

年間70件顧問獲得！クラウド創業顧問新規獲得セミナー

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 リーダー 堀田 栞奈
ゲスト講座 第2講座	入社3年で一人当たり売上1,500万を実現するクラウド創業顧問モデル大公開 最大で年間70件のクラウド創業顧問を獲得し、現在も年間30件以上の顧問獲得を継続している成功事務所より、商品・集客・営業の取り組みを徹底解説いただきます。「クラウド活用率100%」「入社3年目で担当売上1,500万円」「マニュアル化された記帳代行」のキーワードで成長の秘訣に迫ります。 伊藤会計事務所 代表 伊藤 桜子氏
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 石井 七奈
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

豪華ゲスト
リアル登壇！

2025年 6月18日(水) 14:00～16:30

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）

2025年 7月4日(金) 10:00～12:30

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）
※7月4日のゲスト講座は、事前収録した「動画投影」でのご登壇となります。予めご了承ください。
※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。 ※受付は講座開始時間の30分前

※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いたしかねますので、ご了承ください。

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 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600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/128556>
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。

- ✔ 顧問先の年齢が高齢化しており、毎年純減している
- ✔ 紹介があれば顧問先が増えるが、それ以外の方法がない
- ✔ 未経験スタッフが増えているが、彼らの売上を伸ばせていない

このような方におすすめ！

年間新規税務顧問受注 2,800万円を達成

価格競争激化している
創業支援でも年間70件の

税務顧問獲得を実現！

理由1

クラウド会計活用 × 未経験人材の育成力
未経験3年目で担当売上1,500万円

理由2

新卒・未経験社員比率70%でも稼働できる
クラウド会計+創業支援パッケージ

理由3

創業層向け 営業～受注プロセスを完全ルール化
受注したい方ほぼ100%成約

伊藤会計事務所
代表 伊藤 桜子氏

「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合い下さい。
徹底解説 “新”創業支援モデルの解説！ゲスト講師のインタビューは中面へ

主催

年間70件顧問獲得！
クラウド創業顧問新規獲得セミナー

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

お問い合わせNo

S128556

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。)

128556

検索

伊藤会計事務所の紹介

- ・年間顧問契約約**70件**
- ・新規創業顧問売上**2,800万円**
- ・未経験社員**3年目**売上**1,500万円**

福岡県福岡市にある伊藤会計事務所様は、開業当初から創業支援に力を入れて取り組まれてきました。創業層の獲得施策として、Webマーケティングに加え、事務所と同じフロアに法人登記が可能なシェアオフィス運営するなど、税務顧問契約をマルチチャネルで獲得できる仕組みが、事務所成長の大きなポイントとなっています。クラウド会計の活用にも強みがあり、freee・マネーフォワードのどちらにおいても、福岡県内でトップクラスの導入実績を誇ります。この強みを活かし、集客面ではクラウド会計を切り口に顧問先を獲得、組織面では未経験人材の活用によって安定した業績向上を実現している、今注目の会計事務所です。



伊藤会計事務所
代表 伊藤 桜子氏

伊藤会計事務所の秘密に迫る！伊藤代表へインタビュー

Q1 なぜ創業支援を始めたのですか？

開業当初は実績もなく、いきなり税理士を変更して顧問契約を獲得するのは難しいと分かっていたため、この取り組みを始めました。「やるしかなかった」というのが正直なところですが、今振り返っても本当にやってよかったと思っています。福岡には、まだまだ顧問契約を獲得できる余地があり、未経験の人材でも十分に活躍できる環境があります。たとえ当時に戻ったとしても、やはり同じ選択をすると思います。

Q2 なぜ未経験人材を採用し、育成できるのですか？

未経験人材の採用を始めたきっかけは、そもそも「経験者が採れなかった」からです。ただ、実際に採用してみると、未経験者を採用するメリットはたくさんあると感じています。詳しくはセミナーでお話ししますが、育成環境さえ整っていれば、未経験人材のほうがむしろ良い結果を出すケースも多いです。当事務所では、すべての業務をマニュアル化し、それを研修プログラムとして全社員に提供しています。そのため、未経験の方でもスムーズに業務を習得でき、即戦力として活躍しやすい環境が整っています。

Q3 パッケージ受注とは具体的に何を指していますか？

「税務顧問の内容をあらかじめ決めている」ということになりますね。具体的には、面談の回数や使用する会計ソフト、決算面談でお伝えする内容まで、すべてをマニュアル化しています。特に創業間もないお客様に対しては、パッケージとしてご提案しやすく、かつ当事務所のマニュアルに沿って業務を進められるため、生産性が高く、未経験の職員でも十分に対応可能です。未経験人材の育成とサービスの標準化を両立できる、一石二鳥の仕組みだと感じています。

伊藤会計が取り組む創業支援のポイント3つ

理由1

「クラウド創業顧問」の
パッケージ受注ができて
いるから

理由2

未経験人材の研修を
整備しているから

理由3

新設法人件数が増加し
新規受注件数が伸び
やすいから

意外と決まっていない！？
税務顧問サービスの内容を
全て定義

クラウド会計ソフト	面談回数
マネーフォワード freee	おすすめ:年3回以上
納品物・納品方法	資料回収方法
毎月:試算表 年間:決算書、 資金繰り表等	紙/デジタルに応じた 料金設定&指導
契約書及び 料金ロジック	年間顧問 スケジュール
契約MTGの ルール化	試算表提出時期、 面談時期を可視化

事務所の70%が業界未経験！
「Off-JT」と称した、クラウド
会計の使い方、社内システム
解説、会計税務研修を実施し
ています。

セミナーで
研修内容一部公開！



過去最多の年間15万件突破！
まだまだ伸びる創業マーケット
で税務顧問を獲得することが新
規受注年間2,800万円の秘訣！

一般的な会計事務所と伊藤会計事務所の違い

① 年間顧問契約件数

一般的な会計事務所

6件程度

伊藤会計事務所

70件

② クラウド会計活用率

一般的な会計事務所

5%

伊藤会計事務所

90%以上

③ 税務顧問時間当たり単価

一般的な会計事務所

3,000~5,000円

伊藤会計事務所

10,000円以上

④ 創業層初年度契約単価

一般的な会計事務所

30万円

伊藤会計事務所

40万円

⑤ 集客チャネル

一般的な会計事務所

偶発的な紹介

伊藤会計事務所

事務所ホームページ
創業特化ホームページ
クラウド会計ソフト税理士検索ページ

⑥ 未経験人材比率

一般的な会計事務所

30%未満

伊藤会計事務所

70%超



コンサルタントから皆様へ

創業支援分野は「大手が多くて勝てない」「単価も低いし費用対効果が合わない」と感じている方も多いと思います。地域によっては競合が激しいところもありますが、まだまだ商品設計次第で売上&収益性アップできるビジネスモデルです。今回は伊藤会計事務所をお招きして、最新成功事例をお伝えいたします。セミナーでお会いできることを楽しみにしております。

全てこのセミナーでお伝えします！

- その1 不安の中で踏み出した、創業支援事業への参入ストーリー
- その2 年間顧問70件獲得！HP制作&広告運用による集客戦略
- その3 受注率ほぼ100%！創業層に響く営業アプローチの極意
- その4 成約率アップを実現する「創業層向け料金表」の設計方法
- その5 福岡県トップクラスの導入実績！クラウド会計活用の真価
- その6 時間単価1万円を目指す、クラウド会計活用型の業務設計
- その7 創業層からこそ可能！クラウドベースの業務フロー構築
- その8 やってわかった、創業顧問×未経験人材のベストな相性
- その9 未経験人材でも3年目1,500万円を実現する育成・研修ステップ
- その10 拡大志向の事務所こそ実践すべき、代表依存脱却の戦略