

# 1. 結論

図表 1 3つの数字

| 測ったこと                    | 結果          |
|--------------------------|-------------|
| 1 時間あたり、これ以上もらわないと赤字になる額 | 9,801 円     |
| 並べた 8 社のうち、その額に届いていない数   | 3 社         |
| 届いていない分の年額               | 1,011,042 円 |

資料: 当社実測 (2026-04-01 ~ 2026-09-30・会計ソフトの作業ログと、担当者の手帳を突き合わせた)

同じ「月額 55,000 円」でも、1 時間あたりは 6,674 円から 17,679 円まで開いています。一律で上げると、いま足りている先にも説明が要ります。

# 2. この数字が乗っている前提

図表 2 前提と、崩れたときに起きること

| # | 前提                                                                                   | 崩れると                               |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | 2026-04-01 ~ 2026-09-30 の 6 か月・42 社を見て、186 社すべてに当てると見ている (会計ソフトの作業ログと、担当者の手帳を突き合わせた) | 見えていない社の時間が違えば、必要な額が動く             |
| 2 | 職員 1 人の年間稼働時間を 1,800 時間、そのうち直接作業を 62% と見ている                                          | 1 時間あたりの必要額が同じ比で動く                 |
| 3 | 年間の人件費 168,000,000 円・その他経費 42,000,000 円を当期の見込みと見ている                                  | 同じ。経費が 1 割増えれば必要額も約 1 割上がる         |
| 4 | 目標の利益率を 20% と置いている                                                                   | これは事務所の方針。下げれば必要額も下がる (赤字の線は変わらない) |

資料: すべて data.yaml の値。式は本文のとおり

# 3. 1 時間いくら必要か

図表 3 原価から逆算

| 項目       | 金額・数          |
|----------|---------------|
| 年間の人件費   | 168,000,000 円 |
| 年間のその他経費 | 42,000,000 円  |

| 項目                           | 金額・数          |
|------------------------------|---------------|
| 合計                           | 210,000,000 円 |
| 職員 24 名 × 1800 時間 × 直接作業 62% | 26,784 時間     |
| 1 時間あたりの原価                   | 7,841 円       |
| 目標の利益率 20% を乗せた必要単価          | 9,801 円       |

資料: 決算書と勤怠から

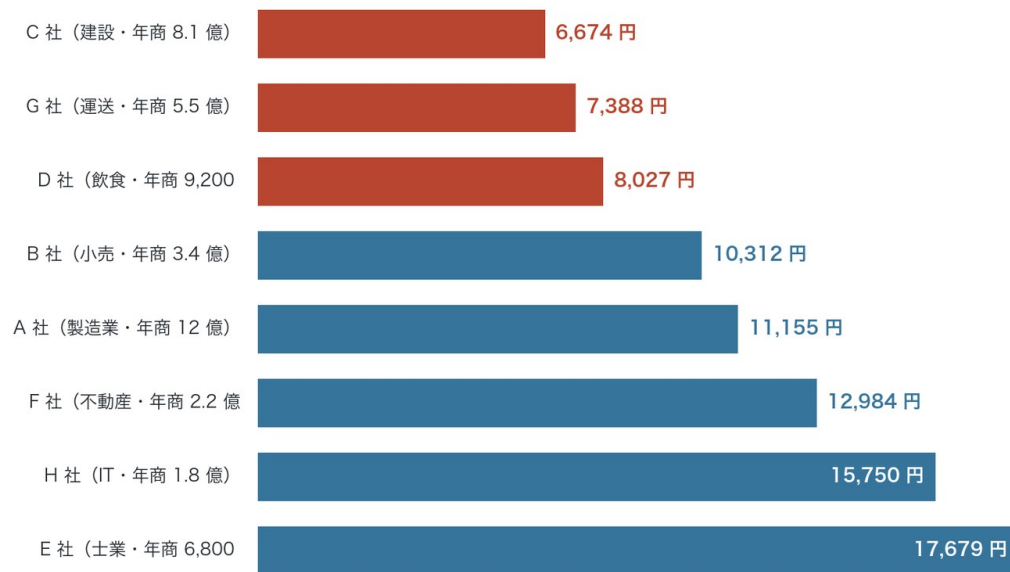
## 4. 顧問先ごとの実際

図表 4 年間報酬 ÷ 実際にかけた時間

| 顧問先                | 月額     | 決算料     | 年間の時間 | 1 時間あたり | 過不足    |
|--------------------|--------|---------|-------|---------|--------|
| C 社（建設・年商 8.1 億）   | 66,000 | 396,000 | 178   | 6,674   | -3,126 |
| G 社（運送・年商 5.5 億）   | 55,000 | 330,000 | 134   | 7,388   | -2,413 |
| D 社（飲食・年商 9,200 万） | 33,000 | 198,000 | 74    | 8,027   | -1,774 |
| B 社（小売・年商 3.4 億）   | 55,000 | 330,000 | 96    | 10,312  | +512   |
| A 社（製造業・年商 12 億）   | 88,000 | 528,000 | 142   | 11,155  | +1,354 |
| F 社（不動産・年商 2.2 億）  | 44,000 | 264,000 | 61    | 12,984  | +3,183 |
| H 社（IT・年商 1.8 億）   | 38,500 | 231,000 | 44    | 15,750  | +5,949 |
| E 社（士業・年商 6,800 万） | 27,500 | 165,000 | 28    | 17,679  | +7,878 |

資料: 会計ソフトの作業ログ（2026-04-01 ～ 2026-09-30・6 か月を年換算）

図表 5 顧問先ごとの 1 時間あたり (8 社、安い順)



朱は必要単価 9,801 円/時に届いていない 3 社。届いていない分の年額は 1,011,042 円

資料: 会計ソフトの作業ログ (2026-04-01 ~ 2026-09-30・6 か月を年換算)

8 社の平均は **9,678 円/時**。必要単価 9,801 円との差が、そのまま利益の差です。

## 5. いくらにすればよいか

赤字の先だけを出します。足りている先は据え置きます。

図表 6 届いていない先

| 顧問先                 | いまの月額  | 新しい月額   | 上げ幅    | 上げる理由             |
|---------------------|--------|---------|--------|-------------------|
| C 社 (建設・年商 8.1 億)   | 66,000 | 112,000 | +46.8% | 工事進行基準の判断が毎月発生    |
| G 社 (運送・年商 5.5 億)   | 55,000 | 82,000  | +32.7% | 車両の減価償却とリースの区分が複雑 |
| D 社 (飲食・年商 9,200 万) | 33,000 | 44,000  | +22.1% | 現金商売で証憑が多い        |

資料: 必要単価 × 実測時間 から逆算 (決算料は据え置き)

「一律 10%」ではなく、顧問先ごとに理由が違います。上げ幅が違うことを、先に所内で揃えてください。

## 6. 説明に使える根拠

前回の改定は **2021-04-01**（5 年前）。そのときの改定率は 5% でした。

図表 7 前回からの物価

| 年      | 上昇率   |
|--------|-------|
| 2022 年 | +2.5% |
| 2023 年 | +3.2% |
| 2024 年 | +2.7% |
| 2025 年 | +2.9% |
| 2026 年 | +2.4% |

資料: 公表資料

積み上げると **+14.5%**。物価上昇 3% で 3 年ごとなら 9% 程度が妥当とされており、5 年据え置いた分がここに出ています。

## 7. 進め方

- ・ 契約更新の 2 か月前に、文書で事前通知します
- ・ 現行と新額を並べて、増額幅を数字で示します
- ・ 上げる理由は人件費とシステム投資（電子申告の義務化・インボイス制度）に絞ります
- ・ 足りている先には触れません。聞かれたら「御社は据え置きです」と答えます

## 8. 当社がやらないこと

- ・ いくらにするかは決めません。必要単価を出し、実際の時間で割って並べるところまでです
- ・ 顧問先と直接やり取りもしません。通知も交渉も貴事務所です
- ・ 税務の判断はしません。税理士法に触れます