

経理コンサルビジネス研究会説明会

講座内容& スケジュール

2022年 **12月7日(水)** 13:00～16:00
オンライン開催 ログイン開始12:30より **参加料: 無料**

講座	研究会説明会当日スケジュール
第1講座 13:00 ～ 13:30	経理コンサルビジネス研究会とは？ 70事務所以上にご利用いただいている経理コンサルビジネス研究会についてご紹介 ポイント① 経理コンサルビジネスとは？ ポイント② 2022年に事業として取り組むべき理由 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 山田 颯斗
第2講座 13:30 ～ 14:15 ゲスト 講師	経理コンサル事業成功のポイント ※過去研究会講座の抜粋 全国の成功企業の取り組みをご紹介 ポイント① 経理コンサル事業単体で7,000万円を実現した背景 ポイント② 年間新規受注2,000万円を達成するポイント  税理士法人 葵 パートナース 代表社員 花田 一也 氏
休憩 14:15～14:25	
第3講座 14:25 ～ 14:50	情報交換講座 参加者同士での情報共有を実施 ～Zoomを利用したオンライン開催で行います～ 他事務所の経理コンサルに関する具体的な取り組みや実績など、「生の情報」が手に入ります
第4講座 14:50 ～ 15:20	経理コンサルビジネス研究会をおすすめする3つの理由 研究会の魅力や経理コンサル事業の成功のポイントを専門コンサルタントが徹底解説 ポイント① 経理コンサルビジネス研究会の活用方法とは ポイント② 入会特典の詳細とスターツール大公開 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 寺田 安里
第5講座 15:20 ～ 15:50	経営者に“今”考えて欲しいこと 研究会の判断が今後の事務所経営の大きな転換点へ ポイント① 事務所経営と経理コンサル事業のシナジーとは ポイント② 2022年の変化をビジネスチャンスに変える方法 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

お得な情報・お申込みはこちらから

お申込み締切日: 2022年 12月3日(土)

右記のQRコードからまたは、
株式会社船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)を開き
右上検索窓にお問い合わせNo.091288を入力、検索を
お願いいたします。



全国 **84社** の
最新業績拡大
手法
最新サービス
紹介
業務効率化
手法

特別招待

2022年

12/7

Wed
水

13:00～16:00
(ログイン開始12:30より)
オンライン開催

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。

増え続けるデジタル化のニーズを活かし
事務所の拡大を本気で考えている 経営者様へ

**インボイス制度
の導入**

**電子帳簿保存法
の改正**

**行政サービスの
デジタル化**

2022年の変化をビジネスチャンスに変えるヒントがここに！

**経理コンサルビジネス
研究会説明会**
参加無料

会員平均 客単価 **120万円** 超

経理コンサル事業の立ち上げで

- ・新規顧客の獲得
- ・パート/非資格者の活用
- ・生産性向上
- ・在宅勤務可能
- ・既存顧客への高付加価値サービスの提供
- ・税務顧問依存の売上体質からの脱却
- ・採用の苦勞&離職率の減が実現できます。

開催日

2022年 **12月7日(水)**

オンライン開催 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

このDMを
受け取った方
限定

1回限定

※1社2名様まで

参加無料!

経理コンサルビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S091288/K005378

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

TEL:03-6212-2931

平日 9:30
～17:30

E-mail: kaikai_jimusyo@funaisoken.co.jp

■ 申込みに関するお問い合わせ
迫 友梨菜(サコ ユリナ)

■ 内容に関するお問い合わせ
能登谷 京祐(ノトヤ キョウスケ)

Webからお申込みいただけます。(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。)

091288 検索

2022年は法改正を追い風に！クラウドソフト導入支援×経理業務改善コンサルで新規受注数を増やす成長エンジンを手に入れよ！



このような方向けの内容です

経理コンサル事業に取り組むことで...

2022年こそ経理“コンサル”に参入する理由

■ そもそも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。ただの経理代行とは違い、中小企業内で内製化するための仕組み作りまで網羅できるというのが特徴です。



■ なぜ2022年に取り組むべきなのか？

2022年は、会計事務所にとって大きな転換点となる制度が2つあります。「電子帳簿保存法改正」と「インボイス制度」です。電子帳簿保存法は2年間の猶予期間があります（2021年12月時点）が、猶予期間終了後には混乱が予想されます。一般企業が対応に迫られているため、もちろん会計士事務所への質問や相談も相次ぐことが想定されます。そのため、今回の法改正に対しての対応ができる事務所のニーズはますます高くなります。

逆に、法改正についての適切なサポートの準備ができていない場合、「自社で活用したことのない会計システムに変更されて操作に時間がかかってしまう」「最悪別の税理士に変更されてしまう」といったリスクを含んでしまいます。

経理業務の改革

2022年1月 電子帳簿保存法の改正
2023年10月 インボイス制度の導入

スキャン保存

紙を受け取ってから7年間保存
受け取った領収書や請求書は、基本的に7年間保存しなくてはならない

その場で保存

紙を受け取ったらその場で撮影し、クラウド会計ソフトに保存するとすぐに電子化

電子帳簿保存法

あらゆる帳簿を紙で出力
仕分書や決算書などの合計帳簿は、紙に印刷して保存しないといけない

紙の出力は不要

クラウド会計ソフト上で電子化すれば
書面での保存は一切必要なし

電子取引に係るデータ保存

PDFや電子明細の保存が難しい
メールで受け取ったPDFの請求書・領収書やクレジットカード明細などを専用ソフトで保存するなど運用が必要

PDF・電子明細も電子保存

PDFの書類はクラウド会計ソフトと連動するだけで保存完了。銀行明細・クレジットカード明細も自動で保存される

■ 経理→税務のワンストップサービスへ

今やTVCMなどでは多くのベンダーが「電子帳簿保存に対応」という打ち出しをしていますが、あくまで部分最適になってしまうケースが多いです。経理コンサル事業の取り組みは、会計業務と連動する帳簿の保存や、請求書の発行業務、さらには勤怠管理～給与計算までバックオフィス全般の最適化につながります。経理→税務をワンストップでサポートできる状態を確保しておくことで、選ばれ続ける事務所に近づきます。

参入するなら... **今がラストチャンス!!**

法改正の流れを汲んで、2022年こそ事務所の拡大をしていきたいと考えている！

顧問先から「もっと現場に合わせた相談に乗ってくれ」と言われ経理代行に取り組んでみたが、工数がかかりすぎて採算があわなかった...

競合の事務所が新しいサービスをリリースしてきて、今の顧問先が流れてしまうんじゃないかと思うと不安だ...

デジタル化/クラウド化をサポートして欲しいという依頼が続出しているが、他の事務所ではどのような対応をしているのか参考にしたい

✓ **新規顧客**を増やすことができる(デジタル集客も可能)

✓ 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

✓ **パートでも活躍**できる(採用も楽で事務所拡大が容易)

✓ 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**と高単価の受注が見込めます！

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**

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！



経理コンサル事業の立ち上げで事務所経営のお悩みも同時解決！

まだまだあります！ 実践した事務所様が感じた、社内環境の変化は他にも...

■ 新規顧客の獲得が可能

一般的な企業の経営課題として「人手不足」「生産性向上」というのがこれまで多かった悩みですが、「法改正への対応」という期限が設けられたことで、「経理コンサル」のニーズがより顕在化しています。経理コンサルビジネスの立ち上げにより、これらの課題解決の対応が可能となり、新規顧客の獲得につながります。

■ 人材確保が容易に

経理コンサルビジネスは資格の必要がない業務がメインであるため、採用は資格者・経験者が必須ではありません。また、在宅ワークも可能であるため、子育て・介護で出社が難しい主婦層でも取り組むことができ、人材確保のお悩み解決につながります。

■ 社内ITリテラシーの向上

ホワイトボード、ExcelやFAXなどアナログなシステムを使っている事務所様はまだ多いですが、所内でもデジタル化が浸透します。経理コンサルビジネスに取り組むことで、業務効率化についてのインプット機会が増え、社内のITリテラシーも向上します。

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人あたり**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
(愛知県・名古屋市)

本事業に既に取り組んでいる事務所様の声

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



■会社案内

兵庫県姫路市に本社、神戸市に支社を置き、税務顧問から会社設立、経理代行やコンサルティングまで幅広いサービスを提供している。元々は記帳代行業業を行っていたが、“中小企業の永続的発展に貢献する”という理念の元、経理コンサル事業へ発展。経理コンサルとしての顧問契約の受注が増加している。現在は税務の経験が少ない、パートの女性も中心メンバーとして活躍し、経理コンサル事業にますます力を入れている。

■お客様の声

「経理コンサル事業を新たな事務所の柱へ」

船井さんとの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。

02

船井さんは相談しづらいことを相談できる存在です 売上増加と生産性向上の両面で助かってます

井上公認会計士事務所様



■会社案内

2012年に山形県山形市で開業。生まれ育った山形で経済を少しでも元気にしたい、そんな思いを胸に事務所経営を軌道に乗せた。記帳代行業務の生産性が低いという課題感から2020年5月から経理コンサル事業へ参入。経理アウトソーシングの依頼でもクラウド化の必要性を伝え、クラウド導入支援の受注数を伸ばしている。30万人商圏の山形県でも順調にクラウド化の定着に寄与し、現在の顧問先のクラウド化率は驚異の80%となっている。

■お客様の声

「経営者目線で心強い存在です」

当社はクラウド会計の導入に力を入れていました。若い世代のお客様を中心に順調に顧客を増やしていったが、採算性が低く苦勞していました。そんな中で船井さんの支援を受けると、マーケティング面で助かっているのももちろんのこと、ツールの作成や管理事務所内の業務標準化といった取り組みも進めていただいています。今では売上の増加と生産性の向上の両方で大きな力になっています。船井さんは従業員には相談しづらい経営の相談もできる心強い存在です。

03

積極的に仕事に取り組む姿勢が 醸成されつつあります

税理士法人YMG林会計様

■お客様の声



「経理コンサル事業年間売上2,000万円を 目標にメンバー拡充を進めます」

新たなビジネスに取り組むことで社内に「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。特に新たに立ち上げたプロジェクトチームのメンバーを中心に、積極的に仕事に取り組む姿勢が醸成されつつあります。私自身も研究会等で他の事務所の取り組みに触れることができ、大いに刺激を受けています。「経理コンサル」事業について、今後は年間売上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。グループ全体に占める売上金額はまだまだ少ないですが、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すること雇用を促進することなど、地域に貢献したいと考えています。

04

若手社員一人一人の スキルアップに

L&Bヨシダ税理士法人様

経理コンサル事業立ち上げにかかわった社員が全員入社3年以下の若手でしたが、船井総研さんとの月次ミーティングでチームとしての仕事の進め方を学ぶことができました。回を重ねるごとに、与えられたタスクに対して積極的に取り組む姿勢が醸成されました。社員一人一人がスキルアップしています。業界的に先は暗いといわれて久しいですが、従来通りの記帳代行のみでは業績を伸ばしていくことは難しいと感じています。そのため会計をできるだけ効率化して、お客様の経営力と利益アップができる会社を目指しています。今回受けている経理代行コンサルもお客様の社内の効率化により利益向上の一助になればという思いで進めています。とにかく新しいことをどんどんやって、明るい未来が見れる会社になりたいと思います。

05

事務所全体の 目標を設定できました

サイバークルー株式会社様

弊社は2015年から経理代行のWEBサイトを作り、サービスを提供していました。ただ、弊社の業務内容の延長線上にあるサービスのみで、本格的なサービスメニューの開発ができていませんでした。サイトからも思うように集客ができていませんでした。お付き合いが始まってからは、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、事務所全体の目標を設定できました。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、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。現在、弊社はまだ規模が小さいですが、成長スピードを上げて、売上高を1億円にしたいと思っています。

全国の仲間

■北海道・東北地方

北海道： 3社様
宮城： 1社様
山形： 1社様
福島： 2社様
青森： 1社様

■北信越・東海

新潟： 3社様
石川： 2社様
福井： 1社様
静岡： 2社様
愛知： 8社様
山梨： 1社様
岐阜： 1社様

■関東地方

茨城： 1社様
群馬： 1社様
栃木： 2社様
埼玉： 4社様
東京：16社様
神奈川： 2社様
千葉： 3社様

■中国

広島： 2社様
鳥取： 1社様
山口： 1社様
■近畿
三重： 1社様
大阪： 8社様
兵庫： 3社様
奈良： 1社様
京都： 2社様

■四国

愛媛： 1社様
福岡： 2社様
佐賀： 1社様
長崎： 1社様
大分： 1社様
熊本： 1社様
鹿児島： 1社様
沖縄： 2社様

全国84会員様が仲間です

※2022年10月末時点



経理コンサルビジネス研究会で手に入れられるもの

経理コンサルビジネス研究会を通して船井総研がお届けする特典 **5**選

01 継続的な情報発信

年6回の定例会と経営戦略セミナーを開催しています

2022年の開催例会

【定例会】

日程	テーマ	会場
1月26日(水)	事業運営・組織化 経理コンサル事業の「組織作り」と「組織運営」	オンライン
4月26日(火)	営業力強化 受注力向上に向けた「営業フロー設計」と「キラートーク集」	オンライン
6月12日(日) 6月16日(木)	経営戦略セミナー	オンライン
6月12日(日)	【会計事務所合同定例会】	経戦分科会 オンライン
8月4日(木)	組織の成長戦略 高生産性事務所の採用、育成、実務効率化	オンライン
10月25日(火)	集客力強化 年間100社以上集客するための「チャネルの複線化の実践手法」	東京本社
12月5日(月)	【会計事務所合同総会】	東京本社

※新型コロナウイルスの状況に配慮して日程・会場が変更になる場合がございます

02 研究会データベースによるツールの提供

都度、皆様にお役立ていただけるツールを追加・更新しています

研究会トップ	経路開設・編集	経路対象者一覧	研究会資料管理	研究会資料検索	DB検索
会員企業名	タイトル	開催日	経路	概要	詳細
入会企業・経路開設・編集	クラウド型経理コンサル事業の「組織作り」と「組織運営」	2022/01/26	経路開設・編集	経理コンサル事業の「組織作り」と「組織運営」	詳細
入会企業・営業力強化	受注力向上に向けた「営業フロー設計」と「キラートーク集」	2022/04/26	経路開設・編集	営業力強化 受注力向上に向けた「営業フロー設計」と「キラートーク集」	詳細
入会企業・経営戦略セミナー	経営戦略セミナー	2022/06/12	経路開設・編集	経営戦略セミナー	詳細
入会企業・【会計事務所合同定例会】	【会計事務所合同定例会】	2022/06/12	経路開設・編集	【会計事務所合同定例会】	詳細
入会企業・組織の成長戦略	組織の成長戦略 高生産性事務所の採用、育成、実務効率化	2022/08/04	経路開設・編集	組織の成長戦略 高生産性事務所の採用、育成、実務効率化	詳細
入会企業・集客力強化	集客力強化 年間100社以上集客するための「チャネルの複線化の実践手法」	2022/10/25	経路開設・編集	集客力強化 年間100社以上集客するための「チャネルの複線化の実践手法」	詳細
入会企業・【会計事務所合同総会】	【会計事務所合同総会】	2022/12/05	経路開設・編集	【会計事務所合同総会】	詳細

03 会員様同士の意見創出の場 **実際の研究会の様子**



04 過去研究会のオンデマンド配信

ご入会中の方は、いつでも何度でも過去の研究会の動画をご覧いただけます



05 株式会社船井総合研究所提供のサービスを会員価格にて案内

- 1 株式会社船井総合研究所が主催するセミナーが会員価格でご利用いただけます
※会員価格適用外のセミナーもございます
- 2 CEO SANBŌ
『CASHFLOW SANBŌ』『組織CEO SANBŌ』『ビジネスモデル SANBŌ』が入会月から3か月目以内のお申込みで1年目無料でご利用いただけます
※入会月より4ヶ月以降のお申込みの場合、各150,000円(税込165,000円)となります。
- 3 NewsPicks社とのコラボレーションメディア『社長online』プレミアムプランが追加料金不要でご利用いただけます
※The Wall Street Journal連携サービス及びNewsPicksトピックスはサービスに含まれておりません。

改めまして、上記の特典が手に入る
経理コンサルビジネス研究会の魅力をお伝えする
無料の説明会を行います

ただし、ご参加申込みの前にいくつかお願いがございます。

- ✓ 無料招待の適用は「代表あるいは決済権者」様のみとしております。
- ✓ 他社との交流はオープンマインドで、積極的な発言をお願いしています。
- ✓ 商圏バッティング等についてはご了承ください。
- ✓ 情報収集のみに終わらず、社内に落とし込みをするというマインドでご参加をお願いします。
- ✓ 入会は会員制となりますので、事前/事後のガイダンスへのご参加も必須とさせていただきます。 ※詳細は初回例会参加のご案内の際にお知らせいたします。

上記にご了承いただける方はぜひ一度で参加をお願いします！

本内容はこちらのご案内を受け取られた方限定となります。お申込みはお早めに！

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



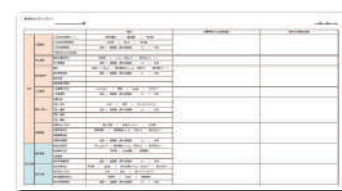
クラウド型経理代行提案書



クラウドツール導入提案
Q&A



クラウド会計提案時図解



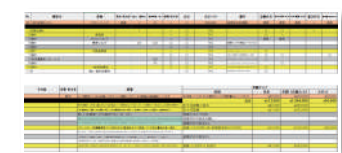
経理代行ヒアリングシート



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！！

※研究会にご入会いただいた会員様に入会特典として
上記ツールをご提供&ご説明させていただきます

ツール特典の入手は裏面のお申込みから

開催要項

オンライン開催

日時・会場

2022年 **12月7日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**
(ログイン開始12:30より)

本説明会はオンライン開催となります。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」で検索ください。
途中、皆様で交流いただくお時間がございますので、マイク付きイヤホンのご利用を推奨いたします。

無料

受講料

- 1社2名様まで1回のみのご参加が可能です。●代表者様・決済権者様のみのご参加とさせていただきます。
 - お申込み後にお送りするご案内(メール)をもって受付とさせていただきます。
 - お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
 - 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。
- それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けしかねる場合がございますのでご了承ください。

お申込み方法

お申込み方法は2種類ございます。

- ①【下記QRコードの読み取り】→【申込フォームに入力】の順にお進みください。
- ②船井総研公式ホームページ(www.funaisoken.co.jp)を検索いただき、
右上の検索窓にお問い合わせNo.「091288」を入力、検索ください。

お問い合わせ



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: 03-6212-2931

平日 9:30
~17:30

E-mail: kaikei_jimusyo@funaisoken.co.jp

- 申込みに関するお問い合わせ: 迫 友梨菜 (サコ ユリナ)
- 内容に関するお問い合わせ: 能登谷 京祐 (ノトヤ キョウスケ)

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年 **12月7日(水)** オンライン開催

お申込み締切日 2022年 12月3日(土)

