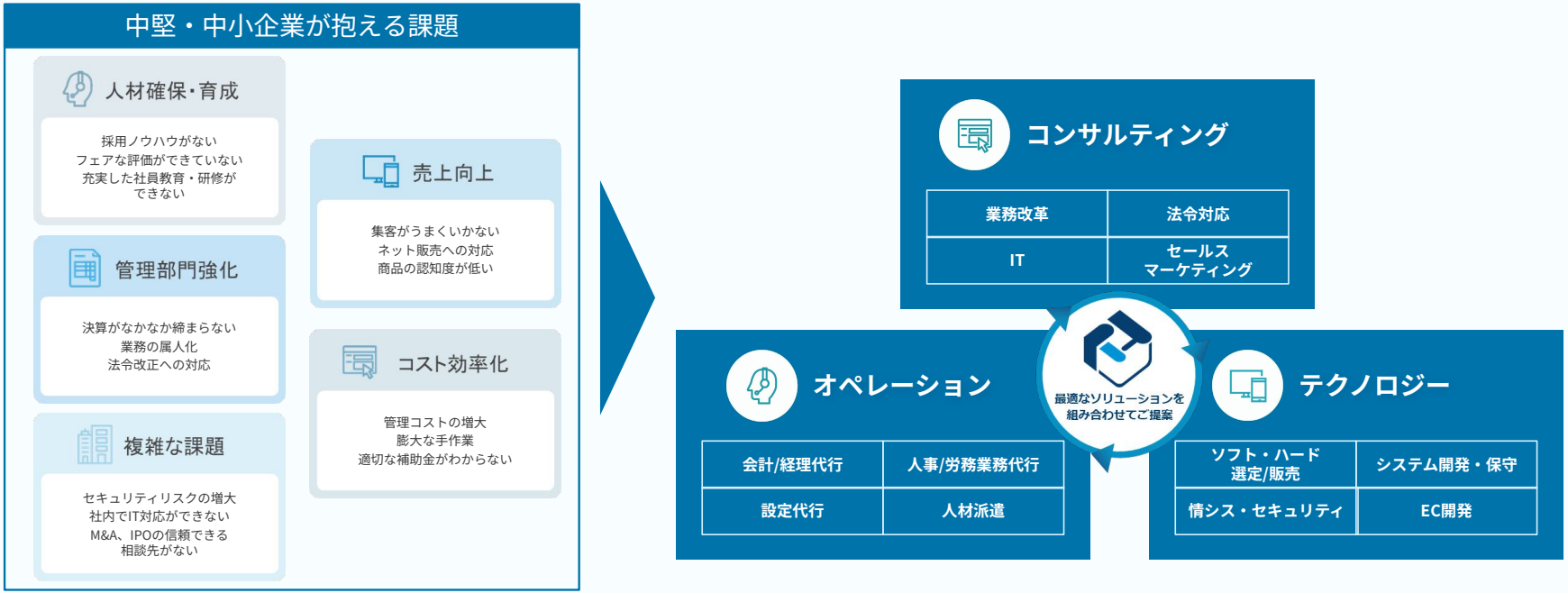
専門士業が顧問先から相談された課題が当社にトスアップされることにより、当社は案件を獲得するための営業人員をおく必要がなく、
案件獲得に掛かるコストを圧縮でき、その分のリソースをサービス提供に費やすことができます。



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

一気通貫の支援体制によるアップセル深耕

コンサルティング・テクノロジー・オペレーションを駆使し、中堅・中小企業等が抱える課題に対して最適なソリューションをワンストップで提供し課題を解決。



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

アップセル・リカーリングモデル

当社のビジネスモデルは、既存顧客へのアップセルとリカーリング収益の積み上げが成長の核。企業が抱える課題に対して、
コンサルティング、テクノロジー、オペレーションの専門家が連携をし、一気通貫で課題解決に向けたソリューションを提供することができ、
継続的なサービスと都度必要なサービスを組み合わせ、1社あたりLTVを最大化。

ご支援例：

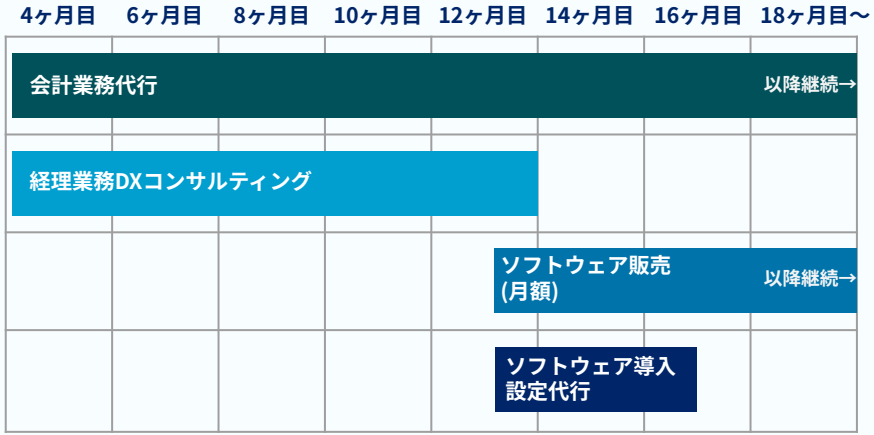


**自社のDXをどうやって
進めたら良いかわからない**

ご提案フロー

オペレーション 会計業務代行	会計入力業務代行 35万円（月額）
コンサルティング 経理業務DXコンサルティング	コンサルティング報酬 150万円×12ヶ月
テクノロジー 販売管理ソフトウェア導入 会計ソフトウェア導入	ソフトウェア販売 20万円（月額）
オペレーション 設定代行	設定代行 80万円

サービスの提供イメージ



© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

辻・本郷グループ及び伊藤忠グループとの連携例

当社顧客	機能相互連携	対応領域	関連案件
	SIGMAXYZ 辻・本郷 税理士法人 シグマクシス顧客への専門士業基盤コンサルティングの提供 税理士法人による高度な税務判断に基づいた、実効性の高いコンサルティング	コンサルティング	運輸 A社様：ERP導入における会計/経理＋IT融合領域支援 本社財務での業務設計及びBPOでの運用 卸売 B社様：内部統制整備、基幹システム更新検討 商社 C社様：帳票システム刷新、電帳法対応 リテールEC D社様：決算早期化、経理オペレーション整備
	CTC CTC SP ①ITコンサルティング ②ITインフラ構築 ③サイバーセキュリティ機能の補完 ④生成AIやSaaSプロダクトの顧客への共同提供	テクノロジー	ﾍﾞﾝﾁｬｰｷｬﾋﾟﾀﾙ E社様：経費SaaS選定支援・販売/導入 製造 F社様：製造業向け原価計算SaaS販売/導入、経理制度整備 ITサービス G社様：サービス基幹システムと業務システム連携 FA/M&A支援 H社様：経理SaaS導入
	Bell System24 当社経理BPaaS事業でのリソーススケール拡大での協業 生成AI導入による生産性向上	オペレーション	建設 I社様：タレントマネジメントSaaS活用支援 ソースデータクレンジング

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.

ディスクレーマー

・本資料は、当社の企業情報の提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を目的としたものではありません。

・本資料に含まれる意見や将来予測等に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測等に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。また今後、予告なしに変更されることがあります。

・本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

© Tsuji Hongo IT Consulting Co., Ltd.



明日を織りなす、決断のパートナー

私たちはお客様のパートナーとして、お客様の悩みと向き合い、
一つ一つの課題を解きほぐしながら、少し先の未来を共に創りあげていきます。
無数の選択肢の中から、「より良い決断」へと導くパートナーです。