

事務所経営の再成長に向け 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
事業承継を見据えてスタッフ中心に事業を回せるようになりたいが、やり方がわからない
資格者の採用ができないので、仕事を依頼されても断ってしまっている
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
そのような皆様に次に必要なのは若手人材登用(非資格者)による
「**第二の柱**」となる事業づくりです

全国で成功事例続出中!
非資格者ができる「経理コンサル事業」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ヵ月**で
新規受注額**1,445万!**

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!**

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A社 会計事務所激戦区名古屋で
経理代行単体売上**7,000万!**

東海T社 集客開始**1週間**で
年間**480万**の新規受注!

代表以外が売上をつくれる仕組みを本気で考える **会計事務所** 向け

大好評につき **資格者ゼロで**
追加開催決定 事業単体 **7,000万円超!**

経理コンサル
事業付加で
事務所売上

3億円へ
電子帳簿保存法
インボイス制度
を追い風に

2023年の **今** が分かれ目

若手人材登用による「第二の柱」事業の魅力

(非資格者)

2大ゲストが語る

- 代表が営業せずに年間**新規受注額2,000万円**を達成する営業方法
- 一人当たり生産性**1,700万円**を達成する生産性向上の仕組み化とは
- 顧問報酬以外で年間**120万円/社**を受注する商品設計
- 会計事務所経験なしの新入社員が**入社2年**で**コンサル案件を受注**できた育成術



特別スピーカー①
税理士法人SS総合会計
代表税理士 鈴木 宏典 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

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

オンライン開催

2023年 **7月6日 木** 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)

2023年 **7月21日 金** 10:00~13:30
(ログイン開始 9:30より)

2023年 **8月4日 金** 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)

2023年 **8月8日 火** 10:00~13:30
(ログイン開始 9:30より)

参加費 **一般価格** 10,000円(税込**11,000円**)/1名様 **会員価格** 8,000円(税込**8,800円**)/1名様

【電帳法・インボイス対策】経理コンサル事業付加セミナー お問い合わせNo.S100635

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

当社ホームページ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。)→ **100635** 検索



資格者0で新規事業を立ち上げた事務所から学ぶ 売上1億▶3億円へ急成長！成功の要因は〇〇だった・・・！

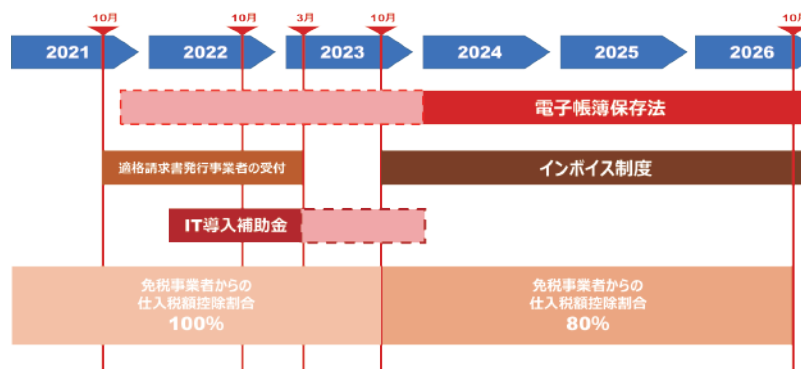
なぜ今“経理”に注目するのか？

経理コンサル事業に取り組むべき

3つの理由

理由1

電帳法・インボイス対応がきっかけで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、1年間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も繁忙期を避けると対応まで時間が無いことがわかります。

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

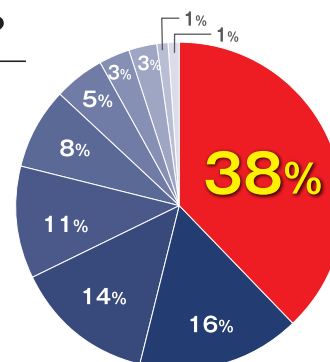
中小企業経営者向けアンケート(2022年実施 N=114)※船井総研調べ

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%

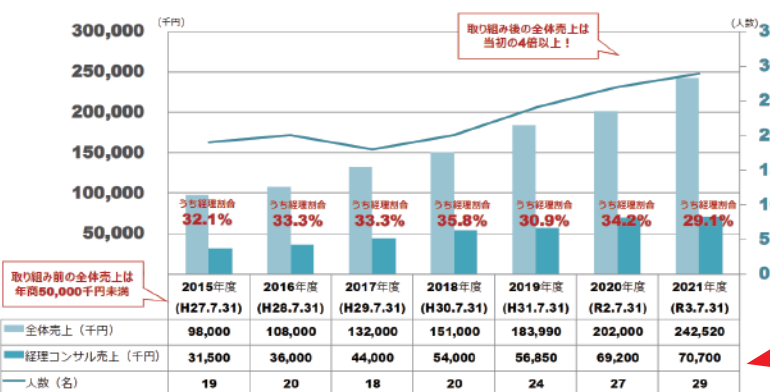
顧問税理士に何を望みますか？

- 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



理由3

ゲストの税理士法人 葵パートナーズは資格者を増やさずに
売上2.6倍へしかも実業務は非資格者中心で対応可能！



当時の単純代行業から、2017年に経理コンサルにコンセプト変更をしたことで2015年→2021年で事務所売上は2.6倍に！
有資格者は当初は3名→直近2名と減っているにも関わらず、スタッフ数は純増し売上も右肩上がりに！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しできます。

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
最短で売上3億円を目指せる方法を教えます。

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

「経理コンサル」とは年間報酬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



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

父の代で2.6億円規模だった売上は、**第二の柱**として**システム導入+MAS**に取り組んだことで5年で新たに**1億円**伸びました

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

のとか ぎょうすけ

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 第二の柱を立てようと思ったきっかけ

② 取り組みはじめて苦労した点

③ 非資格者活用で何が変わった？

能登谷 鈴木先生、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、第二の柱として新たな事業に取り組もうと思ったきっかけがあれば、教えてくださいませんか。

鈴木氏 はい、よろしくお願いします！きっかけというほどのことではないですが、やはりただ決算書を出すだけの会計事務所ではこれからの時代は生き残れないと感じていたためです。私どものイメージは「税理士を超えた経営のパートナー」ですので、お客様に感謝される価値として「システム導入+そのデータを活用したMAS」に取り組みました。

能登谷 ありがとうございます。これからの時代を生き残れないとは具体的にどういうことですか？

鈴木氏 **中小企業を取り巻く環境が厳しくなっている**ことから、ニーズが変化しているというのが一番です。リーマンショック、東日本大震災、そしてコロナショック・・・激動の時代である今、さらに起きている事象として、**60～70代の創業者から、30～40代の社長に事業承継している**ことが多くなってきました。つまり、漠然と不安を抱えている経営者が多いのです。そんな経営者に未来を見せるためにもう一步踏み込んだ提案が必要だと感じて、この事業を推進しています。

能登谷 これからも選ばれる会計事務所であるために、**ニーズの変化を見越して**ということですね、ありがとうございます。
では、実際に取り組みはじめて苦労したことはありますか？

鈴木氏 そうですね、当初私以外に誰がこの事業に携わるのか、という点では苦労しましたかね。資格者は顧問先の対応で手一杯ですし、伴走型で支援に向いている人がいなかった、という点で拡大するのには時間がかかりましたね。

特別スピーカー ①

税理士法人SS総合会計 代表税理士 鈴木 宏典 氏

経歴

静岡県浜松市出身
同志社大学法学部・法学研究科卒
新卒で東京の税理士法人などを経て
2008年父が創業した税理士法人SS総合会計に入社
2017年事業承継し、二代目経営者となる

事務所情報

所在地：静岡県浜松市
創業：1971年
売上：3.5億円(2021年税理士法人単体)
従業員数：65名(2020年5月時点)

能登谷 なるほど、人の問題ということですね。

鈴木氏 はい。でも実際やってみて、今では正社員4人程を中心に回しています。
「MAS」と文字にしてしまうと、みなさん難しく感じてしまうようなのですが、経営数字を正確/タイムリーに出し、経営者に伴走して提案するというのができればそんなに難しくないとというのが感想です。

能登谷 **自社で正確な数字を出せるように、経理体制の改善+システム導入を行う**という部分はまさに船井総合研究所でも大事だと提唱しているところですよ。
では、実際に非資格者にフォーカスして何か変化はありましたか？

鈴木氏 そうですね！
資格取得者とか会計事務所経験者に限定してしまうと、人材特性がどちらかというと「勉強好きタイプ」に偏る傾向がありますが、そこを非資格者かつ未経験者に広げると、コミュニケーション能力が高い人が入社する確率がグンと上がるということは実感しましたね。この前、**入社2年目の会計事務所/経理経験なしの子が、売上20億規模の会社のハイレベルな社長からコンサル受注してましたよ！パートも年収130万円の人が年間500万円くらい稼ぐとかざらにありますし。**一人当たりの正社員の生産性は1,700万円とかですかね。

能登谷 すごいですね！

鈴木氏 また運用専任者として、広報担当を採用しました。
その方は会計事務所経験は無いのですが、非常に魅力的な投稿をしてくれて、ウチに応募してくる人の大半はこれを見て来てくれています。

能登谷 そうなのですね！**第二の柱としての事業を立ち上げ、そこから非資格者が活躍できる環境になり好循環**になっている様子が勉強になりました。
鈴木先生ありがとうございました！

非資格者中心の経理コンサル事業単体で7,000万円超！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。

花田氏 はい、よろしくお願いします。

能登谷 早速なのですが、第二の柱の事業に取り組もうと思ったきっかけを教えてください。

花田氏 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ね。

花田氏 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？

花田氏 はい、実は取り組み当初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？

花田氏 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なと思い、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・・・

花田氏 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かもしれません(笑)

能登谷 そこからどのように建て直したのですか？

花田氏 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。

花田氏 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。

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：3.0億円(2022年時点)
従業員数：31名(2022年時点)

花田氏 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？

花田氏 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。

花田氏 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！

【電帳法・インボイス対策】経理コンサル事業付加セミナー

講座内容&
スケジュール
オンライン開催

2023年 **7月6日 木** 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)
お申込み期限: 7月 2日(日)

2023年 **7月21日 金** 10:00~13:30
(ログイン開始 9:30より)
お申込み期限: 7月 17日(月)

2023年 **8月4日 金** 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30より)
お申込み期限: 7月31日(月)

2023年 **8月 8日 火** 10:00~13:30
(ログイン開始 9:30より)
お申込み期限: 8月 4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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選びください。

講座

セミナー当日スケジュール

第1講座

1億事務所から3億事務所へ！ 成長している会計事務所が取り組む第二の柱事業戦略とは？

ポイント① 税務顧問以外に収益の柱を立てるべき理由を徹底解説

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。
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いたします。

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

非資格者でもできる伴走型支援で一人当たり生産性を高める方法を大公開！

ポイント① 3億事務所の考える事務所の成長戦略とは？

ポイント② システム導入+MASで顧客単価を上げる方法

ポイント③ 正社員の年間生産性1,700万円を可能にする組織戦略

ポイント④ 入社2年目の未経験者がコンサル受注できた理由

資格者採用が極めて難しくなっている昨今、顧問報酬のみでの事務所拡大は現実的ではないものとなっております。
そこで第二の柱として「MAS」に取り組み3億円規模を突破したエピソードとともに、非資格者の活用とスタッフの働き方、生産性向上の取り組みについて余すことなくお伝えいたします。

税理士法人SS総合会計 代表税理士 鈴木 宏典 氏



特別ゲスト

第3講座

経理コンサル事業を第二の柱に据えた成長戦略を大公開！

ポイント① 電帳法・インボイス対策で売れる商品の作り方

ポイント② 非資格者中心で年間約2,000万円新規受注する営業方法

ポイント③ 経理コンサルのやり方を実務レベルで大公開

ポイント④ 年間130件の問い合わせを可能にする集客手法

第二の柱として「経理コンサル」に取り組み事業単体売上7,000万円超えを達成、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、本事業とのシナジーを生む成長戦略についてお伝えいたします。

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

ポイント① 高収益ビジネスモデルづくりのポイント

ポイント② キーワードは「経理改善」×「クラウド化」商品設計方法を大公開

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いたします。

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、第二の柱として経理コンサル事業をおススメする理由を解説いたします。
また、3億円規模の事務所に近づくために明日から取り入れるべきことをお伝えいたします。

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

お申込み方法



右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。
※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。

【セミナー情報をWebからもご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100635>



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**などを解
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。



船井総合研究所がお薦めする事務所
事業者必見の**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 2023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
個人情報は必要ありません

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

