

若手/未経験/パート中心で新規受注1,000万円超！ “創業顧問”獲得セミナー

講座内容＆スケジュール		オンラインにて開催	
		※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。	
講座内容＆スケジュール	2024年 7月 8日 月	2024年 7月 18日 木	
	15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	
	2024年 8月 1日 木	2024年 8月 23日 金	
	15:00～18:00 (ログイン開始 14:30～)	10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)	
一般価格 税抜 10,000 円/一名様 [税込 11,000 円/一名様] 会員価格 税抜 8,000 円/一名様 [税込 8,800 円/一名様]			
会員価格は、各種研究会・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。			
講座	内容		
第1講座	成長している会計事務所から見る、クラウド対応の必要性和「家業⇒企業」化の動き		
	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。また、お客様ベストで考えた際に事業売上を追求する意味について業界構造から逆算した際の考え方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 税理士・公認会計士グループ 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、業界未経験パート中心に顧問業務を推進している成功事例		
	人口8万人の商圏でもコロナ禍の2年間で新規売上1,000万円を達成し、持続的成長を遂げられている事務所です。業界未経験パートが1年間で担当者として顧問業務を行い、代表の関与を最小限に抑えながら安定的な顧問基盤を整えており、現在の組織体制と創業者マーケティングの実践についてお話しいただきます。		
	小林正朋税理士事務所 代表/税理士 小林 正朋 氏		
特別ゲスト講座 第3講座	クラウド化率99%! 未経験パート活用で1,100万円弱の高生産性体制構築に成功		
	クラウド会計freeeを事務所内で99%活用しており、未経験パートを活用することで高生産性体制の構築に成功。正社員・パートを中心に代表以外で創業者の税務顧問を担当し、財務顧問などの高収益業務に代表が時間をさける仕組みを構築。パートを即戦力化する事務所体制の仕組みと、マーケティングの効果についてお話しいただきます。		
	あしたの会計事務所税理士法人 代表/公認会計士・税理士 白根 悠皓 氏		
第4講座	創業支援で従業員中心の受注～稼働を実現！年間顧問100件獲得するためのマーケティング講座		
	従業員中心に創業支援商品(創業融資・会社設立)の実務や創業者の税務顧問業務を行うことで代表の負担を最小限に売上を伸ばす体制を構築することができます。講座内では創業支援で年間顧問100件獲得、Web集客のみで年間受注金額1,000万円以上の事例から、どのような商品～集客～営業体制を整えるべきかをお話しいたします。		
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 税理士・公認会計士グループ 堀田 栞奈		
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ポイントや創業分野の業績アップのポイントを解説します。		
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 能登谷 京祐		

お申し込みはこちらから 申込期限:・銀行振込み:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで

※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/115738>

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

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。



開業10年未満
売上5,000万円未満
スタッフ数8名未満

代表が営業しなくても
安定して売上を伸ばしたい方必見

若手/未経験/パート中心で新規受注1,000万円超！

“創業顧問”獲得 セミナー

急成長事務所が語る 創業マーケットの魅力5選

- 1 若手/未経験/パートがオモテに立って営業できる
- 2 まだまだマーケットは拡大中、小規模でも勝ち目がある
(参入6か月web集客のみで774万円の創業顧問受注実績あり)
- 3 経験者不要で採用に悩まない！
(むしろ優秀な人材が集まってくる)
- 4 LTV&継続確率の高い
税務顧問を獲得できる

この2事務所は
なぜ成功できたのか…？

詳しくは中面へ



小林正朋税理士事務所
代表 小林 正朋 氏

あしたの会計事務所
税理士法人
代表 白根 悠皓 氏

オンラインにて開催

※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。

2024年 7/8 月・7/18 木・8/1 木・8/23 金

15:00～18:00
(ログイン開始 14:30～)

10:00～13:00
(ログイン開始 9:30～)

15:00～18:00
(ログイン開始 14:30～)

10:00～13:00
(ログイン開始 9:30～)

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。 セミナーで参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

参加

お申込みは
こちらから→



申込期限: 各開催日4日前まで

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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。)→ 115738 検索

クラウド活用×Web集客×未経験登用で急成長！創業層との親和性とは？

- 8万人商圏でも
3年連続110%以上成長を持続的に達成
- 若手未経験者活用で事務所生産性は
1,100万円超を維持
- クラウド会計活用による地方商圏での
他事務所との差別化に成功

小林正朋税理士事務所 代表 小林 正朋 氏

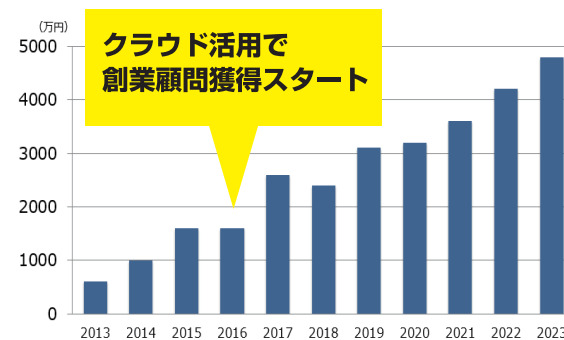
- クラウド早期活用で**年間顧問32件獲得**
- クラウド×未経験パート活用で人繰りに
悩まない**組織基盤構築**
- ニーズ潜在層マーケティングで
大手税理士法人に負けない
創業層囲い込みにチャレンジ

あしたの会計事務所税理士法人 代表 白根 悠皓 氏

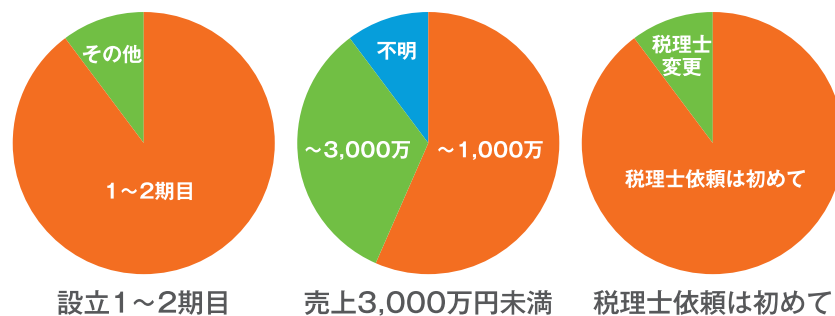
直近の売上& 現在の経営戦略は？

三重県伊賀市で税理士事務所を開業しています。2023年の売上は4,600万円程度です。今は創業層をメインターゲットとした「**クラウド顧問**」という打ち出しで顧問獲得数最大化を目指しています。創業前後の方は私自身が「初めての税理士」だという方も少なくありません。そのような方に、会社設立～税務顧問業務を通じて少しでも持続可能な経営をしていただくためのお手伝いできればと、そして自社のサービスをより多くの会社に届けようと、現在マーケティングを強化しています。

「創業顧問」取り組み開始から 売上高が2.7倍に！



どのようにして今の やり方になったのですか？



従業員に「創業顧問」を任せ、 早期戦力化&代表の時間創出！

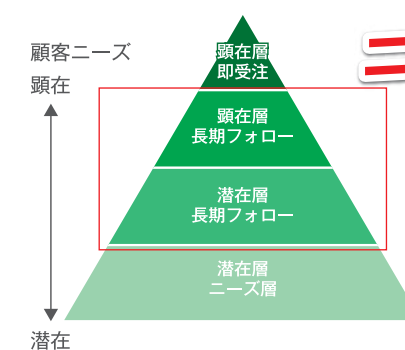
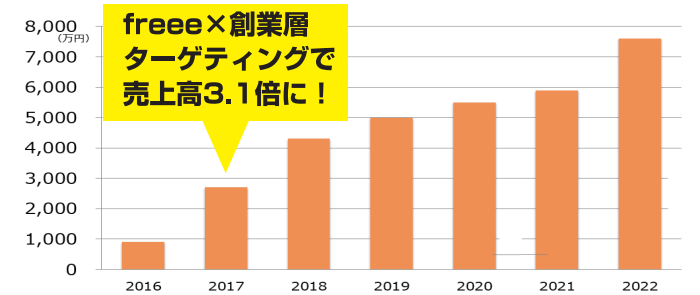
90%以上の問合せが
「創業層」

事務所運営について、お客様も徐々に増えていっていましたが、営業して税務顧問を契約すればするほど自分が忙しくなるというフェーズになった時に、事務所の体制を見直さなくてはならないとなりました。当時は私と2~3名の業界未経験のパートがいましたが、従業員に仕事を任せる際にまずは売上が低いまたは創業のお客様の担当を任せるようにしました。創業層は伊賀という小商圏でも**ブルーオーシャンで顧問獲得できる**という集客メリットが大きいです。

直近の売上& 現在の経営戦略は？

東京都上野エリアで、クラウド会計導入地域トップクラスの実績の強みを活かした事務所を運営しています。2023年の売上は8,000万円程度で、売上の構成としては税務顧問が大部分を占めています。毎年の売上や成長率を愚直に追いかけるというよりは、「良いお客様」と「良い従業員」で無理なくここまで来られたというのが正直なところです。

創業層×クラウドの相性◎ 安定的成長の基盤顧問を獲得！



ニーズ潜在層を囲い込み 創業層を囲い込む！

今の「創業顧問」獲得の 手法は何でしょうか？

過去は事務所HPや顧問先紹介など、自然発生的な案件から新規を獲得していました。件数としては問題ないのですが現在取り組んでいるのが**LINEを活用した潜在層のアプローチ**です。東京エリアはもちろん大手税理士法人の営業も強いので、過去接触客や関心は低いですが将来顧客になる見込みがある方への情報発信・囲い込みの施策にチャレンジしています。

「未経験者採用」に 振り切ったきっかけは？

結論、**未経験者のほうが採用しやすく、事務所の業務と相性**がよいと考えているからです。当事務所の会計ソフトは99%freeeを活用しています(freee認定アドバイザー5つ星獲得)。開業して間もないころ、記帳代行をしてもらうためのパートを採用しましたが、業界経験がある方はfreeeでの作業に苦戦し結局退職してしまったということがありました。

採用ブルーオーシャンは 若手未経験者！

業界経験者は即戦力になるという点でありがたいですが、逆を言えば自社の業務が標準化できていれば未経験の方でも十分に早期戦力化できます。業務マニュアルの整備に取り組むことで採用ハードルが低い&自社のクラウド会計(freee)と相性**がよい未経験パート**を採用することで、安定的な成長組織基盤を整えることができます。

少数精鋭でも安定した経営をするために 「創業顧問」を攻略せよ！

“個人”事業からステージアップすれば 代表の「時間とお金」を確保することに繋がります

創業マーケットは引き続き拡大傾向

2011年以降、新設法人は引き続き増加

創業融資の実行金額もコロナ明けは回復傾向

大手税理士法人が多いレッドオーシャン 「どう攻めるか」が重要

引用：新設法人件数リストより船井総合研究所が独自に作成

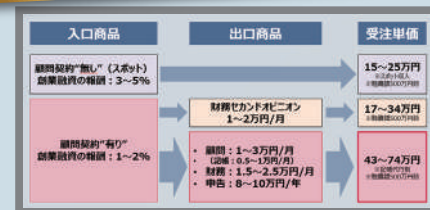
引用元：日本政策金融公庫 ニュースリリースより

本セミナーではゲスト2事務所が なぜ成功できたのかを解説いたします

商品

松竹梅で“受注しやすい”商品設計を準備

会社設立・融資などはスポット対応にならないよう、顧問までセットで受注できる商品設計、及び営業時の提案資料などを作りこみます。



集客

コスパ◎運用を目指すWeb集客のコツ

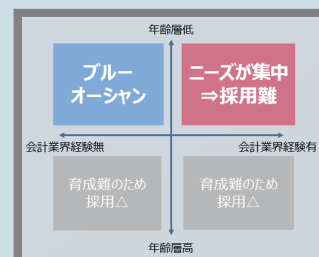
都心エリアは大手税理士法人の影響も多い中、Web広告運用のみで8か月間で**1,082万円(顧問報酬のみ)**受注を実現した成功事例あり！Webマーケティング手法を大公開！



ヒト

若手人材＝創業層の経営者との相性◎

年々採用が難化する会計事務所経験者の採用。若手未経験者が活躍できる実務レベルが簡単な創業層の担当を任せることでゲスト事務所は成長。創業層の経営者平均年齢は40代であるため、若手人材でも対応しやすい＆同年代層がいち早く成功体験を積み活躍できる環境づくりを実現！



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「なぜ創業顧問に取り組むべきなのか」「どうすれば営業や担当をスタッフに任せられるのか」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 税理士・公認会計士グループ マネージャー 能登谷 京祐

1 なぜ売上5,000万円未満／所員5名未満の事務所は 創業顧問に取り組むべきなのか？

まずはこちらをご覧ください。

成長ステップイメージ						
事務所の階段		生業	家業	小企業	企業	中堅企業
企業規模のステージ	売上規模	0～5,000万円未満	5,000万円～8,000万円未満	8,000万円～1.5億円未満	1.5億円～3億円未満	3億円～
	社員数	0名～5名未満	5名～10名未満	10名～15名未満	15名～30名未満	40名以上～
目指すべき方向性	追及すべきもの	生き残り	—	—	—	—
	戦略の軸	顧問先獲得(ベンチャー層)	—	—	—	—
起こり得るリスク	成長阻害要因	資金繰り	—	—	—	—
	全社戦略	注力サービス	—	—	—	—
集客営業戦略	クロージング体制	創業支援 / freee活用	—	—	—	—
	マーケティング	代表者による営業受注率の最大化	—	—	—	—
組織人事戦略		顧問先からの紹介、事務所HPの作成 クラウド税理士検索エンジン	—	—	—	—
	組織体制	代表を中心にして、その他はパート社員中心	—	—	—	—
	管理職数	0名	—	—	—	—
	採用戦略	パート社員採用	—	—	—	—
	人事評価	—	—	—	—	—

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とらえています。「**顧問先を増やす**」を第一優先に取るべきステージでは、集客～営業を強化し顧問契約数を追求することが重要です。受注後の税務顧問業務では、①**若手・未経験などに委譲して代表の時間を空ける**、②**未経験者でも即戦力化できる業務体制の整備**の2つが重要です。受注が多すぎて疲弊する組織にならないよう、適切なタイミングでのパート採用を推進するために、若手未経験者の活用を推し進めていきます。

2 どうすれば営業や担当をスタッフに任せられるようになるのか？

結論、紹介に頼らない新規獲得の仕組みを整える必要があります。

これまでの売上の大部分は紹介だという方も多いと思いますが、紹介案件は属人性が高い業務に分類されます。諸々の関係性からも、代表が担当になることがほとんど、そして将来的に代表顧問先を担当者への引継ぎたいと思っても現実的に難しいことから、紹介案件だけで事務所売上5,000万円を突破して持続的に成長していくことは至難の業なのです。紹介ではなく、新規の顧客、特にまだ税理士を知らない創業層の担当であればいきなり従業員が対応することも可能なため、代表の時間を圧迫することなく新規顧客増加・売上増加の仕組みを作ることができます。そうすると当然集客も「人に仕事がつく」→「仕事に人がつく」体制にしなければなりません。仕事に人がつくというのは、「Web」「セミナー」等で、サービスを理解してもらうということ(代表との関係性ではなく、事務所のサービスの価値で選んでもらう)。この入口からのお客様であれば、スタッフが対応できる標準化された形になりますので、**新規集客戦略は必須**、そして**担当者を打席に立たせる**、という2つの歯車が必要になります。

更に！セミナー特典の個別作戦会議で
創業支援スターターキット等、必要なツール類を公開します！

セミナーではこれらのことをお伝えします！



1. 税務・経営顧問サポート

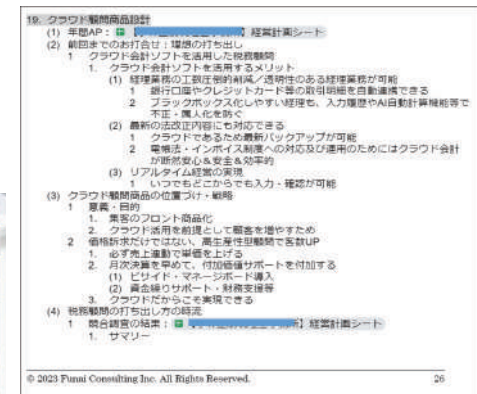
	シルバー (月額4万)	ゴールド (月額6万)	プラチナ (月額12万)	プラチナ (月額12万)
年間1,000万円未満	20,000円/月	30,000円/月	40,000円/月	100,000円/年
年間1,000万円以上	22,000円/月	32,000円/月	42,000円/月	150,000円/年

2. 会社設立サポート

項目	標準価格	特約価格
資本金100万円未満	10,000円	8,000円
資本金100万円以上	15,000円	12,000円
資本金200万円以上	20,000円	18,000円

3. 記帳代行サポート

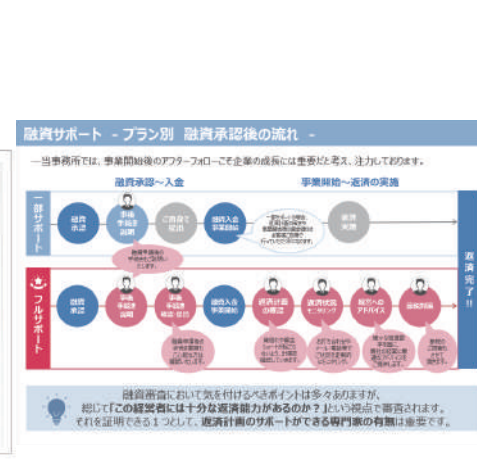
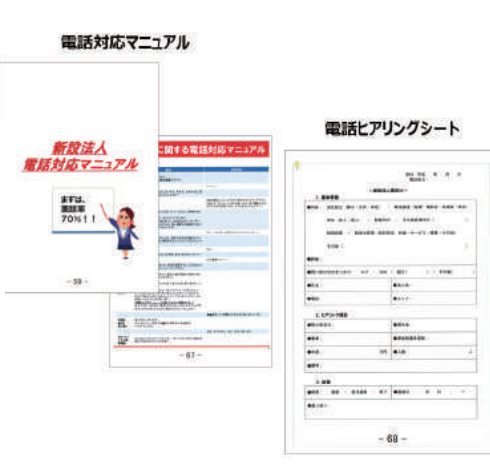
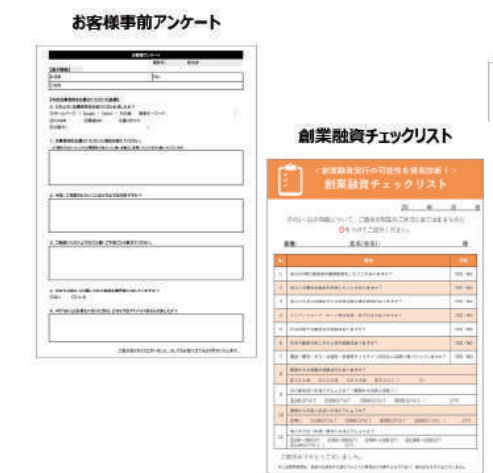
月間仕訳数	入力サポート	処理サポート
100件未満	5,000円/月	10,000円/月
101件〜150件	7,500円/月	15,000円/月
151件〜200件	10,000円/月	20,000円/月
201件〜250件	12,500円/月	25,000円/月
251件〜300件	15,000円/月	30,000円/月
301件〜350件	17,500円/月	35,000円/月
351件〜400件	20,000円/月	40,000円/月
401件〜500件	25,000円/月	50,000円/月



創業融資の手続き
5点セット提供

創業支援商品の料金表

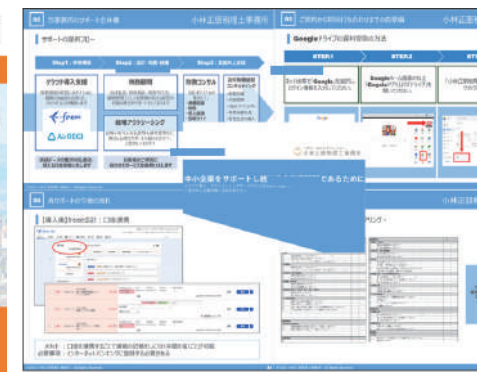
ペルソナの整理



電話対応マニュアル&
ヒアリングシート

面談資料

クロージング資料



営業案件管理表

専門HP立ち上げ
マニュアル

オンボーディング
資料の作成

- ・売上5,000万円未満/従業員5名未満の事務所が創業支援に取り組むべき理由
- ・レッドオーシャンといわれる現在の創業支援マーケットの現状と勝ち方
- ・創業層ターゲットで新規年間売上1,000万円を実現した事例紹介
- ・クラウド会計活用による集客メリット及び成功事例
- ・どのクラウド会計ソフトを使うか、各ツールの特性と判断軸
- ・創業層を獲得するwebマーケティングの設計方法
- ・デザイン業者に任せてはいけない、サイトの正しい作り方
- ・「カッコいい」で終わらせない「問い合わせがくる」HP導線の設計方法
- ・反響率3%をたたき出す新設法人アタックDMの構成と内容
- ・創業層に“選ばれる”事務所になるために着手すべきこと3選
- ・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
- ・パート/未経験でも融資申請業務に着手できるヒアリング術
- ・創業層が「この税理士に頼みたい」と心を開くヒアリングシートの作り方
- ・ゼロからでも、月1件の顧問契約獲得を可能にする面談方法
- ・生産性を高めるための会社設立・創業融資申請フロー一覧
- ・代表でなくても受注できる営業資料を作成する方法
- ・営業～契約確認までをカバーした税務顧問&契約資料の作成方法
- ・「創業支援」から受注し「税務顧問」を受注する方法
- ・創業融資・会社設立のフロント商品から税務顧問契約率90%以上を獲得する方法
- ・創業顧問の特別価格から通常単価に戻す(値上げする方法)
- ・面談誘導率を高めるための電話対応マニュアル紹介
- ・地方事務所でもwebから継続的に問い合わせがくる広告運用事例
- ・トラブル・クレームを回避するための創業融資手続きの注意点
- ・効率的に業務を処理するための創業融資申請実務
- ・創業層の顧問単価36万円を守るための料金設定方法
- ・創業顧問を獲得するための、税務調査の新しい切り口と事例紹介

会計業界の 動向が見える!

メルマガジン 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

平日ほぼ毎日
メルマガ配信中



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.keisankeisaku.com) 無料レポート  で検索！