

# 1on1 シート

2021/4/01 現在

## 1. 名前 プライベート情報

税理士を超えて、経営者のパートナーに

【名前】伊東 祐生（いとう ゆうき）  
【生年月日】1986年3月1日(35歳)寅年 うお座  
【出身地】大阪市（札幌にも10年間住んでいました）  
平成10年度 札幌市立共栄小学校卒  
平成13年度 札幌市立厚別南中学校卒(サッカー一部)  
平成16年度 立命館慶祥高等学校卒(帰宅部)  
平成20年度 立命館大学 法学部卒  
平成22年度 立命館大学大学院 法学研究科修士課程卒

住所 札幌市厚別区大谷地西4丁目6番20-E  
(最寄り駅:地下鉄 大谷地駅)

家族情報:妻1人 子2人(6歳男の子、3歳女の子)

### 経歴

- ◎御堂筋税理士法人 入社  
(平成22年～平成29年)
- ◎あすか税理士法人 入社  
(平成30年～)
- ◎マーケットコンサルティング株式会社  
伊東 祐生税理士事務所 設立 (R1.11)

### 趣味

- サッカー、フットサル(最近はできていないですが…)
- 温泉、銭湯めぐり
- 美味しいお店巡り



## 2. 会社名 役職

マーケットコンサルティング株式会社 代表取締役  
税理士・コンサルタント



## 3. 専門分野 サービス内容(あなたの会社の中心的な製品・サービスは何ですか?)

- 税務・会計業務:月次決算の早期化、経理合理化が得意。決算対策は決算3カ月前から実施
- 経営コンサルティング:中小企業から上場企業まで支援実績多数あり
- セカンドオピニオン:既存の税理士さんはそのままで相談対応可
- 相続税対策、事業承継サポート
- M&Aアドバイザー:マッチング、企業評価、財務デューデリジェンス対応
- セミナー・人材育成サポート:幹部社員、営業マン育成、組織活性化サポート

#### 4. 他社にない強み(USP)

(あなたの会社の強みは?顧客はなぜ、競合他社ではなく、あなたの製品・サービスを選択するの ですか?)

##### 【税務会計】

利益予測を活かした節税対策の早期着手、節税提案

##### 【経営コンサルティング・人材育成サポート】

一般の税理士に経営相談するのはナンセンスです・・・

経営計画の策定から会議の実行管理支援を通じて企業の黒字化、高業績化をサポート  
税理士ですが、上場企業の営業コンサルや所長研修などもサポートしてます(笑)

##### 【相続税対策・事業承継サポート】

生前対策:相続財産・税額をシュミレーションし、事業承継や不動産活用などのスキームを提案  
相続税還付:

◆ 他社にない強み:家族信託、一般社団法人活用提案

#### 5. 紹介してほしい人や会社(ターゲット)

(どのような産業分野の、どのような企業が、あなたにとって良い顧客になると思いますか?)

- ・社員数20名以上の社内組織がある中小企業
- ・幹部育成、後継者問題で悩みを抱えている企業
- ・高齢の顧問税理士で対応に不満を持っている経営者
- ・M&Aに興味がある企業

メモ