



TaxSys（TaxSystem）
AI技術を活用した税理士向け
業務効率化プラットフォーム

- 本社所在地：〒151-0051
東京都渋谷区千駄ヶ谷五丁目27番5号
- 事業概要：中小企業向けの資金調達や
税理士・会計士事務所向けソリュー
ション（SaaS）提供が主な事業です。
- 常時使用する従業員：69名
（2025年10月時点）
- 現在の売上高：15億円
（2024年10月期）
- 法人番号：3010001172339
- Web：<https://so-labo.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
田原 広一

ワクワクする経営者を増やし、ワクワクするハッピーな日本に！

地域・文化・環境・生活を支援する中小企業からスタートアップ、ベンチャー企業まで関わる経営者すべてに感謝される伴走者として先進のテクノロジーを活用し市況に合わせた包括的な支援を実施します。

また、SoLaboは「起業家や経営者の悩みを360度解決する」という企業理念のもと、経営における最前線の伴走者である税理士業界の構造的課題に正面から取り組んでいます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

SoLaboは2023年に売上高100億円の達成を目指しています。その柱となるのは、「BPaaS事業」と「パートナーサクセス事業」の2つです。BPaaS事業では、データに基づく財務顧問を、パートナーサクセス事業では、税理士業界の生産性向上支援を提供します。具体的には、①AI-OCRを提供する「TAX GROUP」②ローンチ目前のCRMという2つのサービスをもって、2028年までに契約社数3,000社及び30億円の売上を達成します。②のCRMは、顧客へのヒアリングから生まれたサービスで、税理士業界の課題である「クライアントへの効果的なヒアリング」を支援することで、税理士とその顧問先の双方の課題解決を推進します。これにより、業界構造そのものを進化させ、SoLaboは100億円規模への成長を実現します。

課題

【主な課題】①キャズムの壁への対応②営業体制の強化
①税理士業界では平均年齢が60歳を超え、半数以上が60歳以上という年齢構成から、大多数がテクノロジー採用に消極的であり、「先進的なシステムやサービス」そのものが利用動機になりにくい現状があります。これを乗り越えるためには、機能性よりも、“人”を通じた信頼形成や口コミによるモチベーション醸成が不可欠です。SoLaboが創業10年で築き上げてきた「関係構築力=業界インフラ」が、この課題突破の鍵となります。②SoLabの強みである「深い関係構築力」は、一方で属人性の高さという側面も持ちます。これまでの「担当者依存の偶発的な紹介」から脱却し、評判を起点とした持続的で「必然的な紹介」構造への転換を図ります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

【プロダクト戦略】
頭在課題へのソリューションである属人性の低いサービス（AI OCR、CRM）を主軸としながら、属人性の高いサービス（コンサルティング、マーケティング支援等）を通じて課題ヒアリングを実施。潜在課題の可視化⇒新たな属人性の低いサービスへと継続的に開発していきます。
また、顧客課題をデータ化することで、将来的には事業承継やM&Aマッチングサービスへ展開し、事業所単体では解決できない課題領域にも対応いたします。
【市場展開戦略】
税理士をハブとした事業展開を推進します。税理士が苦手とするクライアントヒアリングをSoLaboが支援し、その結果に基づいてサービス提供を行う仕組みを構築。これにより、税理士事務所との強固なパートナーシップを築き、3,000社の税理士事務所を通じて約30万社の事業者へリーチします。

実施体制

- 【パートナーサクセス】
- ◇本部
・CSM/オンボーディング/トレーニング（事務所100社あたり1名を目安）
 - ◇セールス&アライアンス x プロダクト開発チーム
・TTV（価値実感までの時間）短縮、活用率向上に注力
・税理士・ベンダー・自治体との連携強化
- 【BPaaS】
- ◇チーム全体
・リファラル採用に重点を置き、部内での健全な競争を活性化させる
・「TAX GROUP」にて提供している研修を活用し即戦力化を図る