

ラベル位置

会計事務所経営者応援企画！

本業 転換

で、ただの事務所から

グレートカンパニー

に
進化する方法！

第13回 会計事務所経営戦略セミナー【夏の陣】

2011年6月28日(火)～29日(水) インターコンチネンタル東京ベイ

【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：井上牧子、宮城 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/>

お客様各位

拝啓 平素は格別のご高配を賜り心より御礼申し上げます。

先般発生した東日本大震災から2ヶ月以上が経過しました。今だ余震並びに原発事故は予断を許さない状況であり、被災者の救援、被災地の復興も緒についたばかりであります。被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早く皆様が心安らかな日々を迎えられることをお祈り申し上げます。

また、営業が可能な企業様は、早期にそれぞれが提供する商品・サービスを安定的に供給できる体制を整備するべく必死に努力をされています。その一方で、東日本においては、夏場の電力不足の影響にも対応する準備が必要な状況であります。

このような経営環境のなか、当社の果たすべき使命は、被災地の救援・復興活動に充分配慮のうえで、日本の経済・社会全体の回復と更なる発展に向けて、様々な困難に立ち向かう企業様に対し、本業である経営コンサルティング及びセミナー活動を通じ、ご支援させていただくことであると認識しております。

ここにその一環としてのご案内を送付させていただきます。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

敬具

2011年5月

株式会社 船井総合研究所

代表取締役社長

高嶋 栄

価値観が本当に大きく大きく変わりました・・・

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。
本レポートを開封していただき、誠に有難うございます。この度の東北地方太平洋沖地震におきまして、甚大な被害が各地に及んでおりますが、被災された企業様ならびに関係者の皆様に心よりお見舞いを申し上げます。



2011年3月11日に発生した震災から二ヶ月余が経過し、少しずつ以前の状況に戻りつつある頃かと存じます。また、皆様におかれましては、三月決算法人の申告業務も架橋を迎え(もう終わっていますね・・・)、毎日お忙しく過ごされているかと思えます。一方で、震災の影響も含め、「**これからの会計事務所経営**」について、**どのような方向に進むべきか**・・・という一抹の不安を抱えているトップの皆様も多いのではないかと想像しています。

というのも、この二ヶ月間に「震災の影響はどうなるのですか?」「会計事務所は何をすべきなのでしょう?」「今の延長上に明るい未来はあるのでしょうか?」といった、「未来に対する不安」に関するご相談が増えているからです。その背景として、「**価値観の変化**」・・・**会計事務所トップだけでなく、多くの経営者を含め、日本人全体の根底にある「価値観」が大きく変わったこと**に起因していると思います。では、何が、どのように変わったのか?! 順を追ってお伝えしていきます。

1. 省エネ(低エネ)に対する価値観の転換

クリーンなエネルギーといわれてきた「原子力発電」の事故とそれによる「計画停電」により、家庭内だけでなく、多くの公共の場、企業においても「省エネ(低エネ)」を実践するようになりました。特に東京を中心とする関東を生活圏にしている方々は、「**節電・省エネ(低エネ)**」が日常となり、**震災前の状況に違和感がある状況**になりました。

これはそのまま、企業や商品を選ぶ基準に大きく影響を及ぼすことになりました。つまり、「**省エネ(低エネ)**」スタンスが希薄な企業や商品は、**消費者の選択肢から自然と外れる**ようになりました。逆の言い方をすれば、「省エネ(低エネ)意識が高く、またそれを実践している企業が選ばれる・・・」ということにほかなりません。

もちろん会計事務所において、電気を節約するということはあるかもしれませんが。しかし、省エネ(低エネ)を推進するためには、大量に発生する紙の削減、印刷に使用するトナーの削減・・・**つまりペーパーレス化の促進が求められる**ということになります。

ペーパーレス化による効果は、エネルギーの削減だけでなく、業務効率のアップやセキュリティ対策の強化にもつながり、結果として事務所全体のエネルギー消費の削減につながることは言うまでもありません。今までは、会計事務所の**内的な要因として注目**されていたペーパーレス化が、一気に**外的要因(つまり、マーケティング上の他社との差別化要因)**にも強い影響を与えることになったのです。

2. 贅沢に対する価値観の転換…贅沢から贅選へ…

今まで以上に「贅」に対する考え方が変わってきています。消費やお金を出す対象が、**物による充足から心の充足へ**変わっています。特に高単価なものについては、消費する側の「こだわり」や「他とのちょっとした違い」に対しての価値を求めるようになりました。分かりやすく言えば、「**無駄なものは徹底して省き、必要なものや自身がこだわるモノ(コト)にはしっかりとお金をかける**」ということになるでしょう。

サービス業においても、「最低限必要なもので他社との違いが少ないもの」については、価格にシビアになります。逆に「自分のこだわりや他にないもので自分の心を充足してくれること」に対しての投資(消費)は促進するということを意味します。

会計事務所経営においては、「最低限必要なもので他社との違いが少ないもの」…**今までの本業である「税務会計」…は、より価格に対する見方がシビアになり、それ以外の部分…「経営全般に関すること」や「間接部門のコスト削減」や「サービスの提供プロセスに関すること」…など、お客様がこだわるただ一点に対してのみ、贅をつくす(言い換えると高い報酬を支払っていただける)**、ということになります。

3. 安心して暮らすことに対する価値観の転換

これは、「幸せ感に対する価値観の転換」と言ってもいいかもしれません。「刺激がたくさんあって楽しい」という感覚から、「平穏に暮らすことが幸せ」という感覚への変化です。震災以降、婚約リングの売上が前年対比で10%以上伸びているという事象からも、そういったことはうかがい知ることができます。

また、「遠くの親戚より近くの他人」ではないですが、**地縁や地域コミュニティの重要性・頼りがいがある対象について、以前よりも増して重要視する**ようになりました。

短期間での刺激より永続的な平穏、地域密着の重要性…。安心感を構成する要素が大きく変わってきたのです。さらに、この「安心感」においては、もうひとつ大きな転換が起こりました。

それは、「**情報の流通経路に対する意識変革**」です。

震災直後にマスコミ(特にテレビや新聞)から発信された情報が、今になってみると異なっていた、不足していた…ということが、世間で認識されてきています。詳細は省きますが、震災の状況にしても原発の状況にしても、「誰かが意図的に流通したもの」ではなく、インターネットを媒介として、「**現地の生の情報**」や「**信頼できる人が体験した生の情報**」のほうが、**より確からしい…**ということに、多くの方々が気づいてしまったのです。

この安心感に対する価値観の転換は、会計事務所経営において非常に重要な要素といわざるを得ません。中小企業を中心とする企業経営者が求める安心感とは、「**つぶさない会社経営を行うためのあらゆる不安要素の排除**」と「**持続可能な経営のための売上の確保**」によってもたらされます。この「安心感」を確保するために、企業経営者は様々な労力の投下と投資を行うことになります。

つまりこれは会計事務所にとって、**大きなビジネスチャンスとなる可能性を秘めている**のです。ただしそのためには、事業領域の大幅な転換(**本業転換**)が求められることになります。また、「**より確からしい情報**」を得るために、**あらゆる媒体での会計事務所に対する広告や情報、さらに対面での情報収集を重視すること**になるでしょう。

会計事務所が目指すべき頂とは?!・・・

このように日本人の価値観は、震災を期に大きな転換が行われました。これは、企業経営・・・もちろん会計事務所経営・・・にも大きな影響を与えていくことになることはご理解いただけたのではないかと思います。しかし、実のところ、このような傾向は以前から少しずつ見え隠れしていたのです。船井総研では「Fads(今までは異なる流行の種)」が次の時流の中心になる・・・というルール化をしていますが、二年前くらいからその兆しはありました。

例えば、「低価格の顧問料の出現」・・・当初は、多くの方々が「安い=品質が悪い」もしくは「本来の会計事務所のやり方ではない」と批判的でした。しかし、現在では月額1万円を下回る価格訴求を行っている会計事務所が、数年で300件以上の顧問先を有し、業界でも注目されています。

他の例で言うと、「相続税の前工程である名義変更手続きや遺産分割協議書の作成といった、いわゆる相続手続きビジネス」・・・会計事務所は「税の分野のみを扱う」という常識(?)からは、ある意味逸脱したビジネスモデルが、今ではスタンダードになりつつあります。

その他にも、「経理は自社で行い、それを監査していくこと(自計化)に対して、**経理業務そのものを丸受けする経理代行(BPO・・・ビジネスプロセスアウトソーシング)**」や、ほとんどの会計事務所が避けていた個人事業主の年一業務を顧問契約化しながらも、年間25万円ほどの低価格(**お客様にとっての適正価格**)で**1000件以上の受託を行う事務所**などの出現が起こっていたのです。

このような「Fads」が、いよいよ「時流の中心」におかれるきっかけ、もしくは促進される着火点に、この「価値観の大転換」がなったのです。

それでは、会計事務所はどこに向かっていかななくてはならないか・・・?

その答は、「グレートカンパニー化」・・・です。

「グレートカンパニー」・・・。なんとなくのイメージできると思いますが、船井総研が提唱する「グレートカンパニーの条件」は、次の4つになります。

- ①社会的価値の高い理念が確立しており、
- ②その企業(会計事務所)らしさがある独自のビジネスモデルを有し、
- ③その結果持続的成長を続けることができ、
- ④社員と顧客が「すばらしい会社(会計事務所)」と誇りを持てる

これらの条件を満たす企業(会計事務所)が、今、時代に要請されているのです。

「本業転換」でグレートカンパニー化する！！

「グレートカンパニー」・・・

これは、単なる企業(会計事務所)のコンセプトの話ではありません。先ほどの4つの条件を満たし、それに向かっていくことができれば、事務所の業績は上がり、社会に多大な貢献もでき、お客様も従業員も、そして何よりも会計事務所のトップ自身が幸せになることができるのです。

そのために必要なことを、4つの条件に照らし合わせてみていきましょう。

①社会的価値の高い理念の確立

「社会的価値の高い理念」というのは、皆様それぞれ異なるかと思いますが、しかし、税理士業務を生業とし、会計事務所経営を行っている方々に共通していることは、「**地域の中小企業やそのトップが抱える様々な課題解決の方向を示し、共に生成発展すること**」です。そのために皆様の会計事務所は、地域に根ざした(地縁・地域密着)経営サポート業務を行い、税務会計だけでなく、企業経営に関わるすべての諸問題の解決を目指さなくてはなりません。

つまり、もはや皆様の事業領域は「税務会計」だけでなく、その周辺業務を含めた、「**経営サポート業務**」を事業の中心に置くということです。その覚悟を決めて、あるべき姿を目指すという決断を皆様には求められているのです。

②その企業(会計事務所)らしさがある独自のビジネスモデルを持つこと

グレートカンパニー化において、最も重要な要素は、この「あなたの事務所らしさがある独自のビジネスモデルを持つこと」に他なりません。これは日本唯一である必要はありませんが、皆様の事務所の商圏において唯一無二のもので、しかもそれがお客様にとっての最適な課題解決につながるということが必須条件となります。

今、お客様にとって必要なことは、「会社を潰さないこと」・・・。そのための、あらゆるサービスメニュー(商品戦略)と、それを必要な人に伝える手段(販促戦略)を、まずは持つことです。商品戦略においては、先ほどから本レポートでお伝えしている【経営サポート商品】・・・つまり「**企業の間接部門の丸受け代行(BPO・ビジネスプロセスアウトソーシング)や、相続手続き業務、企業を潰さないための資金調達・資金繰り改善**・・・」などに加えて、「**お客様の業績をアップするための経営支援業務**」が中心となっていきます。すでに、このような業務に取り組んでいる会計事務所においては、この一年間の成果として、**300万円から2000万円以上の新規売上げを記録している**ところも出てきております。

さらに、これらを「必要な方に伝える手段」としての販促戦略として、「**紹介会社に頼らないWEB**」と**直接お客様と会うことを可能とする「営業組織」**が立ち上がってきています。これらも、今までの「**本流**」とも言えるやり方とは異なるアプローチが、**成果を出してきている**のです。この兆候は、今後より大きな流れとなっていくことでしょう。

そして、これらの商品戦略や販促戦略を支えるための、組織体制や人材教育、業務処理の仕組みの構築によって、「**あなたの事務所らしさがある独自のビジネスモデル**」が完成することになります。

このような条件が揃ってくると、結果として業績は上がるようになりますが、③**持続的成長** をもたすためには、…④**社員と顧客が「素晴らしい会社(会計事務所)」と誇りを持つ**…ことが必要となります。そのためには、「お客様満足と従業員満足を同時に最大化する」ための業務オペレーション(**すなわち複数担当制を基本とする製販分離システム**)の構築を行わなくてはなりません。

自動車販売店において、営業マンは「カーライフアドバイザー」と呼ばれるようになりました。これは単に車を売るだけでなく、車の購入も含めたカーライフ全般の支援を行うという役割に変わったことを意味します。また、車検などの整備を実際にする人(テクニカルスタッフ)や、整備を行った結果や部品の交換などの提案などを行う人(テクニカルアドバイザー)に、整備部門長や店長といった責任者を加えた複数担当で、車を購入するお客様のサポートを行う体制を敷いています。

会計事務所に置き換えれば、**店長…トップ、整備部門長…税理士などの専門家、テクニカルスタッフ…業務担当(月次監査や決算業務を行うメンバー)、テクニカルアドバイザー…巡回監査担当**、という今までの体制に加えて、**カーライフアドバイザー…経営会計コンサルタント(新規のお客様との接点を持ち、新規獲得を行うと共に、そのお客様の経営全般の相談相手となる)**の存在が不可欠となったのです。

こうした、事務所全体でお客様をサポートする体制によって、**社員と顧客が「素晴らしい会社(会計事務所)」と誇りを持つ**ことが可能となるのです。

そのためには、「**トップが決断**」をして、「**事務所全体で方向性を共有**」し、「**お客様にも宣言していく**」というプロセス…つまり「**グレートカンパニー化**」に向けて、**一歩でも前進することが、皆様に求められているのです。**

皆様が税理士や公認会計士の資格を取り、独立して事務所を始めたとき、どんな思いでスタートされたのでしょうか？

人に使われるのはイヤ…営業活動なんてしたくない…できれば人に頭を下げなくてもいい仕事をしたい…せっかくがんばって取得した資格を活かしたい…などなど、様々な思いがあると思います。でも、心の奥では、こう思っていたのではないのでしょうか？

自分の資格とスキルを活かすことで、地域の企業や人の役に立ちたい…

たったひとつ、この思いを実現するために、このあとの「**第13回 会計事務所 経営戦略セミナー【夏の陣】**」のご案内をお読みいただき、ご参加いただくことが、皆様にとっても私にとってもこの上ない幸せに繋がるのではないかと、切に願っております。

お読みいただき、誠にありがとうございました。

(株)船中総合研究所
舟内美門

【レポートをお読みの熱心な所長先生 あなたへのご招待状】

第13回 会計事務所経営戦略セミナー【夏の陣】 『本業転換』で、ただの事務所から グレートカンパニー に進化する方法！

2011年 6月28日(火)10:30(受付開始10:00)~18:00

2011年 6月29日(水) 9:30(受付開始 9:00)~16:00

会場:インターコンチネンタルホテル東京ベイ 5F ウィラード

主催:株式会社 船井総合研究所

レポートをお読みいただき、有難うございます。

これまで私は、地域一番事務所づくりをテーマに8年間に渡ってコンサルティング活動を行ってきました。その考え方は、毎年行っているこの「会計事務所 経営戦略セミナー」でその都度お伝えしてまいりました。一貫してお伝えしてきたことは、「売上3億円を突破し、地域一番店」になるために必要な、「マーケティング手法」「マネジメントオペレーション」です。

しかし、先ほどのレポートに記したように「価値観の大転換」が起きました。すでに「地域一番店を目指す」というステージは終了し、**地域一番店の先にある「グレートカンパニー」を目指す段階**に、我々の会計事務所業界も突入したのです。

そこで、今回のテーマは、【グレートカンパニー化のための本業転換】…つまり「**社会的価値の高い理念が確立し、その企業(会計事務所)らしさがある独自のビジネスモデルを有し、その結果持続的成長を続けることができ、社員と顧客がすばらしい会社(会計事務所)と誇りを持てる**」…会計事務所作りを皆様にご理解いただき、実践していただき、永続的な会計事務所経営を目指していただくことです。

可能であれば、このセミナー終了後に、「ただちに取組んでいただきたい」と思っています。

そのために必要な時間(全8講座)と船井総研を代表するコンサルタントであり、経営者(小山政彦)と経営幹部(五十棲剛史)の講座をラインアップさせていただきました。もちろん、私を含めた会計事務所専門のコンサルタントもお話させていただきます。

今回のテーマを本当に理解していただくために必要な環境として、私どものセミナールームでなく、「**インターコンチネンタル東京ベイ**」をセミナー会場として選ばせていただきました。

事務所の戦略を真剣に学び、検討していただくためには、「非日常空間」が必要であると考えたためです。我々講師陣もご参加いただく皆様も、**日常業務から離れ、本当に集中できる環境**をご用意させていただきました。

さらに、このテーマをお伝えする特別講師として、この「グレートカンパニー化」の体現者であり、日本でも珍しい資格者ではない立場での開業、そして今も総帥として、会計事務所を中心としたグループ企業を牽引する、**大成経営コンサルティンググループの会長兼CEOの 石本義弘 氏**をお招きしております。

それでは、講師紹介を行いながら、本セミナーでお伝えする内容を記していきます。

《1日目:6月28日(火)10:30～(受付開始:10:00より)》

オリエンテーション【10:30～10:40】

「本セミナーを最大限活かしていただくために」

株式会社 船井総合研究所 竹内 実門

第一講座【10:40～12:10】

「非常時の今、日本人として、経営者として取り組むこと」

株式会社 船井総合研究所 代表取締役会長 小山政彦

これからどうやって復興するかについて、個人レベルでも企業単位でも、それぞれが主体性をもって取り組む精神が重要です。被災地や東日本の経済活動に限らず、これからの数年は日本国全体が試練の時です。そこで、日本の復興を踏まえて、2011年の後半からの近未来を、小山政彦からお話させていただきます。この講座を通じて、グレートカンパニー化に取り組むための決意をしていただければ幸いです。

《昼食【12:10～12:50】 お弁当を用意いたします》

第二講座【12:50～14:20】

「復旧から復興へ、本業転換による会計事務所の経営戦略」

株式会社 船井総合研究所 竹内 実門

今回のテーマの一つである「本業転換」について、ビジネスモデルの全体像をお話します。このビジネスモデルが生まれ、成果を出している背景・・・船井流マーケティング理論に基づく・・・から、今後5年間成長し続ける要因をお話します。その上で、皆様の事務所に導入するための手法をお伝えします。

この講座を通じて、皆様の本ビジネスモデルに対する理解度が増し、地域一番店の先にあるグレートカンパニーへの道筋が明確となるでしょう。

第三講座【14:40～16:10】

「本業転換の核となる商品戦略・販促戦略」

株式会社 船井総合研究所 山中 章裕

今回のテーマである「脱・税務」のビジネスモデルの全体像をお話します。このビジネスモデルが生まれ、成果を出している背景・・・船井流マーケティング理論に基づく・・・から、今後5年間成長し続ける要因をお話します。その上で、皆様の事務所に導入するための手法をお伝えします。

この講座を通じて、皆様の本ビジネスモデルに対する理解度が増し、売上3億、地域一番店への道筋が明確となるでしょう。

第四講座【16:30～17:50】

「グレートカンパニー化こそ、最高の業績アップ手法！」

株式会社 船井総合研究所 取締役常務執行役員 五十棲 剛史

お客様、そして従業員までも感動させ、ワクワクさせる会社があります。誰からも喜ばれて業績も伸び続けている企業・・・船井総研における「グレートカンパニー作り」の第一人者である五十棲剛史より、「会計事務所のグレートカンパニー化の秘密」をお話させていただきます。

講座終了後、18:00から、ご参加者同士の交流会を兼ねた懇親会を実施いたします。お食事とお酒を取りながら、全国から集まった、素晴らしい会計事務所・税理士事務所のトップと親交を深めていただきます。名刺をたくさんご用意ください。

《2日目:6月29日(水)9:30～(受付開始:9:00より)》

第五講座【9:30～10:50】

「本業転換を図るために必要な製販分離システムの構築」

株式会社 船井総合研究所 竹内 実門

本業転換を図るためには、今の業務処理体制を根本的に見直すことが求められます。今回ご紹介する製販分離システムは、「ペーパーレス」「クラウドシステム」「複数担当制」を核に、超高効率のオペレーション体制を確立し、グレートカンパニー化のための組織体制と業務オペレーションについてお話します。

第六講座【11:10～12:20】

「大成経営コンサルティンググループの未来戦略」

大成経営コンサルティンググループ 会長兼CEO 石本 義弘 氏

日本でも有数の成長性を誇る、会計事務所を母体としたコンサルティンググループのトップである石本義弘氏にご講演いただきます。大成経営コンサルティンググループは、今回のテーマである「本業転換」を成功させ、その業務領域は、税務会計・資産税・不動産関連・介護事業など多岐に渡り、熊本を本拠地にしながらも、東京・大阪・ベトナムなど積極的に事業展開をされています。現社長の近藤加代子氏と二人三脚で大成経営コンサルティンググループを成長させてきた石本会長に、「今までどのようなことを行い、これからどこに向かっていくのか！」について、たっぷりお話いただく予定です。

《昼食【12:20～13:00】 お弁当を用意いたします》

第七講座【13:00～14:20】

「営業部門をゼロからつくり、本業転換を推進する方法」

株式会社 船井総合研究所 小池 彰啓

独自のビジネスモデルを持ち、永続的に業績をアップするためには、対面でお客様とのつながりを持つ部門とそれを担う人材が不可欠です。船井総研で人材採用から入社後の育成までを一気通貫でサポートするコンサルティングに従事し、最近では土業事務所の営業部門付加を数多く手がけている小池が、グレートカンパニー化に必要な、人材採用、育成手法、営業部門構築手法についてお伝えします。

第八講座【14:40～15:40】

「グレートカンパニー化に向けて～これから取組んでいただきたいこと」

株式会社 船井総合研究所 竹内 実門

皆様の事務所がグレートカンパニーになるために明日から取組んでいただくことをお伝えします。

エンディング【15:40～16:00】

船井総合研究所会計事務所コンサルティングチームから、皆様への応援メッセージを送ります。

さて、このような皆様の事務所の未来を決すと言っても過言ではない、全8講座、時間にして640分におよぶ、本セミナーへの投資金額ですが・・・

一般企業**1名様100,000円(税込)**です。

※一日目の昼食代および交流会の費用、二日目の昼食代も含まれます。

※船井会計ネットワークフォーラム会員企業様は1名様会費充当

※会計事務所業績アップ実践会会員企業様は1名様60,000円(税込)

※船井総研会員企業様は1名様80,000円(税込)

※どちらか一日のみのご参加の場合、一般企業1名様50,000円(税込)、会計事務所業績アップ
実戦会会員企業1名様30,000円(税込)、船井総研会員企業1名様40,000円(税込)

グレートカンパニー化を目指すために、事務所の未来をじっくり考えるために必要な時間と空間、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。おそらく2011年はこれが最後でしょう。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。

今回は比較的大きめの会場を用意しているため、100名の定員とさせていただいておりますが、会員企業様のご参加もありますので、皆さんにご提供できるのは、**実質50席のみ**です。

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)船井総合研究所
井内美門

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。

第13回 会計事務所経営戦略セミナー【夏の陣】

【本業転換】で、ただの会計事務所からグレートカンパニーに進化する方法！

日時
【一日目】 2011年6月28日（火）10:30～17:50（講座）
 ※受付開始10:00～ 交流会18:00～19:20
【二日目】 2011年6月29日（火） 9:30～16:00（講座）※受付開始 9:00

開催場所
 ホテルインターコンチネンタル東京ベイ 5F ウィラード
 〒105-8576 東京都港区海岸一丁目16番2号 TEL.03-5402-2222
【交通機関】 JR山手線・京浜東北線浜松町駅より徒歩8分
 都営大江戸線・浅草線大門駅より徒歩10分
 新交通ゆりかもめ竹芝駅からはホテル直結

ご参加料金
 船井会計ネットワークフォーラム会員企業1名様・・・会費充当
 【2名様以降は1名様60,000円（税込）】
 会計事務所業績アップ実践会会員企業1名様・・・60,000円（税込）
 【2名様以降は1名様会員料金】
 *1日のみのご参加は半額

	会員企業 1名様	一般企業 1名様
Aコース2日間【28日・29日】	80,000円(税込)	100,000円(税込)
Bコース1日間【28日のみ】	40,000円(税込)	50,000円(税込)
Cコース1日間【29日のみ】	40,000円(税込)	50,000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。
 ※Bコース【一日目（28日）】には、昼食と講座終了後の交流会（立食パーティー）料金が含まれます。
 ※Cコース【二日目（29日）】には、昼食が含まれます。
 ※上記の参加料に宿泊代は含まれておりません。2日間ご参加の方で、28日にご宿泊をされる方は、各自でご手配願います。

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. 5785323 カ)フナイ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、6月23日（木）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：井上、宮城 ※内容に関するお問合せ：竹内みかど、山中→03-6212-2933

DVD販売
【二日間通し】120,000円（税込）・・・全8講座 DVD+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2011年8月上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
別紙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。

