

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

コロナで顧問先が減少した会計事務所/税理士事務所の経営者・所長・経営幹部の皆様へ

オンライン開催 時間は全日程 13:00～15:30(ログイン開始12:30～)

2021年

11月12日(金) 11月16日(火) 11月19日(金) 11月22日(月)
11月29日(月) 12月2日(木) 12月7日(火) 12月11日(土)

講座内容&スケジュール

講座	内容
第1講座 13:00～13:30	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 土業支援部 リーダー 能登谷 京祐 船井総研入社後、人材ビジネス業界・弁護士業界・介護業界・物流運送業界をコンサルティングし、現在は会計事務所向けのコンサルティングに従事している。Webマーケティングによる集客、営業マン育成を中心とした即時業績アップから、新規事業の立ち上げ等を行うマーケット付加までを手掛ける。最近クライアント企業の専門特化分野の確立に力を入れており、会計事務所向けの経理コンサル事業の付加～事業拡大を手掛けている。 近年の実績として、「新規事業立ち上げ半年で粗利1,000万円」等がある。
第2講座 13:35～14:25	SS総合会計流「経理業務改善コンサルティング」の実践事例の紹介 税理士法人SS総合会計 代表社員/税理士 鈴木 宏典 氏 昭和46年4月に地元静岡県の浜松市で、代表の鈴木真一が創業したSS総合会計コンサルティンググループの二代目経営者として60名を超える社員・パートと日々経営指導に取り組んでいる。経済環境や税制の変化に対応し、会計のエキスパート集団として、企業会計や税務に関するだけでなく、事業計画の側面からも経営者様をフルサポートするため、経理業務改善コンサルティングやMAS監査に取り組み、顧問先への価値提供の幅を拡大している。
第3講座 14:30～15:10	90日間で再現!「経理コンサル」の実践事例 株式会社船井総合研究所 土業支援部 山田 颯斗 新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、人材紹介会社向けコンサルティング、会計事務所向けコンサルティングに従事。現在は経理コンサルを切り口に、Webマーケティング等の手法を用いてお客様の業績アップに注力している。特に費用対効果を追求し、経理コンサルマーケティング開始1カ月で約250万円受注、1カ月で892万円受注などの実績がある。
第4講座 15:10～15:30	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～ 株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージングディレクター 小高 健詩 2007年に株式会社船井総合研究所に入社。入社以来土業分野を専門にコンサルティングを行い、2017年より国家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱う相続グループの責任者を務める。その後、2020年より土業全般の統括責任者として「これからの中小企業を支え、少子高齢化・人口減で発生する社会問題を解決できる基盤をつくる」というミッションを掲げて活動している。

WEBからお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき
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/078143>



脱 経理代行! クラウド導入実務 **90%**を
パートスタッフだけで

経理コンサル

事業参入

経理
代行

クラウド
導入

業務改善
提案

高単価

高生産性

工数削減

1案件あたりの年間報酬

120～240万円

パート・未経験者でも

年間売上1,250万円以上

記帳・監査工数 **60%削減**

SS流
新時代の
経営戦略
を大公開



2021年

11月12日(金) 11月16日(火) 11月19日(金) 11月22日(月)
11月29日(月) 12月2日(木) 12月7日(火) 12月11日(土)

経理コンサル事業新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S078143



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

WEBから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。)→ **078143** 検索

ご好評につき特別価格で開催!

一般価格

11,000円(税込)/1名様

会員価格

8,800円(税込)/1名様

選べる曜日! スマホからもOK!

ご都合の良い日程で以下よりお選びください

PC・スマホ・タブレット等で
セミナー参加!

※お問合せの際は
「セミナータイトル・
お問い合わせNO・お客様氏名」を
明記のうえ、ご連絡ください

セミナー内容を
実践することで…

- ✓ **新規顧客**を増やすことができる(デジタル集客も可能)

✓ **パートでも活躍**できる(採用も楽で事務所拡大が容易)
- ✓ クラウドソフト活用が進み、“代行”の**工数が大幅に削減**できる

✓ 業務改善コンサルティングの商品化で**受注単価UP**に繋がる

経理“代行”ではなく 経理“コンサル”に 参入する理由

■ 経理コンサル事業とは？

「経理コンサル」とは、ただの経理代行ではなく、クラウドソフト導入支援と、業務改善提案(コンサルティング)の内容を組み込んだ全く新しいビジネスモデルです。



■ なぜ、利益率が高いのか？

「経理代行」と聞くと、企業の下請けのような業務の請け方が多く、所内で対応しても工数がかかりすぎて採算が合わなかったり、メンバーが疲弊して退職者が増えてしまうという経験をしたことがありませんか？

今回お伝えしたい「経理コンサル」はそのような心配は必要ありません。なぜなら、

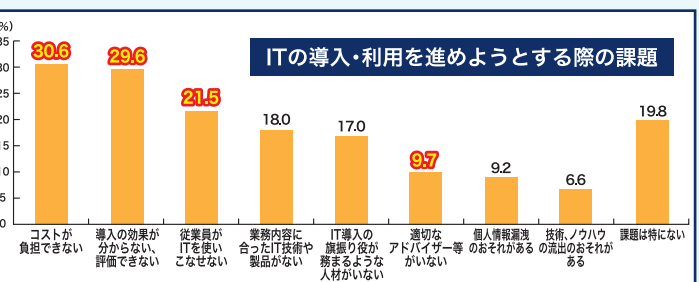
- ①業務改善提案を専門家の立場で行うため、いわゆる「請負」にならない
- ②クラウドソフトの導入を行うことで、紙のやり取りやスキャンで忙殺されることがない
- ③環境が整えば、実業務はパートだけでもまわせる

という特徴を持つからです。

しかも、今はコロナの影響で需要が急拡大中！

■ 需要に対し、提供側が圧倒的に不足！

中小企業のクラウド導入はまだ進んでいないのが現状です。その一番の理由が「導入効果の無理解・アドバイザーの不在」です。ITに関する相談先上位は、公認会計士・税理士ですが、「顧問先も私も詳しくないのでITの話題にならない」が税理士の49%という調査結果もあり、マーケットはあるものの多くの会計事務所では取り組めていないというのが現状です。



参入するなら…
競合の少ない今がチャンス！

「経理コンサル事業」の**3大**特徴を徹底解説！

高単価

業務改善提案×経理代行

税務・MASの追加受注も！高付加価値
商材をアップセル/クロスセルが可能



「経理スタッフが退職してしまった」「高齢なため作業が遅い」「社長自らが行ってしまっている」このような代行ニーズが高い顧問先へ提案することで、これまで**無料稼働でやってあげていたサポートで追加受注**が可能

また、クラウドツール導入+代行業務をセットにすることで、無資格者のスタッフ(パート)でも1社あたり**120~240万円/年**と高単価の受注が可能に！

高生産性

業務改善提案×クラウド導入

パート・未経験者でも
年間売上**1,250万円超**

項目	内容
ヒアリング	・現状経理体制ヒアリング ・課題把握 ・報告書提出
経理業務の再設計	・業務フローの設計 ・導入ツールの決定 ・経理フロー図提出
クラウドツール導入	・クラウドツールの導入 ・顧客へのレクチャー
アウトソーシング等	合理化された経理体制に基づいて アウトソーシング等の月次業務開始

資格が必要の無い業務がメインなので、資格を持っていない若手スタッフでも第一線で活躍できます。業務レベルは企業のお金の動きがわかる程度でOK！若手が早期に活躍することで**事務所スタッフの定着/教育が加速**し、従業員からも選ばれる事務所へ！

工数削減

クラウド活用×経理代行

代行で“職員が疲弊する”
状態にオサラバ！入力工数**60%削減**

クラウド型の会計ソフトを導入してから代行に着手することで、これまでかかっていた**手間が大幅に削減！**

データ回収の工夫や顧客とのコミュニケーションを円滑にすることで最大60%の入力・監査工数を削減。もう紙の資料整理やスキャンに時間を取られない！

BEFORE

入力者：入力者
スタッフ：スタッフ

ダウンロード型
会計ソフト

平均所要時間
180分

AFTER

入力者：入力者
スタッフ：スタッフ

クラウド型
会計ソフト

平均所要時間
90分

所要時間が**1/2に！**
(1/3を目処に更に進めています！)

クラウド導入実務90%をパートスタッフだけで実施！

SS総合会計流「経理業務改善コンサルティング」の実践事例を大公開

これさえ分かれば明日から実践できる、実際の活用ツールとそのポイントを一挙公開！
さらにここでしか聞けない、SS流スタッフ教育のポイントを取り入れ超高生産性の体制へ

■ 導入スケジュール

初回訪問～導入開始～実証
までの全体像と注意点・
提案事項までを公開します

■ ヒアリングシート

受注後にトラブルにならない
ヒアリング項目とチェックリストの
作り方を公開します

■ 業務フロー図

顧客の営業活動～支払いまでの
業務フロー因数分解のポイントと
事務所との連携ポイントを公開します

さらにセミナーでは、**船井総研事例**
として**年間1,300万円超**を可能にする
最新Webマーケティング手法を限定公開！

全国各地で成功事例続出中

経理コンサル**単体売上1億円**
(東京都・渋谷区)

パート・未経験者活用でも
1人当たり売上1,500万円/人
(東京都・品川区)

経理コンサル依頼からの
税務顧問化率88%超え
(愛知県・名古屋市)

顧問先に真の価値を提供できる事務所になるにはあなた次第！続きはセミナーで

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



実務研修講座

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



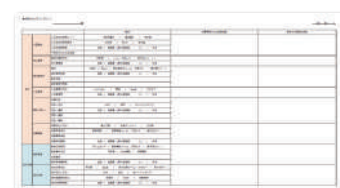
クラウド型経理代行提案書



クラウドツール導入提案
Q&A



クラウド会計提案時図解



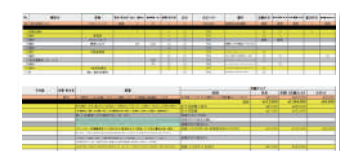
経理代行ヒアリングシート



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



お申込みはこちら

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。

経理コンサル事業新規立ち上げセミナー

お問合せNo. **S078143**

開催要項

オンライン開催

開催時間 13:00～15:30 (ログイン開始12:30～)

2021年

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

11月12日(金) 11月16日(火) 11月19日(金) 11月22日(月)

【申込締切日 11月8日(月)】

【申込締切日 11月12日(金)】

【申込締切日 11月15日(月)】

【申込締切日 11月18日(木)】

11月29日(月) 12月2日(木) 12月7日(火) 12月11日(土)

【申込締切日 11月25日(木)】

【申込締切日 11月28日(日)】

【申込締切日 12月3日(金)】

【申込締切日 12月7日(火)】

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。

「オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomのご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索」

日時・会場

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**)/一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。

受講料

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上でご確認ください。

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.078143を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)

お問合せ

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ:藤野 ●内容に関するお問い合わせ:能登谷

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン開催

2021年

11月12日(金) 11月16日(火)

【申込締切日 11月8日(月)】

【申込締切日 11月12日(金)】

11月19日(金) 11月22日(月) 11月29日(月)

【申込締切日 11月15日(月)】

【申込締切日 11月18日(木)】

【申込締切日 11月25日(木)】

12月2日(木) 12月7日(火) 12月11日(土)

【申込締切日 11月28日(日)】

【申込締切日 12月3日(金)】

【申込締切日 12月7日(火)】

【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上でご確認ください。



静岡県浜松市を中心に展開。現在60名を超える社員・パートと日々500社を超える顧問先の経営指導に取り組んでいる。大学卒業後、企業への就職を経て、平成20年に税理士法人SS総合会計の前身である鈴木眞一会計事務所に入社。創業者が父であったこともあり、顧客への価値提供の仕方では意見が合わず衝突することも…。現在は、自身のこれまでの経験からコンサルティング領域で“利益”を残すための経営支援を前提にさらに拡大している。

税理士法人SS総合会計
代表社員/税理士

鈴木 宏典 氏



「経理コンサル」は顧客の本質的課題を解決できる

父の反対を押し切って進めた「代行」、しかしその結果は…

元々、父、鈴木眞一は、「自計化をすることで経営が良くなる」と常に口にしていました。

ただ、2代目である私は、お客様の要望が強かったこともあり、「経理を代わりにやってあげたほうが良いのでは？」と考え、自分の担当先で、こっそり記帳代行及び経理補助業務を行っていました。

記帳代行及び経理補助業務をしてみて、取り組み当初は、お客様からも喜んでいただき、スピード感を持った対応にも繋がり、「やっぱり、経理をウチで請けちゃった方が感謝されるな」と思っていました。

しかし、その裏では**エラーが起きていたのです。それは、お客様の成長に合わせて、経理体制が拡大しないことで**

- ・リアルタイムで数字が把握できない
- ・店舗展開した際に経理業務が複雑化してしまうという点です。

これにより、お客様の本質的成長をサポートすることができず、さらには私たち自身も業務過多に陥ってしまいました。

当時の私の想いとしては、「お客様のために良からうと思って行っていた経理代行が、むしろ、足を引っ張り、数字が把握できなくなってしまった…」とやるせない気持ちになりました。

そして、**最終的にお客様は離客。**

父がなぜあんなにも「自計化だ！」と言っていたのか、これをきっかけに改めて考え始めたのです。

“真にお客様に喜んでもらえるためには何が必要か？”

このような失敗を経験し、より一層お客様を良くしたいと思う中で、本質的な成長をサポートするためには何をしなければいけないのか/何ができるのかを考えました。

そして、**お客様の「利益」を残すための価値提供**としてMAS(マネージメント・アドバイザリー・サービス)を展開していくことを決めたのです。

そしてMASを展開していく中で、タイムリーな数字が見えないことには成果を出すことができない。

つまり、**「経理体制がしっかりしていない企業では、経営は良くならない」ということに気が付きました。**

本質的にお客様に喜んでいただくためには、「利益」が出る状態をサポートしなければならず、

そのために避けて通ることができないのが「経理業務の改善」であると思いました。

真剣にお客様の成果に向き合う中で、当初、父が言っていた「自計化」の真の意味を理解することに繋がりました。

「経理コンサルティング」に取り組み、変わり始めた環境

経理コンサルに取り組んで良かったことは、

- ・お客様に本当の意味で喜んでもらえる
 - ・管理上の課題も見えやすくMASと相性が良い
 - ・経理の流れがわかるとビジネスモデルを把握しやすくお客様の成果を出しやすい
 - ・モノの流れと帳票の流れがわかるため、税務調査の対応がしやすくなる
 - ・パート/未経験社員が一線で活躍してくれる等
- 挙げるとキリがありません。

単なる経理代行ではなく、経理コンサルとして価値提供を行うことで、結果として**顧客の本質的な課題解決に繋がり**、お客様に選ばれる事務所になるのだと感じています。



経理コンサル事業参入で得られる成果



ここまで税理士法人SS総合会計様の特別インタビューをご紹介いたしましたが、いかがでしたでしょうか？

ご挨拶が遅くなりました。私、株式会社船井総合研究所の能登谷京祐と申します。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。

SS総合会計様はじめ、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**高生産性を実現できている**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。

株式会社船井総合研究所
士業支援部 会計労務グループ
リーダー 能登谷 京祐

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。

モデルイメージ



2 クラウド導入実務90%をパートスタッフだけで実施！

会計業界も人手不足の今、資格者採用が必要となる税務に依存した体制では拡大が難しい現状です。しかし、今回のセミナーでお伝えする経理コンサル事業は専門資格の必要の無い業務で展開可能です。受注までは資格者がサポートしても、実務はすべてパート

や若手のスタッフに任せることができ、**一人あたり生産性で年間1,250万円超**の事例も出てきています。スタッフ全員が主体的に業務に携わるようになり、**事務所全体の生産性向上**が実現できます。

3 デジタル化が浸透し、作業工数を大幅に削減

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**圧倒的に工数が削減**されます。事務所によっては、入力・監査工数が60%削減され、日々の紙資料の整理やスキャン作業に追われることもなくなりました。これ

により、難しいと言われていたリモートワークも可能になった事務所も出てきています。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、**事務所全体の働き方を大きく変える**ことに繋がります。