

【追加開催】なぜ極小地方商圏の会計事務所で売上が急増したのか

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2023年 **10月19日 木** Web開催

15:00～18:00 (ログイン開始 14:30より)
お申込み期限: 10月15日(日)

2023年 **10月23日 月** Web開催

10:00～13:00 (ログイン開始 9:30より)
お申込み期限: 10月19日(木)

2023年 **11月 1日 水** Web開催

15:00～18:00 (ログイン開始 14:30より)
お申込み期限: 10月28日(土)

2023年 **11月 6日 月** Web開催

10:00～13:00 (ログイン開始 9:30より)
お申込み期限: 11月 2日(木)

講座内容 & スケジュール

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
第1講座	成長している会計事務所が取り組むべきクラウド化実践事例 税理士事務所業界のマクロの動向を踏まえ、クラウド化を武器に成長している事例を紹介します。 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
特別ゲスト講座 第2講座	三重県伊賀市で新規顧客を獲得し続ける成功事例紹介 インボイス制度の影響でクラウド化の需要が高まってきております。そこでfreeeの活用を切り口に売上を2.8倍にするための集客や体制づくりのポイントをお伝えいたします。 小林正朋税理士事務所 代表/税理士 小林 正朋氏
第3講座	クラウド会計未経験事務所に、たった90日でfreeeを使いこなす方法を大公開！ freeeを触ったことがない会計事務所でも、たった90日で、スタッフが使いこなせるようになるためのポイントをお伝えします。具体的な導入方法を、成功事例をもとに解説させていただきます。「freeeは使いにくそう」「うちの事務所では難しいのでは？」という不安を払拭します。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 デジタル財務グループ 財務会計チーム 赤松 正太郎
第4講座	freee活用を切り口に、年間100件受注する最新創業支援マーケティング 事務所でのfreee導入後のその先とは？商品設計～集客～営業を成功事例を基に解説いたします。また、明日から使える最新のWebマーケティング方法や顧客紹介の仕組み化方法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ 経理コンサルチーム 堀田 葉奈
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 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。

セミナー情報を下記当社ホームページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104861>

【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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。



人口9万人の

極小商圏でもニーズが急増

会計事務所が「**freee** を使える」だけで 問い合わせが殺到する
“超ブルーオーシャン” マーケットが見つかりました

若手未経験のパートを中心に**freee**を使い始めて

売上2.8倍

※2017年→2022年の期間

freee 導入のメリット

1 法改正でクラウド会計ニーズは急増

2 スタートアップ層×freeeの相性◎

3 Web活用で年間96件受注可能

freeeは意外と難しくない!

詳細は
インタビュー記事で

＜特別ゲスト講師＞

代表/税理士
小林正朋税理士事務所 小林 正朋氏

商圏人口約10万人の三重県伊賀市で、2013年から小林正朋税理士事務所を開業。2016年から「freee」の活用を始める。最初は大きな影響は無かったものの、2020年のコロナ時期から「freeeを活用できる」ということでの紹介等が急増し、たった2年で1,000万の売上アップへ。さらにスタッフ一人当たり売上は1,000～1,200万円の高生産性体制である。

参加費

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

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。

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

※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

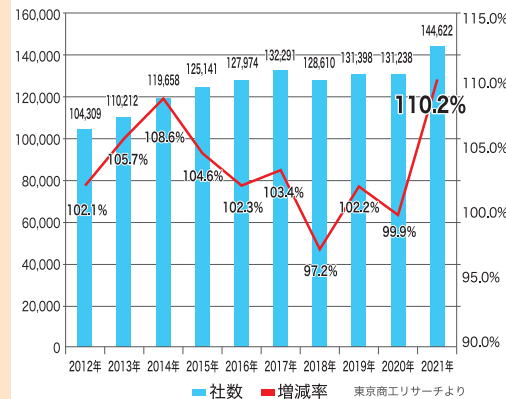
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。→ **104861** 検索)

freeeを活用できる会計事務所が少ない今”freee難民”を受け入れるマーケットがガラ空き！

コロナショックが明け、新設法人件数は増加へ！

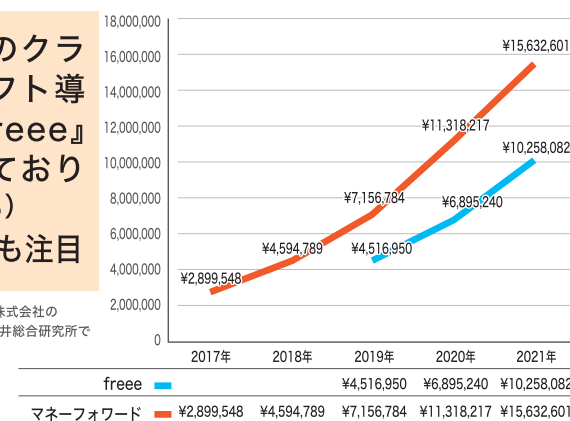
- 2021年の新設法人件数は**過去最多件数**！
- 貯蓄から投資へ！『資産所得倍増プラン』の背景から見る**今後の日本の創業マーケット**は拡大傾向



クラウド会計の市場規模も拡大中！

- 一般企業でのクラウド会計ソフト導入社数は『freee』の方が伸びており(伸び率148%)
- 株式市場からも注目

「株式会社マネーフォワード/フリー株式会社の有価証券報告書からのデータから、船井総合研究所で図表作成」

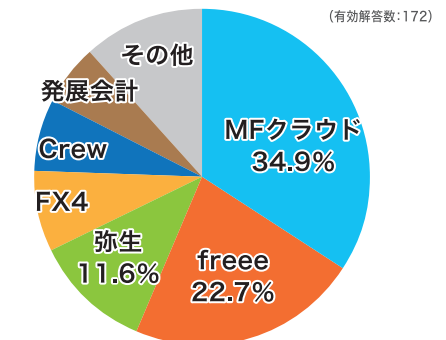


しかし会計事務所のクラウド会計ソフトNo.1はMF

- freee活用ができるだけで差別化につながる！
- 地方商圏こそ強い！UIターン勢の優良顧客は料金が高くても依頼をしたい！

「株式会社マネーフォワードプレスリリースのデータから、船井総合研究所で図表作成」

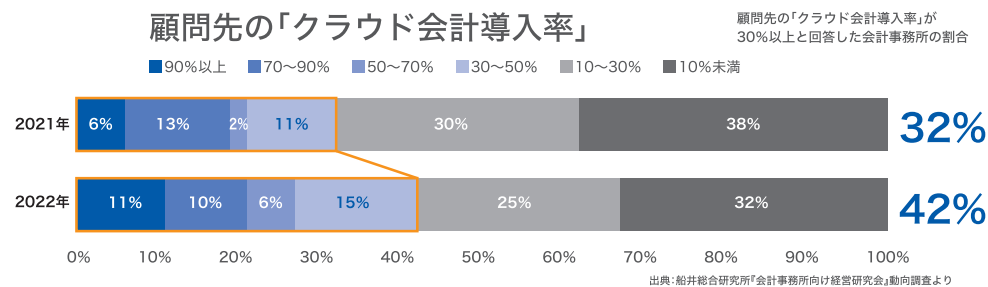
現在事務所で使っているクラウド会計ソフト (有効回答数:172)



”freee”活用による差別化で顧問先を増やし… 1億円を突破へ！

1 法改正でクラウド会計ニーズは急増

顧問先の「クラウド会計導入率」は増加傾向！



- もう無視できない！
1年間でのクラウド会計導入率は10ポイント上昇！
- 事業承継による税理士変更が急増中！
変更理由の第一位は〇〇だった？！

事務所内での「freee導入」を成功させる2つのポイントはこれだ！

- 未経験の若手スタッフに使ってもらおう
既存のやり方に慣れたベテランスタッフに無理にやり方を変えてもらうのはNG！
- 料金を“あえて”高く設定する
導入経験が多い、大手の金額に合わせて設定するのはNG！



2 スタートアップ層×freeeの相性◎

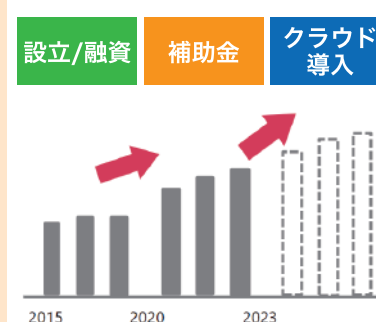
副業・独立・フリーランス層を取り込むfreee



- 優良顧客を青田買い！
狙いはまだ顧問税理士のついていない有望株！
- コロナがもたらしたパラダイムシフト！
イマドキ経営者はデスクトップを持っていない？
数字もスマホで見る時代へ！

商品設計のキーワードは「設立/融資」「補助金」「クラウド導入」

- 年一決算～補助金サポートまでのワンストップサービス！
税理士がいることの価値を訴求しLTVを最大化させる方法とは？
- 値上げの難しいパッケージプランも2年後にしっかり値上げ可
顧問契約の保険的感覚を卒業させるために必要なことは〇〇！



3 Web活用で年間96件受注可能

特化型HPで集客倍増！2023年の最新マーケティング事例を大公開！

- 商圏がなくなる？
地方の会計事務所に東京からドンドン問い合わせがくる理由とは？
- SNS/DLC/メルマガ/チャットボット
コロナ禍で進化した最新のデジタルマーケティング手法を詳しく解説



無料で使えてめちゃくちゃ集まる！freeeの税理士検索エンジンを使いこなせ！



- 「freee 税理士」で日本全国どこでもSEO第1位事務所所在地・料金・〇〇を入れることで、問い合わせを各段に上げる方法を伝授！

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
事務所事業主に
ご覧いただいて
おります!

(2023年7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。



株式会社船井総合研究所がおすすめす
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
お問い合わせ 経営相談窓口 TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30)



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！

会計事務所を取り巻く環境とfreee活用で見出す活路とは？



Consultant Commentary

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と申します。今回のレポートを最後までお読みいただいている方へ改めて「なぜ会計事務所が2023年にfreeeを活用すべきなのか」「どうすれば事務所で上手く活用できるようになるのか」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 会計グループ マネージャー 能登谷 京祐

1 なぜ会計事務所がfreeeを活用すべきなのか？

まずはこちらをご覧ください。

	1億未満事務所	1～3億事務所	3億以上～事務所
事業戦略	クラウド活用による顧問獲得 正社員への営業機能委譲	顧問以外の収益の柱事業の創立 組織体制の構築	他土業の併設化 事業会社としてのBPO参入
集客策	・事務所HP ・専門特化HP/LP ・クラウド税理士検索HP	・セミナー営業 ・SNS施策 ・MA活用 ・+左記内容	・アポイント外注(コールセンター) ・+左記内容
人員体制 組織戦略	分野は分散せず絞り込み ベンチャーマインド	資格者2名以上、代表の右腕左腕 各ステージのキャリアパスの明確化	他土業資格者の採用 専任営業マンの活用
採用 ブランド	TOP自らの教育体制 地元密着/ブティック型 もしくは家族経営的訴求	組織力=安定・キャリア多様化 もしくは仲間的経営(フラット)	・未来戦略に必要な特性を持つ高度人材採用 ・アウトソーシング体制の強化を狙った パート活用戦略
注力 ポイント	創業×クラウド→顧問獲得	経理コンサル事業	ワンストップサービス 人的資源レンタルサービス

我々としては、事務所の売上ステージ別に注力すべき戦略を上記のように捉えています。「顧問先を増やす」を第一優先にとるべきステージでは、今後クラウド会計の利用はマストになっていくと考えます。(電帳法/インボイスの影響)その中でも、**freeeを推す理由として一番なのは、その競合性の少なさです。**

2 どうすれば自事務所でfreeeをうまく活用できるのか？

ゴールをfreee活用による顧問獲得という点に置かならば、マイルストーンは4つです。

「自事務所への導入」→「商品化」→「集客」→「営業」という流れの中で、**難易度が高いのは「自事務所導入」と「商品化」です。**freeeを円滑に導入するためのポイントは、まず担当者を決める所から始まります。

小林先生のインタビューでもあったように、「**会計事務所での経験が浅く**」かつ「**デジタルツールに拒否反応が無い**」人を**選ぶ**ことが重要と言えます。

freeeは通常の会計の概念とは違う設計思想であるため、その概念を覚える必要があります。既存スタッフが躓くポイントはまさにここにあります。経験が浅い担当者であれば難なく理解できることでしょう。操作方法に関しては、freeeが提供してくれる研修を受けることで習得が可能です。あとは、業務フローの理解ですが、こちらも小林先生のインタビューにあったように提供してもらえるツールを活用し、あとは経験を積むことで自事務所へ落とし込むことができます。

その先の商品化を見据えるならば、本日で紹介させていただくセミナーをぜひご受講ください。右図のような、**アフターコロナで伸びる「創業支援サービス」**を貴事務所の看板商品にし、法人顧問の獲得に活かしていただければと思います。

