

ラベル位置

2月4日（土）緊急開催決定！！

会計事務所がコンサル業務で

地域一番事務所になる方法！

月額10,000円からの顧問料・・・

記帳代行3,150円より・・・

決算申告98,000円～・・・

会社設立実質0円・・・

低価格サービス花盛りの今、

あなたの事務所はいつまで

価格競争を続けますか？

税理士・公認会計士として、

本当にやりたいことは何ですか？

その答がここにあります

2012 会計事務所経営者セミナー

脱・価格競争のためのコンサルティングサービス導入セミナー

2012年2月4日（土）（株）船井総合研究所 東京本社

【発行人】株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
申込みに関するお問合せ：木多（きだ） 内容に関するお問合せ：竹内実門（みかど）、山中
TEL:0120-974-160（平日9：30～18：00） FAX:0120-974-111 オフィシャルHP:<http://www.funaisoken.co.jp/>

2012年も低価格の顧問先を増やし続けますか・・・？

皆様、こんにちは。株式会社 船井総合研究所の竹内実門です。
本年もよろしくお願いいたします。



このたびは本レポートを開封していただき、誠に有難うございます。
会計事務所・税理士事務所のコンサルティングに従事して8年目に入りました。
この7年余の間で業界構造は大きく変化してきたことは、皆様も実感されている
ことだと存じます。

特に2008年のリーマンショックのあと、世界経済にひきづられるように日本経済も厳しい状況にさらされることとなりました。復活の兆しが見えてきた頃、3.11の東日本大震災により、一部のインフラ整備関連の業界を除いて、厳しい状況が続いております。特に税理士事務所・会計事務所のお客様である、中小企業・零細企業は行き先不透明な状況に陥っています。

さらに、欧州の金融危機、米国の経済不況、中国を中心とするアジア経済の不安定化・・・など、**正直に言ってこれからの世界情勢に明るい兆しは見えてきません。**

日本経済においても、モラトリアム法案で生き延びていた(?)とも言える中小零細企業の倒産が起こり、この3月で切れる措置も行き先不透明な状況です。

一方、業界を見渡してみると、起業マーケットを対象にした「**会社設立→顧問契約**」モデルや、会社設立後の最初の申告時期を狙った、「**年一→顧問契約**」モデルなど「**税務会計**」で顧問先を増やしている方も僅かながらいらっしゃいます。

また、**超低価格競争花盛り!**と言っても過言ではない、「月額1万円を切るような顧問料」を売りにした、税理士事務所・会計事務所がどんどん出現してきています。また、記帳代行を主力商品に、年間一人200件を超える新規先を獲得している「**記帳代行会社**」も、全国展開を積極的に行うことを表明しています。

おそらく、これら動きは2012年に加速することが予想されます。もちろん、生産性を高めて、低価格顧問料に対応できる一部の税理士事務所・会計事務所は、この土俵で戦うことはできるでしょう。**しかし、中小の税理士事務所・会計事務所が、低価格競争に巻き込まれたら、どうなるのでしょうか？**

答えは、簡単です。
(次ページをご覧ください)

新規の獲得コストを売上でカバーできなくなります。
2年目以降に値上げをしようとしても、さらに低価格の事務所に移動していきます。
顧問先数は微増、客単価は減少・・・。
一生懸命がんばった割には、いまいち儲かった感覚はなく・・・。
初期指導に明け暮れて、徒労感だけが残る毎日・・・。
一番の問題は、職員さんがどんどん疲弊していくことでしょう・・・。

もちろんデフレ基調の経済状況化においては、今までと同等のサービスを購入していただくためには、価格を下げていかななくてはならないのは周知の事実です。しかし、価格を下げた後に来るのが、先のような現実だとしたら・・・。

皆様はそれでもいいのですか？

そもそも、**そういう経営をしたくて、税理士や公認会計士になり、職員を増やし、お客様を増やし、事務所を拡大してきたのですか？**

税理士事務所・会計事務所経営をビジネスとして捉え、低価格モデルを展開していこう！という方には「是非そのまま進んでください！」と私はお願いしています。しかし、心の奥底から「**地域の中小企業経営者のサポートをしたい！**」という皆様には、これからお話しする「脱・価格競争」のビジネスモデルに取組むしか道はない！と考えています。

『脱・価格競争』のビジネスモデルに取組まなければ生き残れない・・・

それでは、「脱・価格競争」のビジネスモデルについて話を進めていきましょう。

「脱・価格競争」で業績を上げるために必要なことは、非常にシンプルです。つまり客単価UPです。その一つは、**買上点数を増やす**こと、もう一つは**商品そのものの価格が高いサービスを提供**すること。

買上点数を増やすためには、商品(サービス)の品揃えを強化し、一顧問先にたくさんのサービスを提供するしかありません。代行的業務(記帳代行、申告代行、給与計算代行・・・など)の買上点数を増やしていくには、工場化された分業システムを導入し、工程管理をきっちりと行っていないとなりません。各々の専任や専門家も調達しなくてはなりません。さらに言えば、ある程度のボリューム(業務量)がないと、生産性は上がりません。

現実問題として、よほどのビジネスセンスがないと、成果をあげることは難しい・・・と言っても過言ではないでしょう(もちろん、このモデルで成果を出している方もいらっしゃいますが・・・)。

そうすると**残る方法は、「商品そのものの価格が高いサービスを提供する」ということ**になります。

答えは簡単です。

「経営コンサルティング業務」を導入し、自社の商品として展開する……。

「なーんだ……」という声が聞こえてきそうですが、その「なーんだ」に真剣に取り組むときが来ているのです。もちろん、今までも「経営コンサルティング業務」を自社のサービスに取込もうとされてきた事務所も多いのは承知しております。安くはない経営計画のソフトを購入したり、経営コンサルティングの勉強会にスタッフを派遣したり、多くの時間とお金を投入されてきたと思います。

でも、あまり成果に繋がっていない……。

アプローチが間違っていたわけではないと思います。税理士事務所・会計事務所にとって「コンサルティング商品」と言えば、やはり**経営計画+MAS監査**であることに間違いはありません。私もそう思っています。ただ、お客様にとって「買いやすい経営計画」かと言えば、残念ながらそうではなかった……。というのが、今までうまくいかなかった本質的な理由でしょう。

では、具体的に何が足りなかったか？

端的に言えば、経営計画の中でお客様が一番ほしい部分が欠如していた……のです。

一番ほしい部分……？

「売上を上げるための方策」です。

今まで、税理士事務所・会計事務所では、売上を上げるための経営コンサルティングはできない……と言われてきましたし、今でもそう考えてらっしゃる方も多いと思います。しかし、本当にそうでしょうか？

**税理士は税務の専門家であって、経営の専門家ではないから……
B/Sをいじるのは得意だけど、P/Lの一番上をいじるのは不得手……
売上UP＝営業……税理士は営業は苦手だし、そもそも経験がない……
売上UPの方法は、顧問先の社長のほうが詳しいし……**

いろいろな理由(というかできない言い訳)はあるでしょう。しかし、皆様も本質的には理解しているはず。企業経営で一番重要なのは、「**売上を上げること**」と「**資金繰り**」だと。

もちろん、「資金繰りコンサルティング」という分野は、税理士事務所・会計事務所の得意領域ですし、この部分のコンサルティングは行わなくてはなりません。でも、いまや「資金繰り」を改善するためには、「**売上UPの仕組・構造**」にメスを入れなくては、顧問先を守ることもできないし、結果として事務所を守ることもできない……という時代に突入してしまったのです。

どのようにして「経営コンサルティングサービス」をモノにするか？！

「経営コンサルティング業務」の重要性もわかっているし、「売上UPのサポート」もできることならやっていきたい…でも、やり方がわからないし、そもそもそんな自信はない…。

そうお考えの方も多いのではないのでしょうか？

そういう皆様のために、「税理士事務所・会計事務所が経営コンサルティング業務を自社のサービス」にしておくための方法を記していきます。

1. 経営コンサルタントになるメンバーを決める
2. メンバーに対して経営コンサルティングの基本知識を学ばせる
3. 誰でも顧問先に提案できる「プチ・コンサル商品」を展開する
4. 提案した「プチ・コンサル商品」で実践を積み、次の提案(経営計画)につなげる
5. 上記3～4を繰り返し、経験値を上げて、自社のサービスとして定着させる
6. 実践したなかから成功事例を抽出し、新規の顧客に向けてセミナーを実施する
7. セミナー参加者をフォローしながら、新たな案件を受注する
8. WEB(ホームページ)やSNS(ソーシャルネットワークサービス)を活用して見込客集めを行う
9. 見込客に対して、良質の情報発信を行い、勉強会を実施する
10. タイミングを見計らって、一步踏み込んだ提案を行い、新たな受注につなげる

簡単に整理すると、上記のようなストーリーとなります。この10項目には、いくつかポイントがありますが、お気づきのように、肝心の部分は1番、それから2番、そして3番の「プチ・コンサル商品」、その後の4～10番は、流れができてしまえば、自動的に進んでいくことが可能です。

もうひとつ大事なポイントがあるとすれば、「経営コンサルティング」をどう告知して、顧問先や新規のお客様に提案していくか？ということになります。

そして、一番大切なことは、今、このタイミングで、「価格競争」から脱皮し、「**経営コンサルティングサービス**」を導入する！という意思決定を、税理士事務所・会計事務所のトップである皆様が、できるかどうか？ということになるでしょう。

その場と機会を、**2月4日(土)13:00～17:00**(受付開始12:30～)に**株式会社 船井総合研究所東京本社**にて行う『脱・価格競争のためのコンサルティングサービス導入セミナー』にて提供させていただきます。

次ページから、本セミナーでお話する概要を記します。

『脱・価格競争』のためのコンサルティングサービス導入セミナー

今回セミナーでお伝えする一部をご紹介します。

1. なぜ、今『コンサルティングサービス』なのか？
2. 2012年からの時流予測
3. 2013年～2014年は世界的に大混乱、日本への影響はどうか？！
4. 税理士事務所・会計事務所が2012年に行わなくてはならないこと
5. 2012年の業界予測！
6. 低価格モデルでは生き残れなく理由・・・今の価格競争の行く末・・・
7. デフレマーケティング・・・生産性アップととなりの山田君戦略
8. 税理士事務所・会計事務所が経営コンサルティングを上手にできない本当の理由
9. 『経営計画』『MAS監査』はなぜお客様に支持されないのか・・・
10. 『売れる経営計画』とは？！
11. 『経営計画』を売るために必要なフロントエンド商品とは？！
12. フロントエンド商品は『プチ・コンサル商品』を投入せよ！
13. 2ヶ月で75件を獲得した『プチ・コンサル商品』の〇〇〇の全貌公開！
14. 短期間で成果を出すための、事前準備と事務所内での展開手法とは？！
15. 『プチ・コンサル』を本格的コンサルティングサービスへ繋げる方法
16. 経営コンサルタントになるための素質とマインド
17. 監査担当者が経営コンサルタントへ！短期育成プログラム大公開
18. これだけ身につければまずはOK、経営コンサルティングの基礎の基礎
19. 売上アップのパターンを理解する。税理士事務所・会計事務所の提案事例
20. 得意分野を活かす、商品・販売・営業数値分析を基にした提案事例
21. 売上アップの因数分解。ツキ管理マトリクスの活用事例
22. コンサルティングサービスの販促手法と実践事例
23. 税理士事務所・会計事務所のためのコンサルティングサービス見込客化戦略①～セミナー
24. 税理士事務所・会計事務所のためのコンサルティングサービス見込客化戦略②～会員組織
25. 見込客から確実に受注につなげるためのクロージング手法
26. 個から組織へ、コンサルティングサービスを自社の主力分野へ進化させるためには？
27. コンサルティングサービス展開に必要なツールと道具
28. 非常時に税理士事務所・会計事務所トップに必要な覚悟と決断
29. コンサルティングサービス定着化270日間プログラム
30. コンサルティングサービス導入に向けての目標設定・・・

などなど・・・

これらをたった半日(4時間弱)でお伝えします。その講座構成と講師紹介は次ページをご覧ください。

《2月4日(土)13:00～(受付開始:12:30より)》

第一講座【13:00～14:00】

「2012年の時流はこうなる だから、こう経営しよう！」

今回のビジネスモデルは、船井流経営法の根幹である、「時流適応経営」と「ライフサイクルマーケティング」がベースとなっています。「過去を徹底的に分析することで、近未来を予想していく」ことで、「閉塞感」が漂う今の会計事務所・税理士事務所業界を打破することが可能となるのです。

そこで、2012年からの近未来をお話させていただきます。この講座を通じて、本ビジネスモデルに取り組むための決意をしていただけるでしょう。



株式会社 船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント
竹内 実門

第二講座【13:10～14:10】

「お客様が切望するサービスの商品化で顧客拡大」

「脱・競争のビジネスモデル」において、中心的な役割を果たす「プチコンサル商品」および「その拡販手法」についての成功事例をお話いただきます。商品政策から販売促進、そして受注のときのクロージング・・・など、実際にアイクス税理士法人グループで取組んでいる事例をご紹介します。



アイクス税理士法人グループ
取締役 賤機 光弘 氏

第三講座【14:20～16:00】

「会計事務所が取組みコンサルティングサービスはこれだ！」

株式会社 船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント竹内 実門

この講座では「会計事務所が行うコンサルティングサービス」の中身と拡販商法、および「コンサルティングスキルの習得方法」を紹介いたします。

また、実際に取組んでいる事務所の組織やオペレーションの仕組みについてもお伝えします。実際に業務を行う上で、欠かすことのできない部分の実践事例をお伝えします。

第四講座【16:10～17:00】

「まとめ～厳しい時代を生き抜くために必要なこと」

本セミナーのまとめとして、株式会社 船井総合研究所上席コンサルタントであり取締役常務執行役員の大野潔より、会計事務所がコンサル業務を行うために必要なマインド・スタンスについてお話いたします。



株式会社 船井総合研究所
取締役常務執行役員
大野 潔

さて、最後に本セミナーへの参加費ですが、
一般企業**1名様31,500円(税込)**です。

※船井会計ネットワークフォーラム会員企業様、会計事務所業績アップ実践会会員企業様および
船井総研会員企業様は1名様25,200円(税込)

事務所の未来をじっくり考えるために必要な空間と、先駆者の取組み、ビジネスモデルを実践するための
手法をじっくり学べて、さらに、同じような志を持つ会計事務所・税理士事務所のトップたちとの出会
い……これらを手に入れるための投資とお考え下さい。

投資といっても、本セミナー会場にお越しいただく交通費・宿泊代を含めても、月額2万円の顧問先を
たった1件獲得すれば、十分にお釣りが来る金額です。

このような、皆様の事務所経営を大きく変革させるような提案ができる機会は、年に何回もありません。
ですから、**このセミナーに参加しないことのほうが、皆さんにとっての最大のリスク**です。

今回は40名の定員とさせていただきます。

このチャンスを掴んで、明るい未来を手に入れるか……今のままで変わらない毎日を過ごすか……
最終的なご判断は所長先生、あなたにお任せします。

株式会社 船井総合研究所



追伸:お席の確保がお約束できるのは、実質あと**10日**ほど……かと思います。
「あとで考えよう」とこのレポートを机の上に置いた瞬間に、10日間はアツという間に過ぎてしまいます。
今すぐ手帳をあけて、スケジュールを確保し、同封のFAXをお送りください。

2012会計事務所経営セミナー

脱・価格競争のための コンサルティングサービス導入セミナー

日時

2012年2月4日（土）13:00～17:00（講座）※受付開始12:30～

開催場所

株式会社 船井総合研究所 東京本社 セミナールーム
〒100-0006 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
TEL: 03-6212-2933
(JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)

ご参加料金

| | 一般企業 1名様 | 会員企業 1名様 |
|---------|-------------|-------------|
| セミナー参加料 | 31,500円(税込) | 25,200円(税込) |

船井会計ネットワークフォーラム会員企業1名様・・・25,200円（税込）
会計事務所業績アップ実践会会員企業1名様・・・25,200円（税込）

※会員企業様とは、フナイトップリーダークラブ、FUNAIメンバーズPlus（無料お試し期間を除く）、各種研究会にご入会中の企業様のことです。

お振込先

三井住友銀行【銀行CD:0009】近畿第一支店【支店CD:974】
普通口座NO. 5785127 カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

※お振込先口座は当セミナー専用の振込口座となっております。
※お申込多数により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小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はいたしかねますので、予めご了承ください。
※受講料は開催日の一週間前までにお振込ください。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
※ご参加をお取消される場合は、1月27日（金）の17時までにお電話にて、下記申込担当までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日および無断欠席は100%を申し受けますのでご注意ください。

お問合せ

株式会社 船井総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
TEL:0120-974-160（平日9:30～18:00） FAX:0120-974-111（24時間受付）
※申込に関するお問合せ：木多（きだ） ※内容に関するお問合せ：竹内みかど→03-6212-2933

DVD販売

52,500円（税込） DVD（全4講座）+テキスト

※FUNAIメンバーズPlusにご入会中の企業様は、20%OFFにてご購入いただけます（お試し期間を除く）。
※商品は代金引換（現金払い）にて発送いたします（送料・代引手数料は弊社負担）。発送は2012年3月下旬を予定しておりますが、諸事情により遅れる場合がございます。代金引換時の受領伝票が領収書となります。

お申込方法

裏面のお申込用紙にご記入の上、FAXにてお申込ください。

お申込は受講票の発送をもって、セミナーの受付とさせていただきます。

お申込頂きました後、連絡担当者様宛に郵便もしくはFAXにて受講票と会場の地図をお送りいたします。万一受講票が開催日1週間前までに届かない場合は、上記担当者までご連絡ください。

2012会計事務所経営セミナー 脱・価格競争のためのコンサルティングサービス導入セミナーお申込書

| | | |
|-------------------------|-----------|------------------------------|
| いずれかに○印をお付けください | セミナーに参加する | DVD を <u> </u> セット 申し込む |
| 平成 年 月 日 | | |

| | | | | | |
|---|---|-----|--------|--------|--|
| フリガナ | | | | | |
| 事務所名 | | | | | |
| フリガナ | | | | | |
| 代表者名 | | | | | |
| 所在地 | 〒 | | | | |
| 電話番号 | | | FAX 番号 | | |
| フリガナ | | | | | お役職 |
| 連絡担当者 | | | | | |
| スタッフ数 | | 売上高 | | 支店数 | |
| 人 | | 千円 | | | |
| ご参加者名 | | お役職 | ご年齢 | 性別 | 講師への質問・セミナーへの期待など 船井総研へのメッセージをご自由にお書きください |
| フリガナ | | | | 男 女 | |
| 氏名 | | | | 男 女 | |
| フリガナ | | | | 男 女 | |
| 氏名 | | | | 男 女 | |
| 弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をおつけください) | | | | | |
| フナイトップリーダークラブ・FUNAI メンバーズ Plus(お試し期間を除く)・各種研究会(| | | | | 研究会) |

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
3. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
4. お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、統括チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当:齊藤 英二郎(TEL03-6212-2923)

※提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、レ を入れて当社宛てにご連絡ください。

希望しない

