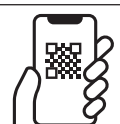


税理士×社労士 シナジー経営大公開セミナー

スケジュール	セミナー内容
第1講座	なぜあなたの事務所では税理士×社労士のシナジーが生まれないのか？ ・税理士業界/社労士業界の時流 ・シナジーを高めるために考えるべきこと ・労務部門強化の成功パターンとは？ 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 マネージャー 能登谷 京祐
第2講座	総合経営グループが実践した税社連携の拡大戦略を大公開 ・顧問先1,300社超の組織化事務所のノウハウ解説 ・税理士×社労士の具体的な連携解説 税理士法人総合経営サービス 代表社員 中川 祥瑛氏 社会保険労務士法人総合経営サービス 肥後労務管理事務所 代表社員 白井 章稔氏
第3講座	税理士内労務部門立ち上げで失敗しないための3つのこと ・労務分野強化を進める上で必要な考え方 ・90日で進める人事労務顧問および手続きや給与計算顧問の標準化方法 ・安定的で戦略的な顧問先への営業の仕組み化 ・税務顧問先に依存しない！社労士部門で新規受注を増やすためのマーケティング戦略 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 飛田 聖陽
第4講座	経営者に"今"考えてほしいこと ・本セミナーの振り返り ・税社連携のため実践してほしいこと 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 マネージャー 能登谷 京祐

開催日時	2025年 8月15日(金)・30日(土)	開催方法	オンライン開催
	9月16日(火)・29日(月)	お申込み期日	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。
受講料	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に適用となります。		

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/130179>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「130179」をご入力し検索ください。

【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)
※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。

キャリアパスの多様化 離職率 顧客満足度向上
採用力強化 改善 ワンストップサービス化 賃上げ
顧問料の増額 利益率向上 事務所価値向上

業界の9大テーマを制覇する

税理士 社労士

シナジー経営の成功ノウハウを大公開

労務を強化したい税理士&税務と連携したい社労士必見

税社連携の強みを活かし『確定拠出年金』導入件数は800件超！



未経験から3~5年で 驚異の生産性を実現！
業界平均の1.7~2.2倍！

税理士部門
1人あたり生産性
1,603万円

社労士部門
1人あたり生産性
1,272万円



税理士法人総合経営サービス 代表社員 中川 祥瑛氏



社会保険労務士法人総合経営サービス 肥後労務管理事務所 代表社員 白井 章稔氏

法人の2大トップが本セミナー限定で成長の秘密を大公開！

主催	税理士×社労士 シナジー経営大公開セミナー	お問い合わせNo.S130179
	サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Funai Soken	お申込みはこちらから→
	株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 130179

ヒトに悩む企業が増え続ける現在

深刻化する労務問題

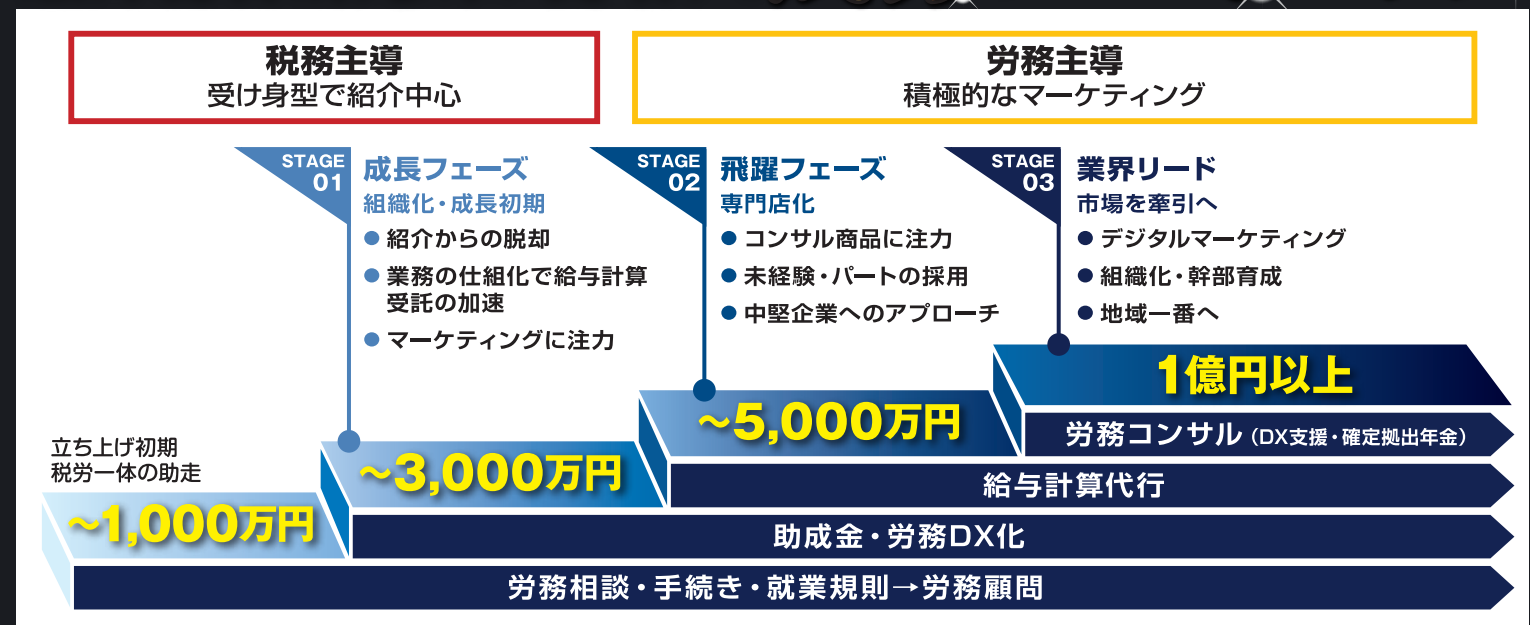
税務×労務による事務所経営の波及効果！

メリット① 採算の合わない報酬 ➡ 顧問報酬の増額	メリット② 高まる固定費比率 ➡ 利益率向上	メリット③ 顧客対応のマンネリ化 ➡ 顧客満足度向上
メリット④ 中堅社員の退職 ➡ キャリアパスの多様化	メリット⑤ 応募者数の減少 ➡ 採用力強化	メリット⑥ 上がらない給与 ➡ 賃上げ
メリット⑦ 税理士固有の働き方 ➡ 離職率改善	メリット⑧ 税務のみ ➡ ワンストップサービス化	メリット⑨ 差別化要素なし ➡ 事務所価値向上

税務のみに注力しても生き残れない

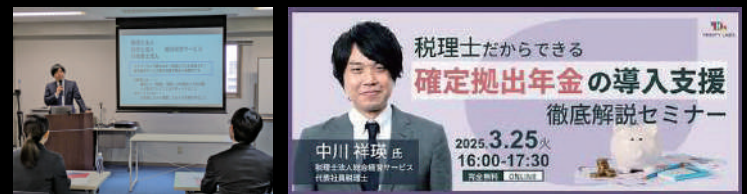
2025年現在、会計業界が抱える経営課題は多岐にわたる。採算の合わない顧問報酬（従来から値上げができていない）で対応をし続けても利益率が圧迫され、スタッフへの賃上げもできない状況に陥る。離職が発生してしまうと既存スタッフへの負担が増え更なる離職を呼ぶリスクがあり、一度人員不足になると顧客対応にも漏れが生じ離客につながる可能性もある。とはいえ、人材を補填することも容易ではなく、事務所を見渡すと平均年齢が高い少数精鋭のスタッフのみでなんとか耐えている状況が続く、「いつまで事務所が維持できるか」そんなネガティブな考えが頭をよぎることが多くなる・・・

船井総合研究所が提唱する成功のロードマップ



税理士側の視点

【代表プロフィール】
1985年石川県加賀市生まれ。2023年12月税理士法人総合経営サービスの代表社員に就任。税務の枠を超え「ゆりかごから墓場まで」を掲げた包括的なサポート体制の実現に取り組んでいる。これまでに、相続・家族信託、医療法人手続き、身元保証、老人ホーム紹介、補助金申請など、複数の社会的意義ある事業を企画・展開。専門書を5冊出版し、外部研修・社内研修への登壇実績は累計1500回を超える。



特別トークセッション これからの会計事務所の在り方を考える

トークテーマ ✓ 顧客にとってのメリット ✓ 社内教育としてのメリット ✓ 社内連携を強めるための仕組み ✓ 上手くタッグを組むためのポイント	無料 で上記のトークセッションが見られます！
--	-----------------------------------

税理士法人総合経営サービス 代表社員 **中川 祥瑛氏**

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 マネージャー **能登谷 京祐**

社会保険労務士法人総合経営サービス 肥後労務管理事務所 代表社員 **白井 章稔氏**

社労士側の視点

【代表プロフィール】
東京都練馬区出身。大学卒業後、外資系食品メーカーの営業職を経て税理士法人に入社。2012年、グループ内で社労士部門を立ち上げ、長野県松本市への支店展開や吉祥寺の事務所とのM&Aを経て、現在は3拠点・82名規模にまで成長。監査担当としての経験と、社労士法人の代表としての立場をあわせ持ち、グループ連携や業務の最適化・仕組みづくりを実践中。



もう他士業分野との連携は難しくくない！セミナーではより詳細な事例をお届けします