

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

2021年、Withコロナ時代 会計事務所の継続成長を築く  
中小企業の**経理DX**で**高収益事業**づくりを

# 単体売上1億円

Webマーケティング×職員を中心に  
平均単価 **117万円** /年受注し続ける方法



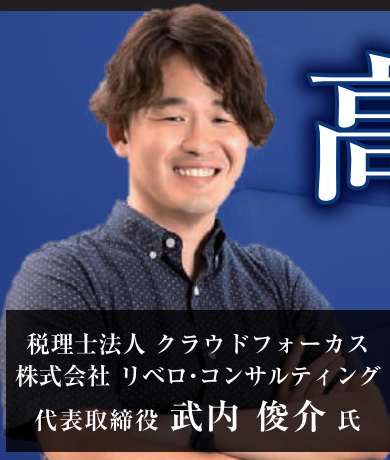
税理士法人  
アイデアコンサルティング  
代表社員 伊東 大介 氏

総力  
特集

## 経理DX 2大成功モデル

# 高収益・高生産性

外注活用×在宅ワーク×リモート対応で  
時間当たり単価 **1~5万円** /時を実現した方法



税理士法人 クラウドフォーカス  
株式会社 リベロ・コンサルティング  
代表取締役 武内 俊介 氏

### セミナーご参加者様だけの特典

特典① 専門コンサルタントによる**無料経営相談**(60分)

特典② 経理コンサルビジネス研究会**無料お試し参加**

※1事務所1回限り

今すぐスマホで  
チェック!



オンライン開催

2020年

12月9日(水)・10日(木)・12日(土)・13日(日)

経理コンサル1億円事業化セミナー

お問い合わせNo.S066353

主催



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

■ 申込に関するお問い合わせ: 天野

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

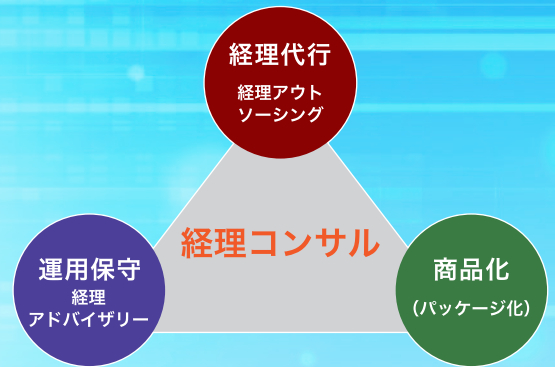
■ 内容に関するお問い合わせ: 鈴木(利)

Withコロナ時代に中小企業に求められる**経理DX**。  
“**中小企業の経理DX**”を目的とした事業が  
「**経理コンサル**」である。

経理コンサルとは、経理業務の体制構築、IT・クラウド  
ツールの導入&運用支援、経理のアウトソーシング・  
アドバイザリー業務を通じて、中小企業が抱える経理  
の課題解決を推進するビジネスモデルだ。

まさにこの部分、経理コンサル事業を実践し、成功されている税理士法人 **アイデアコンサルティング**の伊東代表、株式会社リベロ・コンサルティングの武内代表に特別インタビューをさせていただいた。

本レポートではその内容を余すことなくご紹介させていただく。



成功事務所特別インタビュー①

新しい売上の柱を創りたい事務所様向け

# 経理コンサル単体売上**1億円**達成

**Webマーケティング×職員を中心に**  
平均単価 **117万円** / 年  
受注し続ける方法



税理士法人 **アイデアコンサルティング**  
代表社員 **伊東 大介** 氏

**忙しいわりに単価が低い…**  
**職員の採用も難しい…**

2008年に法人化し、中小企業・ベンチャー企業の経営支援業務に注力しながら  
顧問先も従業員数も少しずつ増加していました。しかし、**会計事務所は忙しい  
わりに単価が低く、会計事務所経験者は思うように採用できない**ことが悩み  
でした。そんな時、経理代行をサービスとして行う会計事務所の存在を知り、船井  
総研のセミナーに参加しました。もともと顧問先から「請求書の発行をお願いし  
たい」などの経理代行のニーズもあり、経理担当者なら採用しやすいのではない  
か？と思った為、2012年に経理コンサル事業を開始しました。



# 経理コンサル単体売上1億円達成

## Webマーケティング×職員を中心に平均単価117万円/年受注し続ける方法

### 経理コンサル専門HP中心に年間新規受注5,000万円達成！

事業開始当初は親しい顧問先から声掛けを始めました。その後、新規獲得を開始するため経理コンサル専門HPを作成しました。今年2020年は、**経理コンサル専門HPを中心に5,000万円程度新規受注**できる見込みです。HPからは「経理担当者が退職してしまうので、経理を丸ごとお願いしたい。」

「今年設立したばかりで経理のことがわからないので相談したい。」「担当者が産休に入ってしまうので、これを機に経理をアウトソーシングしたい」等のご相談をいただいています。経理担当者の退職案件は緊急性も高いのでほぼ受注につながっています。また、**経理のご相談をきっかけに、税務や労務も併せて依頼いただく**ケースも少なくありません。

顧客層は創業者から年商20億円まで幅広いですが、メインは年商1～5億円の成長企業です。そのため、受注単価も24万円程度から500万円以上まで様々ですが、スポット案件を含めても平均受注単価は117万円以上と高単価で受注できています。



### 経理コンサル営業は社員が担当 それでも49.1%の高受注率を実現！



当事務所では経理コンサルの営業は社員にお任せしています。**営業が得意な職員中心に、営業の基本トークフローを固め、営業ツールを整備**することで社員でも営業が可能です。経理コンサルは、「経理担当者の採用」「経理派遣」と比較検討されやすいの

ですが、「**様々な会社の事例を知っている為、改善提案ができる**」「採用しても『会社・業務と合わない』等の理由で、3ヶ月足らずで退職してしまうケースもある。その場合、**採用コスト、教育コストがかかる**」「派遣の場合、次の担当への引継ぎが十分にされないケースもあるが、**業務委託なら引継ぎが可能**である」等と説明するようにしています。



# 経理コンサル単体売上1億円達成

Webマーケティング×職員を中心に平均単価117万円/年受注し続ける方法

## 業務はパート & 未経験社員を中心に 自身の時給の5倍稼ぐ社員も

業務は経験者パートと新卒未経験の正社員が中心に行っています。**入力サポートは新卒社員でもできます。**パートさんの中には、自身の時給の5倍



稼ぐ人もいます。もともとは税務と経理の兼任体制だったのですが、最近では経理の案件が増えてきたので**女性社員をトップに専任部隊**を設けるようになりました。経理の現場は女性が多いので、女性社員がうまくつきあうことができ、活躍してくれています。

## 経理コンサル事業で、顧客に対して より深く入り込めるように

経理コンサル事業を開始して9年目になりますが、**経理コンサル事業売上が1億円、事務所全体売上が6億円**になりました。経理コンサル事業を開始した当初は「なぜ経理をやるのか」という声も社内にはありましたが、続けてきたことで事務所の成長に繋がっているだけでなく、顧客に対して、深く入りこめるようにもなりました。

**「事務所が拡大することで、結果的にみんなの仕事が楽になる」**というのが当時事務所の共通認識です。社員には「この仕事は代替性が高いのでお客様を大事にすると共に、既存のお客様だけでは伸びないので新規を紹介してもらうように接すること」と毎月の会議で伝えており、今後も経理コンサル事業、事務所全体の売上を伸ばしていくつもりです。





# 超高生産経理コンサルを実現



税理士法人 クラウドフォーカス  
株式会社 リベロ・コンサルティング  
代表取締役 武内 俊介氏

外注活用×在宅ワーク×リモート対応  
経理コンサルで時間当たり単価  
1~5万円/時を実現した方法

税理士資格はとったが、  
従来のやり方では伸びない...

2016年税理士資格取得後、「従来のやり方では伸びない」と考え、他のアプローチを探していました。丁度その時、salesforce活用などのデジタル化の波が来て注目していたところ、「**バックオフィス及びそのシステムについて全部把握している人はいない**」ということに気づきました。2018年、経営者向けの「MFクラウドとfree」というスライドをインターネット上に公開したところ、**一晩で5,000ビューを獲得**しました。そこから2018年12月に業務改善コンサルやパッケージ型の経理アウトソーシングを行う株式会社リベロ・コンサルティングを設立しました。

## 経理はパターン化できることに気づいた

業務改善コンサルに着手したところ、**理想の経理にはパターンがある**ことに気づきました。そこで、**クラウドツールを前提とした顧客の業務フロー変更**を実施するようになりました。導入の際、お客様の話をしっかりと傾聴した上で最終的に、**決まったパターン**に落とし込んでいます。そのため、**導入1か月で経理業務設計**をやりきることができています。アウトソーシングまで受ける場合も、業務フローがパターン化されているため、**顧客がやることは「決まった資料を送付する」「リベロ・コンサルティングからの質問に答える」の2つだけ**です。



# 超高生産経理コンサルを実現 経理コンサルで時間当たり単価1~5万円/時を実現した方法

## 時間当たり生産性1~5万円、 平均受注単価400~500万円/年を実現

現在当社では、企業の業務フローをリノベーションする「業務設計」、スタートアップ企業向けの「Brownies Works (パッケージ型業務設計+パッケージ型アウトソーシング)」、という2つの事業を走らせています。

「業務設計」は代表の私が実施しており、**時間単価4~5万円 & 平均受注単価500万円程度** (プロ

ジェクト期間6~12か月)です。「Brownies Works」は社員が実施しており、**時間単価1万円程度 & 平均受注単価400万円程度** (初期設計費用+月額30万円)を実現しています。



	Starter	Standard	Advanced
料金	10万円/月	30万円/月	60万円/月
サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>+初期費用 20万円</li><li>+会計ソフト移行サービス 10万円</li><li>✓経理設計 (月次決算)</li><li>✓給与計算</li><li>✓決算書作成 (人・社)</li><li>✓労務管理 (労務簿)</li><li>✓請求書発行・回収管理</li><li>✓決算書作成の他、税務相談</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+初期費用 30万円</li><li>+会計ソフト移行サービス 30万円</li><li>✓経理設計 (月次決算)</li><li>✓給与計算</li><li>✓決算書作成 (人・社)</li><li>✓労務管理 (労務簿)</li><li>✓請求書発行・回収管理</li><li>✓決算書作成の他、税務相談</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>+初期費用 40万円</li><li>+会計ソフト移行サービス 50万円</li><li>✓経理設計 (月次決算)</li><li>✓給与計算</li><li>✓決算書作成 (人・社)</li><li>✓労務管理 (労務簿)</li><li>✓請求書発行・回収管理</li><li>✓決算書作成の他、税務相談</li></ul>
料金内の利用人数	5名まで	20名まで	50名まで

## 社員は全員在宅 & 完全リモート対応

現在フルタイム社員2名、時短(1日4時間)社員4名、アルバイト2名、業務委託2名の体制で経理コンサル事業を展開しています。実は、**社員は全員在宅勤務**です。紙資料はすべてスキャンし、**入力業務は外注を活用**しています。初期の設計等打ち合わせが必要なところは**web会議ツールを活用**し、その他のコミュニケーションは**チャットツールを活用**して、**完全リモート対応を実現**しています。

## 優秀な人材も、会計事務所に入ったらパンチャーに… その状況を変えたい

せっかく商業高校を出たのに、いざ会計事務所に入社すると単なるパンチャー(入力作業)になってしまう、というケースは少なくないです。当社では、子供がいて時間的制約があっても、優秀な方であれば採用して、「Brownies Works」の業務設計やエンジニアリングを任せています。会計人のスキルアップを推進していきたいと考えています。





# 経理コンサルの 取り組みで生き残れ



株式会社 船井総合研究所  
士業支援部 士業グループ  
経理コンサルチーム リーダー 坂田 知加

## “会計事務所DX化” “新たな業績向上モデル”で変革の機会を

ここまで税理士法人 イデアコンサルティング様、株式会社 リベロ・コンサルティング様への特別インタビューをご紹介いたしました。いかがでしたでしょうか？

ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社 船井総合研究所の坂田 知加と申します。今回、本レポートをお読みいただいている方へお伝えしたいことがあります。それは、「今こそ時流の経理コンサルへ参入すべき」ということです。

そこで、**これから会計事務所が経理コンサルに取り組み、成果を出すためのポイント**をお伝えさせていただきます。

## 再現可能！高額新規受注&高生産性を実現する具体的手法

### 1. 効率化に必須のクラウド導入支援(業務設計)の商品化

経理アウトソーシングに入る前に、顧客の経理体制(フロー・スケジュール・ツール)を理想形に再構築するクラウド導入支援を実施することが、業務効率化のポイントです。実施するためにはヒアリング報告書・理想の経理フロー・経理業務スケジュールのフォーマット化を行う必要があります。それにより1~3カ月の短期間でクラウド導入支援を行うことができます。



### 2. 経理コンサル専門HP活用・紙媒体・セミナー等の集客設計

集客の肝となるのは経理コンサル専門HPです。緊急性の高い経理退職を中心に、経理のお悩みに対する訴求を行います。また、併せて紙媒体(DM・会報誌折り込み等)、セミナー開催、既存客開拓等を行うことにより、Webではアプローチできない層からも問合せを獲得することができます。



### 3. メリットが伝わるツールを活用したクロージング

クラウドツールのメリットや経理コンサルの全体像は口頭で伝わりにくいため、モニターでのデモンストレーションやアプローチブックの活用が効果的です。ツールやトークフローをフォーマット化しておくことで、職員でも営業ができるようになります。



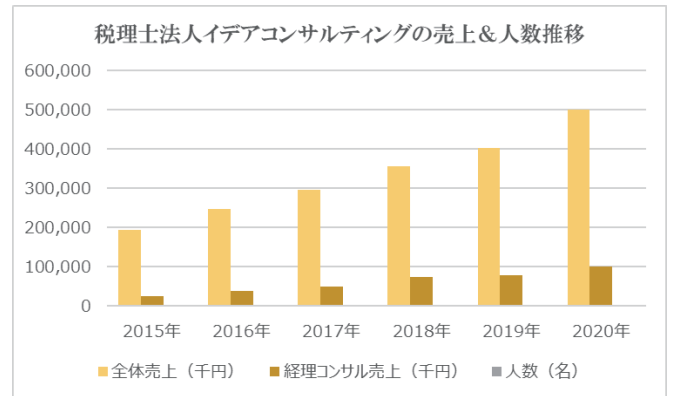
# 今、経理コンサルに取り組むメリット

実際に**経理コンサル事業の立上で新規受注を拡大させている**事務所様、経理コンサル事業で**高生産性を実現出来ている**事務所様に共通する3つの変化を具体的にお伝えいたします。

## 1 税務会計以外の新事業“経理コンサル”で売上アップ

経理コンサルは会計事務所が参入しやすい周辺領域の事業です。経理コンサルのターゲット層は売上1～5億円の中堅企業のため、優良顧客と付き合えるようになります。税務顧問の獲得競争は激化し、顧問報酬相場は下がってきていますが、経理コンサルの報酬は**平均120万円と高い報酬**である

ため、事務所の平均報酬額が飛躍的に上がります。また、経理コンサルをきっかけに、**金融機関からの紹介**をいただいたり、**税務顧問やMAS等の依頼**もいただくことが可能です。



## 2 事業だけでなく事務所全体の生産性向上を実現

会計業界も人手不足の今、生産性向上は必須です。旧来型の経理代行の課題は、顧客が増えるほど事務所内の負担が増加してしまう、ということでしたが、クラウド導入支援を行う経理コンサルモデルであれば**圧倒的に生産性が向上**します。また、経理コンサル事業を通じて、**記帳代行業務の効率化、業務設計やクラウドツールの活用ノウハウ**を得ることで、**事務所全体の生産性向上**に繋がります。

## 3 経理コンサルで地域一番の事務所になれる

経理コンサルに、**積極的に取り組んでいる事務所はまだ多くない**というのが**現状**で、いち早く取り組むことで**他事務所と大きく差別化**をすることができます。このことが意味するのは、**ホームページの問い合わせが殺到する、セミナーへ多くの経営者が参加する、事務所周辺の金融機関から紹介を受ける**、等、普通の会計事務所として地域に存在するだけではありえない変化が、事務所規模に関わらず起きるのが、プレイヤーが少ない経理コンサルならではの**特徴**です。



豪華  
2大ゲスト

# 経理コンサル1億円事業化セミナー

## 経理コンサル単体売上1億円達成

Webマーケティング×職員を中心に  
平均単価**117万円**/年受注し続ける方法

税理士法人 イデアコンサルティング 代表社員 伊東 大介 氏



## 高収益・高生産 経理コンサルを実現

外注活用×在宅ワーク×リモート対応で  
時間当たり単価**1~5万円**/時を実現した方法

税理士法人 クラウドフォーカス・株式会社 リペロ・コンサルティング 代表取締役 武内 俊介 氏



## 経理コンサル事業立ち上げに必須の クラウド導入支援商品化& 集客&クロージングに成功した事例大公開

株式会社 船井総合研究所  
土業支援部 土業グループ

マネージャー 鈴木 利明

経理コンサルチーム  
リーダー 坂田 知加



オンライン  
開催

2020年

12月9日(水)・10日(木)・12日(土)・13日(日)

開催時間はいずれも  
13:00~16:30  
ログイン開始 12:30~

このような会計事務所経営者をご参加ください ※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

セミナーでお伝えする内容の詳細は次のページに記載させていただいております

# セミナー当日にお伝えする内容

## 経理コンサル 単体売上1億円達成

継続的に受注を獲得するマーケティング実践手法  
職員中心に事業を進めるための工夫

高生産性を実現する顧客経理の業務設計実践手法  
パターン化されたアウトソーシングの業務フロー

## 高収益・高生産性 経理コンサルの実現



### 商品

経理コンサル必須の**クラウド導入支援の実践事例**

職員でも実践できるクラウド導入支援の**メニュー&業務フロー全体像**

ヒアリング報告書・理想の経理フロー・経理業務スケジュールの  
**フォーマット化方法**

### 集客

優良企業から確実に問合せを獲得するための**ターゲットの設定方法**

ターゲットに刺さり、問合せが増加する経理コンサルの**訴求ポイント**

毎年**1,000~4,000万円**受注する**ホームページ作成のポイント**

広告効率を飛躍させる**Web広告戦略のポイント**

1回の開催で**200万円以上**受注できる**セミナーの企画方法**

Withコロナ時代に定番となった**オンラインセミナーの開催方法**

**当たるDMの法則**と紙媒体3つの**手法&DMの作成方法**

早期に成果を出せる**既存客営業**を成功に導く**見込み先選定の方法**

### クロージング

パートさんでも面談誘導率**70%**を超える**電話対応のポイント**

受注率を上げる**面談対応フロー&面談時に伝えるべきポイント**

面談時に経理コンサルのメリットを視覚的に伝える

**アプローチブックの作成方法**

### 事業推進

職員が主体的に経理コンサル事業を立上&推進する  
**社内環境をつくる方法**

上記の他、税理士法人イデアコンサルティング様も  
実際に使用されているツールを大公開します！



# 経理コンサルに取り組んだ企業の成功事例

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(当時)

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)

大阪府大阪市

**1,443万円受注**

東京都北区

**3,251万円受注**

埼玉県さいたま市

**1,083万円受注**

福岡県福岡市

集計期間  
7カ月

**1,445万円受注**

## 全国各地で取り組む 経理コンサル先行事例

直近1年以下の受注金額実績

東京都渋谷区

**4,380万円受注**

愛知県名古屋市

**1,724万円受注**

東京都品川区

**2,368万円受注**

東京都港区

**1,149万円受注**

東京都中央区

**945万円受注**

### 取り組み前の状況

- ・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...

### 取り組み後の状況

- ・採用可能な人材(若手未経験・パート)  
を中心に売上をつくることのできた  
※但し、導入期は代表・幹部自身の注力は必要です
- ・脱・税務依存 & **高収益・高生産性**の  
事業化ができた
- ・経理コンサル単体で**売上1億円**を  
つくれた

# 豪華2大ゲスト 経理コンサル1億円事業化セミナー

オンライン  
開催

2020年

12月9日(水)・10日(木)・12日(土)・13日(日)

開催時間はいずれも

13:00~16:30

ログイン開始 12:30~

## 講座

## 内容

### 第1講座

13:00~13:20

#### 超高生産経理コンサルを実現する方法

株式会社 船井総合研究所 士業支援部  
士業グループ 経理コンサルチーム リーダー **坂田 知加**

船井総合研究所入社後、会計事務所向けコンサルティングに従事し、全社において女性最速・最年少で管理職に昇進。経理コンサル事業の発展に向けたR&Dに務め、現在は経理コンサルを中心とした業績アップコンサルティングにおいて定評を得る。近年の実績として「経理コンサル事業単体で売上6,000万円を実現」「経理コンサル事業において年間新規受注5,000万円以上を獲得」等がある。



### 第2講座

13:20~14:00

#### 経理コンサル単体で1億円を達成する方法

税理士法人 アイデアコンサルティング  
代表社員 **伊東 大介 氏**

2008年に法人化し、中小企業・ベンチャー企業の経営支援業務に注力。グループ会社に社労士法人 アイデアコンサルティング、株式会社アイデアコンサルティングを構え、恵比寿、高田馬場、渋谷東の3拠点で事業を展開する。現在は2012年に経理代行を新規事業として開始。2020年に経理コンサル単体で売上1億円、事務所全体で売上6億円を達成する見込みである。



### 第3講座

14:10~14:50

#### 超高生産経理コンサルを実現する方法

税理士法人 クラウドフォーカス  
株式会社 リベロ・コンサルティング 代表取締役 **武内 俊介 氏**

クレジットカード会社にて商品開発やシステム企画を経て、会計事務所に勤務し税理士資格を取得。2016年に税理士登録を機に独立し、業務改善コンサルティング業を中心に業務設計士®として活動を開始。システムや業務を正しく設計することで、これまで作業に縛られていたバックオフィスの人たちを解放したい、そんな思いを持って「Libero(自由)」という言葉のリベロ・コンサルティングを立ち上げる。バックオフィス構築と運用をパッケージ化し提供するBrownies Worksを運営する。



### 第4講座

15:00~16:00

#### 超高生産経理コンサルを実現する方法

株式会社 船井総合研究所 士業支援部  
士業グループ 経理コンサルチーム リーダー **坂田 知加**

#### 会計事務所業界の動向と「経理コンサル」とは!?

株式会社 船井総合研究所 士業支援部  
士業グループ マネージャー **鈴木 利明**

船井総合研究所へ入社後、会計事務所を中心に、士業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、士業コンサルティンググループの責任者を務める。開業直後の事務所へ即時業績アップ手法の提案、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、士業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。



## お申し込み方法

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。



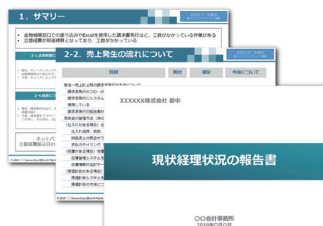
セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/066353>

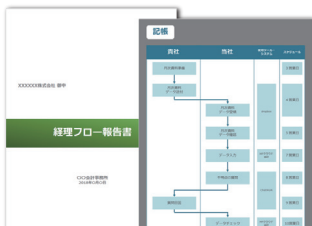


# 経理コンサルの新規案件獲得&生産性向上に、 そのまま使えるツールをすべて公開いたします!

## 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 集客ツール



経理コンサル専門HP



経理コンサルDM

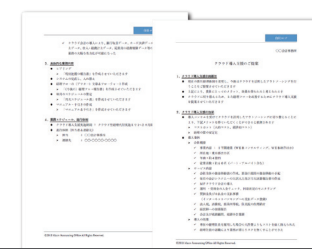


セミナーツール

## 経理コンサル 営業ツール



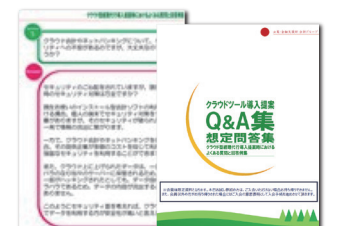
クラウド導入支援  
アプローチブック



クラウド導入支援提案書



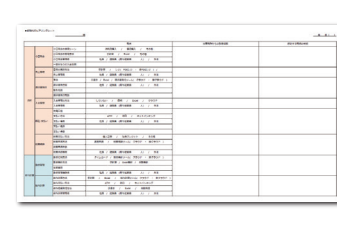
クラウド型経理代行提案書



クラウドツール導入提案  
Q&A



クラウド会計提案時図解



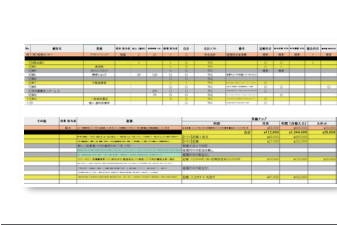
経理代行ヒアリングシート



経理コンサルサポート料金表



電話対応マニュアル



既存客提案  
見込み先分析シート

全国各地で成功事例が  
続々と出てきています!!

詳しくは中身またはHPをご覧ください



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 経理コンサル1億円事業化セミナー

お問合せNo. **S066353**

### 開催要項

**オンライン開催** 開催時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

本講座はオンライン受講となっております。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。

日時・会場

2020年 **12月9日(水)**

【申込締切日 12月5日(土)】

2020年 **12月12日(土)**

【申込締切日 12月8日(火)】

2020年 **12月10日(木)**

【申込締切日 12月6日(日)】

2020年 **12月13日(日)**

【申込締切日 12月9日(水)】

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。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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

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。

または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.066353を入力、検索ください。  
(www.funaisoken.co.jp)

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)

●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)



お申込みはこちらからお願いいたします

### オンライン

2020年

**12月9日(水)**

【申込締切日 12月5日(土)】

2020年

**12月12日(土)**

【申込締切日 12月8日(火)】

2020年

**12月10日(木)**

【申込締切日 12月6日(日)】

2020年

**12月13日(日)**

【申込締切日 12月9日(水)】

### 【QRコードから】

下記QRよりお申込みください  
クレジットカード決済も可能です。  
受講票もWEB上でご確認いただけます。

