

税理士事務所向け AI・ChatGPT 超活用セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	AI台頭時代の会計事務所経営と成功事例紹介 生成AIやChatGPTが注目される中で、成長している会計事務所がどのような戦略を描いているのか、事例に沿って解説します。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ 梅澤 勇輝
第2講座	税理士事務所はAIとどう向き合うべきか 生成AI、特にChatGPTはどのような活用の場面があるのか、実際に使用されている税理士である竹田 氏より、税理士事務所としてのAIとの向き合い方をご講演いただきます。 株式会社ファーストアソシエーツ 代表取締役 竹田 清香 氏
第3講座	【超入門編】会計事務所でのChatGPT活用方法10連発 「紙データ読み取り」「決算書分析」「議事録作成」「経理業務フロー図作成」等明日から使えるテクニックをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ 梅澤 勇輝
第4講座	経営者に“今”考えてほしいこと 生成AIやChatGPTを使いこなし、人手不足の中でも成長できる事務所になるために行うべきポイントを整理してお伝えします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 山田 颯斗

開催要項

日時会場	オンライン開催 ※ログイン開始は講座開始時間の30分前～ ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。			
	2025年 5/8 木 10:00～12:30	2025年 5/16 金 13:00～15:30	2025年 5/21 水 10:00～12:30	2025年 5/26 月 13:00～15:30
受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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みに適用となります。			
お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、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.125836を入力、検索ください。			
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 ※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。			

お申し込みはこちらからお願いいたします



【お申込み期限】

・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



税理士
会計事務所
業界向け

「残業が多く職員が疲弊している」
「生産性が低く、利益が残らない」
「業務過多が原因で職員が辞める」

ヒト不足時代にヒトの代わりを担うのは

税理士は 実務にAIをこう使え！

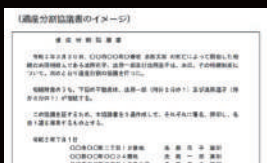
実践済み

税理士×AIの鍵は
ChatGPT

事例大放出

相続AI事例 ①

遺産分割協議書を面談内容から一発で作成！



会計AI事例 ②

現金領収書・紙の請求書はChatGPTで一発で文字起こし！



税務AI事例 ③

決算書の分析から報告内容までChatGPTがその場で考える！



現役税理士
株式会社ファーストアソシエーツ
代表取締役 竹田 清香 氏

現役税理士
竹田 清香氏が
AIを語る

【会計事務所向け】現役税理士が語る！AI活用の未来予想図

お問い合わせNo. S125836



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

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。125836 検索

残業が多く職員が疲弊している

生産性が低く、業務が回らない

業務過多が原因で職員が辞める

そんな悩みを一気に解決する

税理士実務での活用法に完全特化した事例大公開



株式会社ファーストアソシエーツ
代表取締役 竹田 清香氏

AI、ChatGPTは士業にとって良い相棒でいて欲しいというところです。社内のルールなどを上手く覚えさせることで、社内業務のチャットボットのような役割を担ってもらったり、相談業務の壁打ちとして利用するなどの活用方法が期待できます。税理士実務のレベル感でも活用の兆しが見えるため、ぜひ皆様もAIとの向き合い方を考えていただきたいと思います。

税理士専門のコンサルタント
マネージャー 山田 颯斗

私、株式会社船井総合研究所の山田 颯斗と申します。今回、本DMをご覧いただいている先生方にお伝えしたいことがあります。それは、「日常業務で忙しい事務所こそ、AIを活用しないとまずい」ということです。本セミナーを通して事例をご紹介しますので、ぜひ明日から活用できるよう事務所内で進めていただきたいと思います。



税務・経理代行・相続のプロセスで圧倒的な成果を発揮!

実務プロセスでの活用事例を一部公開

資料回収

担当によるリマインド

資料回収はコミュニケーション領域のため、自力での対応が必要

資料整理

データ化はAIが可能

原本のデータ化などはAIに任せることでコストと時間を節約

会計入力

データフォーマット化

PDF等のデータはAIに読み込ませることで自動で文字起こし

内容チェック

チェックはAIで時短

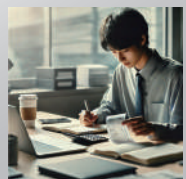
人力によるチェックよりも速く正確なAIによる1次チェックが可能

納品

コミュニケーション

納品は先方とのやり取りとなるため、AIに任せず人力対応が理想

現金領収書の書き起こし作業が
たったの1分!? 正確かつ迅速な処理を実現



領収書番号	金額	品名	数量	単価	合計
10000001	10000	商品A	100	100	10000
10000002	20000	商品B	200	100	20000
10000003	30000	商品C	300	100	30000
10000004	40000	商品D	400	100	40000
10000005	50000	商品E	500	100	50000

領収書を撮影
GPTにアップロード
するだけの簡単作業

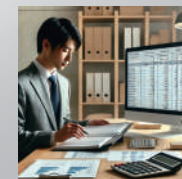
某クラウド会計フォーマットへの入力も一瞬
GPTが手間のかかるフォーマット化を処理

科目	借方	貸方
現金	10000	
商品A		10000
商品B	20000	
商品C		20000
商品D	30000	
商品E		30000

科目	借方	貸方
現金	10000	
商品A		10000
商品B	20000	
商品C		20000
商品D	30000	
商品E		30000

GPTに指示する
だけで残る作業は
ソフトへの
アップロードのみ

総勘定元帳などのチェック人力でやってませんか?
裏でAIがチェックする体制を構築可能

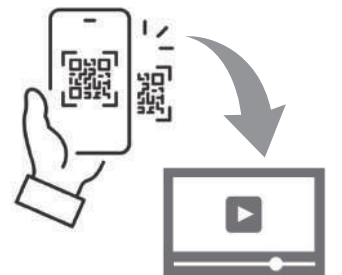


科目	借方	貸方
現金	10000	
商品A		10000
商品B	20000	
商品C		20000
商品D	30000	
商品E		30000

150ページの
チェック作業も
GPTにデータを
投げるだけ完結

実務AIを
体験しよう

QRから動画を再生



体験QRはこちらから



株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

オンラインセミナー開催のお知らせ

拝啓

貴社におかれましては、ますますご清栄のことと心よりお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
早速ではございますが下記のセミナーDMをご案内させていただきます。
ご査収の程、よろしくお願い申し上げます。

敬具

記

9年で顧問先1,200社超！「新時代の税務顧問」獲得セミナー	・・・1部
【BPaaS元年】会計事務所の経理DX参入セミナー	・・・1部
視察動画付き！非資格者活用で相続売上を伸ばす方法大公開	・・・1部
【会計事務所向け】現役税理士が語る！AI活用の未来予想図	・・・1部
【税理士向け】社労士部門立ち上げ・拡大成功事例セミナー	・・・1部

以上

本ご案内を受け取った方“限定”成功事例の集大成をお伝えします



株式会社船井総合研究所
法務・税務ビジネス支援部
税理士・公認会計士グループ
マネージャー
山田颯斗（やまだはやと）

突然のご連絡失礼いたします。私、株式会社船井総合研究所の山田と申します。
私は日頃から会計事務所向けのコンサルティングを行っております。また、全国の約240を超える会計事務所が所属する会計事務所向けの経営研究会の主宰も務めております。私がコンサルティングを行っている事務所のほとんどが、売上規模3億円を突破しておりますが、どのようにして、1億の壁、3億の壁を突破してきたのか気になられる方もいらっしゃるのではないのでしょうか？拡大に成功している事務所は総じて、2つの歯車のバランスが取れていると言えます。

即時業績アップにつながる、商品作り～集客～営業などの「マーケティング領域」も重要視していますが、生産性向上～採用～育成などの「マネジメント領域」と連動するような仕組みづくりが非常に大事になってくると感じています。

同封させていただいたセミナーのご案内では、その仕組みづくりに向けたヒントを余すことなく記載させていただきました。ぜひ手に取って読みいただきご都合が合えばセミナーへの参加もご検討ください。