

※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。

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

講座内容 & スケジュール

2023年 **1月30日** 月

申込締切日 1月26日(木)

2023年 **2月3日** 金

申込締切日 1月30日(月)

2023年 **2月9日** 木

申込締切日 2月5日(日)

2023年 **2月14日** 火

申込締切日 2月10日(金)

オンライン 全日程13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

受講料	一般価格	会員価格
	税抜 10,000円 (税込 11,000円)/1名様	税抜 8,000円 (税込 8,800円)/1名様

講座	内容
第1講座	なぜ創業支援×freeeなのか？ 株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ リーダー 塩見 菜緒 船井総合研究所に新卒入社後、会計事務所向けコンサルティンググループに配属。公的制度支援を切り口とした顧問獲得に特化したコンサルティングに定評がある。現在は都心部～地方まで創業支援に注力する約20の事務所を中心に、業績アップに寄与できるよう奔走している。
特別ゲスト講座 第2講座	freeeの導入日本一事務所に聞く！ なぜ創業支援×freeeなのか？ リライル会計事務所 代表 野口 五丈氏 2012年に東京都渋谷で開業され、創業11年目においてクライアント数450社スタッフ30名と、成長中の会計事務所。IT業や創業支援に注力し、クラウド会計も初期のころから対応し、今ではfreee導入全国1位となった。2022年にfreee株式会社主催の「freee Advisor of the Year 2022」にて第1位を受賞。
第3講座	成功事例から見る創業支援×freeeの3ポイント 株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ リーダー 塩見 菜緒
第4講座	経営者に“今”考えて欲しいこと 株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ リーダー 能登谷 京祐 船井総合研究所入社後、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。最近では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、税理士・会計事務所向けの経理コンサル商品の付加～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」がある。

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/094371>



顧問開拓のために差別化をはかりたい会計事務所の皆様へ

**大好評につき
追加開催決定**



コロナ禍の**5年間で**

顧問先約300件増加！

創業支援 × freee特化 で

世の中の“freee難民”を救う！

- 1 freee活用で差別化して**業績アップ**
- 2 創業支援はWebマーケティングで**年間96件受注可能！**
- 3 **わずか90日**でfreee導入サポートができる！！

特別インタビュー freee導入日本一事務所に聞く！創業支援×freeeの秘訣とは!?

オンライン！
13:00～16:30
(ログイン開始12:30～)

2023年 **1月30日** 月

2023年 **2月3日** 金

2023年 **2月9日** 木

2023年 **2月14日** 火

【税理士向け】創業支援×freeeセミナー

お問い合わせNo.S094371

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

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。→ **094371** 検索

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

令和の創業支援はクラウド付加で差別化せよ！

このような方に
オススメです

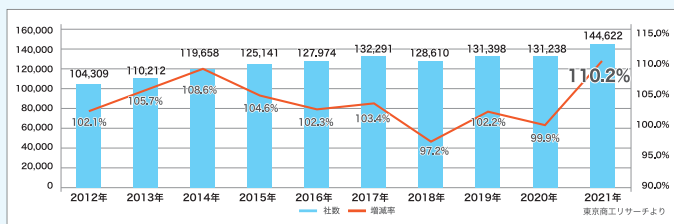
- ✓ 創業支援に取り組んでいるが、伸び悩んでいる会計事務所
- ✓ 創業支援分野で他事務所との差別化要素を作りたい事務所
- ✓ 新たに創業支援を事業の柱にしたいと考えている事務所
- ✓ freee活用にチャレンジしてみたい事務所
- ✓ 採用難だからこそ、若手・経験の浅い職員だけでも成り立つ事業を作りたい事務所

創業支援×freeeで顧問先約300社増加！

創業支援×freee マーケットは拡大中！

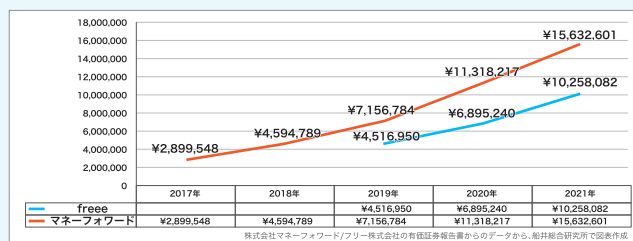
■ 新設法人件数が増加傾向にあり

2021年の新設法人件数は144,622社となり、前年対比110%以上、過去最多件数を更新しました。長い目で見れば右肩上がりの増加は継続しており、創業のマーケットは拡大し続けております。



■ クラウド会計・freeeの市場も拡大中！

クラウド会計サービスの先駆者である2社(MF・freee)の業績は2020年→21年で約140%の成長と右肩上がりです。売上高はMFがfreeeよりも1.5倍ですが、成長率はfreeeが10%高い状況です。一般企業への導入件数はfreeeが伸びている状況でもあり、クラウド会計市場、そしてfreeeのニーズは拡大し続けていることがわかります。



創業支援とfreeeは時流適応！

freee活用に差別化して 業績アップ

■ 創業支援のマーケットでは 「差別化」がカギ！

創業支援に取り組む会計事務所は多くあるかと思いますが、そこから絞り込めている方はそう多くないのではないのでしょうか？
差別化の1つになるのがfreee活用です。

■ なぜfreeeが差別化になるのか？

クラウド会計というと、いくつか思い浮かぶ会計ソフト会社があると思います。もちろんそれらに対応する必要があります。
今回その中でもfreeeをピックアップしているのは、2つ理由があるからです。

① 創業層にとってfreeeは使いやすい

② freeeに対応できる会計事務所が少ない

①創業層にとってfreeeは使いやすい

簿記の知識がなく、初めて会計ソフトに触れる創業層にとって、freeeは直感的に使えることから「使いやすい」という意見は多いです。

②freeeに対応できる会計事務所が少ない

会計事務所側からは、もともと活用されている会計ソフトと設計や用語が違うことから、なかなか活用している事務所が少ないです。だからこそ今対応できるようになることで、差別化につながっていきます。

創業支援はWebマーケティングで 年間96件受注可能！

■ 創業支援で業績アップ！

クラウド(freee)で差別化するためにも、キモの創業支援への取り組みがポイントです。創業支援の良いところは、

- ・税理士変更がなく顧問獲得がしやすい
- ・事務所方針に合わせていただきやすい
- ・WebやDMで集客がしやすい
- ・将来性が見込める

というところがあります。

2つ目の「事務所の方針」というのは、会計ソフトはもちろんのこと、面談の方法(来所やオンライン誘導)やコミュニケーションツール(チャット等)の活用等、事務所側からのツールや体制の提案を受けていただきやすいというところがあります。3つ目のWebやDMの活用でどの程度集客ができるかといいますと、創業支援に特化している会計事務所、WebとDM経由で年間“顧問”受注件数96件(2021年)の実績を出しているところもあります。創業支援は単価が高くないという懸念もあるかもしれませんが、顧問先の土壌が増えれば、将来的に顧問先からの紹介も得やすくなります。



わずか90日で freee導入サポートができる！

■ 経験の浅い職員も即戦力化できる、 クラウド会計導入プログラム

freee(クラウド会計)の導入となると、適任がいらないと思われる方も多いのではないのでしょうか？
そこで、経験の浅い職員でも(もちろんベテラン職員でも)即戦力化できる教育の仕組みを作ることがポイントですることが可能となります。

- ① 職員向けfreee導入マニュアル
- ② 導入ステップの明確化
- ③ 顧問先向けの経理マニュアル

- ① まずは職員が操作に慣れるためにも職員向けfreee導入マニュアルを作っていきます。
- ② 職員が習得するために、創業層に必要な機能を絞り、その導入ステップを明確化します。
- ③ 顧問先へ会計処理やfreeeの操作方法等を伝えるための経理マニュアルを作成します。

これら各種ツールの整備やステップ・マニュアルに基づいて進めることで、経験が浅い職員でも即戦力化することが可能となります。



更に！当日限定でクラウド会計導入プログラム等、 必要なツール類を公開します！

集客ツール

HP・競合調査



セミナー

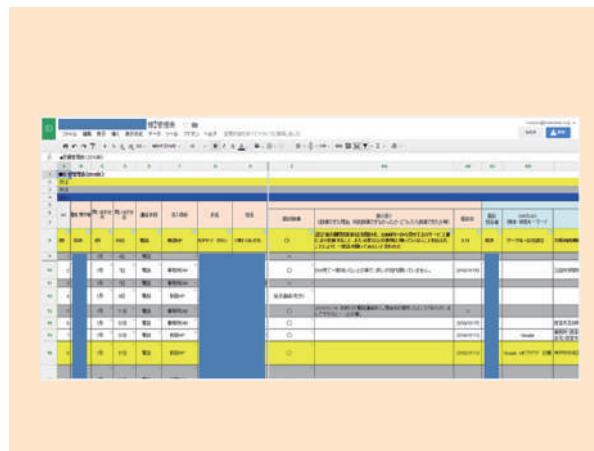


営業ツール

料金表

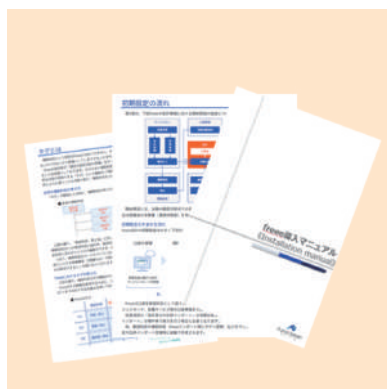


案件管理表



クラウド会計導入プログラム

free導入マニュアル



導入ステップ



オンボーディング資料



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。

【税理士向け】創業支援×freeeセミナー

お問合せNo. **S094371**

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～)

※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。

2023年 **1月30日** 月

申込締切日 1月26日(木)

2023年 **2月3日** 金

申込締切日 1月30日(月)

2023年 **2月9日** 木

申込締切日 2月5日(日)

2023年 **2月14日** 火

申込締切日 2月10日(金)

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ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索
※PCがあればどこでも受講可能 ※全日程同じ内容です。ご都合のよいお日にちをご選択ください。

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 1名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 1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。尚、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いたします。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みに適用となります。

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.094371を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)



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:塩見

※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

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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

2023年
1月30日(月)

申込締切日 1月26日(木)

2023年
2月3日(金)

申込締切日 1月30日(月)

2023年
2月9日(木)

申込締切日 2月5日(日)

2023年
2月14日(火)

申込締切日 2月10日(金)

【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。



INTERVIEW

< 創業支援×freee >

2012年に東京都渋谷で開業され、創業11年目においてクライアント数450社スタッフ30名と、成長中の会計事務所。IT業や創業支援に注力し、クラウド会計も初期のころから対応し、今ではfreee導入全国1位となった。2022年にfreee株式会社主催の「freee Advisor of the Year 2022」にて第1位を受賞。

リライル会計事務所

代表

野口 五丈 氏



創業支援×クラウドに特化することで 顧問先の増加につながった！

なぜ創業支援×クラウドに 注力し始めたのか

2012年に、今と同じ東京都渋谷区に事務所を開業しました。前職での仕事内容の影響もあり、IT系の業種の起業を応援したいと考えておりました。開業当初は弥生会計を中心に活用していましたが、その後クラウド会計というものが世に出始めたのが2013年、メディア等に取り上げられ始めたのが2014年、ちょうどそのころから渋谷というエリア性も相まってIT系の業種のお客様や、**若いお客様から「簿記の知識がなくても使いやすいfreeeを利用したい」という声を聞くようになりました。**

開業時より支援していた創業層かつ、IT系の業種（会計処理が複雑ではない&デジタルのリテラシーが高い）のお客様からの要請ということもあり、**お客様が使いやすいというならば、ということで事務所のメインの会計ソフトをfreeeにしようと思決定を下しました。**

実際にfreeeに注力してみた

事務所として導入直後、freeeを使うことに対して反発する職員もあり、退職していきました。しかし、税理士としてはfreeeの活用を継続してみても、**慣れる必要があるが設計はシンプルかつ直感的で使いやすい、理解しやすいと感じました。**もちろん、採用する職員にはfreeeを使うことを採用ページに打ち出したり、面談時に伝えているため、freee好き（使ったことなくても嫌がらない）が入社してくれます。事務所でメイン会計ソフトを

freeeに変えたことで、**約450の顧問先の90%以上がfreeeを活用しております。**

freee活用をきっかけに 顧問先増加

顧問先も毎年増えており、その**半分以上が顧問先からの紹介**です。そこは「freeeが使える」という強みと、一定業種に強みがあるからこそその紹介発生ということが背景と考えております。その他はfreeeの税理士検索サイトからや、自社HPからの流入です。

創業層は、資金的に税務会計にコストをかけるのは難しいため申告だけのニーズもありますが、それも受けることで売上が上がった際には税務顧問契約につながっていきます。お客様の年商規模は、やはり創業ゾーン（1,000～2,000万）が多く、その方はオンラインで年1回の面談をする程度です。もちろん売上が上がっていくと面談回数は増えていき、顧問料もアップしていきます。

今後の展望

デジタルのリテラシーが高い顧問先が多いこともあり、面談はオンラインがほぼ100%です。**今後は東京以外のエリアでも、freee導入に困っている方を積極的にサポートしていきたいと考えております。**またリモートワークや残業削減等働きやすい職場づくりも注力していきたいと考えております。

創業支援の中でもクラウド会計に注目することによる効果

ここまでリライル会計事務所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塩見 菜緒と申します。

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。

それは今すぐに、「**創業支援×クラウド会計に取り組むべき**」ということです。

株式会社船井総合研究所

士業支援部 会計グループ リーダー **塩見 菜緒**



1 創業支援マーケティングに注力することで業績アップ

創業支援のマーケティングは、**WebやDMといった自社媒体**が活きてきます。freee活用となると、freeeの税理士検索サイトにも掲載されることができますが、星を多く獲得しないとなかなか検索サイト内での上位表示が見込みにくいのも事実です。もちろん導入件数が増えれば自ずとそこからの検索、紹介が増えてきますが、そうではない段階でも自社媒体で創業層の集客をすることは可能です。右図は、我々が創業支援マーケティングのサポートをさせていただいている事務所の実績になります。創業支援マーケットでは昨今、マーケットが成長

している一方、大手事務所の広告大量出稿や低価格化と競争が熾烈になってきておりますが、しっかり取り組みれば業績アップにつながります。またここで**差別化につながる要素がfreee活用になります。**

創業支援に取り組む会計事務所の実績一覧

事務所名	エリア	事務所売上	年間受注金額	獲得顧問数
A事務所	20～40万人	3～4億円	3,500万円	96件
B事務所	20万人以下	3,000万円	1,100万円	22件
C事務所	政令指定都市	1,000万円	700万円	13件
D事務所	政令指定都市	1.3億円	500万円	12件
E事務所	政令指定都市	2億円	1,700万円	26件

2 freeeも活用することで差別化促進

リライル会計事務所はメインソフトをfreeeに転換されていましたが、我々としては**freee「も」使えるようになる必要**があると考えております。メインソフトは変えずとも、追加で活用できるようになることで、

- ・ **創業支援マーケティングにおいて差別化につながる**
- ・ **今まで獲得できていなかった顧客層へアプローチができる**

となり、業績アップへ直結していきます。freeeの特徴として、他の会計ソフトと言葉が違うというのが会計事務所にとってのハードルになっていると思います。例えばですが、freeeでいう「取引」は「仕訳」、「口座」は「銀行口座以外にもクレジットカードや現金も含む」、「タグ」は「補助科目」といったように**置き換わっているだけなので、意外とスムーズに活用できるようになります。**

3 即戦力化につながる

1つ目のポイントでもご説明した通り、**絞り込みをすることでフォーマット化やマニュアル化が進み、即戦力化につながります。**リライル会計事務所様の場合も、今はfreee対応チームという体制を組んでおり、freeeの導入・立ち上げはこの

チームが対応しているそうです。ここでいう即戦力は、**経験が浅い(事務所内での若手)職員はもちろんのこと、ベテランの方でも対応が可能**ということです。