

**高単価 脱・属人化 成長エンジン**

# 付加価値の高い創業支援の魅力

4月13日(主) - 5月25日(土) 緊急告知!!

会計事務所 経営者様

過去最多!! 新設法人設立数が初の**13万社**超

# 付加価値革命! 創業支援

2018年度「創業支援」で全国トップクラスの実績

1年間で**102件** 新規顧客を獲得!

**4,400万円超** 新規売上ベース確保!

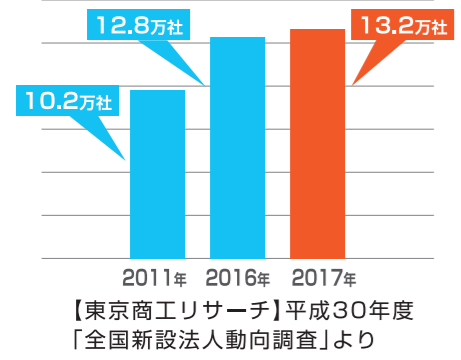


ゲスト講師  
Soogol Management株式会社  
取締役 **下地麻大**氏

国のKPIは開業率**10%**! まだまだ起業家は増える!!  
起業家を囲い込み、毎年**100件**以上の新規を獲得!  
今こそ、伸びる「**創業支援**」マーケットで付加価値革命を

**理由1** まだまだ盛り上がる! 右肩上がりの超成長マーケット

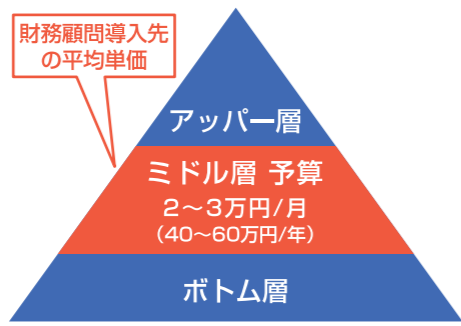
2017年度の新設法人数は調査開始以来初の13万社を超える!  
資料:新設法人年次推移



**理由2** 創業社長でも高単価で受注ができる!

財務顧問を導入すれば創業社長でも「ミドル(以上)の良質な創業社長」と付き合える可能性が高い!

創業社長予算別の客層ピラミッド



**理由3** 20代&未経験入社 of 職員でも対応可能!

成功事務所では未経験入社&20代の職員が一貫して対応!



**よくある質問**

創業社長を相手にすると**低単価受注の傾向**になりませんか?

**全く問題ありません!**

- ①創業融資を集客商品とした財務顧問の導線設計
- ②クロージング資料の活用

更に詳しい内容は**当日のセミナー**で!

財務顧問の担当ができる職員とできない職員に分かれませんか?

**標準化が可能です!**

- ①コンサルではない!“やり過ぎない”実務の提供
- ②ルーティンでやることの明確化

競合他社との差別化、後発参入が難しくありませんか?

**むしろ競争が激しいエリアほど成功しています!**

- ①競争が激しく、差別化が図りにくい「低価格」「手続き代行」を徹底的に排除
- ②1名事務所でも再現可能な付加価値提供

特別ゲスト講師「3億円企業創出日本一」をミッションに掲げて、「創業支援」に取り組んでいます!



激戦区東京都内の状況

- ①大手・資本力のある事務所が既にマーケティングに注力
- ②価格競争がとにかく激しい

2018年度の**実績は**

全国トップクラスの実績を誇る!!  
**102件** 新規顧客を獲得!  
**4,400万円** 超新規売上ベース確保!

**Soogol Managementの下地氏をお招きしたセミナーの開催決定! 詳細は中面へ!**

付加価値革命! 創業支援セミナー

お問い合わせNo.S043305

主催

明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX:0120-964-1111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■申込に関するお問い合わせ:指田 ■内容に関するお問い合わせ:鈴木

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **043305** 検索



# マーケットはまだまだ伸びる！ 年間102件の新規顧客を獲得！

このような方に  
**オススメ**します

- ✓ “職員でも対応可能”な付加価値提供、“新しい創業支援”の成功手法を求めている事務所
- ✓ 創業客でも“高単価(50～60万円/年)”で受注したいと考えている事務所
- ✓ “年商1～3億円を突破”したい事務所、“成長志向の強い”小規模な事務所

## 創業支援で付加価値革命を起こし、付き合いたい客層を引き寄せる！3大要素とは？

取り組みばすぐに事務所の強みになる！  
**創業融資で顧客満足度アップ**

わずか30日で商品化し、顧客単価が上がる！  
**財務顧問で報酬2～3倍アップ**

優良顧客との契約を増やす導線をつくる！  
**Web・イベント・営業ツール活用で集客・受注アップ**

### Point 01

創業融資の申請資料は5点セットを作成する

No.	申請資料	資料作成段階	を固める
1	創業計画書(金融機関指定フォーマット)	1. 創業計画書(長期) 策定	1. 創業計画書(長期) 策定
2	代表者略歴書	2. 創業計画書(短期) 策定	2. 創業計画書(短期) 策定
3	事業計画書	3. 創業計画書(短期) 策定	3. 創業計画書(短期) 策定
4	創業計画書	4. 創業計画書(短期) 策定	4. 創業計画書(短期) 策定
5	創業計画書	5. 創業計画書(短期) 策定	5. 創業計画書(短期) 策定

創業融資のフォーマット化

創業融資の申請資料

補足資料

- 創業融資のフォーマット化により
  - ①申請フローが固められる
  - ②申請資料を固められる
- 創業融資の実行確率を高めつつ、高回転で創業融資を回し続けられる
- 創業直後に顧客へ感動を与えられる

### Point 02

財務顧問の定期サイクル

①定期面談「前」

- 「財務顧問レポート」の更新
- 変動が大きい数字の確認
- 前回の面談の確認

②定期面談「時」

- 電話・手紙の報告
- 対策の提案
- アクションの整理・検討

③定期面談「後」

- 議事録の作成
- ToDoの整理
- 次回面談場所の確保

財務顧問の定義付け

- 未経験入社・20代の若手職員でも、やりがいのある仕事を担当できる
- 4半期1回の定期面談、決算予測により、創業社長のアクションを後押しできる
- 財務顧問単体で創業客の年間報酬が+15～25万円上がる

### Point 03

強いWebチャネルの確立

始める前に聞いてよかった!!

創業期には特別な活用した融資申請がオススメ!

成果報酬型であなたの創業融資をサポート!!

定期イベントの開催

クロージング資料の活用

- 創業融資に特化した専門HPを活用し、常時見込み客を集客し続けられる
- 定期イベント(セミナー・相談会)により、「創業支援に強い」というブランドを確立することができる
- 毎月3～10件の受注が獲得できる

社会的意義のある創業支援で収益はもちろんのこと、創業社長に必要とされる事務所になる

# 「創業支援」マーケットはまだまだ盛り上がる!

国のKPIは  
開業率**10%**

前向きな起業家を  
毎年**100件以上**

伸びるマーケットで  
付加価値**革命**

## 付加価値革命! 創業支援セミナー

付加価値革命を起こし、未来を背負う**優良な起業家**との付き合いを増やす!

講座	内容
第1講座 13:00~13:30	<h3>会計事務所業界の動向と創業支援の付加価値革命とは!?</h3>  <p>(株)船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント <b>鈴木 利明</b></p> <p>船井総合研究所へ入社後、会計事務所向けのコンサルティングに一貫して従事。土業支援部史上、最速・最年少でグループマネージャーへ昇進、初のエグゼクティブ経営コンサルタントへ昇級し、現在、会計事務所向けコンサルティンググループの責任者を務める。開業直後の税理士へ即効性のある顧問先開拓手法の提案、年商1億円突破に向けた事業戦略の立案及び実行支援、中堅・大手事務所向けに新しいビジネスモデルの構築支援等、会計事務所における業績アップコンサルティングを得意とする</p>
特別ゲスト講座 第2講座 13:45~14:45	<h3>年間100件獲得! Soogol流創業支援の成功事例紹介</h3>  <p>【特別ゲスト】Soogol Management株式会社 取締役 <b>下地 麻大 氏</b></p> <p>株式会社船井総合研究所主催「2017年度土業経営研究会総会」MVO受賞企業。創業支援、MAS監査、金融機関融資、財務管理、freee導入支援など、数字の面から中小企業の経営に関わる様々な支援に定評がある。特に「新設法人から売上3億円企業創出日本一」をスローガンに、いい会社をたくさん作る企業として日々切磋琢磨している。新卒・未経験者のみ採用戦略で、「月平均残業時間20時間」「中途未経験者(第2新卒)が入社3年目で生産性1200万達成」を実現するマネジメントを行っている。</p>
第3講座 15:00~16:00	<h3>90日間で再現! 「高付加価値型創業支援」の実践手法</h3>  <p>(株)船井総合研究所 チームリーダー マーケティングコンサルタント <b>塩見 菜緒</b></p> <p>東京都出身。中央大学法学部卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、会計事務所向けコンサルティンググループに配属し、創業支援を切り口とした法人顧問獲得に特化したコンサルティングに注力している。現在は毎月全国各地約20事務所様に伺い、業績アップできるような先生と二人三脚で取り組んでいる。</p>
第4講座 16:10~16:30	<h3>今、経営者に考えてほしいこと - 創業支援の付加価値革命に向けて -</h3>  <p>(株)船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント <b>鈴木 利明</b></p> <p>船井総合研究所へ入社後、会計事務所向けのコンサルティングに一貫して従事。土業支援部史上、最速・最年少でグループマネージャーへ昇進、初のエグゼクティブ経営コンサルタントへ昇級し、現在、会計事務所向けコンサルティンググループの責任者を務める。開業直後の税理士へ即効性のある顧問先開拓手法の提案、年商1億円突破に向けた事業戦略の立案及び実行支援、中堅・大手事務所向けに新しいビジネスモデルの構築支援等、会計事務所における業績アップコンサルティングを得意とする</p>

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ  
FAXにてお送りくださいませ。(担当:指田) (24時間対応)

**0120-964-111**



WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWebページの  
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!

[https://www.samurai271.com/zeirishi/seminar/043305\\_ip/](https://www.samurai271.com/zeirishi/seminar/043305_ip/)

日時・会場

**東京会場**  
**2019年 5月25日(土)**  
 申込締切日 5月24日(金)17:00まで  
**アットビジネスセンター東京駅**  
 〒104-0031 東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル  
**JR「東京駅」八重洲口より徒歩6分**

**開催時間** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 **30,000円** (税込**32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**25,920円**) / 一名様  
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
 ●会員企業様とはFUNAIメンバースPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

**WEBからのお申込み** 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
受講票はWEB上でご確認ください。  
**FAXからのお申込み** 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785508 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)  
 ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:鈴木

大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。  
 5月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S043305 担当: 指田 宛

**付加価値革命！ 創業支援セミナー** **FAX:0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所	〒	フリガナ ご連絡担当者	役職	
TEL	( )	E-mail	@	
FAX	( )	HP	http://	

ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

**セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。**  
 **セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)**

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。  
 FUNAIメンバースPlus  その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

**【個人情報に関する取り扱いについて】**

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。  
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。  
**【個人情報に関するお問い合わせ】**  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

**ダイレクトメールの発送を希望しません**  
 ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。