

実際に使用しているツールを
セミナーで特別に全て公開いたします

下記一例

クラウド
導入支援
ツール

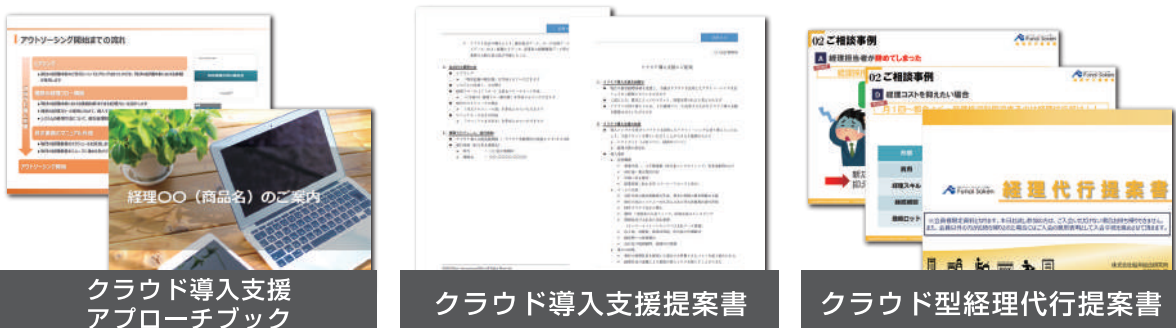


現状把握の報告書
(ヒアリング報告書)

経理フロー報告書

月次スケジュール表

経理
コンサル
提案ツール



クラウド導入支援
アプローチブック

クラウド導入支援提案書

クラウド型経理代行提案書



クラウドツール導入提案
Q&A

クラウド会計提案時図解

経理代行ヒアリングシート

営業ツール



経理コンサルサポート料金表

電話対応マニュアル

経理コンサルDM

社労士
タイアップ
セミナー



セミナーテキスト
(会計事務所/社労士事務所パート)

セミナー司会原稿

セミナー参加者アンケート

脱・税務依存! 売上1億円事業を求める会計事務所経営者向け

緊急企画!! オンライン視聴
2020年 4月2日(木) 2020年 4月19日(日) 東京会場 2020年 5月16日(土) 大阪会場 2020年 5月17日(日)
2020年 4月4日(土) 2020年 4月27日(月)

【緊急提言】新型コロナウイルス終息後の今後に向けて
中小企業の経理をクラウド・デジタルで革命を起こす!

税理士資格者 0人
経験者 0人で実現可能!!

高生産性事業で
売上 1億 づくり

経理コンサル 事業立上セミナー



令和革命! 経理コンサル事業立上セミナー

- ① 優良顧客開拓! 年間報酬120~540万円の獲得
- ② 若手・パート・未経験でも1,500万円/年の高生産性!
- ③ 事業売上3,000万円以上! 1億事業を目指す

成功の秘訣は中面を開いてください!

特別ゲスト講師
株式会社M&Tコンサルティング
取締役 三口 大介 氏

令和革命! 経理コンサル事業立ち上げセミナー お問い合わせNo.S057716

主催 Fundai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30 FAX:0120-964-111 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
■お申込に関するお問い合わせ:天野 ■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。) → 057716 検索

売上1億円を目指せる経理コンサルのノウハウを大公開!

【緊急企画】本セミナーはオンライン視聴が可能です!
オンライン視聴日時: 4/2 | 4/4 | 4/19 | 4/27

中小企業を救う！新型コロナウイルス終息後、更なる追い風が到来する令和革命モデル **公開！**

資格者0人、経験者0人でできる売上1億円高生産性事業の手法

Q コロナ終息後に何故追い風が到来するのか。

A 新型コロナウイルスの影響があり、中小企業のクラウド・デジタル化に関する課題が露呈し始めています。急速にニーズが高まる今こそ、会計事務所が中小企業の**経理オンライン化(経理コンサル)**を推進すべきです。

特別ゲスト講演 年間の報酬120～540万円！顧客の経理部0名化！

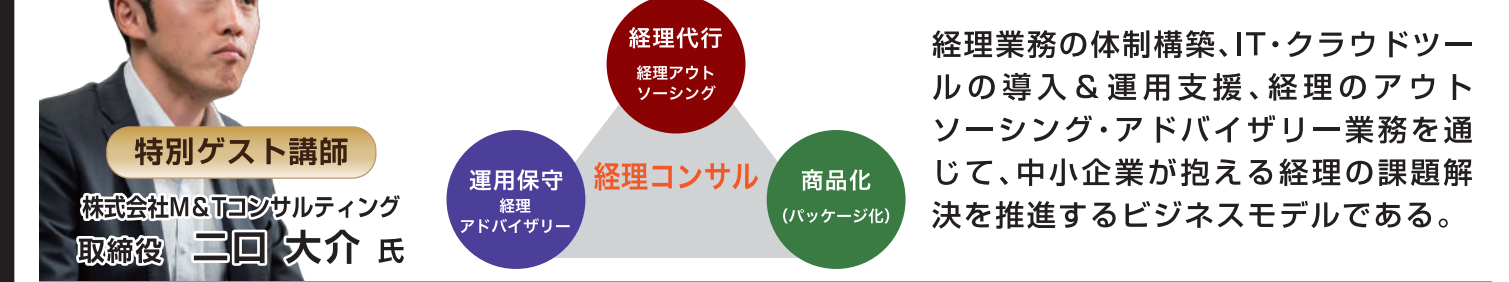
■ 会計事務所の関連会社として事業化！「Smart経理」は資格者0人、経験者0人株式会社M&Tコンサルティング(税理士法人M&Tグループ)では、「Smart経理」という独自の商品を展開し、経理コンサルに取り組んでいます。「Smart経理」は、経理アウトソーシングを含めたクラウドを活用した新しいサービスであり、顧客の経理部0名化の実績も多数あります。

■ 新型コロナウイルス、働き方改革の現代こそ時流！高生産性事業へ

生産性向上、人手不足対策に加え、直近では新型コロナウイルスによるクラウド・デジタル化の必要性が加速的に増してきました。経理コンサルは、経理のオンライン化を通じて顧客の生産性を向上させるだけでなく、自社の生産性も飛躍的に上がるため一石二鳥です。



M&Tが実践する経理コンサルとは？



経理コンサルに取り組んだ企業の成功事例大公開！！

事例① 経理コンサルで年商**3倍！！**

・単体売上 **7,000万円**
 ・事務所売上成長率 **120～130%**
 ・税務・MASの追加受注実現

税理士法人葵パートナーズ (愛知県名古屋市/年商1.8億円)

事例② 単体売上 **6,000万円！！**

・年間新規受注額 **2,000万円**
 ・未経験・若手でも一人当たり売上 **1,500万円/年**
 ・平均単価 **120万円**以上

ナセル株式会社 (東京都品川区年商1.4億円) ※グループ全体売上

事例③ 生産性 **1.5万円/時！！**

・単体売上 **3,000万円**
 ・経理コンサルで生産性 **2倍**
 ・年間報酬 **120～240万円**以上

マクシブ総合会計事務所 (東京都港区/年商1億円)

資格者・経験者0名でもOK！属人化問題を**すべて解決**します！

- ・資格者・経験者の採用ができない
- ・代表・幹部のみによる属人的な売上のつくり方・維持をしている
- ・税務に依存しない売上げづくり、新領域の事業化ができていない
- ・顧客増加に伴い人材採用を行うが生産性が上がらない

- ・採用可能な人材(若手・未経験・パート)に軸を置いた売上がつくれる！
※但し、導入期は代表・幹部自身の注力が必要です
- ・脱・税務依存 & 高生産性の事業化が可能！
- ・経理コンサル単体で売上1億円を目指す！

セミナーの注目ポイント！！

- ▶ 高生産性を実現する**クラウド導入支援の商品化方法**
- ▶ クラウド導入支援**単体で20～70万円報酬**をもらえる**3つの成果物**
- ▶ 問合せの**70%以上**を獲得できる**Web集客手法**
- ▶ 50名集客、200万円以上の受注獲得できる**社労士タイアップセミナー開催手法**
- ▶ きちんと反響を得られる**紙媒体手法**
- ▶ パートさんでも問合せの**70%以上**を面談誘導する**電話対応マニュアル**
- ▶ クロージングの効果を上げる**現状課題や未来のリスクへの訴求の方法**
- ▶ クラウド導入支援を決意させる**メリットの視覚化方法**
- ▶ 職員が主体的に経理コンサル事業を立上&推進する**環境をつくる仕組み**

資格者0人、経験者0人で売上1億円高生産性事業を目指すためのやり方、ノウハウはすべて当日のセミナーで公開します！

このような会計事務所経営者へご参加ください ※本セミナーは経営者向けの内容です

- ✓ “経理コンサル、経理代行に関心がある”ものの取り組みが進んでいない経営者の方
- ✓ 成長エンジンとして“経理コンサル単体売上3,000万円以上”をつくりたい経営者の方
- ✓ 過去に経理代行(旧型経理代行)に組み込み、“上手くいかなかった”経営者の方
- ✓ “職員中心に収益化が見込める”新たな付加価値ビジネスへ取り組みたい経営者の方
- ✓ “若手・未経験人材を活かせる”新しい取り組みを模索している経営者の方

「令和革命！経理コンサル事業立上セミナー」 ※本セミナーは経営者向けの内容です

緊急企画!!
オンライン視聴

2020年

4月2日(木)

2020年

4月19日(日)

東京会場

2020年

5月16日(土)

大阪会場

2020年

5月17日(日)

2020年

4月4日(土)

2020年

4月27日(月)

※1.5月16日及び5月17日はゲスト講座をビデオ投影させていただきます
※2.新型コロナウイルス感染拡大に伴い、Web開催(オンライン視聴)のみに変更させていただく場合がございます

講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	<h3>会計事務所業界の動向と「経理コンサル」とは!?</h3>  <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 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 鈴木 利明</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。士業支援部史上、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>
第2講座	<h3>日本トップレベルの経理コンサル実践手法!</h3>  <p>株式会社M&Tコンサルティング 取締役 二口 大介 氏</p> <p>株式会社M&Tコンサルティング 取締役 事業会社を経て、税理士法人 M&T へ。その後、(株) M&T コンサルティングで経理代行ビジネス事業 に従事し、クラウド経理代行ビジネス「Smart 経理」を立案する。中小企業に特化した経理コンサルティング業務の実行・支援を行う。 「バックオフィス業務にかかる人件費を50%削減」「クラウド導入支援後のアウトソーシング活用により経理部0名を実現」などの成果を出している。</p>
第3講座	<h3>90日間で再現! 「経理コンサル」の実践手法</h3>  <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 チームリーダー 来田 卓哉</p> <p>香川県出身。新卒で船井総合研究所に入社。入社以来、住宅・不動産業界、士業事務所の業績アップに従事。現在は、会計・税理士事務所のコンサルティングを中心に、経理・創業支援事業を中心としたお客様の業績アップに従事。地域一番事務所を目指すため、営業管理からWEBマーケティングのご提案を行っている。お客様の業績アップのために、全力でご支援をさせていただきます!</p>
第4講座	<h3>今、経営者に考えてほしいこと - 経理コンサルの事業化に向けて -</h3> <p>株式会社船井総合研究所 士業支援部 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 鈴木 利明</p>

お申込み方法

WEBからもお申し込みいただけます!



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/057716_lp

本講座はオンライン受講となっております。オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

※1. 5月16日及び5月17日はゲスト講座をビデオ投影させていただきます
 ※2. 新型コロナウイルス感染拡大に伴い、Web開催(オンライン視聴)のみに変更させていただく場合がございます

日時・会場

オンライン
 2020年 **4月2日(木)** 2020年 **4月19日(日)**
 申込締切日 3月29日(日)17:00まで 4月15日(水)17:00まで
 2020年 **4月4日(土)** 2020年 **4月27日(月)**
 申込締切日 3月31日(火)17:00まで 4月23日(木)17:00まで

東京会場
 2020年 **5月16日(土)**
 株船井総合研究所 芝セミナープレイス
 〒105-0014 東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル
 ▶都営地下鉄 三田線 芝公園駅A2出口より徒歩1分
 [申込締切日 5月15日(金)17:00まで]

大阪会場
 2020年 **5月17日(日)**
 株船井総合研究所 大阪本社
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
 ▶地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分
 [申込締切日 5月15日(金)17:00まで]

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

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。

開催要項

受講料

一般価格 税抜 35,000円 (税込 **38,500円**) / 一名様 **会員価格** 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させていただきます。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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.5785793 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
Funai Soken 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:天野 ●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。 お問合せNo. S057716 担当: 天野宛

令和革命！ 経理コンサル事業立ち上げセミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に をお付けください。 [オンライン]2020年 4月2日(木) [オンライン]2020年 4月4日(土) [オンライン]2020年 4月19日(日) [オンライン]2020年 4月27日(月)
 [東京会場]2020年 5月16日(土) [大阪会場]2020年 5月17日(日)

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
事務所名(会社名)		代表者名		
事務所住所(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
	メールアドレス			フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	メールアドレス			フリガナ
5	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	メールアドレス			フリガナ

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人だと思えます。
 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。

■セミナー参加者限定特典

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。

社長onlineプレミアムプラン(旧: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)



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。

ご挨拶

少子高齢化の影響やAIやテクノロジーの更なる発達、デジタルガバメントなどの政策により、士業事務所に求められる役割が今後大きく変化していきます。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の業界情報や成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが大切です。

日本全国で1500もの士業事務所様が加盟する研究会を運営する

弊社コンサルタントが発信するメルマガやレポートをぜひご活用ください。

株式会社 船井総合研究所 士業支援部

メールマガジン 購読者募集

購読無料



ここがポイント!

- ✓ コンサルティング現場における**成功事例**や各士業の業界の**最新情報**をメールで配信!
- ✓ 国内最大級の士業事務所向けコンサルティングファームによる**業績アップノウハウ**を大公開!
- ✓ 士業事務所のコンサルタントによる**コラム**を**毎週配信**、**新鮮な情報**収集が可能!

ご登録は
こちら
(無料)

1分で登録完了!
今すぐご登録ください!

- 1 お手持ちのスマートフォンで右の QR コードを読み取る
※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索!
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



士業経営に効く!

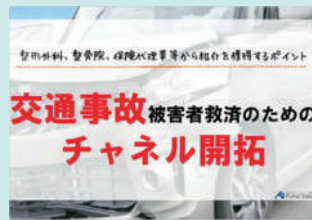
Report

経営レポート

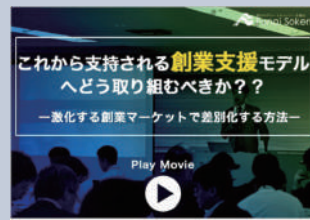
無料
ダウンロード
できます!

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

弁護士向け経営レポート



税理士向け経営レポート



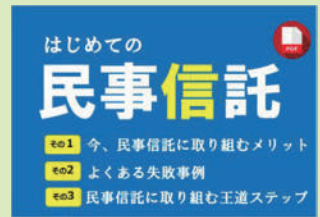
司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



社労士向け経営レポート



全士業向け経営レポート



ここに掲載されているレポートはごく一部です!
ウェブサイト上にはより多くのレポートを公開中!



無料ダウンロードはこちらから

右記のQRコードを読み取っていただくか、
検索エンジンで「士業経営ドットコム」を
検索ください!



士業経営ドットコム

検索

士業事務所 専門

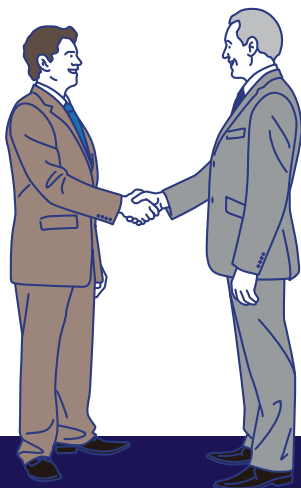
M&A・事業承継

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士・建築士

「**お悩み**」
「**ごんならう**」
「**ありませんか**」
「**では**」

- ✓ **所長の高齢化により、事務所を誰かに譲りたいが、後継者となる資格者がいない。**
- ✓ **これまで長く事務所に貢献してくれた従業員の雇用をしっかりと守りたい。**
- ✓ **まだ自分の年齢は若いですが、今後の業界の先行きが不透明で、舵取りができる事務所に経営を任せたい。**
- ✓ **信頼関係を築いてきた取引先に迷惑を掛けないように信頼できる事務所にあとを託したい。**
- ✓ **今まで当事務所の強みになっていた専門知識やノウハウを別の事務所に引き継いでもらいたい。**
- ✓ **事務所を売却して、まとまった資金を手に入れて残りの人生を楽しみたい。**

士業事務所の売却は、全国で士業事務所の経営者様が約1500名以上参加している船井総研の士業事務所向けコンサルティングサービスで解決します。



売却したい
事務所

船井総研

両事務所が満足する
M&Aを実現します。

買収したい
事務所

弊社は士業事務所に対して業績アップやマネジメントのコンサルティングサービスを提供してきました。コンサルティング契約を結ぶ事務所様のもとに地元の小規模事務所の先生から「事務所を譲渡したい」、「事務所を売却したい」という相談が持ち込まれるようになってから数年が経ちますが、この傾向は留まるどころか拍車が掛かっています。各士業の連合会データによると、多くの資格者が60代～70代となられて、事業承継を考える時期に差し掛かっており、高齢化の波が士業業界にも押し寄せています。さらに士業事務所は、資格を取得するというハードルもあることから、事業承継が難しくなっており、廃業を考えざるを得ない状況になってきています。

関心がある方は裏面をご覧ください！

事務所を売却する5つのメリット

1
MERIT

従業員の雇用確保

事務所経営をされている先生は、スタッフの雇用を守ることも仕事のうちです。

2
MERIT

経済的利益

廃業を選択すると手続きなどの費用が掛かり、手続き後に収益を生むことはありません。しかし、売却を選択することで売却益が発生したり、雇用関係となることで、毎月の給与を受け取れる可能性があります。

3
MERIT

取引先との関係を維持できる

売却によって、他事務所が既存の取引先にサービスの提供を継続することができます。先生が廃業されると、長年の取引先を困らせてしまいます。これを防ぐためにも相手先を選んで売却したほうが、今までの取引先にも迷惑を掛けず、これまでの関係性を維持できます。

4
MERIT

技術やノウハウの伝承

今まで所長が専門家として築き上げてきたノウハウや想いを残したいと思われるのも当然だと思います。そのノウハウやスキルを後に託す事務所に引き継ぐことができます。

5
MERIT

セカンドライフ

事務所経営という重責から離れ、これまで事務所や社員のために働いてきた先生は晴れて第二の人生を楽しむことができます。

船井総研士業コンサルティングサービスの強み

日本最大の全国1500事務所のネットワークで売り手、買い手を探すことができます

弊社の会員組織に所属されている事務所様は、比較的事務所規模も大きく、経営意欲も高いため買い手が付きやすく、より良い売却が実現できる可能性が高まります。

より正確な売買価格の提示

士業専門部署だけでなく、M&Aや事業承継の経験豊富な専門部署もあるため売買リスクや適正な価値を算出することが可能です。

着手金・月額報酬ナシ！ 完全成功報酬型の料金形態

多くの仲介会社やM&A会社では着手金や月額報酬などの初期費用が掛かります。船井総研では、事務所の売却を検討する段階では、着手金や月額報酬などの初期費用は発生しません。完全成功報酬型でのお支払いになりますので何度でも納得いくまでお気軽にご相談ください。

専属の担当者を選任し、 売却・買収検討から取引完了まで 一貫してサポートします

船井総研では、M&A専門部署と士業専門部署がタッグを組み、その中から専属の担当者を選任し、取引完了まで一貫してサポートを致します。

事務所の売却・譲渡のお問い合わせ

お問い合わせ頂ければ、弊社コンサルタントより連絡いたします。

FAX 0120-964-111 担当
小高
TEL 03-6212-2931

弊社ウェブサイトからも

お申し込みいただけます

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索!
- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



フリガナ	業 種	フリガナ	役 職	年 齢
事務所名		代表者名		
TEL		E-mail	@	

【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。