

参加者特典

「クラウド×創業支援」で「高収益型税務顧問」獲得する
「**秘**クラウド創業顧問の営業ツール」データプレゼント！

講座	内容
第1講座	なぜ税務顧問モデルの変革が必要なのか？ 会計事務所を取り巻く環境は大きく変化しています。人手不足による即戦力人材の採用難、賃上げトレンドに伴う利益減、中小企業数の減少、テクノロジーの進化等々。本セミナーでは、税務顧問モデルの変革によって、1社当たりの工数を削減し、顧問先の数を増やすことが可能となる理由を解説いたします。 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
ゲスト講座 第2講座	開業8年で顧問先1,000社超！ 1人当たり売上2,000万円で成長を続けている軌跡と仕組み 8年で顧問先1,000社を獲得、年間100社以上の新規契約、昨対成長率150%以上の超速で成長している大注目事務所より、これまでの成長の軌跡のポイントを赤裸々に公開。「創業層の顧問獲得特化」「クラウド会計活用100%」「一人当たり売上2,000万円超」のキーワードで成長の秘訣に迫ります。 税理士法人クラウドパートナーズ 株式会社クラウドパートナーズ 代表税理士/代表取締役 村井 隆紘氏
第3講座	クラウド創業顧問モデルで従業員が主役となって事務所成長を実現する方法 従来の税務顧問を変革し、クラウド創業顧問モデルにアップデートするために必要な商品設計、集客の仕組、営業体制、実務フォローに分けてお伝えいたします。また、事務所体制を左右する受注後の業務フローについて、従業員稼働で売上UPを実現するためのポイントを全国の成功事例のルール化とともに徹底解説いたします 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 リーダー 堀田 葉奈
第4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、クラウド税務顧問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 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

開催概要

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月7日(水)

開催時間 13:00～15:30

2025年5月13日(火)

開催時間 10:00～12:30

2025年5月19日(月)

開催時間 13:00～15:30

2025年5月23日(金)

開催時間 10:00～12:30

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

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。

お申し込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードを読み取りお申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126467>
船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]に右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

【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。

今「優良顧問」を獲得できない理由はズバリこれ！

顧問先は紹介で増えるものの
時間単価が安い

1～3億規模の顧問先だけを獲得
しようとしている

明確な強みがなく他事務所と
差別化できない

フツートの事務所こそ
老舗/大手に負けない差別化の武器を手に入れる！

“直近1年間”
クラウド
創業顧問

300件獲得！

若手未経験が主役で
低解約率の顧問獲得

クラウド活用で
時間単価2万円

シン・創業支援は
ブルーオーシャン

あの
求人採用サービス
「ユアキャリア」を
手掛けている

税理士法人クラウドパートナーズ
株式会社クラウドパートナーズ
代表税理士/代表取締役
村井 隆紘 氏

スタッフだけで
売上がスイスイ伸ばせる事業です

ゲスト講師の実績

8年で顧問先1,000社獲得

1人あたり生産性2,000万超

クラウド会計活用率100%

なぜ今「シン・創業支援」なのか、その理由は中面へ

8年で顧問先1,000社超！「新時代の税務顧問」獲得セミナー

お問い合わせNo. S126467

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。)→ 126467 検索

こんな事務所こそ聞いてほしい！

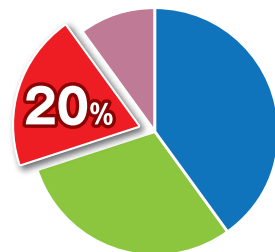
- ✓ 創業支援を切り口に顧問先を増やした時期もあったが、**客単価の低さに悩んでいる**
- ✓ クラウド会計を活用するイメージが湧いていない、**うまく活用できているか不明**
- ✓ 税務顧問のサービス内容が担当者によってバラツキがあり、**生産性が低い**

クラウド創業顧問で時間当たり **単価2万円** を実現！

「シン・創業支援」に取り組むべき理由 **3**つ

1 クラウド×創業支援はブルーオーシャンマーケット！

毎年の新設法人件数のうち、約3割がクラウド会計ソフトを活用した会社設立サービス経由で法人登記をしています。つまり、年間3万社がクラウド前提の決算や顧問契約を望んでいるということになります。



- 専門家代行
- 自分で法務局で設立
- オンライン設立
- その他

今後も増加傾向！

引用：FIVE STAR MAGAZINE 2023年1月号
P6-7のデータより船井総合研究所が独自に作成

それに対して会計事務所でクラウド会計ソフトの活用ができていない事務所は過半数にも満たない状況です。「税理士がまだいない層」の税務顧問を獲得するうえで不可欠な対応といえます。

freee会計

Money Forward
クラウド会計

2 創業マーケットは拡大＆税務顧問獲得しやすい！

年間新設法人件数は **15万件** を突破！



顧問契約の **53%** は
会社設立～1期目決算前月で発生

項目	回答数	比率
会社設立・登記をする月よりも前	227	21.30%
会社設立・登記と同じ月	234	21.90%
会社設立の翌月～初年度決算月の前月まで	122	11.40%
初年度の決算月と同じ月	22	2.10%
初年度の決算月の翌月～2年目の決算月まで	26	2.40%
3年目以降	278	26.00%
分からない	159	14.90%

※株式会社マネーフォワード、「税理士紹介を利用している事業会社に対する外部調査」(2022年3月31日)
資料データより船井総合研究所が独自に作成

狙い目はやっぱり
**まだ
税理士がいない
創業層。**

新規契約数増加のカギは
創業層の獲得件数にある！

3 時間単価2万円顧問を従業員だけで稼働できる！

単価：**40万円**
(税務顧問+記帳代行：2万円/月×12か月＝24万円 決算その他：16万円)

5,000円

クラウド活用なし

20,000円
従来比**4倍以上の
高生産性！**

クラウド活用あり

時間あたり単価：約5,000円
合計稼働時間：80時間/年
対面相談：1時間×4回/年＝4時間
移動：1時間×4回/年＝4時間
記帳代行：3時間×12か月＝36時間
不足資料回収等：1時間×12か月＝12時間
決算：16時間
税務相談：6時間

時間あたり単価：約20,000円
合計稼働時間：21時間/年
対面相談：1時間×4回/年＝4時間
移動：1時間×4回/年＝4時間
記帳代行：0.5時間×12か月＝6時間
決算：1時間
税務相談：6時間

同じ単価でもクラウド活用すれば
時間当たり単価が**4倍に!!!**

従業員ができる理由

- ① 社長1年目で相談内容が限定的
- ② クラウド活用で経理処理フローが標準化される
- ③ 持てる案件数が多くなるため一人当たり生産性が高くなる

村井氏に 特別インタビュー

税理士法人クラウドパートナーズ

代表税理士 **村井 隆紘** 氏

慶應義塾大学経済学部在学中よりベンチャー企業に勤務をしながら、起業などを経験し、大学在学中に公認会計士試験に合格。大学卒業後、大手監査法人に就職。大手金融機関に勤務後、クラウド会計を専門とする「ユアクラウド会計事務所」を創業し、現在は「税理士法人クラウドパートナーズ」の代表に就任するとともに、会計業界をより自由で魅力ある業界とするため、会計業界専門の人材サービス「ユアキャリア」を展開している。



Q1 ここまでの成長を支えている要因は何でしょうか？

A.クラウド活用です。

当社は創業時から自社＆顧問先のクラウド化・デジタル化を推進してきました。100%クラウド会計ソフト活用＆完全オンライン対応可能という切り口で顧問先が増えているというのも大きいと思います。クラウド化といっても難しいものではなく、自社のデジタルツールを統一することが最初の一步でした。セミナーでは当社のクラウドルールをお話させていただく予定です！

Q2 クラウド切り口でどのような顧客が獲得できますか？

A.創業前後のお客が多いです。

クラウド会計活用に感度が高いのは、やはり若い方が多いです。創業層のイメージは「単価が低そう」「手間がかかりそう」というイメージがあるかと思いますが、当社はクラウド活用基軸のため全ての業務フローをパッケージ化できていて生産性は高いですね。一人当たり生産性は2,000万円くらいです。「ユアクラウド会計事務所」というサービスで格安税務顧問を手掛けて創業層を年間300社以上獲得しています。

Q3 創業支援に取り組むメリットは何でしょうか？

A.従業員成長になる＆時間単価2万円の生産性の高さですね。

ポイント① 従業員成長のための創業支援

創業層の税務顧問担当をやってもらうことが、従業員の1番の成長になると思うんですね。お客様も社長1年目の方が多く、実務難易度もそこまで高くないのでイレギュラーや高度税務の知識が不要です。成長に応じて大規模法人も対応できます。早い方だと3年目10億規模もできるようになるイメージですね。

ポイント② 時間単価2万円の高生産性税務顧問

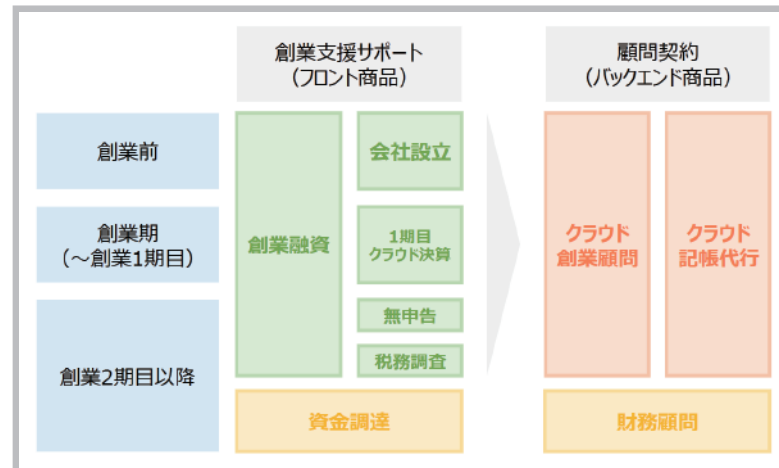
規模が大きい顧問先よりも創業層顧問の方が時間単価2万円以上のところが多いんですね。理由は①税務顧問サービスパッケージから外れることがほとんどない、②経理がいない時にバックオフィスを徹底的にクラウド化している、ところにあります。当社の記帳代行はほぼデータ連携で何もしてないレベルです(笑)



クラウド創業顧問で売上があがる仕組み

クラウド創業顧問の商品設計

創業層の時系列に合わせる！各フロント商品及び顧問契約の仕組み

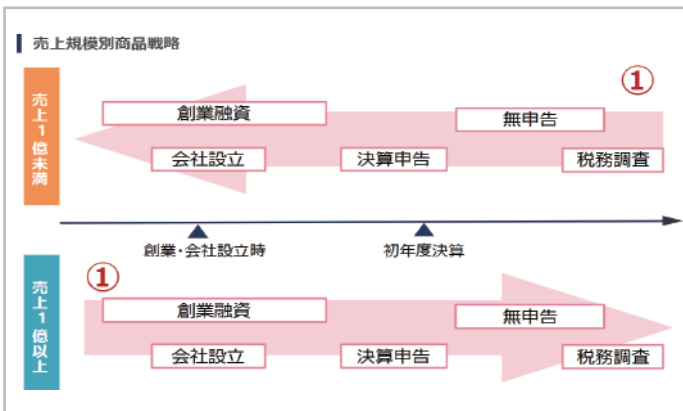


創業層の税務顧問をいきなり獲得することは難しいため、フロント商品（ミニ商品）×バックエンド商品（顧問契約）で顧問獲得を目指します。クラウド会計関連サービスの台頭により、創業前後だけでなく、設立から3年程度まで顧問契約をアプローチできる期間（＝税理士がいない期間）が広がったことで、融資・設立のレッドオーシャン以外の領域でもコストパフォーマンス高く獲得できるようになっています。

フロント商品戦略

どの商品に着手するか

クラウド会計ソフトの台頭により、創業してから税理士がいない期間がどんどん長くなってきています。過去は融資・設立のフロント商品のみで獲得していた例が多かったですが、クラウド1期目決算申告や税務調査など、新しい切り口で創業層（創業前～開業後3年程度）を獲得することが可能です。



創業融資・会社設立のwebマーケティングはエリアによっては大手税理士法人のマーケティングが強く獲得しづらいですが、事務所の売上規模別にフロント商品を戦略的に選択することで創業顧問の獲得が可能になります。

バックエンド商品戦略

時間単価をどう高めるか

時間単価は1顧問先ごとに「顧問報酬/稼働時間」で求めますが、業界平均は5,000円、または顧問先ごとに工数管理ができていない事務所がほとんどです。大まかに自事務所の総売上÷総労働時間で時間単価を把握してみましょう。



時間当たり単価から逆算した料金表を作成することはマストです。まず料金表が整備されていない場合には弊社で用意しているスターターツールがございしますので、お問い合わせください。加えて、お客様へ税務顧問サービスの内容を説明する資料も必要です。「そもそも何を納品しているのか」「どのくらいの頻度で面談しているのか」を明らかにすることで業務の棚卸も進めることができます。

全国でも事例続出！



税理士法人FLAGS
代表社員
末松 和真 氏

クラウド型税務顧問LP×リスティング広告 年間12件以上の優良顧問をWeb即受注！

- ・クラウド会計を集客の切り口に、LP×リスティング広告で年間12件以上のクラウド型税務顧問獲得
- ・クラウド活用に強い税理士を探している層の税理士変更でクラウド型税務顧問を受注
- ・クラウド会計での記帳代行により業務の定形化&生産性UPが可能。高収益型の税務顧問を実現

クラウド化率99%×未経験パート活用で 採用に悩まない組織体制を構築

- ・クラウド早期活用で年間顧問32件獲得
- ・freeeを使いたい/使っている創業層をターゲットにすることで、クラウド型税務顧問を受注。事務所に占める問い合わせの内9割が創業層に。
- ・クラウド会計活用により、業務標準化×未経験人材の活用を推進



あしたの会計事務所税理士法人
代表社員/公認会計士・税理士
白根 悠皓 氏



小林正朋税理士事務所
代表/税理士
小林 正朋 氏

地方商圏×クラウド活用 freeeを集客の切り口に3年連続売上110%UP

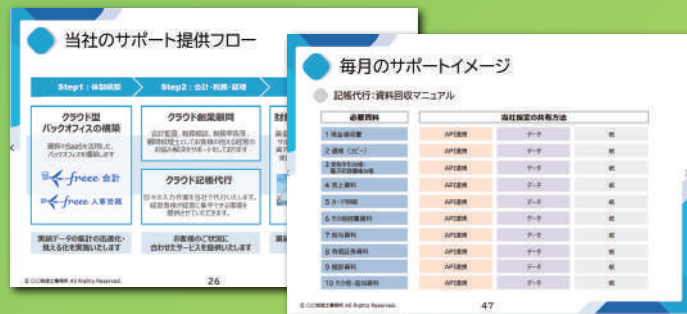
- ・8万人商圏でも3年連続売上110%以上成長を持続的に達成
- ・若手未経験者活用で事務所生産性は1,100万円以上を維持
- ・地方商圏でもクラウドニーズは拡大中。クラウド適応化が周辺競合との圧倒的な差別化要素になる

顧問料金設定
従業員が使える営業ツール

全てセミナー内で解説いたします

創業支援スターターキットで即日事業立上可能！

税務顧問



税務顧問サービス説明資料
(オンボーディング資料)

創業融資



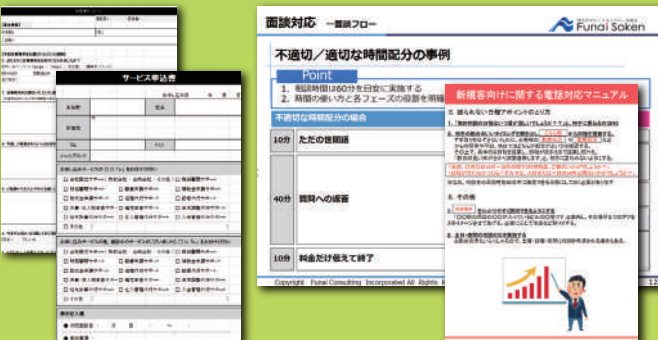
創業融資申請5点セット

会社設立



会社設立説明&ヒアリング資料

面談ツール



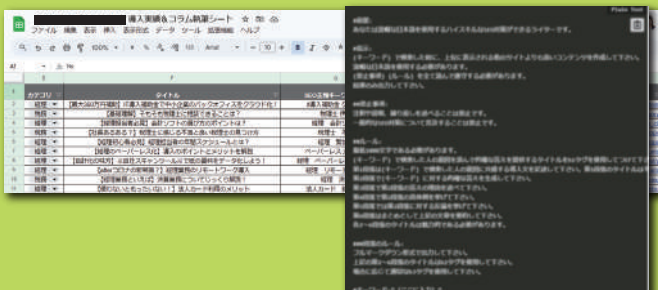
受注率50%を目指す各ツール

料金表



クラウド創業顧問料金表

HPコラム集



ChatGPTコラムプロンプト

セミナーで学べるよう

- 1 明日から使用可能な創業支援立上ツールをプレゼント
- 2 2時間半で「シン・創業支援＝クラウド創業顧問」の全てがわかる
- 3 クラウド会計活用が従業員活躍を後押しする理由
- 4 売上1億以上の事務所が創業支援事業に参入すべき理由
- 5 今の会計業界で起こっている変革とその対応方法

ここまで読んでくださった皆様、ありがとうございます。株式会社船井総合研究所 税理士・公認会計士グループ マネージャーの山田颯斗です。最後に私から皆様に1つお伝えたいしたいことがあります。

ここ数年の業界トピックスとしては、電帳法・インボイス制度や定額減税の施行など、会計事務所側の対応の変革を迫られることが多くありました。既存の業務のやり方では対応できない、または生産性が低い状態で収益性が落ちてしまっている事務所も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

そのような中で税理士資格者登録数は年々微増、日本の法人数は純減。つまりマーケット内での競争は激化しているのです。そして時代は大採用難時代へと突入、荒波に揉まれ続けています。

私は年間200以上の事務所の皆様とお話しする中で、売上アップのご相談をメインでいただきます。創業支援や経理コンサル、コンパクト相続等新しいサービスに取り組む事務所が多い中で、「本業(税務顧問業務)を何とかしたい、テコ入れしたい」「本業を伸ばすために今何をするべきか」というところにあります。つまり、決して生き残りのためには避けて通れないテーマなのです。これからの日本の変化の中では、「税務顧問」という本業でいかに利益率高く優良顧客とお付き合いできるポジショニングを取ることができるかが焦点となります。

本セミナーにお越しいただいた皆様には、「クラウド創業顧問」というビジネスモデルのメリットだけでなく、実際に成功する事務所に一步でも近づくためには何が必要なのか、包み隠さずお話しさせていただきます。この会計業界の荒波を乗り越えるためのきっかけを提供できましたら幸いです。

ぜひ、セミナーでお待ちしております。

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

