



ABOUT US

創業
本社
拠点
スタッフ数
グループ

2013年4月

東京（池袋）

全国14拠点、海外1拠点(マレーシア現地法人)

181名（2025年8月時点）

株式会社IUCG

税理士法人アイユーコンサルティング

税理士法人IU Management

IU INTERNATIONAL SDN. BHD.

株式会社アイユーミライデザイン

社会保険労務士法人アイユーマネジメント

アイユー行政書士事務所

株式会社グライフ信託

未来プラス監査法人

Vision

日本のミライに豊かさを



中小企業・資産家を支えるプロフェッショナルとして
高付加価値サービスを提供する

対応力

専門性

安心感

主体性

即対応

健全な価値観

トライ&エラー

for youの精神

もてる大人になれ

VISION



日本のミライに豊かさを

中小企業・資産家を支えるプロフェッショナルとして
高付加価値サービスを提供する

私たちが高付加価値サービスを提供し続けることは、
クライアントである中小企業・資産家の“豊か”につながっていくでしょう。
その豊かさは各地域経済の活性化や雇用創出にもプラスに波及し、
当グループのビジョンに掲げる「日本のミライに豊かさを」の
体現につながるものと信じています。

日本のミライを豊かにするために、 私たちが目指すもの

アイユーコンサルティンググループは、“**日本のミライに豊かさを**”というグループビジョンを掲げ、2013年の創業以来、全国14拠点で多くの中小企業や資産家の皆様のサポートを行ってまいりました。

私たちが今こうして存在し活動しているのは、“サービスの提供を通じて社会全体をより豊かにしたい”という思いからです。この信念のもと、創業当初より手掛けてきた相続・事業承継にとどまらず、企業の成長や次世代への支援にも力を注いできました。

次に私たちが目指すのは、**日本経済の未来を創るスタートアップ企業の成長支援**です。将来の日本を担う企業が、確かな経営基盤を持ち、**売上1億円という成長の壁を越えて次のステージへ進むための伴走者でありたい。**この思いから誕生したのが、スタートアップ支援サービス『グロース顧問』です。

当社だからこそ 提供できるサービス

当社は『ミライサイクル』サービスの提供を通じて
中小企業の皆様が持続的な成長と確かな経営基盤を
築くためのお手伝いをしてきました。

ミライサイクルでは、
未来のゴールから逆算して成長を計画する
“逆算経営”を軸に、実際の数値や行動計画に基づいた
実践的なサポートを行っています。

こうした“実行に結びつく支援”によって、
多くの企業が具体的な成果を上げ、
次のステージへと進むことができました。
その確かなノウハウを、いま日本経済を動かしていく
スタートアップの皆様にも提供したい。

『グロース顧問』はそんな思いから生まれました。

メディア掲載実績



◀業界誌「未来会計」にて 表紙及び紙面掲載

日本のミライを創る
コンサルティングファーム
アイユーコンサルティンググループ
アイユーコンサルティンググループは、税理士法人アイユーコンサルティングを中核とし、中堅・中小・ベンチャー企業に特化したコンサルティングファームである。東京、福岡、北九州、佐賀、広島、埼玉、宮城に拠点を設け、相続・事業承継コンサルティングを中心に、多様なサービスを展開している。同グループは、MAS監査に管理指標の仕組みを加えた「ミライサイクル」を提供しており、スタートからわずか半年で12社の顧客獲得に成功している。本稿では、「ミライサイクル」の取り組みについて、アイユーコンサルティンググループ代表取締役副社長で、税理士法人アイユーコンサルティング代表社員の出川裕基氏（写真）にお話を伺った。（写真：出川裕基氏）

「ミライサイクル」で中小企業を成長に導くアイユーコンサルティンググループ
アイユーコンサルティンググループは、税理士法人アイユーコンサルティングを中核とし、中堅・中小・ベンチャー企業に特化したコンサルティングファームである。東京、福岡、北九州、佐賀、広島、埼玉、宮城に拠点を設け、相続・事業承継コンサルティングを中心に、多様なサービスを展開している。同グループは、MAS監査に管理指標の仕組みを加えた「ミライサイクル」を提供しており、スタートからわずか半年で12社の顧客獲得に成功している。本稿では、「ミライサイクル」の取り組みについて、アイユーコンサルティンググループ代表取締役副社長で、税理士法人アイユーコンサルティング代表社員の出川裕基氏（写真）にお話を伺った。（写真：出川裕基氏）



＜その他メディア実績＞
NHK、Yahoo!ニュース、日本経済新聞、西日本新聞
日刊工業新聞、その他業界誌多数



◀ビジネス雑誌 「週間エコノミスト」にて 対談インタビュー掲載



セミナー講演実績も多数



ミライサイクル実績一部ご紹介

翌月1週目の全店長会議を実現！ 経常利益3,000万円達成

- 飲食業(フランチャイズ経営)
- 年商11億円
- 従業員数260名

課題

決算が終わってみないと黒字か赤字か分からない。
赤字体質の状態が続いていた。

対策と結果

社長や各店長に変動費や固定費の管理方法のトレーニングを実施。
経費処理のルール化を徹底し、数字の明確化していくことで
前月の月次決算データがタイムリーに確認できるように。
毎月利益が上がり、資金が残ることが社長はじめ各店長の
モチベーションアップ向上に。経常利益目標を2%と
決めた後にモニタリングを実施し。結果的に3%で推移。
経常利益3,000万円を達成することができた。

なぜ売上1億円を目指すのか？

売上1億円を達成する企業は、日本の企業全体の中でわずか19%にすぎません。

これは、多くの企業が“成長の壁”に直面している現実を表しています。

スタートアップにとって、**売上1億円は単なる金額の指標ではなく、
企業としての次のステージへ進むための基盤を示す“成長の証”**なのです。

1億円に達するまでの道のりには、資金や経営資源の調達、

財務知識の習得といったさまざまな課題が待ち構えています。

私たちは、未来を担うスタートアップ企業が、この壁を確実に越えられるよう、

成長を加速させるための専門的な支援を行います。

本サービスは**“成長する企業を増やし、日本のミライに豊かさをもたらす”ための
アイユーコンサルティンググループの新たな挑戦**でもあるのです。

3つの特徴



財務支援

ミライサイクルで培った確かな実績とノウハウを活かし、スタートアップが直面する資金調達や資金管理の課題を解決します。経営計画の策定～キャッシュフロー管理まで、安定した財務基盤の構築をサポートします。



ネットワーク

同じ志を持つ企業や投資家、各分野の専門家とのつながりを築くイベントの企画開催やマッチングの機会を提供。ビジネスを加速させるための貴重な人脈や情報を得る場を創出し成長を後押しします。



伴走型サポート

組織の成長のためには経営者自身の成長も欠かせません。弊社では顧問サービスのご提供だけでなく、会計にまつわる勉強会開催など、経営に必要な知識習得までワンストップでご支援いたします。

他社比較

格安の料金形態で顧問サービスを展開する事務所様は多数存在します。
しかしながら紹介サイトには「低コスト」「最低限」といった文言ばかりが目立ち、
スタートアップの成長支援についての記載はほとんどありません。
そのような中で私たちアイユーコンサルティンググループは、
顧問先の売り上げ1億円を実現するために、本気で伴走支援することを決めました。

	月額 顧問料金	月次決算	融資支援	試算表 提出	財務経営 勉強会	コミュニティ 支援
当 社	25,000円	○	○ ※	○	○	○
A 社	40,000円	○	○ ※	○	×	×
B 社	30,000円	×	×	×	×	×
C 社	15,000円	×	×	×	×	×

(金額は税抜表示)

※別途初期費用等が発生いたします

安価でサービス提供 できる理由

成長意欲のあるスタートアップ企業が
“負担なく確実に”1億円の成長ステージを目指せるよう
サービス設計を徹底的に最適化しています。

- ✓ 通常のやりとりは**原則チャット**
- ✓ 試算表の提出は**オンライン**で完結
- ✓ 税務に関わる**複雑な業務や追加サポート**は
別途対応
- ✓ お電話でのご相談も基本的に**月1回**

これにより、サービスの質を維持しつつ
年間30万円※というコストパフォーマンスの高い
価格でのサービス提供を実現しています。

※決算報酬20万円は含まれておりません。

※初期費用（会計ソフト構築）として15万円が別途発生いたします。

※金額はすべて税抜表示です。



次の“成長ステージ”に進む準備、できていますか？

- ☒ 調達後の資金の使い方が“**感覚**”になっている
- ☒ 現在の事業計画は**ピッチ資料用のまま**で、実務に落ちていない
- ☒ 社内に“目指す数値”を**共有**できていない
- ☒ 採用や投資の意思決定に**数字の根拠**が持てない
- ☒ 次の調達タイミングを「**いつ・いくら・なぜ**」で説明できない

2つ以上当てはまる場合、**「数字を動かす経営」**への転換期です！

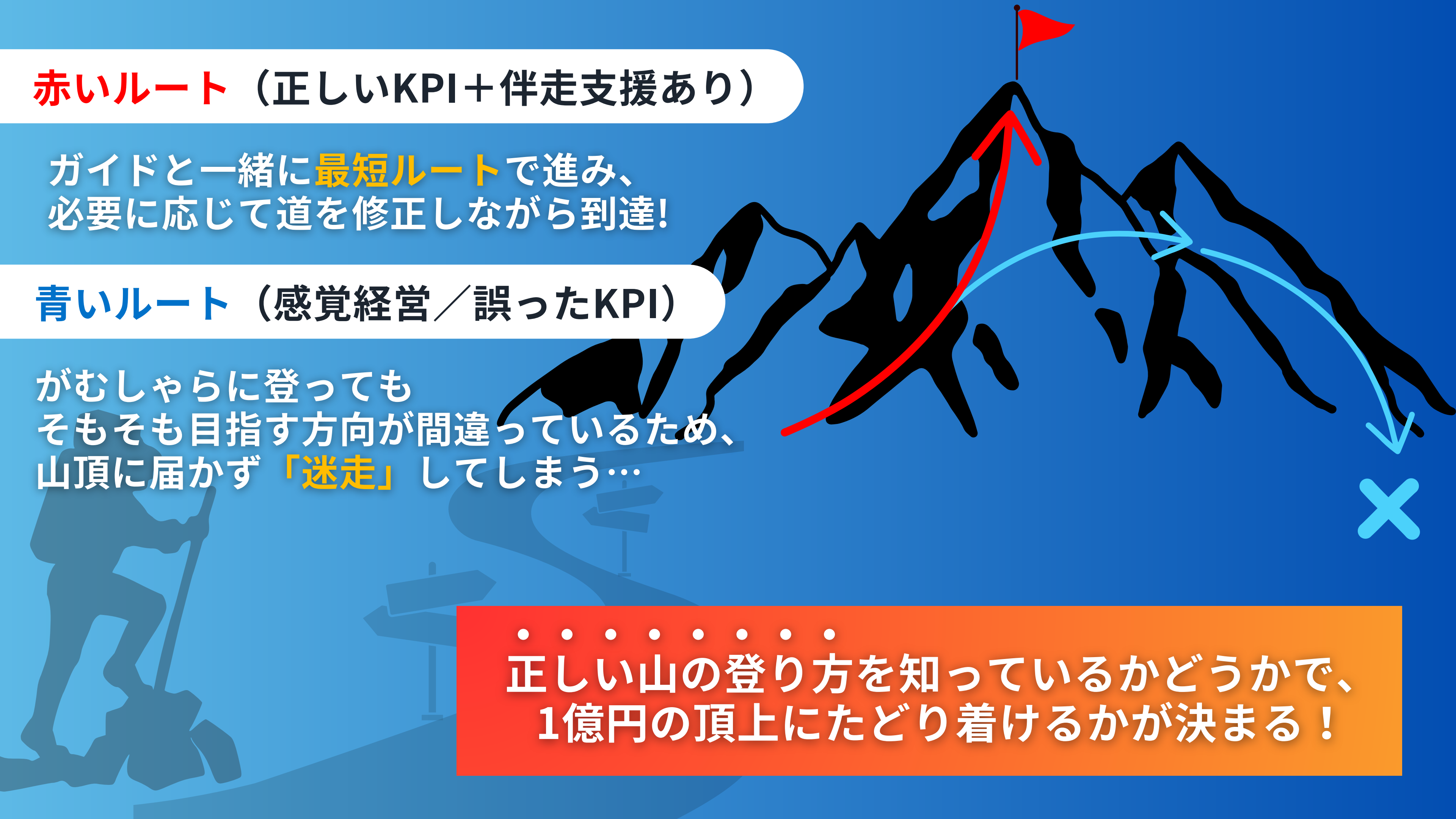
赤いルート（正しいKPI＋伴走支援あり）

ガイドと一緒に**最短ルート**で進み、
必要に応じて道を修正しながら到達！

青いルート（感覚経営／誤ったKPI）

がむしゃらに登っても
そもそも目指す方向が間違っているため、
山頂に届かず「**迷走**」してしまう…

・ ・ ・ ・ ・
正しい山の登り方を知っているかどうかで、
1億円の頂上にたどり着けるかが決まる！



売上1億円達成の“3つのステップ”



- 財務・KPIの現状を把握
- 数字を経営者・社員全員で共有
- 経営課題の洗い出し

- ゴール（売上1億円）から逆算した戦略立案
- 「どこに投資するか」「何を優先するか」を明確化

- 「実行 → 検証 → 改善」のサイクルを徹底(月次)
- KPI進捗を確認し、必要に応じて軌道修正

料金のご案内

ステップ	STEP 1-2	STEP 3
サービス名	ミライベースdays	ミライサイクル
実施内容	【数字計画】 5ヶ年のPL計画 【行動計画】 単年の行動計画	策定した数字計画・行動計画を 月次モニタリングから予実管理
実施期間	2日間	1年間
料金 ※税抜	30万円	月額5万円

本気で売上1億円を目指したい方は 今すぐ走り出しましょう！

1億円の成長ステージを目指すなら、
今がその第一歩です。
グロース顧問サービスを通じて
スタートアップの確かなミライを
共に築きましょう。

全国14拠点で中小企業をサポート！

税理士法人アイユーコンサルティング
アイユーコンサルティンググループ

📍 東京都豊島区南池袋2-28-14大和証券池袋ビル3F

初回無料相談・お問合せ先

右記QRコードまたはお電話にて
お気軽にお問合せください！(担当:鯨島)

📞 **080-4363-7520**

(平日09:00-18:00)

