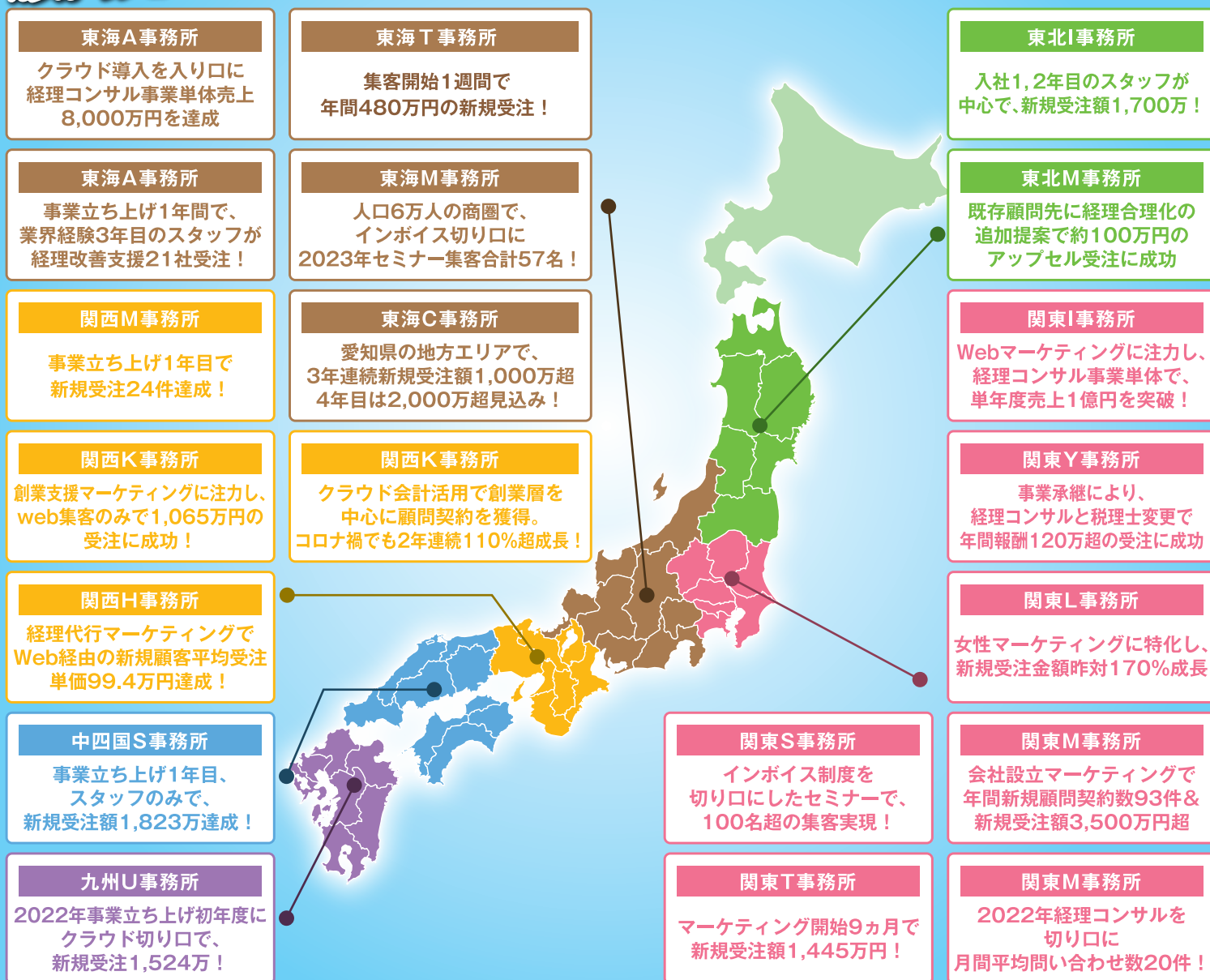


事務所規模に関わらず優良顧客獲得ができる方法を大公開
「**もっと多く、もっと高く、もっとラクに**」
営業がニガテな事務所でも受注を加速させるノウハウを伝授します。

全国各地で、事務所規模/設立年数問わず
顧問先を増やして事務所拡大に成功している事例を大公開！



知名度が低くても優良顧客を顧問化できる
驚異のテクニックの詳細はセミナーで！

お申込みはこちらから



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」と検索してご確認ください。

【セミナー情報を当社ホームページからご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102471>



タイムリミットまであと**5**ヵ月

対応しないと2024年からの法改正で顧問獲得が困難に？！

クラウド会計で「**経理改善**」を切り口に

優良顧問獲得

創業わずか**1**年で顧問先**60**社
3年で**100**社突破！

IPO目指す優良顧客

下限年間報酬50万超

成長意欲の高いベンチャー

フルオンラインで対応可

株式会社Beso 代表取締役 白木 淳郎 氏
税理士法人Beso 代表税理士 仲田 芽衣 氏



税理士法人莫パートナーズ
代表社員 花田 一也 氏

経理代行のみの顧客が

1年で**40～50%**が顧問化

TVCMをしている老舗企業

事業承継で成長意欲の高い二代目

顧問+経理で20万円～/月

M&Aで拡大も視野に

豪華2大ゲストが2024年以降の**顧問獲得のヒント**を大公開！

徹底
解説

見どころ1 なぜクラウド会計活用で**優良顧客**と出会うことができるのか？

見どころ2 法改正がもたらす**中小企業経理の転換**とは？

見どころ3 差別化が難しいなか、顧客“**ゼロ**”から毎月**5**社受注できた方法

見どころ4 繁忙期中に**5**名離職もクラウド活用体制に転換し**V**字回復できた理由

来場開催

東京会場

2023年 **9/ 7** (木)

TKP東京駅
カンファレンスセンター

開催時間 13:00～16:30 (開場 12:30～)

一般価格/1名様 税抜15,000円 税込**16,500**円

大阪会場

2023年 **9/ 15** (金)

船井総合研究所
大阪本社

会員価格/1名様 税抜12,000円 税込**13,200**円

【クラウド訴求で1年で顧問60社増】優良顧問先獲得セミナー お問い合わせNo. S102471

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。→ **102471** 検索

このような“優良”な顧問先を獲得したいと思いませんか？

地元では誰もが知っている優良企業
料金に対しての理解があり顧問報酬も高い

年齢層の近い二代目経営者
経営に対してのアンテナが高く、話が合う

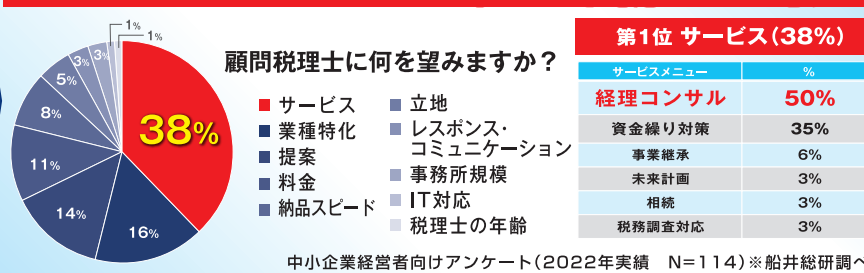
最低限のITリテラシーがあり、常識的な経営者
資料提出もまとまりがあり、納期遅れをしない

2024年以降の法改正と、コロナ制限が明けて再び起こる人材不足・・・

上記のような中小企業経営者はこれから会計事務所に何を求めるのか？

変化①

法改正により複雑化する経理業務への対応



変化②

人手不足/高齢化から来る“省人化”のサポート

全国/全業界で起こっている人材難・・・
テクノロジーへの代替 or 外注化で
“ラクにしたい”と誰もが感じている

つまり…人件費に代わる投資先を検討している

変化③

処理ではなく、経営における“提案”を求める

ChatGPTをはじめとするAIの進歩により
会計事務所の存在価値は激変する・・・
より専門性の高い付加価値(財務コンサル/業績向上支援)
業務ができるかどうかのカギ

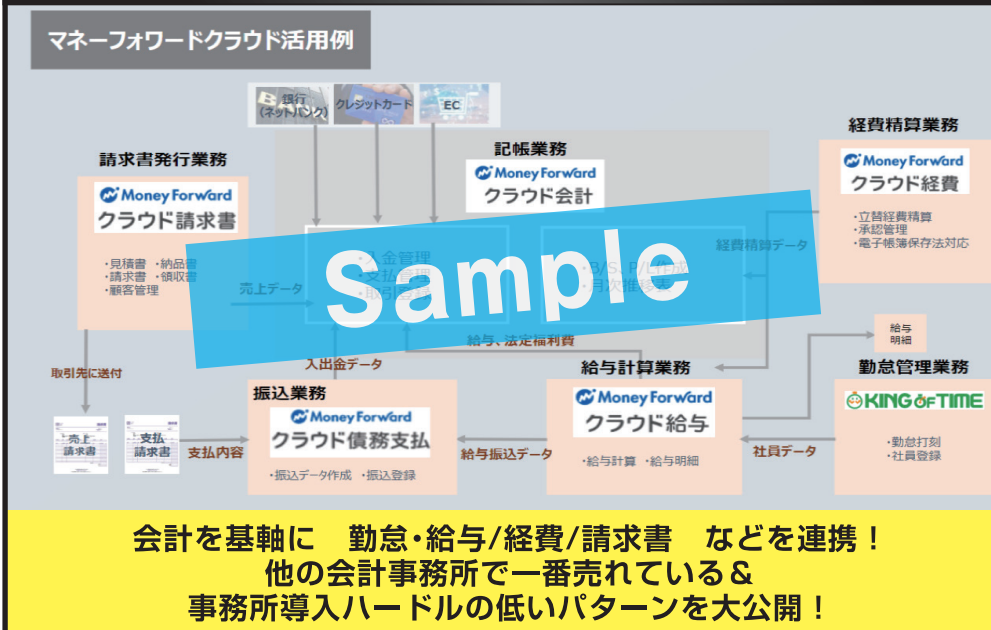
つまり…真に経営に伴走してくれる先生を選ぶ

これらの変化への対応は万全でしょうか？

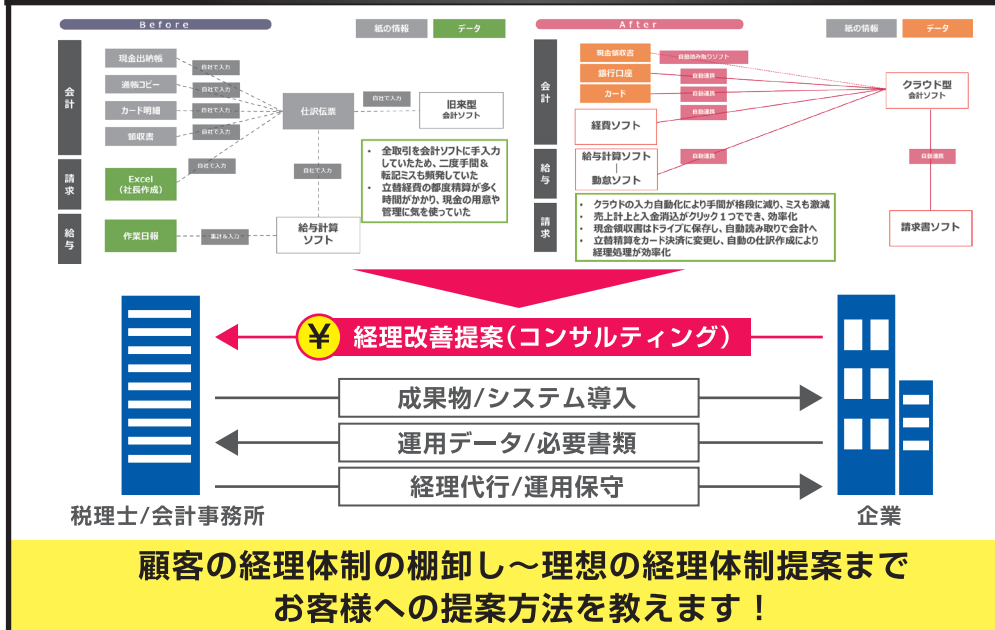
もし来年以降も今の体制のままであれば 2024年以降は良いお客さんを増やすことは難しくなります・・・

本セミナーでは
たった **90日** でできる他でまだ公開されていない **3つの対策** を教えます。

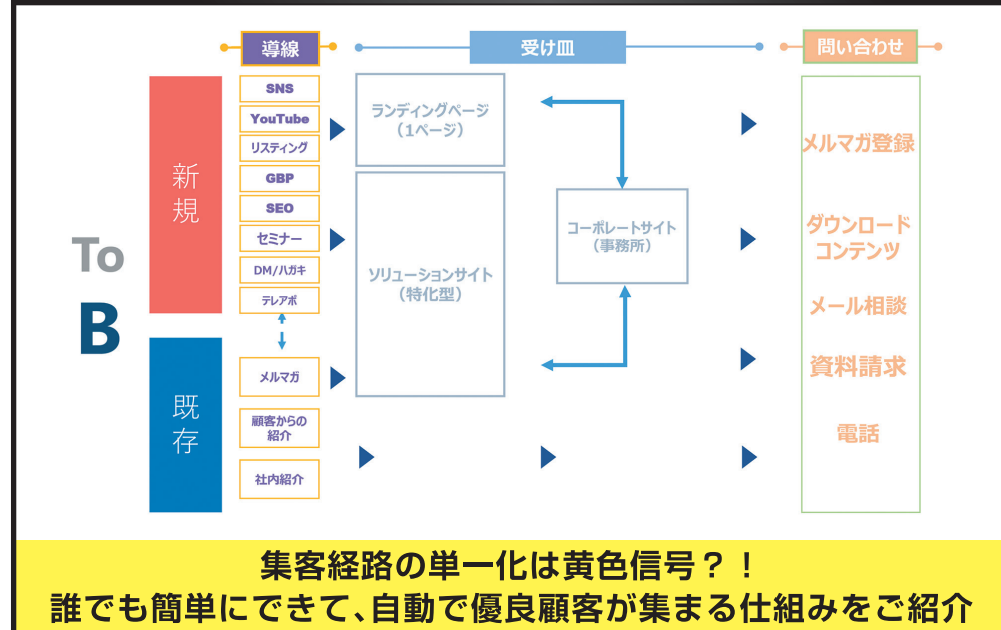
対策① クラウド会計ツールの理解とパッケージ化



対策② 経理改善提案+クラウド導入のサービス化

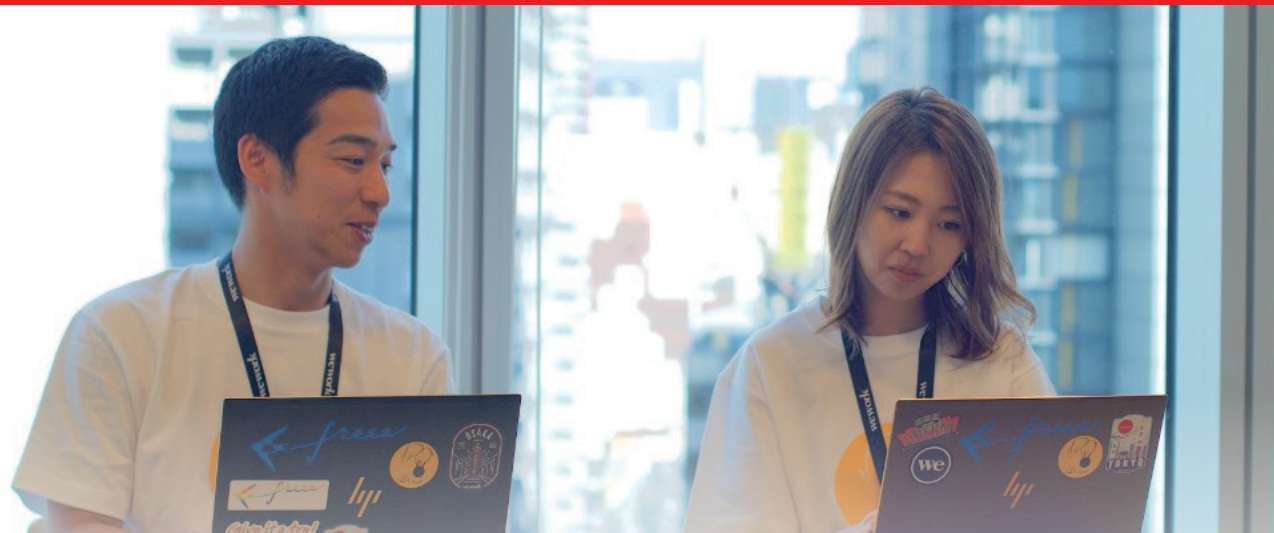


対策③ 2023年最新版マーケティングの実践



タイムリミットまであと**5ヵ月**・・・他事務所よりもいち早く情報を手に入れ、2024年以降の顧問獲得で優位に立て！

クラウド会計×コンサルティングで創業3年で顧問先100社超え！



株式会社Beso 代表取締役 白木 淳郎 氏
税理士法人Beso 代表税理士 仲田 芽衣 氏

2019年9月開業。開業1年目にして顧問先0の状況から60社へ歴代最速でfreee認定アドバイザー5つ星を獲得し、そのブランド力を活かし急拡大急成長を遂げ、3期目にして従業員数20名超、東京、大阪、奈良を拠点に顧問先100社を突破した。

創業からの苦労はありましたか？

顧客0、売上0からの出発！ そして半年後には緊急事態宣言へ・・・

白木氏

創業した時は、お客さん0でしたし、半年後にコロナが流行りだしたので最初の顧客獲得はかなり泥臭く頑張りましたね。

仲田氏

毎週のようにイベントで人に会いに行くことをしましたし、セミナーで話す機会があれば出て行っていました。

白木氏

それでも上手く軌道に乗れたのはクラウド会計、中でもfreeeに絞り込むという戦略と、オフィスはWeWorkにするという戦略が功を奏したと思います。大手の会計事務所がやっていないこと、ベンチャー気質の方が集まる場所に拠点を構えること、という差別化で一気に成長できると想定していました。



どんなお客さんが多いですか？

フルオンラインで顧問報酬は年額約50万円～！ WeWorkで出会うベンチャー気質な社長との成長

白木氏

成長意欲の高い社長が多いですね。WeWorkで出会ったという縁もあるかと思いますが、WeWorkをベースに起業して活動していきたいベンチャー気質の社長とお付き合いすることに繋がりました。WeWorkは、家賃として考えると高いですが、広告宣伝費でもありと考えると全然元が取れるなという感覚でした。

仲田氏

そういう層の社長なのでfreeeを使う私たちとは相性が良かったです。緊急事態宣言の時はどうしようかと思いましたが、結果的にオンライン対応もすぐに馴染んでましたし、むしろ追い風(?)と感じるくらいでした。

白木氏

顧問報酬も安くはないのですが、Besoの強みとしてfreee×「マネージボード」のパッケージ化による予算管理や資金繰りの提案を行うコンサルがあります。税務顧問よりは高いけど、コンサル会社に頼むよりは少し安いという料金に設定していますので、拡大していきたいというニーズとはマッチして受け入れてもらえたんだと思います。

1期目が終わってどうでした？

歴代最速でfreee認定アドバイザー5つ星獲得！ 初心に帰り自分たちが本当にやりたいことは？

白木氏

1期目が終わるときまでに5つ星を獲得しようずっと狙っていました。事務所のブランディングのために重要だと感じていました。

仲田氏

11ヵ月目を迎えたときに、このままじゃ届かない・・・ってなったんですが、本当に運よく大型案件のご紹介があり、会計と人事労務を組み合わせた導入で

ギリギリ間に合ったという感じでしたけど、本当にやりきったなという感じでした。そんな形で1年目が終わり、売上も上がっていたし順調ではあったのですが、「このままでいいのか？自分たちが本質的にやりたいことはできているのか？」という想いになり、さらに大きなことに着手しようと決めました。

白木氏

1年間freeeを使ってきて、他の税理士さんと大きく異なる点は、freeeをどのように活用して「コンサルティングに活かすか」という点だと感じています。freeeを入れて記帳するのではなく、他のシステムと連携させながら、数字をリアルタイムで見る設計を行い、ようやく中小企業へのコンサルティングへ踏み込みました。

2期目以降も順調でしたか？

拡大のジレンマ・・・ 離客と退職の悪循環による社内体制の重要性

仲田氏

1期目が終わり顧問先60件程度になり、自分たち2人だけじゃ回らなくなってきたので、スタッフを増やしていったのですが、ここが創業以来一番苦戦したタイミングでした。従業員が増えたタイミングで解約が増えて、料金を下げたプランも作ったのですが、それもニーズを満たせずクレームになり、それを受けて従業員も辞めてし

まい、結局自分に戻ってくるか解約になるというのでかなり失敗しましたね。

白木氏

それでも売上は落ちませんでした。100%クラウド対応できていたことや、社内でのルーティン業務やタスクをシステムを用いて整備することができていたからです。



現在は上手く回っていますか？

freee活用が若い経営者に選ばれる！ IPOを狙っている成長意欲の高いお客様も！



白木氏

こうした失敗を経て今4期目ですが、20名弱の体制でさらに勢いを増していきたいです。クラウド会計、特にfreeeを使える会計事務所の需要はさらに高まると確信しています。3期目の終わりに顧問先は100社超、当時はベンチャー層が主でしたが、今ではIPOを狙っているお客さんもいます。

仲田氏

創業前の自分たちを知る人からは「絶対失敗すると思ったけどあの時は見誤った、行動力がすごい」というお褒めの言葉もいただいています。本当にすべてにおいて良いご縁をいただいて今があると感じています。このまま拡大して、もっと業界をよくしていけるようにインパクトを与えられる存在になりたいです。

経理代行のみの顧客が1年で40～50%が顧問化



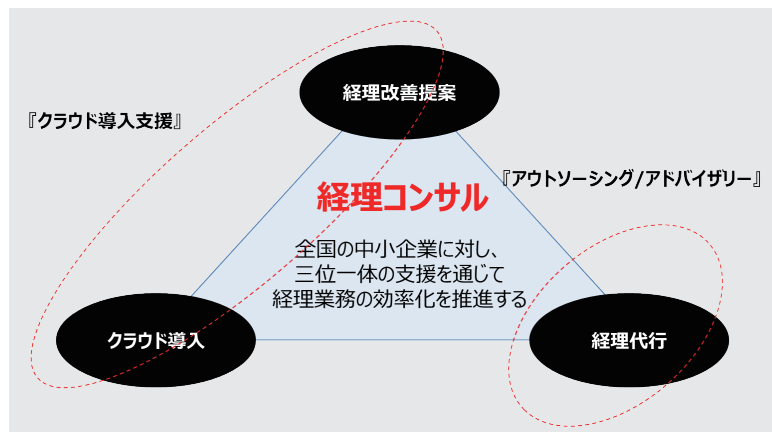
税理士法人葵パートナーズ
代表社員 花田 一也 氏

愛知県名古屋出身。2003年に会計事務所を開業後、2011年税理士法人葵パートナーズ 代表社員に就任。2018年からクラウド会計活用に本格的に取り組み、わずか4年で売上1.5億→3億円へ急成長。経理コンサルをフロント商品とし、3年以内に税理士変更による顧問依頼に繋がる割合は8割を超え優良顧客の獲得を実現している。

どのような商品～
営業戦略を行っていますか？

税務顧問から売らない。
経理改善による“省人化”が選ばれる！

私どもは「経理コンサル」と呼んでいますが、このサービスが今、事務所の成長エンジンになっています。大前提、多くの中小企業は既に顧問の先生がいますので、弊社の強みは企業の「経理」体制の改善で、手間がからない“省人化”であると認識しています。多くの中小企業で、経理担当しか把握していないブラックボックス化が起きていたり、急な退職や休職に伴い混乱を招いたりする状態となってしまうています。「経理コンサル」を推進していくステップは大きく10のステップに分けられ、これを3ヵ月程度の期間で行っています。



お客様にとっては

- ・経理業務の棚卸しになり、属人化を排除できる
- ・経理の人件費をコストカットできる
- ・コア業務に専念できる

という点でメリットがあり、これが選ばれる要因になっていると感じています。

実際に、新規の問い合わせでも、既存の税理士先生がついていても、このサービスだけ興味があって受注に至るケースは多いです。

このサービスの肝は、経理業務のプロセスに入り込んでコンサルティングすることにあります。これからのインボイス対応や電帳法対応により、中小企業はこれまでよりも一層経理業務の見直しを必要とすることが想定され、ニーズが増えてくると感じています。

どのようにして
今のやり方に
なったのですか？

普通の会計事務所から脱却したくて
始めた記帳代行顧客は増えたけれども・・・

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す。会計事務所の多いこの地域で、他と同じく税務顧問を売り出すような内容にして

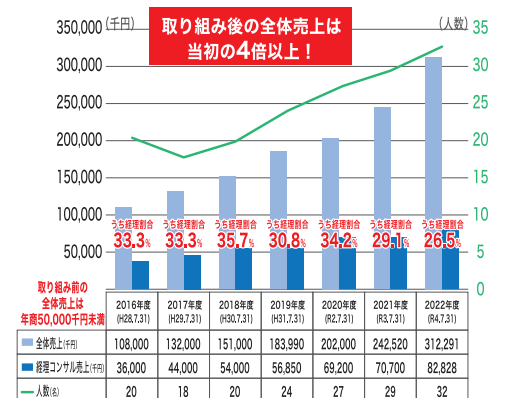
主力になる商品が欲しかったということですね。そこで記帳代行をメインに打ち出し、アウトソーシングのニーズを狙って『名古屋経理・給与代行サービス』という屋号で集客～営業を開始しました。しかし、はじめは順調だったのですが、2014年以降には「低単価代行先の増加」「特殊な依頼が多く属人化」という課題に直面し、大量離職に発展してしまいました。

お客様からの反応は
いかがですか？

経理コンサルだけのお付き合いからでも
3年後には8割のお客様が顧問として選んでくれます

2020年のコロナ以降、企業でのクラウド化、オンライン化の流れもあり、お客様からの問い合わせはかなり増えていきます。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ん。結果的にそのようなお客様から税務もお願

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。最近も、電帳法・インボイス対策で社内の経理体制を見直したいという問い合わせや、事業承継に伴い、これまでブラックボックス化していた経理を見える化したい、というような内容が増えています。



社内の環境は
その後どうですか？

離職が激減し、若手未経験者が活躍！
早期戦力化でイキイキした職場へ



クラウド活用でお客様に選ばれる事務所に一歩近づいたことは実感できていますが、もう一つ、若手スタッフが活躍できるようになったこともメリットに挙げられます。資格者ではないですが「お客様に提案する」仕事ではありますので、やりがいをもって働いてくれています。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、上手いけば社内から資格者が増えそうなので、さらに顧問先を増やすことも可能になるなと感じています。「経理コンサル」事業をさらなる成長エンジンに据え、もっと拡大していきたいと考えています。

現状分析

- 1 徹底的な現状ヒアリング
- 2 業務の構造化

業務設計

- 3 改善ポイントの明確化
- 4 全体構成図の作成
- 5 業務構成図の作成
- 6 導入スケジュールの作成

実施

- 7 新システムの導入
- 8 データ移行初期設定
- 9 平行稼働による検証
- 10 リリース

「いまさら取り組んでも遅くないかな・・・？」というご質問をよくいただきますが、
これからクラウド会計活用に取り組んでも全く遅くありません!!

株式会社船井総合研究所

のとや きょうすけ
士業支援部 会計グループ
マネージャー 能登谷 京祐

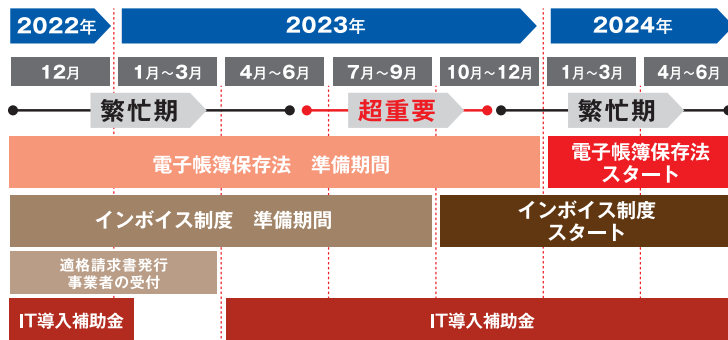
今後の中小企業はどうなっていくのか？

経理改善＋クラウド推進に取り組むべき

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へ



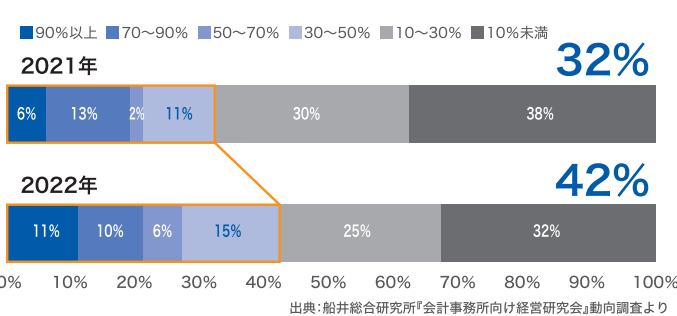
2022年1月改正予定であった電子帳簿保存法が2年間延期になり、2024年1月からの実施となったことで、2023年10月に対応が必要であったインボイス制度と同時期に対応する必要があります。これに対して中小企業のバックオフィス体制は8ヵ月という短いスパンで見直しを行わなければならない状況であり、それを進める会計事務所も繁忙期を避けると対応まで時間が無いことが分かります。

理由2

顧問先からの「クラウド会計導入」の相談は急増
たった1年で顧問先全体の平均10%が乗り換えを依頼

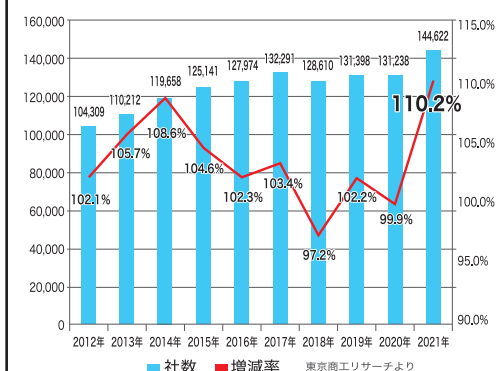
上記の法改正ニーズも注目されているが、実際に現場で多くある声として「M&A/事業承継」によるものが挙げられる。経営に関わる人材が変化した時に「経営の数字をリアルタイムで見たい」という意見から、会計ソフトの切り替えが発生しています。また、会計ソフトの切り替えが難しい場合は、最悪税理士変更に繋がるケースも少なくありません。こうした経営者交代によるニーズは今後も減ることはなく、むしろこれから増え続けると想定されます。

顧問先の「クラウド会計導入率」



理由3

これから起業を考える層にも変化が？
新設法人件数とSNSの発達から想定できる今後の顧問獲得の入口



コロナが明け新設法人件数は再び増加傾向にあるが、これまでも全く同じやり方での顧問相談の獲得は難しくなっています。そこには、freeeやMoneyFowardが仕掛ける「会社設立マーケティング」と、SNSで活動する個人事業主の存在が挙げられます。



「会社設立 税理士」と検索し、会社設立準備を手伝ってもらおうという層は減り、自分たちで1期を過ごした後に税理士を探すという問い合わせの流れに変化しています。つまり、こうした会計ツールが使えなければ、そもそも面談の入口にも立ってもらえない状況になっています。

なぜ2つの事務所は急拡大できたのか？！

1 一般的な税務顧問“+α”に着目

Step1：体制構築

Step2：会計・税務・経理

Step3：業績向上支援

クラウド導入支援

財務情報を経営に活かすために最新のSaaSを活用した、バックオフィス構築

税務顧問

会計監査、税務相談、税務申告等、顧問税理士としてお客様の抱える経営のお悩み解決をサポート

財務コンサル

簡易予算コンサルティングを実施

高付加価値型コンサルティング

- ・業績向上支援
- ・事業再生支援
- ・M&Aアドバイザー
- ・事業承継対策
- ・IPO支援
- ・管理会計の導入

経理アウトソーシング

記帳＋給与＋支払管理＋請求管理など、貴社に必要なサポートを組み合わせ

サービスのラインナップを整理し、顧客が本当に求めている内容へのサポートができるように顧問周辺領域の内容を充実させたことが選ばれる要因となっています。

2 優良顧客に出会えるまで徹底した情報発信



Web・SNS・セミナー・提携先・紹介など集客チャンネルを拡げて、より多くの顧客に見られるようなマーケティング施策が成功し、優良顧問先を増やすことに繋がっています。

3 若手社員が活躍する環境の整備

2つの事務所の共通点として、「クラウド会計活用に長けていた」という点が挙げられますが、新しいことに挑戦することに抵抗がないのは若手社員であるケースが多いです。また、デジタルネイティブ世代と言われている層は、これからの会計業界に必要な素質を持ち合わせているため、社内の体制整備をする上でも、新規顧客を増やすという上でも大いに活躍できる可能性を秘めています。

タイムリミットまであと5ヵ月・・・

今後の戦略を解説する機会を用意しました

2023年 1～6月(6月18日時点) 累計参加者**100名突破!**

優良顧問の獲得に向けて
「クラウド顧問」「経理コンサル」の2大時流サービスを徹底解説!
小難しい概念論ではなく、実践可能な事例と手法をお伝えいたします

セミナーではこれらのことをお伝えします！

- 1 事務所内の抵抗なくクラウドソフト導入を進めるステップ
- 2 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の解説
- 3 企業へのクラウド会計ソフト導入時に失敗しない方法
- 4 クラウド会計ソフト導入後の事務所生産性の高め方
- 5 パート/未経験者でも経理業務改善を可能にするヒアリング術
- 6 クラウド会計初心者事務所にオススメのツール一覧
- 7 営業経験0のスタッフでも受注できるトークスクリプト紹介
- 8 Web?セミナー?日本全国どこでも外さない集客方法
- 9 「〇〇業界、従業員〇名以上」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マーケティングのポイント
- 11 IT導入補助金をフックに受注する方法
- 12 反響率3%を誇るDMの構成と内容
- 13 申込100名超えを可能にするWebセミナーの作り方
- 14 3ヵ月で60～100万の報酬をもらう「クラウド導入支援」の作り方
- 15 顧問料金以外できちんと追加受注する商品設計のポイント
- 16 代表でなくても受注できる営業資料作成の方法をご紹介します
- 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 「経理改善」から受注し「税務顧問」を受注する方法

顧問は紹介だけでも十分・・・
と思っている方にこそ参加していただきたい

ここまでお読みいただきありがとうございます。

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「顧客からの紹介での顧問が多い＝代表個人に仕事がついている状態」ということであり、仕組みになっていないため有事の時に崩れてしまう可能性も高いということがリスクだと感じています。

事務所経営の理想を言えば、「仕事に人がつく」状態であり、良い顧問先がドンドン増え、さらには事務所内の体制も、若手未経験者が活躍して成長していく環境がつかれることだと思います。

“良いお客様”の定義はそれぞれ違うかと思いますが、新規のお客様を増やしていかなければそもそも出会うことはできません。

もし、今回のレポートが皆様の腹に落ちたのであれば、新たなきっかけをつく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事業者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強みを持つこと**」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**一般価格 16,500円(税込)/1名様**です。

ぜひ、成功している事務所の“リアルな話”を聞きに来てください。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たと思います。

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。

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いております!

(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すすめする事務所
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2023
- 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

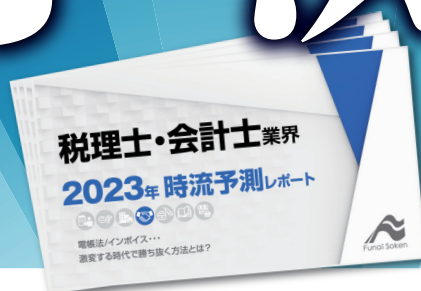


下記のQRコードからレポート冊子での情報収集が可能です

全て無料！

税理士・会計士業界向け

時流予測 レポート



2023年～2024年に起きうることを徹底予測！
インボイス/電帳法・・・**激変する時代で勝ち抜く方法**とは？



集客手法

【会計事務所向け】

＜HP集客初心者必見＞
ゼロからHPを作成して年
間11件 税務顧問契約を
獲得した事例とは？



【会計事務所向け】

セミナー集客成功のため
のピンポイント解説レ
ポート



クロージング

【会計事務所向け】

【永久保存版】創業支援・
公的制度支援サービスに
おけるクロージング手法
20選



《スタッフに営業を任せたい
会計事務所様必見！》
ケース別キラートークを大
公開



社内組織

【会計事務所向け】

高生産性会計事務所になる
ために必要なこととは？



【社内生産性を
高めたい方必見】

会計事務所が100社の顧
問先を1人で担当する方法



時事ネタ

【会計事務所向け】

【インボイス・電帳法対策】
顧問先に案内する前に知っ
ておきたい4つのこと



【創業支援・税理士】

独立開業して成功するには？
創業支援で顧客開拓！



その他のレポートは [会計事務所経営.com](https://www.keisankeikaku.com) 無料レポート で検索！

過去に本シリーズのセミナーに参加し、売上アップに繋がった**お客様の声**

01 ■お客様の声

船井総合研究所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



経理コンサル事業を 新たな事務所の柱へ

船井総合研究所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。

02 ■お客様の声

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



成長スピードを上げて売上高1億円に挑戦

船井総合研究所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。

03 ■お客様の声

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



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います。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。

04 ■お客様の声

船井総合研究所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



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、採算性が低く苦労していました。そんな中で船井総合研究所の支援を受けると、マーケティング面で助かっているのはもちろんのこと、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。船井総合研究所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。

05 ■お客様の声

仕事に対して積極的に取り組む姿勢が醸成され、大きな力になったと感じられます

L&Bヨシダ税理士法人

経理を効率化して、お客様の利益アップに貢献

HP作成・Webマーケティングなどお客様を集めることからご指導いただいています。それにより、HP作成などを予定通りに進めることができ、集客の方法やHPの閲覧数を上げるためにコラム執筆やお客様の声の収集などもご指導いただき、社員一人ひとりがスキルアップしています。今回関わった社員が全員入社3年以下の若手でしたが、船井総合研究所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、今後仕事をしていくうえでの大きな力になったと感じられます。

06 ■お客様の声

自分自身もさらに成長しなければという気持ちにさせていただきました

MMG税理士法人



経理コンサルが組織拡大の 成長エンジンに

HPの制作からWebマーケティングの運用面、セミナー開催などの集客方法と、成約させるための営業面のご支援いただいております。既存部署との掛け持ちで専任者がいない状態でしたが、経理代行専属で5名、経理代行単体で年商約1,000万円までに拡大することができました。今後は経理代行単体で年商3,000万円まで伸ばし、組織化に注力していきたいと考えております。引き続きご支援いただけますと幸いです。今後とも宜しくお願いいたします。

まだまだあります！他エリアでの成功事例は表紙の裏面をご覧ください
次は貴方の番です！セミナーでお待ちしております！

【クラウド訴求で1年で顧問60社増】優良顧問先獲得セミナー

講座内容& スケジュール

来場開催

開催時間 13:00～16:30 (受付開始 12:30～) ※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。

東京会場

2023年 **9/ 7 (木)**

お申込み期限
9月3日(日)

TKP東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16
新槇町ビル1～3階・8階・10～12階

大阪会場

2023年 **9/15 (金)**

お申込み期限
9月11日(月)

船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研大阪本社ビル

一般価格 税込 16,500円(税抜 15,000円)/1名様 **会員価格** 税込 13,200円(税抜 12,000円)/1名様

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。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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。

講座

セミナー当日スケジュール

第1講座

高成長会計事務所の事業戦略大公開

日本経済のマクロの動向や、電子帳簿保存法/インボイス制度などの変化から見る業界動向を踏まえてこれから会計事務所が取り組むべき成長戦略を解説します。

株式会社船井総合研究所 会計グループ マネージャー **能登谷 京祐**



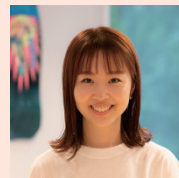
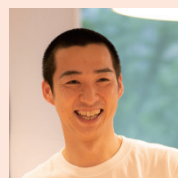
特別ゲスト

第2講座

創業3年で0から100顧問を獲得したストーリー

freeeの認定アドバイザー5ツ星を開業1年の歴代最速で獲得し、その実績を基に急成長。2019年9月創業からの3期で顧問先100社を獲得した軌跡を紹介します。

株式会社Beso 代表取締役 **白木 淳郎 氏**
税理士法人Beso 代表税理士 **仲田 芽衣 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を切り口に 顧問先を獲得する手法を大公開

第二の柱として“経理コンサル”に取り組み、事業単体売上9,000万円超えを達成、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

成功事例から見るクラウド活用を切り口に 優良顧客を獲得するポイントを解説

顧問獲得のフロントサービスとして「経理改善×クラウド導入」を0から創り上げる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 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、クラウド会計活用による事務所成長のポイントを整理します。

株式会社船井総合研究所 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」と検索してご確認ください。

【セミナー情報を当社ホームページからもご確認ください】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102471>

