

中小企業への経営課題を解決しながらMASを事業化していく方法とは!?

事業承継問題を解決する経営支援事業承継MAS

東京会場

2019年
9月20日(金)

(株)船井総合研究所
五反田オフィス
13:00~16:30
(受付:12:30~)

東京会場

2019年
10月12日(土)

オフィス東京
13:00~16:30
(受付:12:30~)

講座	講座内容
第1講座	会計業界動向と「事業承継MAS」の可能性 内容抜粋① MAS事業で伸び悩んでいる 会計事務所の次なる一手 とは!? 内容抜粋② 60代経営者の2社に1社が 後継者不在 ! 事業承継問題を解決する 事業承継MAS とは!? 内容抜粋③ 後継者育成 の課題解決! 事業承継MASの 全体設計 とは!? 稲富 彰宏 株式会社船井総合研究所 土業支援部 シニアエキスパート/シニア経営コンサルタント 大学卒業後、株式会社TKCに入社し、会計事務所向けシステムコンサルティングを経験。その後、会計事務所におけるマネジメントの課題を解決する力をつけるため、船井総合研究所に入社。船井総研入社後は、TKC時代より一貫して従事してきた税理士業界の経験を活かし、従業員数5名規模の事務所から100名を超える事務所に対して中期経営計画の策定、月次モニタリング、人事評価制度構築・運用早期戦力化プログラム構築などを支援し、土業事務所の業績アップ・管理職育成・組織活性化をした実績を持つ。
	「事業承継MAS」の成功事例 内容抜粋① MAS事業の軌跡! MAS事業売上5,500万円 までの道のり 内容抜粋② 事業承継MASの成功事例から分析! 成果を上げるMAS実務 内容抜粋③ MAS契約は 年間10件以上 ! 事業承継MASの ブランディング×マーケティング 内容抜粋④ MAS契約の40%以上 が事業承継期の中小企業! 事業承継期の企業へのアプローチ方法 内容抜粋⑤ 事業承継期の顧客のニーズ を捉えた マーケティング とは? 高橋 晃彦 氏 株式会社RINGS PRO 専務取締役 1977年生まれ。税理士法人RINGSの前身である武田亨税理士事務所に入職し、2014年MAS監査会社である株式会社RINGS PROの取締役に就任し、2019年には専務取締役に就任。日本一熱いMAS監査担当者を目指して中小企業の経営会議支援を行っている。チームRINGSの事業定義「企業経営の伴走者」
第2講座	MASの全体設計と「事業承継MAS」の実践手法 内容抜粋① MASを事業化 する方法とは!? 内容抜粋② 事業承継MASとは? 事業承継MAS で顧客も自社も成果を上げる方法とは!? 内容抜粋③ 事業承継MASの全体設計「 商品設計×集客設計×クロージング設計 」とは!? 稲富 彰宏 株式会社船井総合研究所 土業支援部 シニアエキスパート/シニア経営コンサルタント
第3講座	会計事務所がとるべき成長戦略 今、経営者に考えてほしいこと 内容抜粋① これからを生き抜く 会計事務所の成長戦略 とは!? 内容抜粋② 中小企業の2025年問題 ! 事業承継の支援は会計事務所に求められていること 内容抜粋③ MASはただのビジネスではない ! 中小企業の経営のパートナーへ! 鈴木 利明 株式会社船井総合研究所 土業支援部 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 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。
第4講座	

このような経営者の方に
ぜひお越しいただきたい!

- 01
- 中小企業の事業承継問題に
本気で取り組みたいと思っている
- 02
- 税理士として中小企業の経営支援に
本気で取り組みたいと思っている
- 03
- MASを軸に自社ブランド(強み)を
築いていきたい
- 04
- 自社のミッションとして
MASを事業化したい(売上3,000万円)
- 05
- MASを進めているが
2~5件契約で頭打ちになっている

RINGS PRO 3つのPoint

Point 01

MASを事業化

2019年度
MAS事業売上見込

5,500万円を突破!

Point 02

MAS事業拡大手法

年間契約件数

10件、売上

1,500万円

Point 03

平均受注単価

MAS受注単価

150万円/年を突破!

特別インタビュー事務所

株式会社RINGS PRO
専務取締役 高橋 晃彦 氏

開催日時

2019年 9月20日(金)
13:00~16:30

in 東京

2019年 10月12日(土)
13:00~16:30

in 東京

主催

第二回事業承継MASセミナー

お問い合わせNo. S050921(9月) / S050919(10月)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX:0120-964-111 24時間
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 ■申込に関するお問合せ:指田 ■内容に関するお問合せ:鈴木(トシアキ)

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。)→ **050919** 検索

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.funaisoken.co.jp/seminar/050919

2025年問題 60代経営者の2社に1社が後継者不在
会計事務所が取り組むべき「付加価値業務」
中小企業の事業承継問題を解決する 事業承継MAS

MASを事業化 事業承継を支援する”事業承継MAS”を立ち上げるノウハウをすべて公開

このような悩みも
事業承継MAS
で解決できます！

業界での生き残り

現状の会計業界においてどのように成長すればいいのかわからない…。

会計業界はすでに成熟業界
他社との差別化

自社の事業戦略

税務だけではなくコンサルティング・アドバイザー業務にシフトをして中小企業の支援をしていきたい

税務面だけではない経営の
パートナーへ

MASを主力事業へ

現在、事務所の主力事業としてMAS事業を立ち上げているが、安定的かつ継続的に成長ができていない

毎年10%以上の規模拡大
安定成長

MAS事業で新規開拓

MAS事業を進める上で既存顧客への提案で終始しており、新規顧客の開拓が困難…。

既存顧客への提案だけでなく新規開拓

会計事務所が”事業承継MAS”を推進すべき3つの理由

理由① 時流到来！
中小企業の事業承継支援が
税理士に求められている

中小企業の60代経営者の
2社に1社が後継者が不在である

中小企業の「2025年問題」として、事業承継問題があります。このまま事業承継問題を放置し、中小企業の廃業が増加すると、2025年頃までに雇用が約650万人、GDPが約22兆円失われると言われています。実際に、現在多くの中小企業経営者が事業承継に頭を抱えています（＝事業承継に関するニーズが顕在化しています）。地域の中小企業を廃業させずに、永続的に継続・発展の支援ができるのは税理士しかいません。今、税理士に中小企業の税務だけではない経営の支援が求められています。

理由② これから会計業界には
コンサルティング・アドバイザー業務
へのシフトが必須である

AI・RPAにより既存の税理士業務は
消失する可能性がある

これからAI・RPAにより、既存税理士業務（申告書作成代行や記帳代行など）の90%以上が代替されていきます。そのため、今後は中小企業にどのような価値を提供していくのか？自社は何に強みがあるのか？を明確にし、ブランディングを行っていく必要があります。これからコンサルティングやアドバイザー業務を自社に強みにし、他社との差別化をしていく場合には、ブランディングとして「経営に強い・事業承継に強い」というのは大きな差別化要素となります。

RPA市場が拡大
2倍・3倍以上

理由③ 事務所の強みを明確にし
強みを活かしたマーケティングが必要である
小手先のマーケティングでは生き残れない

既存顧客からではなくMAS事業単体で
新規顧客の開拓を行う

新しい顧客の獲得は「顧問先からの紹介をただ待つだけ」では、今後の事務所経営は厳しくなることが予測されます。そのためにも今後は「既存に対する単価アップ商品としてのMAS」という位置付けだけではなく、主力事業としての「MASで新しい顧客を獲得する」というマーケティング手法の確立が必要となります。そのためにも自社はどこに強みがあるのか？など事業の全体設計「商品設計」×「集客設計」×「クロージング設計」を行い、ターゲットを定めマーケティングをしていく必要があります。事業承継に課題を抱える中小企業に対して、経営面のサポートができるようにしていく必要があるのではないのでしょうか。



MAS事業の立ち上げから売上6,000万円規模までの軌跡 MAS事業を軸に事務所を成長・拡大する方法

- ① MAS事業拡大・事業承継MASへの取り組んでいる理由
- ② MAS事業の規模別フェーズにおける成長ポイントとは
- ③ MASを切り口とした新規顧客獲得手法とは

事業承継MASは他社でも成功事例！！

- 実績01 MAS事業売上：8,000万円以上
- 実績02 直近のMAS新規受注 15件中7件が事業承継がきっかけ 40%以上が事業承継ニーズ有
- 実績03 MASを受注する際の単価の高さ 平均単価15万円以上 受注単価25万円→105万円の受注事例など

株式会社RINGS PRO
専務取締役 高橋 晃彦氏

実際に使用しているツールを 特別にセミナーですべて公開いたします

(下記一例)

集客ツール



アライアンス提案書（全般）



アライアンス提案書（金融機関）



セミナーDM

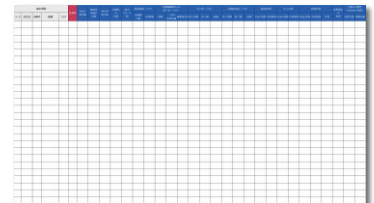
クロージング ツール



個別相談用ヒアリングシート



アプローチブック



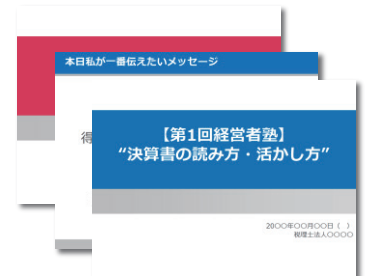
既存顧問先分析表



経営環境アンケート調査



後継者塾DM



後継者塾テキスト

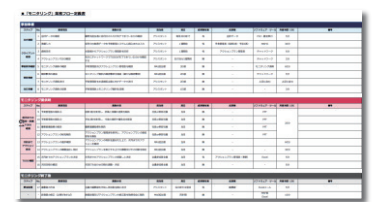
商品・実務 ツール



事業定義書×商品定義書



月次モニタリング議題



業務フロー定義書

開催要項

日時・会場

2019年9月20日(金)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
お申込期限 9月19日(木)17:00まで

JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

東京会場

2019年10月12日(土)
オフィス東京
〒104-0031
東京都中央区京橋1-6-8 コルマ京橋ビル
お申込期限 10月11日(金)17:00まで

JR「東京駅」
八重洲口より
より徒歩5分

開催時間

13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

9月の受講料

一般企業 税抜 35,000円 (税込 37,800円) / 一名様

会員企業 税抜 28,000円 (税込 30,240円) / 一名様

10月の受講料

一般企業 税抜 35,000円 (税込 38,500円) / 一名様

会員企業 税抜 28,000円 (税込 30,800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ますようお願いいたします。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メンバーズ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上でご確認いただけます。

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.5785838 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ 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

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

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(トシアキ)

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。 お問い合わせNo.S050921(9月) / S050919(10月) 担当 指田 宛

第二回 事業承継MASセミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 2019年 9月20日(金) ☐ 【東京会場】 2019年 10月12日(土)

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			役 職			
		ご連絡担当者						
TEL	(	)	E-mail			@		
FAX	(	)	HP			http://		
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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メンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【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(TEL06-6204-4666)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(TEL03-6212-2924)

検

お申込みはこちらから

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。