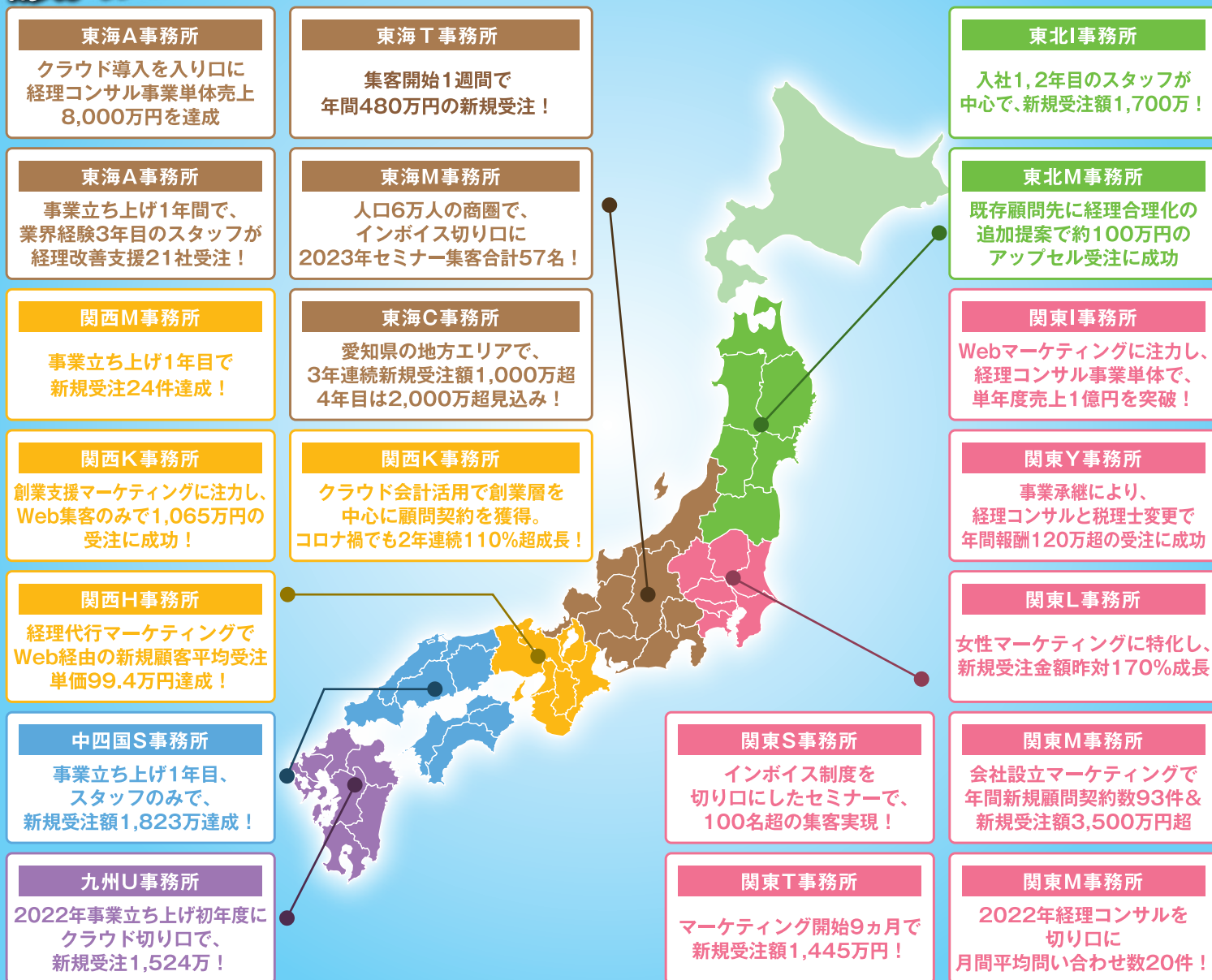


事務所規模に関わらず優良顧客獲得ができる方法を大公開
「**もっと多く、もっと高く、もっとラクに**」
営業がニガテな事務所でも受注を加速させるノウハウを伝授します。

全国各地で、事務所規模/設立年数問わず
顧客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/107600>



— 顧客先が増えても忙しくならない！ —

クラウド活用術大公開

優良顧客獲得

創業わずか1年で顧客先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 代表社員 仲田 芽衣 氏



税理士法人夔パートナーズ
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年以降の顧客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

オンライン開催

2024年 1月15日(月) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)

2024年 2月 2日(金) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)

2024年 1月23日(火) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)

2024年 2月13日(火) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)

一般価格 税込 16,500円(税抜 15,000円)/一名様

会員価格 税込 13,200円(税抜 12,000円)/一名様

顧客先が増えても忙しくならない！クラウド活用術公開セミナー

お問い合わせNo. S107600

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。)→ 107600 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

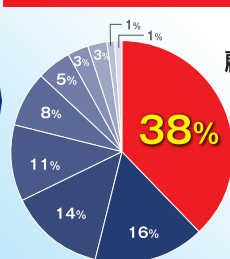
最低限のITリテラシーがあり、常識的な経営者
資料提出もまとまりがあり、納期遅れをしない

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



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

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%

中小企業経営者向けアンケート(2022年実績 N=114) ※船井総研調べ

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？

もしこれから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分** でできる、他では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



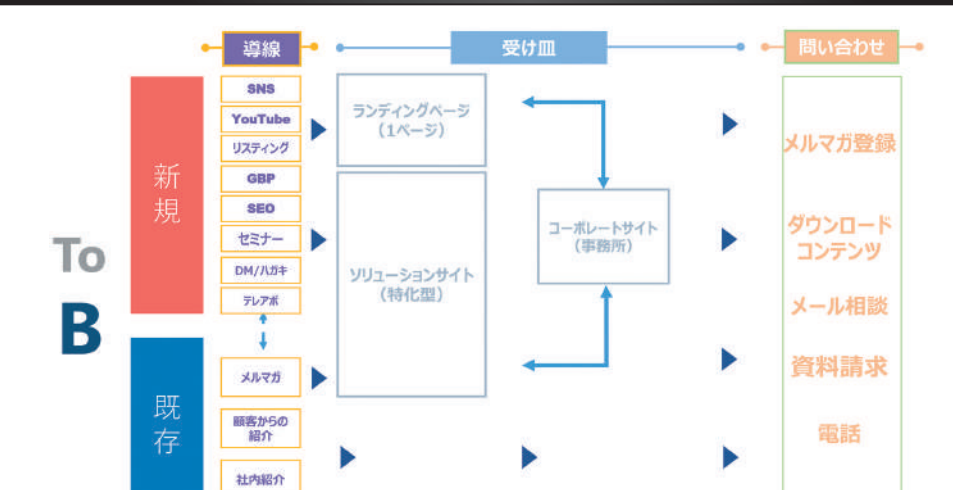
会計を基軸に 勤怠・給与/経費/請求書 などを連携！
他の会計事務所が一番売れている＆
事務所導入ハードルの低いパターンを大公開！

対策② 経理改善提案+クラウド導入のサービス化



顧客の経理体制の棚卸し～理想の経理体制提案まで
お客様への提案方法を教えます！

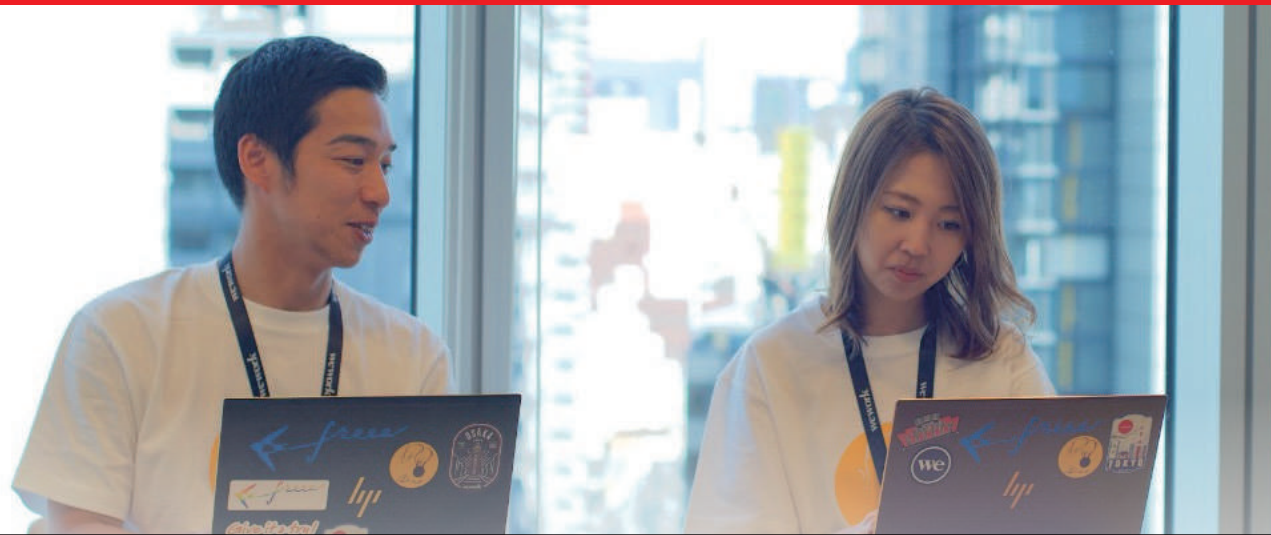
対策③ 2023年最新版マーケティングの実践



集客経路の単一化は黄色信号？！
誰でも簡単にできて、自動で優良顧客が集まる仕組みをご紹介します

他事務所より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 代表社員 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。



どのよう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か？

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、本当にやりきったなという感じでした。そのような形で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



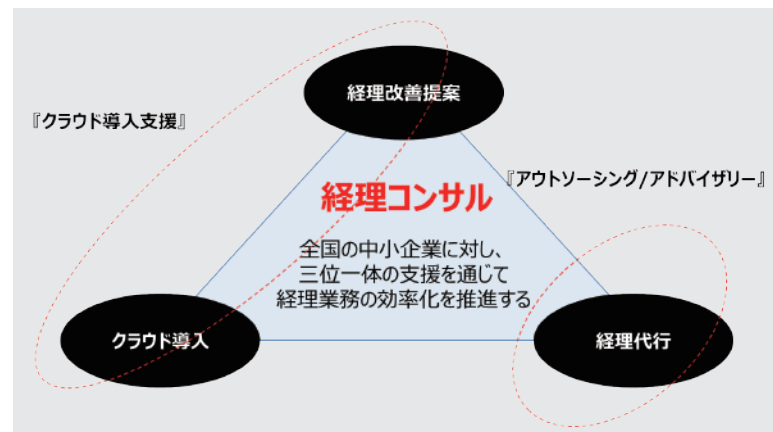
税理士法人葵パートナーズ
代表社員 花田 一也 氏

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も差別化を図れないという思いでした。

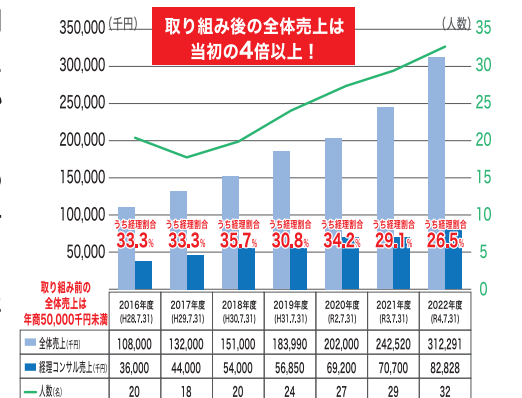
主力になる商品が欲しかったということですね。そこで記帳代行をメインに打ち出し、アウトソーシングのニーズを狙って『名古屋経理・給与代行サービス』という屋号で集客～営業を開始しました。しかし、はじめは順調だったのですが、2014年以降には「低単価代行先の増加」「特殊な依頼が多く属人化」という課題に直面し、大量離職に発展してしまいました。

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、上手く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

ゲストから学ぶ クラウド会計活用で・・・ 新たな顧問先獲得 + 増えても忙しくない体制を目指せ！

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**

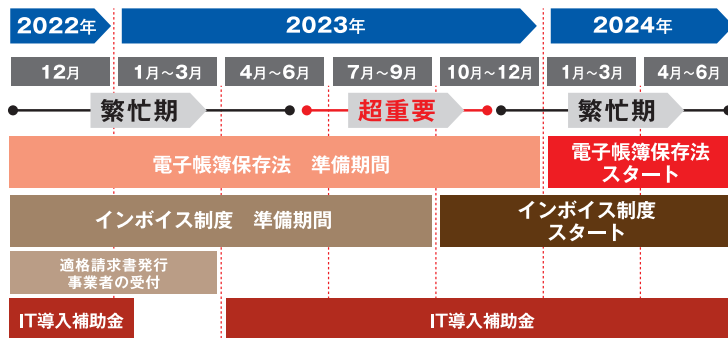
今後の中小企業はどうなっていくのか？

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



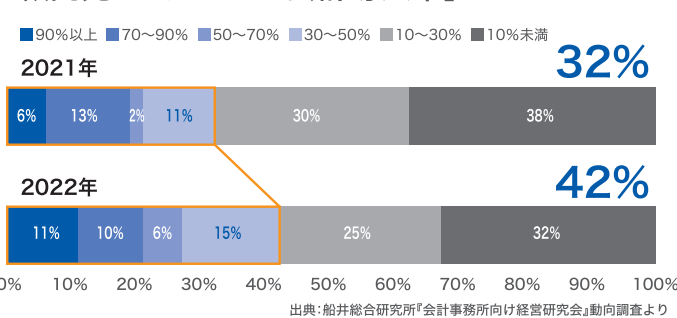
2022年1月改正予定であった電子帳簿保存法が2年間延期になり、2024年1月からの実施となったことで、2023年10月に対応が必要であったインボイス制度と同時期に対応する必要があります。これに対して中小企業のバックオフィス体制は8ヵ月という短いスパンで見直しを行わなければならない状況であり、それを進める会計事務所も繁忙期を避けると対応まで時間が無いことが分かります。

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

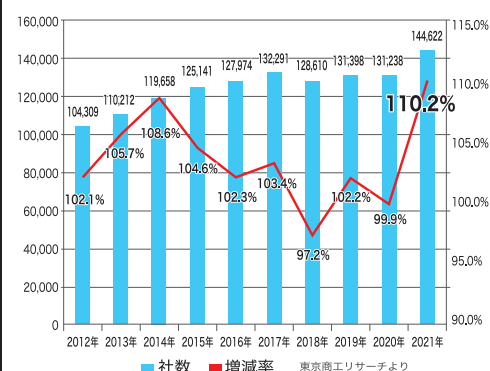
上記の法改正ニーズも注目されているが、実際に現場で多くある声として「M&A/事業承継」によるものが挙げられます。経営に関わる人材が変化した時に「経営の数字をリアルタイムで見たい」という意見から、会計ソフトの切り替えが発生しています。また、会計ソフトの切り替えが難しい場合は、最悪税理士変更に繋がるケースも少なくありません。こうした経営者交代によるニーズは今後も減ることはなく、むしろこれから増え続けると想定されます。

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、これまでと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。

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、バックオフィスを構築

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、貴社に必要なレ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。

今後の戦略を解説する機会を用意しました

業界で起きている“変化”と“勝ち方”をお伝えするセミナーです

2023年1～11月 累計参加者**100**事務所超え！

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」という状態をみてきて、仕組みになっていないために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)/一名様**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。

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

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、集客面に注力していただきました。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た現在は、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きましたが、採算性が低く苦勞していました。そのよう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の業務標準化といった取り組みも進めていただけました。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。

- とても参考になり、ぜひ体制を整えて実行に移したいと思います。(株式会社チアーズジャパン)
- キレイな話だけでなく苦勞話も聞けてためになりました。弊社でクラウド会計の導入や経理代行業を進めていくつもりですので、事前にあることを知れてよかったです。(匿名希望)
- 創業融資の次はこれに取り組んでいきたいと思います。(愛知県 S事務所 S先生)
- 経理コンサル事業構築までのプロセス・成功談・失敗談を包み隠さずお話しいただきましてありがとうございました。(A事務所 N先生)
- 顧客拡大の秘密が足下にあった、という印象でした。(埼玉県 K事務所 S先生)
- 弊社では経理代行を行っているので、経理コンサル業務についても、取り組んで行きたいと思います。(日本クレアス税理士法人 宮崎本部 長谷川税理士事務所)
- 若い方は新しい仕組みに意欲的に取り組み工夫を重ね素晴らしいと思いました。(匿名希望)

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！

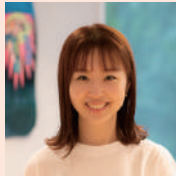
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選びください。 ※ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

講座内容&
スケジュール
オンライン開催

2024年 1月15日(月) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	お申込み期限 2024年 1月11日(木)
2024年 1月23日(火) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	お申込み期限 2024年 1月19日(金)
2024年 2月 2日(金) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	お申込み期限 2024年 1月29日(月)
2024年 2月13日(火) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	お申込み期限 2024年 2月 8日(木)

一般価格 税込 16,500円(税抜 15,000円)/一名様 **会員価格** 税込 13,200円(税抜 12,000円)/一名様

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。
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	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つ星を開業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 代表社員 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/107600>



【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。
【年末年始のお知らせ】
2023年12月28日(木) 正午～2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
尚、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。

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!

全国約**4,000**の
事務所経営者が
購読しています!



(2023年10月末時点)

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



会計事務所向けの各テーマごとの研究会も開催させていただいております!

※もしご興味がある方はお問い合わせページ、もしくは下記のQRコードよりお問い合わせください

創業支援研究会



創業支援を切り口に事務所の成長エンジンとなるビジネスモデルを体得したい・積極的に新規顧客の開拓をしていきたい方向けの研究会です。

会計事務所相続研究会



会計事務所が相続分野で伸ばすための相続サポート商品や報酬設定、HP戦略などの再現性があり成功確率の高い取り組みを公開させていただきます。

経理コンサルビジネス研究会



経理代行・経理コンサルに取り組みたいと考えている方へサービスの仕組みを効率化し、利益が出るように先進事務所の取り組みの紹介・解説をしています。

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



税理士・会計士業界の時流予測2023
～今後の業界動向・トレンドを予測～



創業支援

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！



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？



経理コンサル

会計事務所が
経理コンサルに
取り組むべき理由



会計事務所向け

【2023年度最新】
クラウド会計ツール
解説レポート



相続

会計事務所相続研究会
6月例会レポート



税理士が遺言書作成報酬で
50万円以上に上げるため
の方法



組織

士業向け 採用レポート



会計事務所向け

実態調査
～組織体制編～



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！