

【BPaaS元年】会計事務所の経理DX参入セミナー

会場にて開催

※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。

日時
会場

2025年 **4月 9日 水** 開催時間 14:30～17:00
(受付開始：開始時間30分前～)

2025年 **4月 23日 水** 開催時間 10:00～12:30
(受付開始：開始時間30分前～)

会場

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO
JR「東京」駅 地下直結
(八重洲地下街経由)
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結
(八重洲地下街経由)

●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

一般価格 税込 22,000円(税抜 20,000円)/一名様 **会員価格** 税込 17,600円(税抜 16,000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

会計事務所版”BPaaS”の「経理コンサルビジネス」とは？
高生産性を実現する次世代のビジネスモデルの概要と今取り組むべき理由を解説

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。
成長している会計事務所が取り組んでいる”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 マネージャー 山田 颯斗

特別ゲスト

第2講座

経理DX・代行事業へ新規参入理由とパート中心の効率的な製造体制を解説

創業60年超えの老舗事務所が経理コンサル事業に取り組み、クラウド活用を進めていくことで事務所のDX化が進み、2023年には300件以上の顧問先をクラウド会計へ切り替え。経理のご相談から、システム導入、経理アウトソーシング、税務顧問までトータルサポートができる体制づくりを、パート活用によって実現されている事例を解説いただきます。



税理士法人YMG林会計 代表社員 林 充之 氏

特別ゲスト

第3講座

クラウド会計を使った記帳代行で省人化＆高生産性を実現！
効率的な業務フロー設計のポイントを解説

創業70年の老舗事務所がマネーフォワード会計を中心にクラウド会計を活用し、約300社の顧問先へのクラウド導入を成功させる。DX化を進めるに至った理由から、成功のポイント、資料回収から処理、報告までの業務フローを公開。



税理士法人エナリ 代表社員 江成 結己 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具体的ステップ

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 チーフコンサルタント 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、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 税理士・公認会計士グループ マネージャー 山田 颯斗

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/126180>

【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。



会計事務所だからこそ、 2025年に取り組むべき

今年注目の“BPaaS”
についての詳細は中面へ

会計事務所経営を“次”のステージへ導く

BPO(経理代行) × SaaS(クラウド会計)

事業立ち上げセミナー

創業60年超えの
老舗事務所の2代目代表が、
クラウド会計導入を
200件以上行い、
事業化を実現させた方法



税理士法人エナリ
代表社員
江成 結己氏

税理士法人YMG林会計
代表社員
林 充之氏

【BPaaS元年】会計事務所の経理DX参入セミナー

2025年 **4月 9日(水)** 開催時間 14:30～17:00
(受付開始：開始時間30分前～)

2025年 **4月 23日(水)** 開催時間 10:00～12:30
(受付開始：開始時間30分前～)

会場 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

一般価格

会員価格

1名様申し込み

1名様申し込み

税込 22,000円
(税抜 20,000円)

税込 17,600円
(税抜 16,000円)

【BPaaS元年】会計事務所の経理DX参入セミナー

お問い合わせNo. S126180

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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。)→

126180 検索

会計事務所が取り組むBPaaSとは

“会計事務所の”BPaaS (Business Process as a Service) とは、

“経理”BPO

BPO (Business Process as a Service)
企業の業務の一部を外部に委託する
アウトソーシング業務の一形態

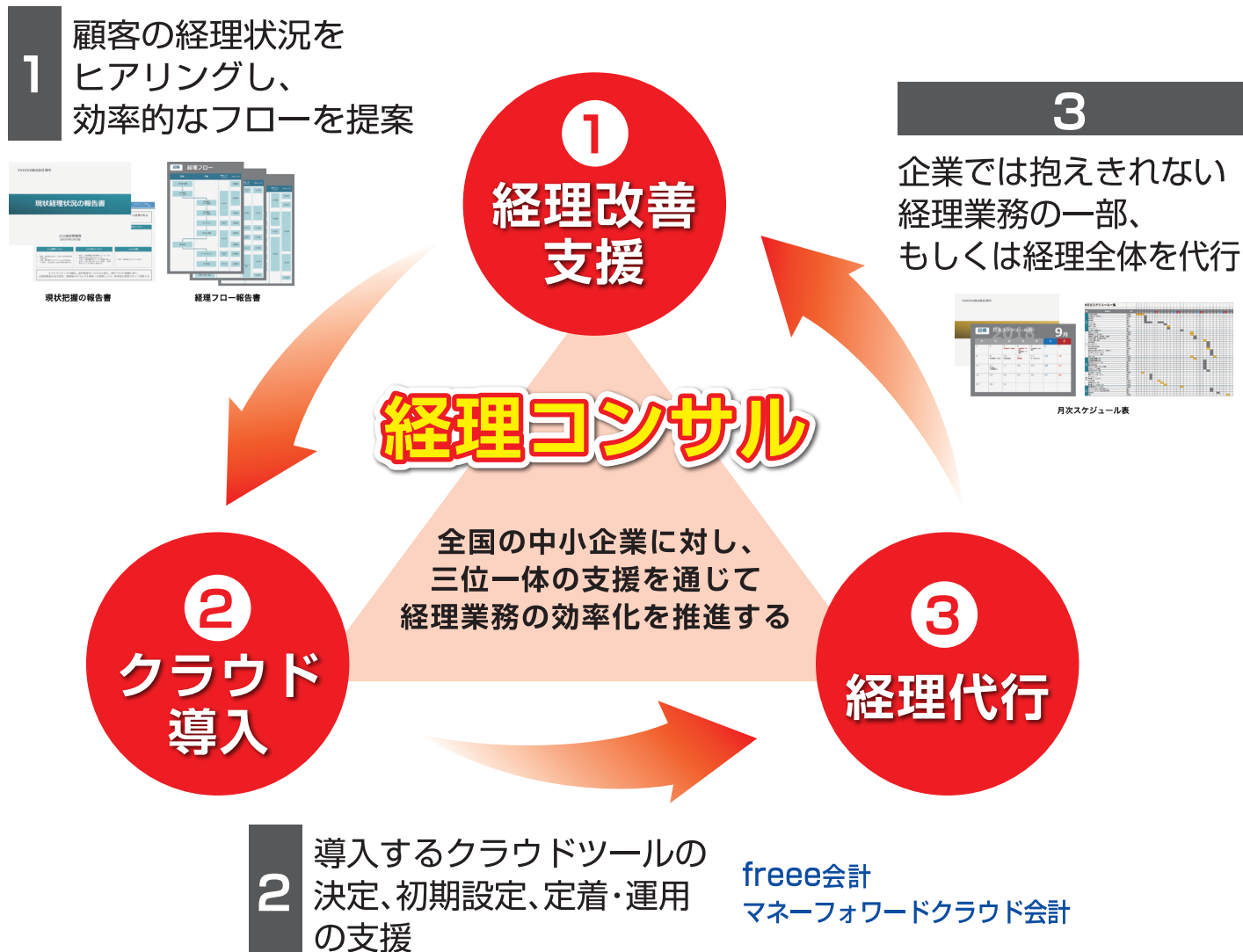


クラウド会計

SaaS (Software as a service)
クラウド上のソフトウェアを
利用したサービス

経理BPOとクラウド会計を 組み合わせたもの

会計事務所のBPaaSビジネスモデル図



このような顧問先がいる事務所は 「今」事業を立ち上げるべきです

お客様の状況として…

- ・人材不足と採用難で経理業務を助けてほしいといわれている
- ・経理が退職/引退予定で、次の人も採用できない
- ・経理業務が属人化していいいて、社長すらもよく把握していない
- ・経理のクラウド化・効率化に興味がある

会計事務所側の視点で…

- ・経理の代行を体系的な料金はいただかず個別対応している
- ・記帳代行をしているが資料の提出が遅く月末に負担が集中
- ・不足資料が多く試算表を基にしたアドバイスができない
- ・社長の代替わりのタイミングで業務フローを変えたい

今こそBPaaSに取り組むべき理由と 成功のポイント

01 2025年問題

2025年問題の大きなテーマとして「DX化・生産性向上」があります。

02 SaaSの進化

クラウド会計を中心とした会計事務所業務を変革するSaaSの普及は日々加速しています。

03 士業外の競合参入

記帳代行など、今まで会計事務所が行っていた代行業務への一般企業の参入が増加しています。

クラウドツールの活用

「クラウド会計難民」という言葉をご存じでしょうか？今や新規設立法人の約20%がクラウド会計の設立ツールを使って自分で設立をしています。一方でクラウドを使える税理士はまだ少なく、「税務顧問をお願いしたくてもクラウドが使えない税理士が見つからない」となっています。経理コンサルはクラウド活用の第一歩として良い方法です。

経理コンサル・代行の商品化

経理の人材不足で、経理を代行してほしいと考えている中小企業は増加しています。そのような会社がまず相談するのは会計事務所ですが、会計事務所も人材不足により要望を受けられないという状況が増えています。効率的に経理代行を受けられる経理コンサル事業と税務顧問のセットで提供することは、これからの会計事務所のニュースタンダードです。

ゲスト講師のココが凄い！

税理士法人YMG林会計 林 充之 氏 に特別インタビュー

税理士法人YMG林会計

代表社員 林 充之 氏

【税理士法人YMG林会計の歴史】

1966年 林税務会計事務所 創立
1973年 日本で初期のコンピュータ会計導入
1992年 財産総合管理システム 富士山 完成
2017年 税理士法人 YMG林会計 設立
2023年 経理コンサルをきっかけに
マネーフォワード会計を200社切替・導入



事業に参入されたきっかけを教えてください

弊社が経理BPO事業に参入したきっかけは、お客様からの切実なご要望がきっかけでした。中小企業の経営者様とお話する中で、「経理担当者が辞めてしまい、急遽新しい担当者を採用しなければならないが、なかなか見つからない」というお悩みをよく耳にするようになりました。

また、「経理業務が煩雑で、本業に集中できない」というお声も多く聞かれました。特に、地方の中小企業では、優秀な経理人材の確保が難しいという現状があります。また、採用できたとしても、教育・育成に時間とコストがかかるという問題もあります。そこで、弊社では、お客様の経理業務を代行することで、これらの課題を解決できるのではないかと考えました。

弊社は、長年、会計・税務の専門家として、多くのお客様のサポートをさせていただいております。その中で培ってきたノウハウを活かせば、お客様の経理業務を効率化し、本業に集中していただくことができると考えました。実際に、経理BPO事業を始めてみて多くのお客様にご利用いただいております。「経理業務から解放され、本業に集中できるようになった」というお喜びの声を多数いただいております。今後も、お客様のニーズに寄り添い、より質の高いサービスを提供していきたいと考えております。また、クラウド会計などの新しい技術も積極的に活用し、お客様の経理業務の効率化に貢献していきたいと考えております。

ゲスト講師のココが凄い！

税理士法人エナリ 江成 結己 氏 に特別インタビュー

税理士法人エナリ

代表社員 江成 結己 氏

【税理士法人エナリの歴史】

1954年 小田原にて税理士法人エナリ設立
2023年 みなとみらいに横浜支店を設立
2024年 創立70周年を迎える



事業に参入されたきっかけを教えてください

当時のお客様の経理担当者の退職がきっかけでした。経理を効率化して楽にしてあげる、経理を代行するというごお客様に貢献できることを感じました。限られたリソースで代行までできるようになったのは、クラウド会計の活用が進んだことが大きいです。クラウド会計導入により、記帳が高速化したことで他の領域も提供できるようになったと感じています。また、会計ソフト以外の経理領域でもクラウドソフトを導入していく中で、自然発生的に給与計算や振込代行などBPO領域のニーズがあり、実施している状況です。もともとオンプレミス型の会計ソフトがメインでしたが、クラウド会計を使っている背景には、周辺ツールが充実していることや、使いやすさがあります。

10年後には当たり前になることだと思ったのも理由の一つです。

現在、クラウド会計の導入は400件ほどです。スタッフは全員がクラウド導入ができるようになっています。スタッフには導入や設定ができるようにOJT的に指導し、属人化させないようにしています。営業の段階でクラウド会計がマストであることをお伝えし、断られた場合はお受けしない方針です。導入時には記帳よりも上流工程の経理領域からヒアリングして、効率化の提案を行うようにしています。

給与計算など、お客様にとっても効率化できる領域から提案していくことが多いですね。

今後も記帳代行の業務効率化を進めつつ、BPO領域のニーズに幅広く対応していきたいと考えています。お客様の業務効率化に貢献できるよう、常に最新の情報をキャッチアップし、提案していききたいです。

2025年の時流と 今後目指すべき会計事務所

株式会社船井総合研究所

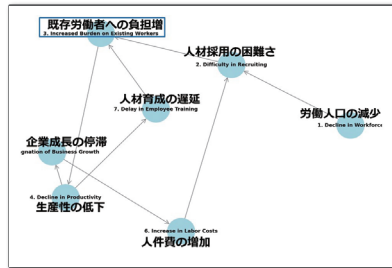
税理士・公認会計士グループ マネージャー **山田 颯斗**

新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社以来、人材紹介会社向けコンサルティング、会計事務所向けコンサルティングに従事。経理コンサル事業の発展に向けたR&Dに務め、現在は経理コンサルを中心とした業績アップコンサルティングにおいて定評を得る。都心部〜地方まで、1億未満から数十億規模まで経理コンサルに注力する20超の事務所を中心に、業績アップに寄与できるよう奔走している。



会計事務所の時流

「法改正対応」「DX」「生産性向上」これらのキーワードはお馴染みかと思いますが、実際に推進できている会計事務所はまだ少数です。なぜうまくいかないのか、それは“人材不足”に集約されるかと思います。会計事務所の経営は、今後より一層、人材不足を前提とした戦略をとる必要があります。人材不足の会計事務所業界でも業績を上げている事務所は、「クラウド活用」「リモートワーカー」「業務フロー改善」などなど、様々な工夫をされています。特に顧問先の経理領域の改善やクラウド導入についてはニーズが高まっており、今後必須の対応事項になります。



会計事務所がBPaaSに取り組むべき理由

ビジネス的な観点で見ると、売上UPと生産性向上を両立できるビジネスモデルであるという点です。今まで税務顧問の中で個別に対応していた経理代行を、サービス化し値付けをすることで売上は上がります。また、経理代行をしてくれる税理士を探している企業も増加していることから、新規顧客の獲得による売上増も見込めます。また、生産性という観点でみるとBPaaS事業をきっかけにクラウド会計を活用し始めた事務所の時間当たり生産性が使っていない事務所に比べて13%ほど高くなっているデータもあります。

顧客目線で見ると、会計事務所に一番求めているサービスがBPaaSになります。船井総合研究所で中小企業100社以上にアンケートを取った結果、顧問税理士に求めていることは「レスポンスの速さ」「試算表が30日以内」「経理のサポートをしてくれる」これらのニーズはクラウド会計を活用したBPaaSで満たすことができます。

	クラウド活用事務所	非クラウド活用事務所
時間当たりの平均値	7,260円	6,456円
平均営業利益率	21%	14%
従業員数の平均年収	536万円	460万円

中小企業の経理コンサル向けサービス需要（2024年4月～5月）			
No.	ニーズ	件数	割合
1	経理の外注	149	48%
2	経理の速報	68	21%
3	税理士の家来	37	12%
4	経理ソフトの導入	17	5%
5	経理ソフトの導入	10	3%
6	経理ソフトの導入	8	3%
7	経理ソフトの導入	7	2%
8	経理ソフトの導入	6	2%
9	経理ソフトの導入	2	1%
10	経理ソフトの導入	2	1%
11	経理ソフトの導入	2	1%
12	経理ソフトの導入	1	1%
13	経理ソフトの導入	1	1%

2024年税理士向け研究会総会アンケートより (n=112)

セミナーで学べること

- クラウド会計導入の方法がわかる**
BPaaS事業への取り組みをきっかけにクラウド会計の導入を進めて、生産性が向上した事例が多数あります。今回のセミナーではその実例をお伝えします。
- 経理BPOの事業運営のコツがわかる**
自社の規模ではBPO事業はできないと思っていませんか？10名以下の会計事務所でもBPO事業に取り組んで成功している事例をお伝えします。
- 人材不足時代の会計事務所の運営方法が分かる**
採用に困らず規模を拡大し続けている事務所の実例と、なぜ人が集まるのか、定着するのかをお伝えします。
- 1年で事業単体1,000万円の売上を作る方法がわかる**
BPaaS事業に取り組み、1年で1,000万円の新規売上を作る具体的なステップをお伝えします。
- 昔ながらの体制をアップデートできる方法がわかる**
長く続いているやり方は変えられないとお悩みではありませんか？60年超えの老舗事務所が改革したストーリーをお伝えします。

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

■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、集客面に注力いただいていた。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。

■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1億圓に挑戦

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。

■お客様の声

社内に「変わらなければならぬ」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。

■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すが、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**あなたの番**です！セミナーでお待ちしております！