

人手不足時代の「脱」代行屋経理コンサル改革セミナー

開催日程

東京会場

2025年6月17日(火) | 2025年7月2日(水)

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)

開催時間 14:30～17:00 (受付開始:開始時間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がございます

受講料 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	セミナー内容	講師
第1講座	「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 ポイント 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！ “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
第2講座	カスタマイズ型経理代行で事業売上5,000万円を達成した軌跡 ポイント 経理代行業へ新規参入し6年で事業売上5,000万円を達成し、時流に合わせて経理DXの取り組みも展開。 税務×経理代行業の総合力でお客様満足度を追及している同社より、事業新規参入時の成功と失敗、新規のクライアントの獲得手法を解説いただきます。	濱崎税理士事務所 代表 濱崎 幸将 氏
第3講座	完全パッケージ型経理代行で属人化を解消する方法 ポイント 税理士法人タスキーグループが提供するパッケージ型クラウドBPOサービス「B-tas」では、中小企業バックオフィスのベストプラクティスを構築し、クラウドツール・業務オペレーションも含めてパッケージで一括導入をした結果、中小企業、税理士事務所ともに属人化が解消され、売上増と生産性向上を両立されてます。その成功事例と実務設計のポイントを解説いただきます。	株式会社B-tas 代表取締役 色川 大輔 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 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解説！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	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

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/128558>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の
右上検索窓に「128558」をご入力ください

【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。

人手不足時代に成長し続ける
税理士のニューノーマル

代 行 革 命

顧問先の経理業務を改善し、

会計事務所の代行業務を70%削減する方法を解説

財務コンサル・MAS等の付加価値コンサルの土台を整える

未来会計

税務監査でお客様に向き合う時間を増やし、

税務顧問

代行業務を効率化、脱属人化し

過去会計(代行業務)

「顧客起点」の
経理改善コンサルで、
事業売上5000万円超え

濱崎税理士事務所
代表 濱崎 幸将 氏

「ベストプラクティス」逆算の
完全パッケージ型BPOで、
属人化0%

株式会社B-tas 代表取締役
タスキー株式会社 取締役
公認会計士・中小企業診断士
色川 大輔 氏

開催日程

2025年6月17日(火) | 2025年7月2日(水)

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

開催時間 14:30～17:00
受付開始:開始時間30分前～

一般価格 1名様申し込み 税込 22,000円 (税抜 20,000円)

会員価格 1名様申し込み 税込 17,600円 (税抜 16,000円)

人手不足時代の「脱」代行屋経理コンサル改革セミナー

お問い合わせNo. S128558

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

会計事務所の低生産性の理由は、代行業務のムリ・ムダ・ムラにあり

【徹底解説】代行業務を事業化をすべき理由

Point 1 代行ニーズは年々増加傾向

- 労働人口減少に伴い経理・記帳代行のニーズが急増！
企業は限られた人材をコア業務に活用したいので、バックオフィス部門の業務を外注する傾向が強まっています。
- 法改正やコンプライアンス強化への対応で困っている！インボイス制度や電子帳簿保存法の法改正対応を中心に、中小企業における法制度に対応した経理体制の構築がますます求められています。これに伴い、専門知識を持つ税理士のサポートが必要とされる場面が増加しています。
- 経理環境の悪化で管理費のコストカットが求められている！物価上昇によるコスト上昇や、人手不足による競争激化により、経営環境はより厳しい状況になっています。それに伴いコア業務以外のコストカットが求められ、一番に手を付ける領域として経理業務が増えています。

経理コンサルマーケティングを行っている
会計事務所の月平均問い合わせ数

2023年
2.7件/月

2024年
3.2件/月

総お問い合わせ数479件/
マーケティングを行っていた全事務所の
総月数177ヵ月

総お問い合わせ数498件/
マーケティングを行っていた全事務所の
総月数154ヵ月

お問い合わせ数は約**19%**前年と比較して**増加**

引用・参照：株式会社船井総合研究所
税理士事務所向け経営研究会の2024年会員集計データより

Point 2 税理士に求めることの1位は経理のサポート

- 税務だけでは満足しない？
人口減少や高齢化により自社で経理を行うことが難しくなっており、経理のサポートができることによる、顧問切り替えも増加しています。
今の税理士は経理のサポートができることが当たり前に求められるようになっています。

顧問税理士に求める
税務以外のサービス

サービスメニュー	%
経理コンサル	50%
資金繰り対策	35%
事業継承	6%
未来会計	3%
相続	3%
税務調査対応	3%

引用・参照：株式会社船井総合研究所
全業種経営研究会会員様の回答を基にした
「顧問税理士実態大調査2022」より

Point 3 クラウド会計の活用で利益率1.5倍

- クラウド会計の活用による代行業務の効率化は明らかクラウド会計を活用することで、記帳代行を中心に事務所内の手作業による代行業務が自動化され、時間当たり生産性が向上しています。
代行を行う前に顧問先へクラウド導入を行うことができる事務所の生産性は目に見えて向上しており、その結果、利益率もクラウド未使用事務所と比較して1.5倍もの差がついています。

	クラウド活用事務所	非クラウド活用事務所
時間当たり 平均単価	7,260円	6,456円
平均営業 利益率	21%	14%
従業員の 平均年収	536万円	460万円

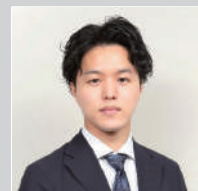
引用・参照：株式会社船井総合研究所 税理士事務所向け経営研究会の2024年会員集計データより

代行業務の効率化にはオペレーション設計とDX化がカギとなる

経理コンサル・代行の事業化はこの3ステップで行うべし！

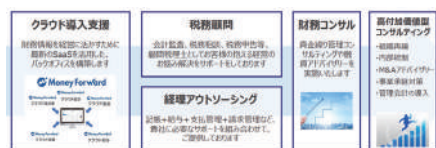
私自身、税理士事務所のコンサルティングを多く行ってきましたが、経理領域のサービスを事業化できている事務所は少数だと感じています。税務顧問の延長でサービスを提供していたり、事務所のリソースが足りずにお断りしているケースをよく聞きます。
事業化を行う上で一番の壁となるのが、商品の定義です。無形のサービスなので、商品の定義ができていないと、適切な料金をいただけているのかわかりませんし、お客様に提案もできません。しかしたとえ少数の事務所であっても、自社ができる範囲でしっかりと手順を踏むことで、事業化を目指すことができます。事業化の第一歩は商品定義です。商品定義は次の3ステップを踏むことで確実に実行が可能です。

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



業務領域の選定

経理の改善コンサルから経理代行まで、幅広い業務領域の中で、自社はどの範囲までサポートするのか、使用する会計ソフトは何を軸にするのか等を明確にします。そして事務所のサービス全体のうちのどの位置に置くのかを決めます。



提案書・料金表の作成

次に業務領域ごとの提案書と料金表を作成します。お客様に対してどのようなサービスをいくらか提供するのか決めることは一番重要な点になります。他社の事例を収集するなどして既存サービスの延長にならないように気を付けましょう。



顧問先へのトライアル導入

新規のお客様に提供する前に、既存の顧問先に提供します。ここにかかった時間や工数を分析し、料金設定が正しいのか、サービスとして成り立つ実務理解ができているかをチェックします。もし調整が必要な場合は料金やサービス範囲の見直しを行います。



ゲスト講師のココが凄い！

ポイント ①

中小企業の個別の課題に
フォーカスした、カスタマイズ型
コンサルティングと標準化された
経理代行の両立

ポイント ②

経理代行のマーケティングで、
毎年1,000万円以上の受注を5年連続達成！

ポイント ③

平均年齢32歳の若手中心
事務所で会計事務所のデジタル化
& 顧客向けDX支援の実現！



濱崎税理士事務所
代表

濱崎 幸将氏

2014年大阪にて開業。
2019年から経理代行事業に取り組み、
2024年には事業単体売上5,000万円を超える

ポイント ①

ベストプラクティスから逆算した完全パッケージ型
経理代行で、高生産性と非属人化を両立！

ポイント ②

既存の経理関連システムで
カバーできない領域を、自社
開発システムを活用して、
経理を完全自動化

ポイント ③

業務管理の方法を完全ルール化
& マニュアルを作成し、
作業から、納品を自動化する
仕組みを構築



株式会社B-tas 代表取締役
タスキー株式会社 取締役
公認会計士・中小企業診断士

色川 大輔氏

監査法人で会計監査業務に従事した後、
2018年にタスキー税理士法人に入社。
その後2023年にパッケージ型経理代行事業
「B-tas」を立ち上げ事業同社取締役を務める

本セミナーでは代行業務の事業化による、会計事務所の生産性向上と、顧客への提供価値最大化のヒントをお届けします