＜成功事務所のオンライン“視察“付き!＞ 非訪問型経理代行参入セミナー

※本内容は7月に開催した事務所視察ツアーを収録したものとなります。

講座内容&スケジュール

※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。　※ログイン開始は講座開始30分前

オンライン開催	オンライン開催
2024年 9月3日（火）	2024年 9月20日（金）
開催時間 10:00～12:30	開催時間 13:00～15:30
オンライン開催	**オンライン開催**
2024年 10月10日（木）	2024年 10月23日（水）
開催時間 13:00～15:30	開催時間 10:00～12:30

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	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年に始まっ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 税理士・公認会計士グループ リーダー 山田 颯斗
特別ゲスト 第2講座	**未経験者中心で経理コンサル事業単体売上1億円を達成した軌跡** 第二の柱として”経理コンサル”に取り組み、事業単体売上1億円を達成、そのほぼすべての業務を未経験者が中心に展開しています。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
特別ゲスト 第3講座	**成功事例事務所の現地視察**　※7月に開催した現地視察の様子を収録した動画を投影いたします。 経理コンサル分野で単体売上1億円を突破した税理士法人葵パートナーズ様の現場での処理フローを視察します。同分野に関心はあるが、処理フローや体制でお悩みの事務所様は必見です。 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説明します。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 税理士・公認会計士グループ 信太 玲哉
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オススメ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 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
※祝日や連休により変動する場合もございます

PCからのお申込みは下記URLより、携帯からのお申込みは右記QRコードを読み取りお申込みください。

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118510

【お問い合わせ】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。
※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。

経験者採用にこだわらず売上を上げ続ける
次世代型会計事務所 **オンライン”視察”付きセミナー 2024**

“脱属人化”に成功した会計事務所はどのような処理体制で経理代行を運営しているのか？

クラウド活用型経理代行の導入で、事業単体売上1億円を突破した
成功事務所の現場視察で、経理代行の処理フローを大公開！

時間当たり単価2万円超え、
若手社員でも1万円越えの処理体制

クラウド活用率9割越えの
会計事務所の効率化レベルの実態

若手の未経験社員が即戦力化！
入社2年で一人当たり売上1,000円超

パート・在宅中心の製造体制で、
事業単体売上1億円突破

2023年 船井総合研究所 主催 研究会 会員モデル賞 受賞

2021年 マネーフォワード クラウドアワード バックオフィス改革 CHALLENGE賞 受賞

税理士法人 葵パートナーズ

オンライン開催
ログイン開始は講座開始30分前

2024年 9月 3日（火） 開催時間 10:00～12:30	2024年 9月20日（金） 開催時間 13:00～15:30
2024年 10月10日（木） 開催時間 13:00～15:30	2024年 10月23日（水） 開催時間 10:00～12:30

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

主催

成功事務所のオンライン視察付き! 非訪問型経理代行参入セミナー　お問い合わせNo. S118510

サステナ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

お申込みはこちら

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。）→ 118510 検索

会計事務所激戦区の愛知県名古屋市で経理事業単体で売上１億円に至ったヒストリーを公開いたします

税理士法人 葵パートナーズ

代表社員　**花田 一也** 氏

経歴

愛知県名古屋市出身
名古屋大学経済学部卒業
2001年　税理士試験に合格
2011年　税理士法人葵パートナーズ
代表社員税理士に就任

事務所情報

所在地：愛知県名古屋市
開　業：2003年
売　上：3億円（2023年）
従業員数：37名

他事務所との差別化のために始めたHP活用

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した。

先に結論をお話しすると**「HPを作っただけでは問い合わせは全く増えませんでした。」**
その時の反省点としては、
・HPを作っただけで、情報発信までは出来ていなかった
・HP内にコンセプトを打ち出していなかった
というものでした。それを踏まえて**『名古屋経理・給与代行サービス』**という屋号のHPをリニューアル作成し、定期的なコラム配信や導入していただいたお客様の声を掲載しました。
それにより、問い合わせは少しずつ増え、事務所の雰囲気も変わってきました。

順調に拡大…とは行かない、退職ラッシュの暗黒時代

HPからの集客が軌道に乗り、2009年～2013年は「経理代行」で順調に拡大していました。

ところが、**受注増加に伴う社内での業務体制が整っていなかったことと低単価な受注が多く利益が出ないこと**により暗雲が立ち込めました。
集客が上手くいっても、営業で変な依頼でも受けてしまうという状況でした。

その結果、特殊な依頼の受注が増えるため、**工数は増加し社内が疲弊。**
社内が疲弊することで**小さなミスが頻発しクレームが増加。**
クレーム先が多くなり、**単価交渉ができず売上も上がらない。**
という負のスパイラルに陥ることになりました。
もちろんそのような社内環境で従業員が定着するはずもなく、2017年には12～3月の繁忙期で5名が退職するという事態に陥りました。

その反省を活かし、社内の体制作りを行い、**クラウドツールを活用した生産性の向上と受注時にヒアリングを重ねて経理体制の改善を提案**する方向にシフトチェンジしました。それにより下請け型の代行から脱することに成功しました。

コロナ禍に増えた需要を掴みさらなる成長へ！

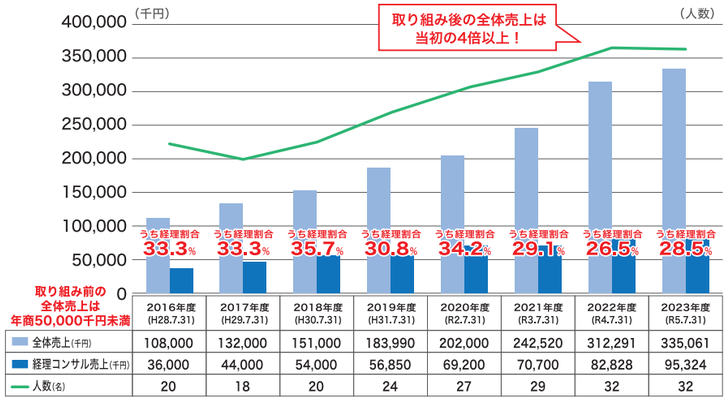
2017～2019年までの2年間クラウドツールを社内で積極的に活用するようになり社内の環境は大きく変わりました。
一時的に工数が増えるタイミングがあってもなんとか持ちこたえられる社内体制になってきたと感じています。

また2020年からはコロナの影響によるクラウド化、オンライン化の流れがありお客様からの問い合わせが増えています。
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。
結果的にそういうお客様から顧問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。**

また、もう一つ社内に起きた良い変化でいうと、**若手スタッフが活躍できるようになった**ことも挙げられます。やっぱり新しいこと（デジタル）って若い人の方が得意ですしね。
今では新卒採用も計画的に取り組むことができています。
今後の活躍が楽しみです。

クラウド活用で入力作業が無くなった事務所の実務を目で見て学ぶ

税理士法人葵パートナーズの経理代行事業の経歴



取り組み前の全体売上は年商50,000千円未満	2016年度 (H28.7.31)	2017年度 (H29.7.31)	2018年度 (H30.7.31)	2019年度 (H31.7.31)	2020年度 (R2.7.31)	2021年度 (R3.7.31)	2022年度 (R4.7.31)	2023年度 (R5.7.31)
全体売上(千円)	108,000	132,000	151,000	183,990	202,000	242,520	312,291	335,061
経理コンサル売上(千円)	36,000	44,000	54,000	56,850	69,200	70,700	82,828	95,324
人数(名)	20	18	20	24	27	29	32	32

税理士法人葵パートナーズ
代表社員 花田 一也氏

葵パートナーズのココが凄い！

一人当たり生産性

一般的な事務所	葵パートナーズ
800万円	1,300万円

1時間当たり顧客単価

一般的な事務所	葵パートナーズ
5,000円	20,000円

クラウド活用率

一般的な事務所	葵パートナーズ
約20%	90%以上

事務所成長率

一般的な事務所	葵パートナーズ
ほぼ横ばい	毎年120%以上

教育体制

一般的な事務所	葵パートナーズ
現場で覚える	新卒2年で一人当たり売上1,000万円

経理代行売上

一般的な事務所	葵パートナーズ
税務顧問の中で記帳代行	1億円

会計事務所経営の鍵がここにある！

税理士法人葵パートナーズの”脱属人化”の秘密を解き明かす一日

POINT01 “時間当たり単価2万円超え”の処理体制を誰がやっても実現させる仕組みを探る！

一般的な経理代行の時間当たり単価は5,000円前後と言われていますが、葵パートナーズは驚異の時間当たり2万円を超えています。
その背景には、お客様の経理業務を効率化したうえで代行を引き受けるという流れをつくれていることがあります。
お客様の経理業務をどのように改善するのか、そのコツに注目です。

POINT02 “クラウド活用率9割越え”の会計事務所の効率化レベルの実態を探る！

葵パートナーズは顧問先/経理代行先のクラウド会計利用率が9割を超えています。それによって事務所の処理業務も効率化され、入力作業がほとんどなくなったといいます。
クラウド会計を活用した効率化の先にある事務所の姿は必見です。

POINT03 “入社2年で一人当たり売上1,000万円超”若手未経験社員を即戦力化させる秘密を探る！

葵パートナーズは毎年、新卒未経験の採用を行っていますが、入社後2年で一人当たり売上が1,000万円を超えています。
若手の即戦力化を実現させている育成体制とその運用方法に注目です。

POINT04 “事業単体売上1億円”を突破させた、パート・在宅中心の製造体制の仕組みを探る！

経理代行事業を伸ばすためには、人的リソースの問題は切っても切れません。葵パートナーズは効率化された業務フローの中に、パート・在宅社員を組み込み、採用に困らず売上を伸ばしてきた実績があります。詳しい知識がなくとも、時短であってもできる製造体制の仕組みは必見です。

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

船井総合研究所との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

船井総合研究所とのお付き合い前から、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きます。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、採算性が低く苦労していました。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内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労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事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中面をご覧ください

次は<u>あなたの番</u>です!セミナーでお待ちしております！

経理代行事業参入で得られる成果

ここまで「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が、いかがでしたでしょうか？

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京祐と申します。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。

「税理士法人葵パートナーズ」はじめ、実際に**経理代行事業の立上で、採用に悩むことなく、**売上を拡大させている事務所に共通する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
税理士・公認会計士グループ 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、**人員確保に苦労せず、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、経理代行の問い合わせが急増加中

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**をいただけたり、**税務顧問やMAS等の依頼**もいただくことが可能です。

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。