

事務所のさらなる成長に向けて このようなことにお困りではありませんか？

確定申告に追われていて、**繁忙期明けの攻めの対応を考えられていない**

法改正が始まってしまったが、**対策が後手に回ってしまっている**

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られていない**

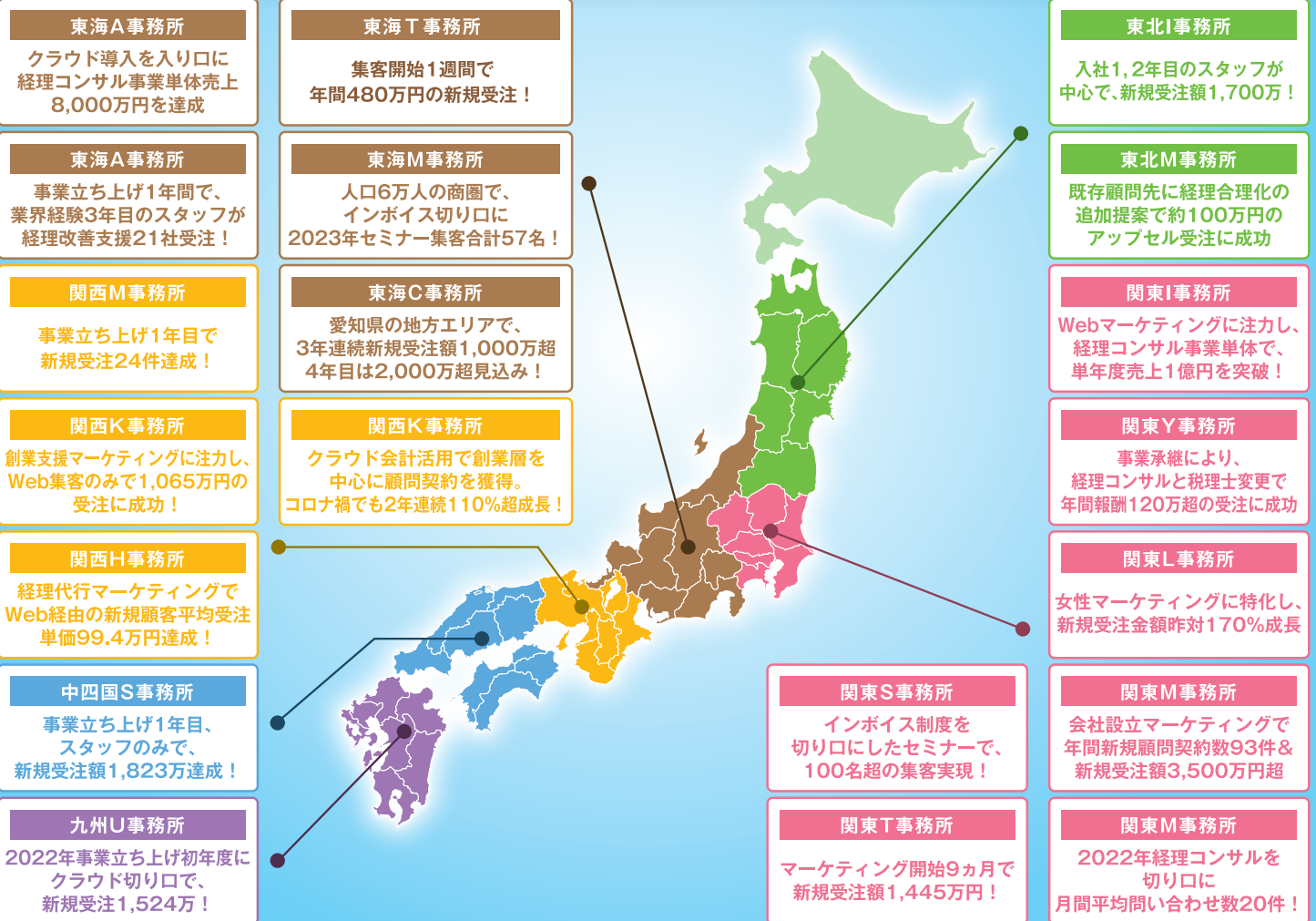
そのような皆様に次に必要なのは

社会人経験の無いZ世代でも活躍できる経理代行業者です

全国で成功事例続出中！

非資格者ができる「経理代行業者」の立ち上げで
事務所経営に起きる変化

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！



“資格者/経験者の採用ができない”とお悩みの事業主へ
2024年3月(確定申告)以降の経営戦略を考えませんか？

**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

経理代行
を始めて



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

税理士法人夙パートナーズ
代表社員・税理士 花田 一也 氏

本セミナーは2023年に大好評だったセミナーになります

即戦力化	未経験22歳が1年で売上	800万/年	法対応	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	需要拡大	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

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.S108523

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。)→ **108523** 検索

「若手未経験者」の活躍で「脱採用難」を実現した事務所から学ぶ 売上1億突破！法改正を追い風に”今”取り組むべき高収益ビジネス解説セミナー

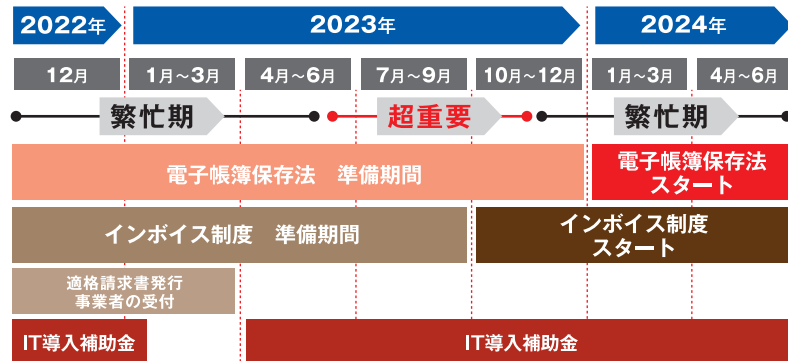
なぜ今“経理”に注目するのか？

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、いよいよ2024年1月から実施となっております。また、昨年10月より、インボイス制度も開始しており、中小企業では、法改正に伴う、経理体制の見直しが急務となっております。2024年に入りましたが、中小企業のバックオフィス体制は、まだまだ見直しがされておらず、顧問税理士を含む、社外の専門家へ相談をするケースが激増しております。

理由2

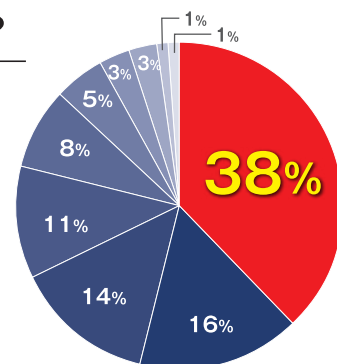
税理士変更の決め手1位は”サービス”その中でも
“経理コンサル”はニーズが高まっている

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？

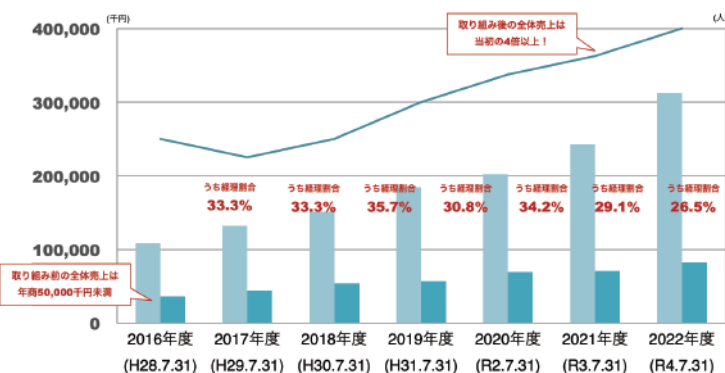
- サービス
- 業種特化
- 提案
- 料金
- 納品スピード
- 立地
- レスポンス・コミュニケーション
- 事務所規模
- IT対応
- 税理士の年齢



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は資格者を増やさずに売上2.9倍へ



2015年から着手した経理事業ですが、2022年時点の2016年との事務所売上と比較では2.9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。

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。

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

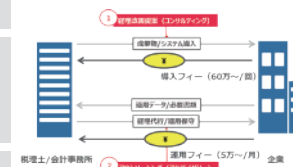
年間報酬120万円を実現するパッケージモデル
経理改善提案×クラウド導入×アウトソーシングの全容

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

2024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！
法改正ニーズを押さえたセミナー営業での企画/運営方法



セミナーでは2大ゲスト講師の取り組みを大公開！

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・解説をしております。

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2024年時流予測レポート
～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！

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でしたが、いかがでしたでしょうか？

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**経理代行事業の立ち上げ、採用に悩むことなく、売上を拡大**させている事務所に通ずる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依頼が急増中です

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いただきます。

また、船井総合研究所より、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。

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 2月19日(月) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	お申込み期限 2024年 2月15日(木)
2024年 2月27日(火) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	お申込み期限 2024年 2月23日(金)
2024年 3月 6日(水) 15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	お申込み期限 2024年 3月 2日(土)
2024年 3月18日(月) 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	お申込み期限 2024年 3月14日(木)

一般価格 税込 11,000円(税抜 10,000円)/一名様 **会員価格** 税込 8,800円(税抜 8,000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

2024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・税理士 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すすめ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/108523>



【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)までは電話が繋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。