

全国各地で新規参入続出中！ 経理コンサルモデルに
取り組んだ**会計事務所**の**成功事例**をご紹介



経理コンサルモデルに取り組んだ 会計事務所様に起きる変化

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
- ・**経理事業単体で売上1億円**を
つくれた

3分でわかる

会計事務所 経営レポート

地方商圏で**記帳代行**に苦戦していた**小規模事務所**が
やり方を少し変えただけで**急成長**を遂げたサクセスストーリー

地方30万人商圏 当時**7名**規模の事務所が
受注単価**120万円** わずか**1年**で新規受注額**1,700万円**超
～コロナ禍でも6,400万円→**8,500万円**へ**133%**の売上成長～

新常識！ 手入力をしない！ 経理代行モデル

～経理事業を中心にわずか3年で1.5億→**2.4億**へ事務所成長～

経理業務改善提案
×
クラウドシステム導入 によって…

- ✓ 記帳の工数は**1/2**へ大幅削減
- ✓ **年間問い合わせ148件!**
新規顧客数の増加
- ✓ 顧客あたりの年間報酬
30万→120万円に単価UP



特別スピーカー ①

井上公認会計士事務所
所長
井上 哲寿 氏



特別スピーカー ②

税理士法人 葵パートナーズ
代表社員
花田 一也 氏

総力取材! ①なぜ人口25万人の山形市でたった1年で新規1,700万円受注できたのか？
②なぜ激戦区の名古屋で事業単体で7,000万円の受注ができたのか？ 詳細は中面へ

開催
日時

2022年**4月11日(月)・15日(金)・19日(火)・27日(水)**

4日程とも同一内容のセミナーを実施させていただきます。ご都合の良い日程を選んでご参加ください。
新型コロナウイルスの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。

参加費

一般価格 20,000円(税込22,000円)/一名様 **会員価格** 16,000円(税込17,600円)/一名様

【電帳法対策】経理代行2.0攻略セミナー

お問い合わせNo.S083822

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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

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。)→ **083822** 検索

我々、会計事務所にとって記帳代行は低採算になりがちです。

しかし一方で、日本の中小企業の人手不足は年々深刻化しており、経理のアウトソーシング需要は高まり続けています。

従来の『記帳代行』の延長における『経理代行』業務については非常に大きな可能性があると考えています。

井上公認会計士事務所
所長 井上 哲寿 氏

経歴

山形県山形市出身
明治学院大学経済学部経済学科卒業
2004年 公認会計士試験に合格
大手監査法人に8年間勤務後
2012年公認会計士・税理士事務所開業

事務所情報

所在地：山形県山形市
開業：2012年
売上：8,500万円
従業員数：12名

設立4年目までは苦労の日々…「ウチの強みって？」

開業した当初は、本当にゼロからのスタートでした。最初はお客様も増えず、お問い合わせが来たとしても「安かろう、悪かろう」という状態で、公認会計士の強みを活かしていないという焦りが多かったのを覚えています。

地元の経営者に誘われて「異業種交流会」に参加したものの成果には繋がらず、初期費用数万円でHPを制作してみても何も変化が無く、という試行錯誤の連続でしたね。

変化があったのは2015年以降、山形でまだ普及していないクラウド会計『freee』を触ってみようと思ったのがきっかけでした。

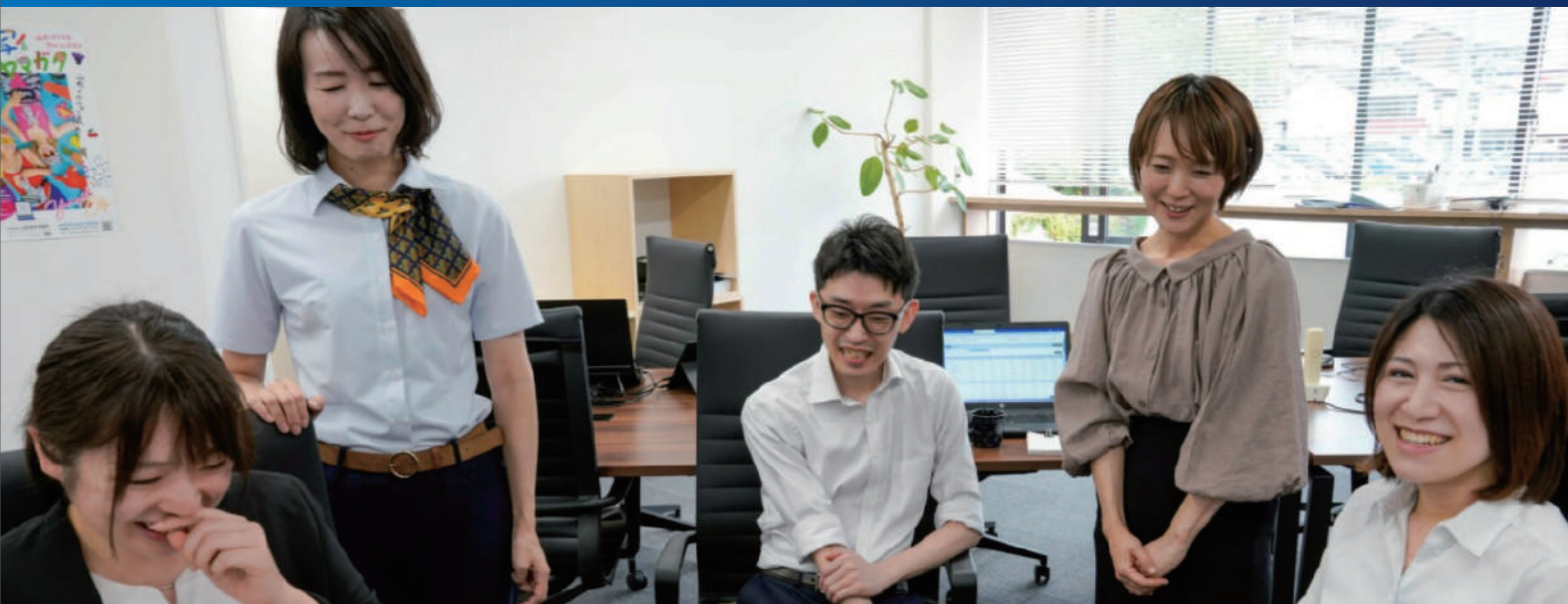
やはり、**同業者と差をつけることができる強みを見つけなければダメだ**、という気持ちが突き動かしたのだと思います。その頃から、**若い経営者の方からの問い合わせが増えだしました**。ただ、慣れるまでは苦労も多く、また最初は適正料金もわからないため、**忙しいのに全く売上があがらない**、という状況に陥ってしまいました。経営的には、この問題を解決しないといけない、と思う一方、**今後はクラウド会計にチャンスがある**という想いが芽生えてきたタイミングでした。

採用のハードルを下げても人員体制を整えたが…

クラウド会計ソフトを活用したサービス展開に注力しようと、2014年にパートを1名、2015年、2016年正社員を1名ずつ、計3名採用し人員体制の整備も行いました。2016年時点で、私の事務所の従業員数は6名（正社員3名＋パート2名）となりました。**ただ当時は業務量が多く、ドンドン採用しないと回らないという状況で、未経験者を中心にとにかく採用するほかありませんでした。**

一方で、人を増員したので売上を上げないといけないという思いもあり、多少無理のある条件でも頑張ってお客様を増やさなければというムードがありました。その結果、2017年までは利益が思うように出ず、銀行に挨拶に行っても冷たくあしらわれるという経験もしました。

今思えば、**忙しくなり採用に時間を割くことができなかった**というのが問題だったと考えています。この反省を踏まえて、**じっくり時間をかけて、理念に共感してくれる人材を採用しその理念に向かって一緒に進んでいかなければならないのだ**と感じました。



事業コンセプトの再定義、鍵は「経理改善提案」

そこから2018年には環境を一新し、事務所の移転クラウドを全面に押し出したHPのリニューアルを行いました。

この時に意識したことは、“クラウド”を軸に据えた経理代行でした。どちらの需要も目に見えるものでしたが、最後は一押しできる要素が無いか考え、たどり着いたのが企業への「経理業務の改善提案」という切り口でした。

「クラウド会計ソフト導入＋経理改善提案＋経理代行」という3点を抑えることで、お客様への価値を最大化しようというコンセプトを決めたのです。

これを“経理コンサル”という名称にし、事務所カラーやHPへしっかりと打ち出しました。地方では珍しい**「デジタル要素」を打ち出したことにより、若い方に興味を持ってもらい、これまでと比較して優秀な人材**(経理コンサル事業で戦力になる人材)を採用することに繋がりました。

経理コンサル特化のHPをオープン！しかし反響は…

そうして、優秀な人材を採用することに成功してからは、「経理コンサル事業」を円滑に進めるための商品設計や営業資料の作成、受注後のマニュアル等の作成に注力しました。中でも特に重要視したのが、**「経理コンサル特化型」のHPの制作です。通常の事務所HPとは別に、事業用のサイトを持つ**ことでより専門性を訴求できるということもあり、約半年もの時間をかけて作りこみをしました。先行している企業のサイトをベンチマークし、TOPのデザインを作りこみ、多様なニーズにも対応できる用意をしました。

そして都心部での成功事例を基に、そのHPに**Googleで広告を投じて半年間運用をしてみました**が、**反響はたった2件という残念な結果でした。**



地元に合わせて複数チャネルでの情報発信で大逆転

Webを活用した都会型のマーケティングで、なぜ成果が出なかったのか分析したところ、一番の原因は“Webだけ”では見て欲しい人に情報が届いてないということがわかりました。

これは都心と違い、ユーザーがそもそもサービスを認知してくれていないという状況です。この状況を打破すべく、自分たちオリジナルの方法で情報発信を開始しました。

地方紙にサービスを掲載したり、Facebookを活用したり、専門家コラムを配信したり、身近な経営者の目に留まるように工夫しては情報発信を継続しました。

その結果、2021年に開催したオンラインセミナーで25名の集客に成功し、ようやく受注につながったのです。これらの施策が功を奏し、**2020年～2021年で新規受注額1,700万円を達成**しました。

全員が胸を張って言える「ウチの強みは経理コンサル」

今回のビジネスモデルの立ち上げを振り返ると、ターニングポイントになった点は3つあると感じています。

- ① **地方エリアである山形で、まだ普及していない“クラウド化”を事業ドメインの軸にした**
- ② **事務所カラー/事業コンセプトを明確にしたことで、経営理念に共感してくれる優秀な人材を採用できた**
- ③ **都会型のマーケティング手法を自分たちオリジナルの方法に落とし込み、継続して情報発信をした**

お客様が喜び、社員もイキイキ働き、売上拡大ができてこの事業にまだまだ可能性を感じています。これからも成長できるように日々精進してまいります。

他事務所との差別化のために始めたHP活用

もともと開業した当初の事務所は、私も含め全く営業という考えが無く、ただただ実務をこなすような事務所の体制でした。

他の会計事務所と差別化を図らなければいけないという思いから、“HPを作って問い合わせを増やす”ということに取り組んでみたというのが始まりでした。

先に結論をお話すると、「HPを作っただけでは問い合わせは全く増えませんでした。」その時の反省点としては、

- HPを作っただけで、情報発信まではできていなかった

- HP内にコンセプトを打ち出していなかった

というものでした。それを踏まえて

『名古屋経理・給与代行サービス』

という屋号のHPをリニューアル作成し、定期的なコラム配信や導入していただいたお客様の声を掲載しました。

それにより、問い合わせは少しずつ増え、事務所の雰囲気も変わってきました。



特別スピーカー ②

税理士法人 葵パートナーズ

代表社員 花田 一也 氏

経歴

愛知県名古屋市出身
名古屋大学経済学部卒業
2001年 税理士試験に合格
2011年 税理士法人葵パートナーズ
代表社員税理士に就任

事務所情報

所在地：愛知県名古屋市
開業：2003年
売上：2.4億円(2021年)
従業員数：29名

順調に拡大…とは行かない、退職ラッシュの暗黒時代

HPからの集客が軌道に乗り、2009年～2013年は「経理代行」で順調に拡大していました。

ところが、**受注増加に伴う社内での業務体制が整っていなかったことと、低単価な受注が多く利益が出ないこと**により、暗雲が立ち込めました。

集客が上手くいっても、営業で変な依頼でも受けてしまうという状況でした。

その結果、特殊な依頼の受注が増えるため、**工数は増加し社内が疲弊。**

社内が疲弊することで**小さなミスが頻発し、クレームが増加。**

クレーム先が多くなり、**単価交渉ができず売上も上がらない。**

という負のスパイラルに陥ることになりました。

もちろんそのような社内環境で従業員が定着するはずもなく、2017年には12～3月の繁忙期で5名が退職するという事態に陥りました。

その反省から学び、社内の体制作りを行い、**クラウドツールを活用した生産性の向上と、受注時にヒアリングを重ねて経理体制の改善を提案**する方向にシフトチェンジしたことで、下請け型の代行から脱することに成功しました。

コロナ禍に増えた需要を掴みさらなる成長へ！

2017～2019年までの2年間、クラウドツールを社内で積極的に活用するようになり、社内の環境は大きく変わりました。一時的に工数が増えるタイミングがあっても、なんとか持ちこたえられる社内体制になってきたと感じています。

また2020年からはコロナの影響によるクラウド化、オンライン化の流れがありお客様からの問い合わせが増えています。

中でも、「**既存の税理士がクラウド化/デジタル化に疎く対応してくれない**」という不満が多いです。我々も一歩対応が遅くなっていたら、このように言われていたかもしれませ

結果的にそういうお客様から顧問もお願いされる機会が増え、**経理事業への問い合わせから顧問に繋がるケースも増えてきており、実際に88%以上のお客様から顧問に選んでいただきました。**

また、もう一つ社内に起きた良い変化でいうと、**若手スタッフが活躍できるようになった**ことも挙げられます。やっぱり新しいこと(デジタル)って若い人の方が得意ですしね。**今では新卒採用も計画的に取り組むことができます。**今後の活躍が楽しみです。

株式会社 船井総合研究所

士業支援部 会計グループ
経理コンサルチーム リーダー

の と や き ょ う す け

能登谷 京祐



入社以来、人材ビジネス・士業・介護業界をコンサルティングし、現在は税理士/会計事務所向けの経理コンサル事業の付加から事業拡大を手掛けている。

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。私の方から、ここまでの誌面講演をいただいた2事務所に共通する5つの変化について解説をさせていただきます。

記帳代行/経理代行と聞いて先生は、「工数や人員ばかり多く取られ、採算が合わないため、積極的に受けたくない！」と考えていませんか？もし、そう考えているのであればそれは大きな誤解だと言わざるを得ません。

採算が合わない理由は、**代行業務を開始する前のマインドセット**が上手くできておらず、単なる“下請け”と捉えられているためです。

このマインドセットにあたる部分が、**経理コンサル**というモデルに集約されます。この方法を実践することで受注単価や社内の工数は飛躍的に改善し、税務顧問収入とは別の収益の柱を持つ事務所に生まれ変わることができます。

■ 経理コンサル事業とは？

「経理コンサル」とは、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。



1 クラウドソフトへの切り替えを武器に、顧客あたりの新規受注額は120万円へと高額化できた

これまで無償で提供していた会計ソフト切り替えのサポートに追加で、**バックオフィスの改善指導と会計ソフト以外(請求・勤怠・給与計算)のツール導入をセット**にすることで、**単価アップ**と業務を進めていくうえでの**主導権の獲得**ができるようになります。

2 業務工数が大幅に削減、時間当たり単価が改善できた

クラウド会計ソフトの自動連携(ネットバンキング/クレジットカード等)により、**データ手入力の工数が大幅に改善**されます。

また、従来は紙で郵送をしてもらっていた部分も、お客様がデータをクラウドストレージに格納してもらえるようになり、**書類整理やスキャンの時間も大幅に改善**されました。その捻出できた時間で、予実管理や再生支援等の**付加価値の高いサービスに注力**することが可能になります。



3 無資格者/パートが活躍できるようになった

有資格者、科目合格者でなくてもできる業務がメインなので、**若手スタッフが第一線で活躍**することができるようになります。

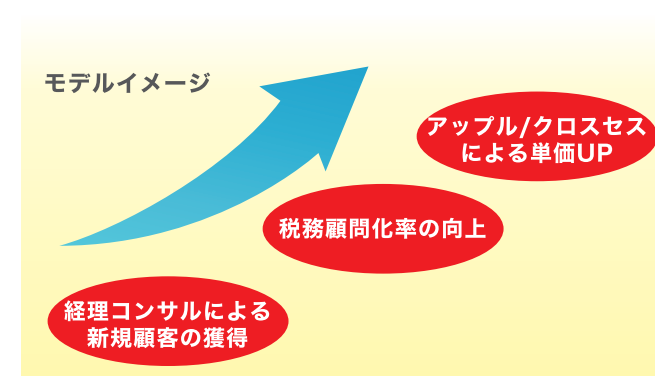
若手が早期に活躍できる仕組みが整うことで、**事務所全体の生産性を上げる**ことができます。

4 他事務所との差別化ができ、新規顧客の獲得ができた

他事務所がまだやっていないサービスだからこそ、Webやセミナーで注目を得ることができています。**電子帳簿保存法やインボイス制度**など、国の施策とも関わりがある内容なので中小企業の関心は高く、**2021年10月以降も問い合わせが増え続け**ています。

5 経理代行業をきっかけに税理士変更が発生し、顧問先も増えた

既存の税理士がクラウド化/デジタル化に疎いという不満を持っている中小企業も多い(前項参照)ので、受注になった企業の半数近くが、数年以内に顧問変更して欲しいという依頼に繋がります。税理士人口が増え、企業数が減るといふ会計事務所をとりまく状況では、**顧問開拓の大きな差別化になる**と言えます。



経理コンサルモデルの概要がすべてわかる！ 特別セミナーのご案内

今年こそは事務所を変えたい先生のために
「経理コンサル」のノウハウを難しい話抜きでお伝えいたします。

【電帳法対策】経理代行攻略セミナー

受注単価 **120万円**

わずか**1年**で
新規受注額

1,700万円超

経理代行モデル

経理業務改善提案×クラウドシステム導入によって…

✓ 記帳の工数は**1/2へ大幅削減**

✓ **年間問い合わせ148件！**
新規顧客数の増加

✓ 顧客あたりの年間報酬
30万→120万円に単価UP



井上公認会計士事務所
所長 井上 哲寿氏



税理士法人 葵パートナーズ
代表社員 花田 一也氏

講座内容&
スケジュール

2022年**4月11日(月)・15日(金)・19日(火)・27日(水)**

オンライン開催 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より) ※Zoomを利用して実施します

■ 講座名

第1講座 会計事務所業界の動向と「経理代行2.0」とは!?

第2講座 ただの経理代行じゃない！
会計事務所が経理代行2.0モデルに取り組むことで得られたこと

第3講座 人口25万人の地方商圏でもバックオフィスのクラウド化が売れる理由

第4講座 90日間で再現！「経理代行2.0モデル」の実践手法

第5講座 今、経営者に考えてほしいこと -新領域の立ち上げが必要である理由-

(株)船井総合研究所
士業支援部
会計グループ
経理コンサルチーム
リーダー
能登谷 京祐



(株)船井総合研究所
士業支援部
会計グループ
経理コンサルチーム
山田 颯斗



まずは、ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートを読み進め、「改めて経理代行の取り組みについて考えてみようかな…」
という感想を持たれた先生を対象に、特別なセミナーを用意いたしました。

本レポートに登場いただいた、井上公認会計士事務所 所長 井上哲寿氏と、
税理士法人 葵パートナーズ 代表社員 花田一也氏にもご講演いただきます。
実際に体験した経験や心境、自社で上手くできたと感じるポイントや失敗したことまで
包み隠さずにお話ししていただきます。

また私たちからは、全国の会計事務所実践済みの90日間で経理コンサル事業を立ち
上げるためのノウハウをツールを交えてご紹介する予定です。

さて、セミナー当日にお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと…

- 1 業務改善提案をサービス化するための**商品設計マニュアル**
- 2 クラウドソフト導入時に**社内の抵抗なく進める方法**
- 3 企業へのクラウド会計ソフト導入時に**失敗しないトーク集**
- 4 クラウド会計ソフト導入後の**入力工数削減方法**
- 5 ド素人でも経理業務改善を可能にする**ヒアリングシート**
- 6 迷ったらこのツールを使い！**オススメのクラウドツール**
- 7 営業経験ゼロのスタッフでも受注できる**トークスクリプト**
- 8 Web?セミナー?日本全国どこでも外さない**集客方法**
- 9 ○○業界、従業員○名以上を狙え！**受注確度の高いターゲットの紹介**
- 10 寝ている間に問い合わせが増える**Web制作のポイント**
- 11 問い合わせ増へ！中小企業の社長の**目を惹くキーワード集**
- 12 反響率5%を誇る**DMの構成と内容**
- 13 経理担当者からの外注依頼でも社長を呼び出す**トークマニュアル**
- 14 安さで勝負しない！先生ビジネスの**強みを生かした面談手法**
- 15 「今じゃない」方に刺さる経理退職の**リスクを伝えるトーク例**
- 16 営業課題を一目で知らせ受注率を3倍増にする**営業管理フォーマット**
- 17 生産性を高めるために行う経理業務の**スキルチェックシート**
- 18 経理→顧問への追加提案を可能にさせる**トークマニュアル**
- 19 父にスマホを教えるように若手だからこそ活躍できる**フォロー方法**
- 20 若手を抜擢して事務所を若返らせる！**事務所経営との相乗効果**

いかがでしょうか？このセミナーは、コンサルタントが小難しい概念論を語るセミナーではございません。セミナーを聞いてすぐに実践できるように、これまで弊社が取り組んできた**経理コンサルビジネスの集大成**をお伝えする内容です。

■お客様の声

01

**船井さんとお付き合いしてから、
事務所に活気が生まれています**

税理士法人増田会計事務所様

経理コンサル事業を新たな事務所の柱へ



船井さんとお付き合いが始まった当初は、集客面に注力いただいていた。新規顧客からの問い合わせが増え、事務所の規模が大きくなった今では、営業力の強化や動画作成、採用活動にも取り組めるようになりました。毎月新しい取り組みのPDCAを回すことで、事務所に活気が生まれています。経理コンサル事業を事務所の柱にし、お客様のお困りごとを解決できる会計事務所を目指しています。

■お客様の声

02

**社員も巻き込んだ施策を提供してくれるので
事務所全体の目標設定もできました**

サイバークルー株式会社様

成長スピードを上げて売上高1億円に挑戦



船井さんとお付き合い前から、経理代行サイトを作って運営していましたが、思うように集客ができていませんでした。はじめにHPの制作・Webマーケティングなどの「集客面」を中心にサポートいただき、新規顧客からの問い合わせが順調に入ってくるようになりました。コンサルタントの方が社員も巻き込んで、施策を提供してくれて現在は、MF会計等のクラウド導入コンサルや、経理コンサル分野への進出等の営業力の強化や組織体制、社員の教育についても相談をしています。

■お客様の声

03

**社内に「変わらなければならない」という
意識が芽生えてきたように思います。**

税理士法人YMG林会計様

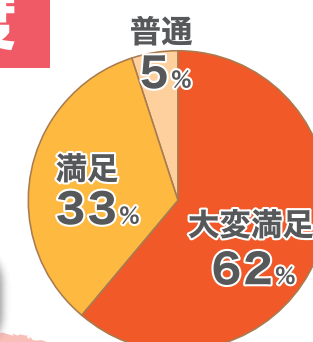
経理コンサルに取り組み社内に変革の風が



「経理コンサル」メンバーを中心に、新たな気づきや喜びを感じることができ、積極的に仕事に取り組む姿勢が醸成されつつあります。まずは年間売上2,000万円を目標に、チームメンバーの拡充も進めて行きます。今後は収益のひとつの柱となる事業へ拡大するとともに、中小企業のお困りごとをクリアにし、地域に貢献したいと考えています。

本セミナーの満足度

95%



多くのお客様に満足を
いただいております。
**本レポートの裏面には
日本全国での成功事例も**
取り上げさせて
いただきました。



セミナー参加者様には**営業/集客ツール**を大公開！

具体的に、何をどのように進めるの？という先生方向けに、実際に船井総研がご支援先で活用し、成果の出ているすべてのツールを公開いたします。

クラウド導入支援ツール



経理コンサル集客ツール



経理コンサル営業ツール



さて、経理代行に取り組むことで成果が出る事務所様とそうでない事務所様は、一体何が違うのでしょうか？

私がこの会計業界のコンサルティングをしている経験から言えることは、**正しい受注の仕方・代行の請け方を知っているか否か**、この一点に尽きるかと思います。

それはこのレポートに書いたように、思っているよりも簡単なものです。

そこには難しいテクニックは必要ありません。重要なポイントのみを抑えて、やるべきことに絞って実践するだけです。成功を収めた事務所様は、このセミナーを聴き、その方法を素直に実行しただけなのです。

もし、今回のレポートが皆様の腹に落ちたのであれば、新たなきっかけを作る第一歩を踏み出したに違いありません。

本セミナーは「**他事務所との差別化を図り、事務所拡大をしていきたい**」という成長意欲のある経営者様のみにご参加いただきたいと思っております。その意識をお持ちの方であれば、「**大きな差別化になり、顧客に強く支持されるサービス(経理コンサル)を持つこと**」の価値が分かるはずです。

さて、このチャンスを手にするための投資ですが、わずか**22,000円(税込)/1名様<一般価格>**です。

通常のコンサルティングでは、**年間300万～400万円**ほどいただいております。理論的な話しだけでなく、次の日から具体的に動き出し成果が出るコンテンツを準備していますので、この価格がいかに破格であるかはお分かりいただけると思います。それでは、セミナー当日皆様にお会いできることを楽しみにしております。

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

能登谷 京祐

【電帳法対策】経理代行2.0攻略セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年4月11日(月)・15日(金)・19日(火)・27日(水)

オンライン開催

13:00～16:30 (ログイン開始12:30より) ※Zoomを利用して実施します

講座

セミナー当日スケジュール

第1講座

13:00～13:20

会計事務所業界の動向と「経理代行2.0」とは!?

ポイント① 2022年こそ経理代行に取り組むべき理由

ポイント② 90%の方が知らない経理代行で利益を出す方法

株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ 経理コンサルチーム リーダー 能登谷 京祐



第2講座

13:20～14:05

ただの経理代行じゃない！ 会計事務所が経理代行2.0モデルに取り組むことで得られたこと

ポイント① 営業下手な事務所ほどWeb集客した方がいい理由

ポイント② 経理事業単体で7,000万円を実現した背景

税理士法人 葵パートナーズ 代表社員 花田 一也 氏



第3講座

14:15～15:00

人口25万人の地方商圈でもバックオフィスのクラウド化が売れる理由

ポイント① 地方でもデジタル化が受け入れられる理由

ポイント② たった1年で1,700万円新規受注した営業方法

井上公認会計士事務所 所長 井上 哲寿 氏



第4講座

15:05～16:05

90日間で再現！「経理代行2.0モデル」の実践手法

ポイント① 商品設計で90%が決まる、求められる事業コンセプトとは

ポイント② ウチの地域は・・・とは言わせない最新マーケティング手法

ポイント③ 受注単価120万円を可能にする面談テクニック

株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ 経理コンサルチーム 山田 颯斗



第5講座

16:05～16:30

今、経営者に考えてほしいこと -新領域の立ち上げが必要である理由-

株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ 経理コンサルチーム リーダー 能登谷 京祐

お得な情報・お申込みはこちらから



右記のQRコードからHPを開きますと、お得な情報を見ることができます。
お申込みとご一緒にご確認ください。

【セミナー情報をWEBからもご確認いただけます】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/083822>

経理代行2.0攻略セミナー 船井総研

検索



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。

【電帳法対策】経理代行2.0攻略セミナー

お問合せNo. **S083822**

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～)

2022年

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

4月11日(月)

申込締切日 4月7日(木)

4月15日(金)

申込締切日 4月11日(月)

4月19日(火)

申込締切日 4月15日(金)

4月27日(水)

申込締切日 4月23日(土)

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。
「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 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600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日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.083822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

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

2022年

4月11日(月)

申込締切日 4月7日(木)

4月15日(金)

申込締切日 4月11日(月)

4月19日(火)

申込締切日 4月15日(金)

4月27日(水)

申込締切日 4月23日(土)

【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。

