

2年で新規2,000万円以上の経理代行立ち上げセミナー

人手不足の会計事務所でも参入できる環境が整いました

講座	セミナー内容
第1講座	<p>「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</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 税理士・公認会計士グループ リーダー 信太 玲哉</p>
 第2講座	<p>立ち上げ2年で新規売上2,000万円達成 代表+担当者ではじめられる経理代行モデル</p> <p>経理代行業へ新規参入し2年で事業売上2,000万円を達成。高単価コンサルと継続的な代行案件の両立で最短事業化!事業新規参入時の苦労と成功のポイント、新規のクライアントの獲得手法を解説いただきます。</p> <p>鈴木孝典税理士事務所 代表税理士 鈴木 孝典 氏</p>
第3講座	<p>成功事例から見る経理コンサル事業立ち上げの具体的なステップ</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 税理士・公認会計士グループ 穂積 建太郎</p>
第4講座	<p>経営者に「今」考えてほしいこと</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 税理士・公認会計士グループ リーダー 信太 玲哉</p>

新規参入 たった 2年

実働1.5人で

新規受注 2,000万円達成

経理代行立ち上げノウハウを惜しみなく公開

開催概要	
<p>開催日時</p> <p>東京会場 2026年 4月9日(木) 10:00~12:30 (受付開始:開始時間30分前~)</p> <p>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 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 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)</p> <p>大阪会場 2026年 4月21日(火) 14:00~16:30 (受付開始:開始時間30分前~)</p> <p>船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。</p>	<p>お申込み期日</p> <p>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</p> <p>※祝日や連休により変動する場合がございます。</p>

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。

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/139164>
 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークから「139164」をご入力し検索ください。



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。

- ポイント ①** なぜたった2年で新規2,000万円受注できたのか?
 - ポイント ②** なぜ1人当たり売上が高いのか?
 - ポイント ③** 高単価案件を受注する方法とは?
- 全て解説いただきます**

東京会場

2026年 4月9日(木)

受付開始: 開始時間30分前~

10:00~12:30

大阪会場

2026年 4月21日(火)

14:00~16:30

特別ゲスト講師

鈴木孝典税理士事務所 代表税理士

鈴木 孝典 氏

2年で新規2,000万円以上の経理代行立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S139164

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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **139164**

人手不足が追い風に! 会計事務所が押さえておくべき「経理代行」の市場動向

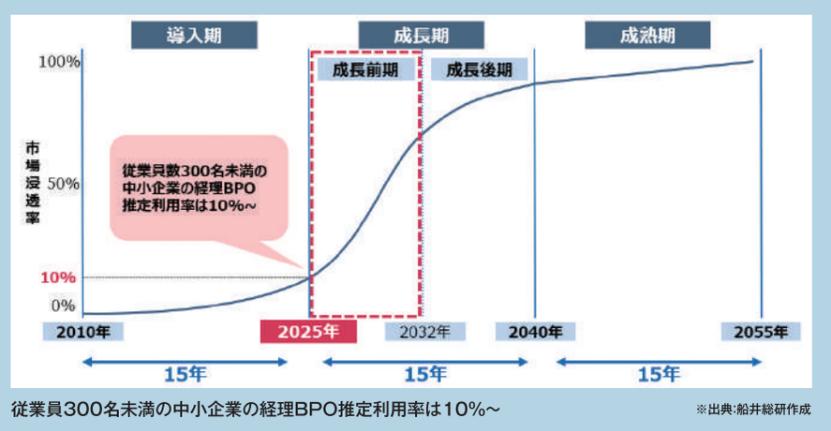


徹底解説

2025年に起きた3つの転換ポイント

ポイント① 導入期から成長期へ: 2年連続の「2桁成長」

市場は今、かつてない「ボーナスタイム」に突入しています。背景にあるのは、中小企業の深刻な人手不足と、インボイス・電帳法対応による業務負担増です。これまでは「社内でやるもの」だった経理業務が、「採用できないから外に出す」という必然的なニーズへと変化しました。その結果、経理代行業業を取り組んでいた事務所は軒並み2年以上の2桁成長を記録。



ポイント② 競合の増加: 「ライバル企業」の参入

もはや競合は近隣の会計事務所だけではありません。IT企業、通信業、金融機関などが、豊富な資金力とマーケティング力を武器に、経理代行市場へ続々と参入しています。特に脅威なのは、彼らが「クラウド×BPO (BPaaS)」モデルで、税務顧問の前段階にある「経理データ」を押さえに来ていることです。今ここに参入しなければ、会計事務所は単なる「申告下請け」になり下がるリスクさえあります。

2024年	22.4万円	98万円
2024年	20.8万円	67.4万円
2025年	新規顧客の平均獲得単価 30.0万円	新規顧客の平均受注金額 102.1万円

新規獲得単価は約1.3倍!

※出典: 船井総研作成

ポイント③ 価格の低下: 「価格競争」の発生

参入プレイヤーの増加とテクノロジーの進化により、単純な記帳代行の価格破壊が始まっています。AIとクラウドを活用した自動化により、最低価格は「1仕訳40円」という水準まで低下する予測が出ています。価格が下落しきってからでは、収益化は困難です。まだ高単価での受託が可能な「今」のうちに参入し、単なる代行ではない「経理コンサル」としての高付加価値ポジション(ブランド)を確立することが、生き残りの絶対条件です。



参入するならライバル不在の“今”しかない! 高収益・高生産性を実現する手法を大公開!

商品の「差別化」とポジショニングの明確化

市場が成長期に入り競争が激化する中で、中途半端な立ち位置は埋没します。自事務所の商圏やリソースに合わせて、「削減価値(安さ・効率)」か「付加価値(高単価・品質)」のどちらで勝負するかを明確にする必要があります。

削減価値モデル (効率重視)

AIやクラウドをフル活用し、業務を標準化・自動化するモデル。パートや未経験者でも回せる体制を作り、低価格(1仕訳40円~など)でも利益が出る構造を目指す。地方商圏や、デジタルに強い事務所向け

付加価値モデル (高単価重視)

単なる代行ではなく、「経理コンサル」「財務支援」まで踏み込むモデル。「資金繰り改善」「融資サポート」など、経営に直結する価値を提供し、高単価(月30~50万円など)を獲得する。競合の多い都市部や、専門性の高い事務所向け。

AI活用による「超高生産性」または「コンサル化」の実装

選んだ戦略に基づき、具体的な商品を開発します。

- ① AI活用型(削減価値)の設計: 「Gemini (AI) × Google Workspace × クラウド会計」を組み合わせ、記帳代行を95%自動化するフローを構築する
例: 月50時間かかっていた作業を月3時間に短縮し、低価格でも高収益を実現する
- ② コンサル型(付加価値)の設計: 「経理改善」から入り、その後の「財務コンサル(予算管理、資金調達)」へ繋げる商品を開発する
- ③ 立ち上げの3ステップ:
1. 業務領域の選定(どこまでやるか、ツールは何にするか)
2. 提案書・料金表の作成(松竹梅のプラン作り)
3. トライアル導入(既存顧問先でテスト運用)

「地上戦」と「デジタル」の融合 (脱・Webマーケティング偏重)

競合が増えた現在、Web広告だけで待つ受動的な集客は通用なくなっています。そのため、こちらから攻める「地上戦」と、データを活用する「デジタル」を融合させた戦略が必要です。応力をアピールして受注に繋げる。

- ① CRM(顧客管理システム)の活用: 名刺交換した過去の接点や既存客(リード)を一元管理し、メルマガ等で育成(ナーチャリング)する
- ② エリア別戦略: 都市部: 競合が多いため、差別化された「付加価値モデル」を訴求し、面談誘導率を高めていく
: 地方: 競合が少ないため、認知を広げる「協業セミナー」や「テレアポ」、金融機関連携などでリード数を確保する
- ③ 営業(受注): ニーズの変化に対応する: 以前多かった「節税」や「記帳」単体のニーズから、「経理の退職」「クラウド化」「インボイス対応」など、「経理そのものの困りごと」への対応力をアピールして受注に繋げる

ゲスト講師のココが凄い!

ポイント①
立ち上げ2年で新規売上2,000万円超えのスピード成長
最後発での参入ながら、明確な戦略で高単価受注を連発。短期間で事業の柱を構築し、スピード成長。

ポイント②
実働1.5人の少人数体制で高収益を実現
実働1.5人の少人数体制で高収益を実現。クラウドやツールを駆使し、少人数でも回る高生産性モデルを確立。

ポイント③
代行×コンサルのハイブリッド型収益モデル
単なる作業代行にとどまらず、経営支援に踏み込んだ「経理コンサル」として関与することで、高い顧客満足度とLTV(生涯顧客価値)を実現。



鈴木孝典税理士事務所
代表税理士 **鈴木 孝典 氏**
経理代行業へ新規参入し2年で事業売上2,000万円を達成。高単価コンサルと継続的な代行案件の両立で最短事業化を実現。

本セミナーでは、少人数でもできる会計事務所の新サービスをお届けします