

事務所の更なる成長に向けて このようなことにお困りではありませんか？

コロナによる緊急事態は耐えられたが、今後やるべき攻めの対応は考えられていない
 法改正に向けて対策しないといけないが、多忙すぎてまだ何もできていない
 10年後を見据えて、新しい取り組みにチャレンジしたいが、人が足りない
 資格者・経験者の採用ができないので、問い合わせが来ても断っている
 スタッフに積極的に動いて欲しいが、スタッフが営業できるサービスがない
 既存顧問先からの要望で対応の幅を広げているが、単価アップには繋がっていない

そんな皆様に次に必要なのは
社会人経験の無いZ世代でも活躍できる経理代行业業です

全国で成功事例続出中！

非資格者ができる「経理代行业業」の立ち上げで
 事務所経営に起きる変化

関東T社 マーケティング開始**9**か月で
 新規受注額 **1,445万!**

東北I社 入社**1、2**年目のスタッフが
 中心で新規受注額 **1,700万!**

関東I社 コロナ前後の比較で
 新規受注額 **3倍** (4,000万)

関東M社 関東近郊エリアで、
 2021年新規受注額 **1,352万!**

東海A社 会計事務所激戦区名古屋で
 経理代行単体売上 **8,000万!**

東海C社 愛知県三河の地方エリアで、
 2021年新規受注額 **1,000万!**

東海T社 集客開始 **1**週間で
 年間 **480万**の新規受注!

会計事務所 経営レポート

”資格者/経験者の採用ができない”
 とお悩みの事業主へ

業界未経験の**22**歳の職員が
 経理代行に携わって
 たった**1**年で売上**800万円!**

年間売上
1億円
 達成した事例公開



税理士法人イデアコンサルティング
 代表/税理士 伊東 大介 氏

税理士法人葵パートナーズ
 代表 花田 一也 氏

経理代行
 を始めて

徹底解説 ビジネスモデルの解説/ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

即戦力化	未経験22歳が 1年で売上	800 万/年	法改正	インボイス 電帳法切り口で	87 件新規受注
売上実績	経理代行 単体売上	1.2 億円	人口減少	2022年の 新規受注額	9,918 万円
工数削減	経理代行を クラウド活用で	50% 削減	高単価	1顧客当たり の平均単価	119 万円

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。
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。
 また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

若手未経験者を1年で即戦力化！経理代行攻略セミナー

お問い合わせNo.S097135

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
 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。)→ **097135** 検索

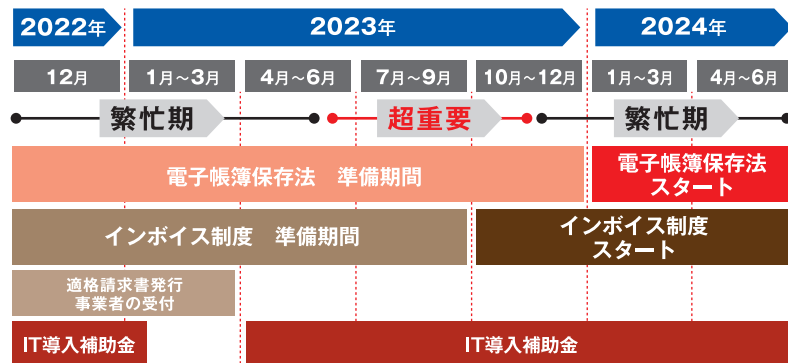


なぜ今“経理”に注目するのか？

経理代行事業に取り組むべき3つの理由

理由1

電帳法・インボイス、IT導入補助金活用がトレンド化
会計業界で大きなビジネスチャンスになっている



2022年1月改正予定であった電子帳簿保存法が2年間延期になり、2024年1月からの実施となったことで、2023年10月に対応が必要であったインボイス制度と同時期に対応する必要があります。これに対して中小企業のバックオフィス体制は8か月という短いスパンで見直しを行わなければならない状況であり、それを進める会計事務所様も繁忙期を避けると対応まで時間が無いことが分かります。

理由2

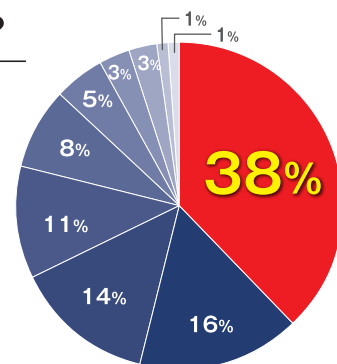
税理士変更の決め手1位は”サービス”その中でも
“経理コンサル”はニーズが高まっている

第1位 サービス(38%)

サービスメニュー	%
経理コンサル	50%
資金繰り対策	35%
事業継承	6%
未来計画	3%
相続	3%
税務調査対応	3%

顧問税理士に何を望みますか？

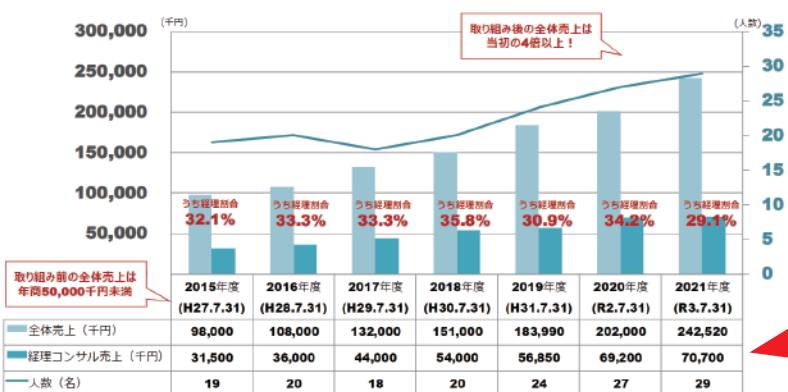
- サービス
- 業種特化
- 提案
- 料金
- 納品スピード
- 立地
- レスポンス・コミュニケーション
- 事務所規模
- IT対応
- 税理士の年齢



船井総研税理士変更サービス部門調べ
調査対象：中小企業42社

理由3

しかも実業務は若手未経験者中心で対応可能！
ゲストの葵パートナーズ様は資格者を増やさずに売上2.6倍へ



2015年から着手した経理事業ですが、2021年時点の事務所売上は2.6倍に！有資格者は当初は3名→直近2名と減っているものの、スタッフ数は純増し売上も右肩上がり！事務所売上の1/3を占める大きな柱になっています。

セミナーでは当時のエピソードを含め成功談～失敗談まで包み隠さずお話いただきます。

見どころ1

高収益型ビジネスモデルの内容を徹底解説

Point 1

年間報酬120万円を実現するパッケージモデル
経理改善提案×クラウド導入×アウトソーシングの全容

Point 2

脱・下請け型代行！採算の合わない単純代行から
楽に・高単価な代行に切り替える方法

Point 3

クラウド活用により紙・エクセルから卒業！
スタッフの時間当たり単価を1～1.5万円に向上させる方法



見どころ2

顧問料で無償対応していた内容で売上を上げる提案手法

Point 1

0から経理業務の改善提案をサービス化する！
サービスプロセスと商品設計マニュアルを公開

Point 2

電子帳簿保存法・インボイス制度対応で待ったなし！
クラウド会計導入での工数削減を伝える提案資料を公開

Point 3

事例事務所のスタッフが実演！
問い合わせ～受注率を2倍にする営業フローの紹介



見どころ3

入社1年目の職員でも新規受注を可能にする商品設計

Point 1

未経験スタッフでも会計ソフト切り替えを可能にする！
失敗しないトーク集とヒアリングシートを公開

Point 2

経理業務スキルチェックシートを活用した育成手法

Point 3

会計事務所経験0だからこそ活躍できる！
デジタルネイティブ世代を活かす顧客フォロー手法



見どころ4

年間130件の問い合わせを生み出し続ける集客モデル

Point 1

2023年最新版！
Web+DM+チャネル+紹介！エリア問わずの集客方法

Point 2

まだ事務所のホームページは1つだけですか？
寝ている間に問い合わせが増える当たるWebの作り方

Point 3

月間150名以上集客実績あり！
法改正ニーズを抑えたセミナー営業での企画/運営方法



顧問収益+スタッフのみで完結できるスポット収益の両取りで
最短で経理代行売上3,000万円を目指す方法を教えます。

次のページから2大ゲスト講師への特別誌上インタビューをお届けいたします

インタビュー

株式会社船井総合研究所
士業支援部 会計グループ マネージャー

のとや きょうすけ

能登谷 京祐



私、株式会社船井総合研究所の能登谷京祐と申します。
ここからは、私の方でゲスト講師のお二方にインタビューを行わせていただきました内容をお届けいたします。

- ① 新たな事務所の成長エンジンとして、経理代行事業に参入を決めたきっかけ
- ② 経理代行で「問い合わせが鳴りやまない状況」をどのように作り出したのか
- ③ 採用難時代に、年間10人以上を採用し続けることができている採用戦略とは

能登谷 伊東先生、本日はお時間いただきましてありがとうございます。
早速ですが、新たな成長エンジンとして経理代行事業に取り組もうと思ったきっかけがあれば、教えていただけますと幸いです。

伊東 はい、よろしくお願いします。
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で悩んでいた時**、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。

能登谷 そこから2012年、経理代行を開始され、売上1.2億円、2022年新規受注額1億円を達成されていますがここまで事業が大きくなった要因は何だとお考えですか？

伊東 そうですね、**経理代行専門HPを制作し、Webマーケティングに注力したことが一番の要因**だと思います。
現在の**経理代行案件の6割がHP経由**です。
広告だけでなく定期的にコンテンツを更新した結果、SEOでも上位に表示されており、**今では問い合わせが止まらない状態です**。問い合わせいただくお客様からも「どのキーワードで検索してもアイデアさんが一番上に表示されたので問い合わせしました！」というお声をよくいただきます。
HP経由で問い合わせいただいたお客様からは「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

税理士法人アイデアコンサルティング

代表/税理士 伊東 大介 氏

経歴

神奈川県出身
中央大学法学部法律学科卒業
国税専門官28期生として東京国税局にて勤務と同時に税理士試験に合格
2005年 伊東事務所創業

事務所情報

所在地：東京都渋谷区
創業：1971年
売上：7.5億円(2022年12月時点)
従業員数：81名(2023年1月時点)



特別スピーカー ①

伊東 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119万円**以上と高単価で受注できています。

能登谷 継続的に案件を受注されていますが、体制は問題ないのでしょうか？

伊東 体制は問題ないです。ポイントは2つあると思っていて、若手・未経験の採用に振り切っていること、採用した職員を1年で戦力化できていることです。**若手や未経験者の採用は容易**ですし、育成ステップも固まっているので、**22歳未経験の職員が入社1年で800万円売り上げて活躍**してくれていたりします。

能登谷 素晴らしいです。最後に、経理代行事業立ち上げをご検討されている方にメッセージはございますでしょうか？

伊東 経理代行事業を開始して11年目になりますが、経理代行事業単体売上が1.2億円、事務所全体売上が7.5億円になりました。**事業開始当初は私自身、経理代行にこんなにニーズがあると思っていませんでした**。
今では事業が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。**特に若手職員が生き活きと業務を行っており、職員にとってやりがいの持てる事業**だと感じています。
今後もこの事業、事務所全体の売上を伸ばしていくつもりです。

能登谷 新たな成長エンジンとしての事業を立ち上げ、事務所成長の一助になるだけでなく若手・未経験職員にとってもやりがいの持てる、活躍できる事業であるということが分かりました。
伊東先生ありがとうございました！

パートに記帳代行を任せることが非資格者の活用ではありません、セミナーで実務をお見せするのでぜひ見に来てください

能登谷 花田先生、本日はお時間いただきましてありがとうございます。

花田 はい、よろしくお願いします。

能登谷 早速なのですが、経理代行に取り組もうと思ったきっかけを教えてくださいと幸いです。

花田 きっかけは、Webを活用して新規の問い合わせを増やそうと思ったことです。会計事務所の多いこの地域で、一般的な税務顧問を売り出すような内容にしても、差別化を図れないなという思いでした。
主力になる商品が欲しかったということですね。

能登谷 なるほど。それでサービス訴求を強くするために事業化した訳です

花田 はい、記帳代行をメインに打ち出し、アウトソーシングのニーズを狙って『名古屋経理・給与代行サービス』という屋号で集客～営業を開始しました。2021年で税理士法人が創業10年だったのですが、**当初4名の事務所から30名規模になれた原動力はまさにこの事業だった**と感じております。

能登谷 10年で30名はすごいですね。
事業を立ち上げて苦労はありましたか？

花田 はい、実は2009年～2013年までは順調だったのですが、2014年以降にいろいろ苦労しました。

能登谷 具体的にはどんなことですか？

花田 一言で言うと、**営業の仕方が悪く受注してから、社内の負担が多くなってしまったという所**です。
お客様の言い値で請けてしまったり、受注してから料金はそのまま追加の注文が発生したりして、採算が合わない状況でした。そんな環境なので、2017年の年末にスタッフが一気に5名も退職する事件があり、このままではいけないと思い、社内の業務体制の見直しを図りました。

能登谷 繁忙期に5名の退職はなかなかキツイですね・・・

花田 この頃は日本語もおぼつかない外国人も起用したりしたのですが、コミュニケーションが取れず、それも上手くいかなかった理由だったりもしましたね(笑)

能登谷 そこからどのように建て直したのですか？

花田 はい、**業務フローを意識した製販分離への取り組みを行いました**。
近所の主婦層の方や、もう少し働きたいパートを中心に記帳や給与計算をやっていただき、**社内のスタッフはもう少しコアな業務に集中**していただきました。ちなみにサポートスタッフと呼んでいるこの方たちは、今も在宅で10名程お手伝いしていただいています。

能登谷 コア業務とノンコア業務を分けることで、生産性は高まりそうですね。



特別スピーカー ②

税理士法人葵パートナーズ
代表 **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：3.0億円(2022年時点)
従業員数：31名(2022年時点)

花田 そうなのです、そのおかげで2018年には当時まだ馴染みが無かったクラウド会計ツールの活用を進ませることができました。

花田 これまで紙やエクセルでやり取りしていたデータをお客さんも巻き込んで、クラウドツールでやり取りをすることで生産性が高まりました。

能登谷 でも、会計ツールの切り替えってなかなか難しい不是吗？

花田 はい、まさしくそこが課題でした。
単なる代行業者ではなく、経理改善を踏まえたコンサル業務「**経理コンサル**」事業にコンセプトを変えたタイミングでした。
幸い自社で業務フローを意識した製販分離に取り組んだ経験があったことと、コロナによって中小企業のクラウドニーズが高まったことで一気に進展があったという訳です。
また、クラウドツールは若い人の方が覚えが早いので営業～導入面まで任せてしまっています。

能登谷 なるほど、結果的に**非資格者の若手スタッフが活躍できる仕組み**になったのですね。

花田 はい、若いうちからお客様に提案することができるようになり、やりがいをもって働いているスタッフが増えました。**離職も減りましたし、今年は税理士試験を受ける人も増え、上手くいけば2名社内から資格者が増えそう**なので、顧問先を増やすことも可能になるなと感じています。外部からの採用などで資格者を増やすことは無理なんじゃないかと諦めていましたが、若手が活躍できる「経理コンサル」事業がさらなるエンジンになりそうです。

能登谷 今後の成長に期待ですね、花田先生ありがとうございました！

経理代行事業参入で得られる成果



ここまで「税理士法人アイデアコンサルティング」「税理士法人葵パートナーズ」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、「**採用難の時代**」だからこそ**経理代行へ参入すべき**ということです。

「税理士法人アイデアコンサルティング」「税理士法人葵パートナーズ」はじめ、実際に**経理代行事業の立上で、採用に悩むことなく、売上を拡大**させている事務所様に共通する3つの変化をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所

士業支援部 会計労務グループ マネージャー **能登谷 京祐**

1 無資格者/パートが活躍できるようになった

経理代行は、有資格者・科目合格者・会計事務所経験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。また、皆様もご存じの通り、未経験者の採用は比較的容

易なため、育成制度を整え、早期に戦力化することで、**人員確保に苦勞せず、売上を上げることができます。**

結果的に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。

2 経理人材不足に伴い、経理代行の問い合わせが急増加中

総務省によると生産年齢人口(15~64歳)は、2021年7,450万人から2050年には5,275万人(**2021年から29.2%減**)と予測されております。事実、**経理人材の有効求人倍率**も、2013年から2019年にかけて**2倍**となり、皆様の顧問先さまの中でも、ますます経理

人材が不足していきます。

そのような状況下だからこそ、経理代行の取り組みを行っている全国各地の事務所様では、**年間新規受注1,000万円以上という実績**を実現されています。

3 経理代行をきっかけに税務顧問案件の増加

経理代行は会計事務所が参入しやすい周辺領域の事業です。経理代行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、経理代行の**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、経理代行をきっかけに、**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



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。

本レポートに登壇いただいた、税理士法人アイデアコンサルティング 伊東氏、税理士法人葵パートナーズ 花田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させていただきます。

また、船井総研より、経理代行事業を始めて、**事業単体売上1億円を目指すためのロードマップ**も大公開いたします。

会計業界の 動向が見える!

メールマガジン 無料配信中

ここでしか書けない**全国の会計事務所**の
最新成功事例や**業界トレンド**をお届けしています!

全国**3,791**の
事務所経営者にご覧いただき
おります!

(2023年1月末時点)

士業専門のコンサルタント集団だから配信できる**最新経営情報**です



激化していく顧客獲得競争の中で、
どのような集客方法が当たっている
のか、**拡大している事務所はどんな
やり方を実践しているのか**等を解説
しています。



採用成功事務所の採用に関する取り
組みだけでなく、所内の人員体制や、
生産性向上に向けての実践事例も解
説しています。



船井総研がおすすめする事務所経営者
必見の**セミナー**や**視察ツアー**のご案内
をさせていただきます。

配信メルマガ 2022年 **人気** コラム例

- 【集客手法】2023年 繁忙期”でも”対応すべき2つのこと
- 会計事務所”に”商圏”はなくなる? 広がる遠方顧問先へのオンライン支援とその実態
- 士業事務所の中期ビジョンを描く 経営計画策定合宿2022
- 60秒で読める! 非資格者中心で経理コンサル事業単体売上7,000万円を達成した成功事例インタビュー
- 【事例インタビューあり】キーワードは「パート活用」顧問収益以外の第二の柱を成立させた実践事例

月2件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了! **今すぐご登録ください**

※メールアドレス以外の
個人情報はありません

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/samurai271-zeirishi/mailmagazine.html>

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



若手未経験者を1年で即戦力化！経理代行攻略セミナー

講座内容&
スケジュール

リアル 2023年

3/24 金 株式会社船井総合研究所 東京本社

※3月24日はゲスト講師ご登壇による講演となります
※それ以外の日程は3月24日の講演を収録したWeb配信となります
※来場者特典として会場で船井総研提供ツールが閲覧可能です

Web 2023年

4/12 水・4/15 土・4/20 木・4/22 土・4/24 月

講座

セミナー当日スケジュール

第1講座

2023年は中小企業の経理大転換期！ 会計事務所が強化すべき”経理コンサル”とは？

マクロの動向、業界動向を踏まえて会計事務所が取り組むべき成長戦略を解説します。2023年~2024年に控えた電子帳簿保存法やインボイス制度などの変化をビジネスチャンスに変える”経理コンサル”ビジネスモデルの有効性についてもお伝えします。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ マネージャー 能登谷 京祐

特別ゲスト

第2講座

未経験者の活躍で採用難を解消！ 事業単体売上1.2億円を超えたモデルを大公開！

経験者や資格者の採用が極めて難しくなっている昨今、事務所の拡大のセンターピンは、人材確保に。そこで、未経験者が活躍することができる「経理代行業」によって、事業単体売上1億円超え、2022年の新規受注額は1億円以上という実績を実現している事業展開について、組織の運営体制から顧客獲得方法まで余すことなくお伝えします。

税理士法人アイデアコンサルティング 代表社員 税理士 伊東 大介氏



特別ゲスト

第3講座

クラウドを活用した経理課題解決サービスで 業績を上げ続けている方法を大公開！

第二の柱として”経理コンサル”に取り組み、事業単体売上8,000万円超えを達成、そのほぼすべての業務を非資格者が展開しています。電子帳簿保存法・インボイス対策など、経理課題のニーズが高まる中、注目されている本モデルを実務ベースで解説します。

税理士法人葵パートナーズ 代表社員 花田 一也 氏



第4講座

成功事例から見る経理コンサル事業立ち上げの7ポイント

経理コンサル事業を0から立ち上げるために必要なポイントを解説します。具体的には商品設計（サービス内容や料金表の作成）、集客方法、問い合わせ～受注方法を解説し、明日から事務所経営に活かせるようにお伝えします。

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 山田 颯斗

第5講座

経営者に“今”考えて欲しいこと

本日の全講座を改めて解説し、ゲスト事務所の成功のポイントや、若手未経験者が活躍できる経理コンサル事業をおススメする理由を解説します。また、事務所規模別に、明日から経理コンサル事業に取り組むための優先順位をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ マネージャー 能登谷 京祐

お得な情報・お申し込みはこちらから



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。
お申込みと一緒にご確認ください。

【セミナー情報をWebからもご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097135>



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。

若手未経験者を1年で即戦力化！経理代行攻略セミナー

お問合せNo. **S097135**

東京会場

2023年 **3月24日(金)**

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

開始

終了

13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

オンライン開催

2023年

4月12日(水)・20日(木)・24日(月)

開始 **13:00 ▶ 終了16:30**
(ログイン開始12:30より)

4月15日(土)・22日(土)

開始 **9:00 ▶ 終了12:30**
(ログイン開始8:30より)

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。

申込期限

各開催日の **4日前まで**

●銀行振込み:開催日6日前まで ●クレジットカード:開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

一般価格

税抜 **20,000円** (税込 **22,000円**) / 1名様

会員価格

税抜 **16,000円** (税込 **17,600円**) / 1名様

●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、ご入金が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。

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に

097135 検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3 メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了の
お知らせをメールで案内、
マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



お申込みされた会場にて
セミナーへご参加ください

お申込方法

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)

よくあるご質問

お申込みはこちらから

- 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
- Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

