



2024年版

会計事務所向け経営研究会 事前案内

## | Responsible person



株式会社 船井総合研究所  
ソーシャルビジネス本部 土業支援部  
税理士・公認会計士グループ マネージャー

**能登谷 京祐 (Kyosuke Notoya)**

船井総研入社後、人材ビジネス業界・弁護士業界・介護業界・物流運送業界をコンサルティングし、現在は会計事務所向けのコンサルティングに従事している。

Webマーケティング集客、営業マン育成を中心とした即時業績アップから、新規事業の立ち上げ等を行うマーケット付加まで、多くの成功事例を持つ。

最近是客户企業の専門特化分野の確立に力を入れており、税理士・会計事務所向けの経理コンサル商品の付加～事業拡大を手掛けている。

近年の実績として、「新規事業立ち上げ半年で粗利1,000万円」

「人手不足の介護業界で年間1,000名の応募者獲得」等

# お伝えしたいこと

- 1 はじめに ～船井総研の考える研究会とは～
- 2 会計事務所向け経営研究会の概要
- 3 その他入会特典



|          |                                                                                                           |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名      | 株式会社船井総合研究所                                                                                               |
| 代表取締役社長  | 真貝 大介                                                                                                     |
| 資本金      | 3,000百万円                                                                                                  |
| 所在地      | 船井総研グループ東京本社 サステナブルグローススクエア TOKYO<br>：東京都中央区八重洲2-2-1<br>東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35F<br>大阪本社：大阪市中央区北浜4-4-10 |
| 従業員数     | 1,276名                                                                                                    |
| コンサルタント数 | 951名                                                                                                      |
| 主要株主     | 株式会社船井総研ホールディングス（100.0%）<br>※株式公開種別 東京証券取引所 プライム市場<br>（証券コード：9757）                                        |
| グループ従業員数 | 連結1,535名                                                                                                  |



代表取締役社長  
社長執行役員  
真貝 大介

## ■会社プロフィール

- ・年間コンサルティング契約社数：6,070社（2023年実績）
- ・全体で195の経営研究会が主宰され、入会者数6,775名と国内最大級のコンサルティング実績を誇る。（2024年4月1日時点）
- ・年間セミナー開催数1,000件超。直面する経営環境・経営課題の解決に寄与するセミナーを業種・テーマ別に数多く実施している。
- ・各業種・テーマに精通した専門コンサルタントを950名以上擁し、「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとる。（2024年4月1日時点）
- ・銀行や会計事務所などの出資母体をもたない独立系のコンサルティング会社である。

## コンサルティングサービス

### 月次支援

#### 事務所に合わせた提案から実行まで

月次支援とは、原則月に1回担当コンサルタントと打ち合わせを行います。  
打ち合わせ方法は、事務所へご訪問、弊社丸の内オフィスまたは淀屋橋オフィスへご来社、オンライン会議の遠隔となります。  
打ち合わせ以外の期間は、電話、チャットワーク、メールなどを活用し、ご相談いただき施策を進めていきます。

月次支援は、その事務所ならではの課題を発見し、改善提案から実行までをサポートいたします。

#### <ポイント>

- ・事務所に合わせた提案と実行までサポート
- ・担当のコンサルタントが専属でサポート
- ・日々、施策やお悩みのご相談をお受けする

コンサルティングサービスは、月次支援と経営研究会になります。

月次支援と経営研究会は、得られるものもスタイルも違います。両輪と捉えることで、より速く事務所の目標を達成します。  
研究会で、日本全国の会計事務所の生の成功事例を収集し、共に頑張る会員と励まし合い、目指す事務所像を明確化します。  
月次支援では、その目指す事務所像に向けて、達成するための課題発見から、改善提案、実行までサポートしていきます。

### 経営研究会

#### 日本全国の会計事務所の事例を学べる

経営研究会とは、2か月に1回、オンライン参加または弊社丸の内オフィスにご来社いただく会員制の勉強会です。  
会計事務所業界の最新情報から、他業界含めたゲスト講師のご講演、そして日本全国の会員様が持ち寄った事例を共有していきます。  
月次支援とは違う生の情報を得ることができ、自身が将来成りたいと思う師や共に成長していきたい友を見つけることができるのも経営研究会の特長です。

#### <ポイント>

- ・日本全国の会計事務所の事例を学べる
- ・会計事務所業界最新事例を学べる
- ・他業界も含めたゲストの講演を聞ける
- ・同業の師と友を作ることができる

## コンサルティングサービス

### 【船井流の業績UP】

研究会  
(集合支援)

- ①師と友づくり(目標を見つける)
- ②最新の成功事例を体感
- ③他社との比較で自社を見直す

業績UP



月次支援  
(個別支援)

- ①ビジネスモデルの落とし込み
- ②目標乖離率の是正/改善
- ③中長期的な計画づくり



# 船井総研の研究会とは

船井総研は中小企業を対象として、業種別に経営コンサルティングを行っています。  
そして、コンサルティングとは別に100以上の業種特化型勉強会を開催しております。

## “経営層向け”

師と友作りのコミュニティ

実際に事業を動かす立場である、“経営層”の方を対象としています。

我々コンサルタントが存在するように、業績は一人では上がりません。

「子供が塾に通うように経営にも塾が必要だ」というコンセプトのもと、目指すべき目標(師)とライバル(友)を作り、切磋琢磨して頂くためのコミュニティです。

## “アウトプット・継続性”

を重視した勉強会

セミナーとは異なり、会員企業様同士の交流と情報交換をメインに据え、アウトプットと継続性を重視した実践的な勉強会です。

二ヶ月に一度、経営や取り組みを徹底的に振り返って頂く機会として、丸一日をかけて例会を開催しています。

本気で業績をアップさせたい企業様は是非ご入会ください。

## “一次情報が集まる”

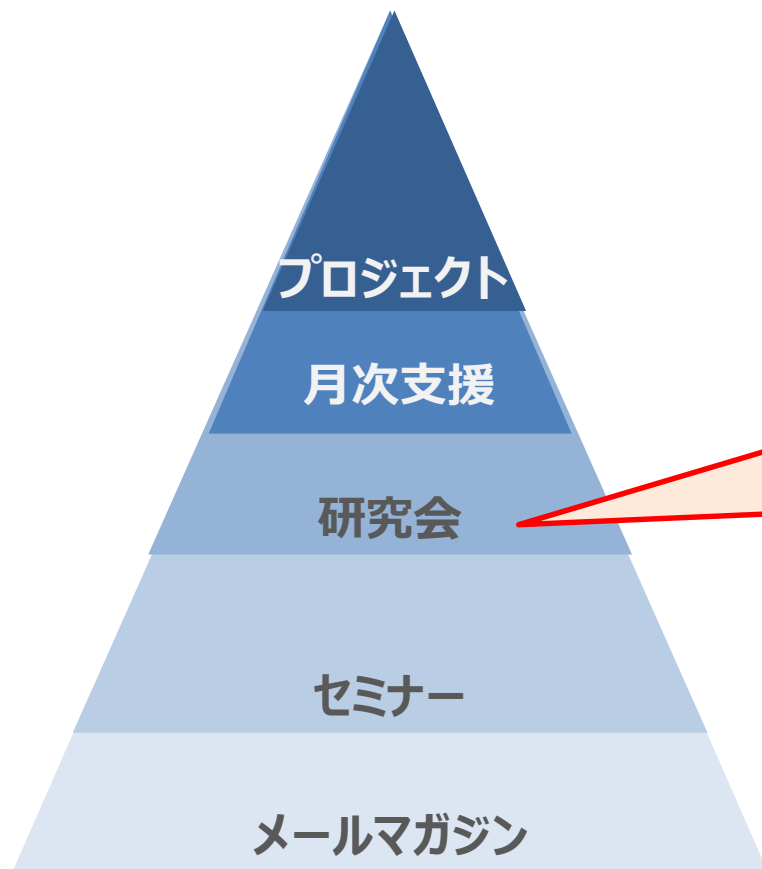
ここでしか聞けない事例

二ヶ月に一度、会員企業様が一同に経営の取り組みを振り返ることで、全国各地から様々な成功・失敗事例が集まります。

情報は企業の生命線です。我々も会員様が、大企業に負けない情報力を持てるよう、会を運営しています。

最新かつ最先端の事例を収集する情報インフラとしてご活用ください。

# 船井総研の研究会とは



- ① セミナーよりも実践的
- ② 月次支援よりもライト
- ③ 唯一他事務所と交流の機会がある



# 船井総研が研究会にかける思い

## POINT 1

### なぜ、事前にお時間を頂くのか

研究会はセミナーと異なり、アウトプットと継続性を重視しています。事前に、研究会を通じて解決したい課題や、手に入れたい情報をヒアリングする機会として、必ず事前にご説明の時間を頂いています。

## POINT 2

### なぜ、研究会に力を入れているのか

船井総研は中小規模の企業をメインに経営コンサルティングを行っています。しかし、実際にコンサルティングで関わることのできる企業様はごく一部です。そこで、より多くの企業様のお役に立つため、厳しい経営環境を生き抜く、情報力の提供を使命として研究会を強化しています。

## POINT 3

### なぜ、初回は一日体験ができるのか

研究会はセミナーのように一度きりの情報収集で終わらない、会員制の勉強会です。そこで、「どんな企業と情報交換ができるのか」「どんな情報を得られるのか」を見て、ご入会の判断をいただくため、一日体験の機会を設けています。

# 初参加にあたってのお願い

お願い  
1

体験参加は1事務所様一度きりの機会です。  
事後に入会の可否判断をお願いいたします。

お願い  
2

発言するお時間がございます。  
オープンマインドで交流をお楽しみください。

お願い  
3

情報収集のみで終わらせず、  
自社に持ち帰りアクションに繋げてください。

A photograph of a business meeting in a modern office. A man in a blue checkered shirt and white trousers is shaking hands with a woman in a dark blue suit. Another woman in a pink shirt is standing to the right, smiling and clapping her hands. In the foreground, a wooden desk holds a laptop, a water bottle, a smartphone, and some papers. The background shows a window with blinds and a potted plant.

# **「会計事務所向け経営研究会」について**



# 「会計事務所向け経営研究会」について

## 「会計事務所向け研究会」の3つの特徴



参加することで、“業績アップが実現できる研究会”を目指す

# 全研究会合同で開催

創業支援

相続

経理コンサル

FKN

交流と業界全体情報のシェア

導入講座（船井総研）

11:00

11:20 **New!** 会員事例発表（各研究会1事務所に依頼させていただきます） ※1事務所5～10分

12:00 パートナープレゼン（各希望パートナー）

12:20 昼食

各事務所の取り組みの深耕

13:10 ゲスト講座 ゲスト講座 ゲスト講座 ゲスト講座

14:10 船井総研講座 船井総研講座 船井総研講座 船井総研講座

15:00 情報交換会 情報交換会 情報交換会 情報交換会

16:10 まとめ講座（船井総研）

16:30 撤収～懇親会へ



# 「会計事務所向け経営研究会」について

## こんな先生方のための勉強会コミュニティです

- 売上を増やして、事務所拡大をしたい！
  - 新規顧客の獲得を今よりも増やしていきたい！
  - 全国の事務所で成功した業績UPのノウハウを学びたい！
  - 互いに切磋琢磨できる経営者の仲間が欲しい！
  - お客様により良いサービスを提供できるように学びたい！
- ・・・そんな成長意欲のある方のご参加をお待ちしております！



# 「会計事務所向け経営研究会」について

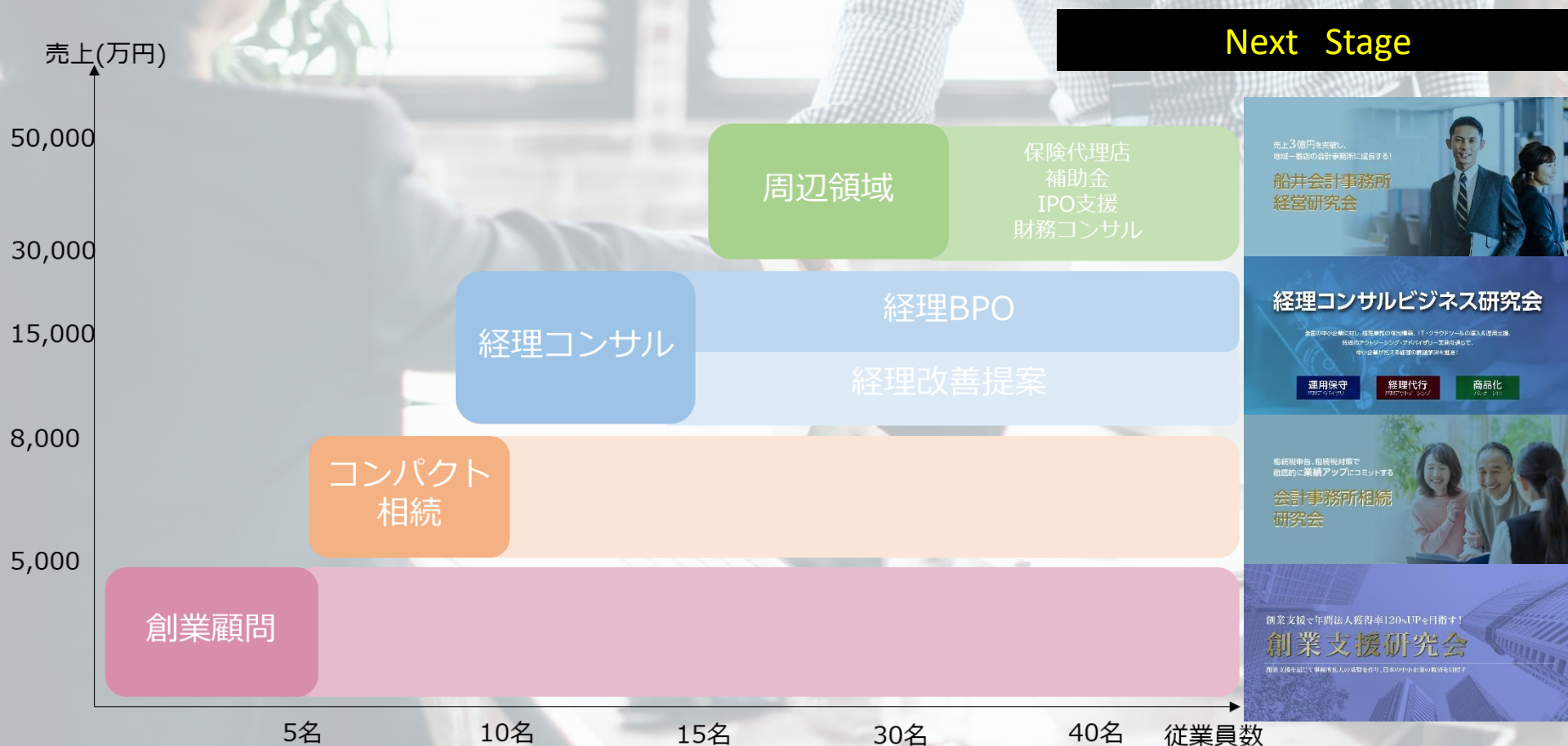
2023年年末総会の様子 ※総勢約100名がご参加いただきました





# 「会計事務所向け経営研究会」について

## 事務所ステージ別の成長戦略と研究会一覧



| 成長ステップイメージ    |             |                                       |                                          |                           |                         |                          |
|---------------|-------------|---------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 事務所の段階        |             | 生業                                    | 家業                                       | 小企業                       | 企業                      | 中堅企業                     |
| 企業規模の<br>ステージ | 売上規模        | 0～5,000万円未満                           | 5,000万円～<br>8,000万円未満                    | 8,000万円～<br>1.5億円未満       | 1.5億円～3億円未満             | 3億円～                     |
|               | 社員数         | 0名～5名未満                               | 5名～10名未満                                 | 10名～15名未満                 | 15名～30名未満               | 40名以上～                   |
| 目指すべき<br>方向性  | 追及すべきもの     | 生き残り                                  | 収益性                                      | 収益性                       | 社会性                     | 教育性                      |
|               | 戦略の軸        | 顧問先獲得<br>(ベンチャー層)                     | 利益最大化                                    | 顧問先獲得<br>(税理士変更)<br>組織化運営 | 高生産性化                   | 土業×事業の<br>ハイブリッド化        |
| 起こり得る<br>リスク  | 成長阻害<br>要因  | 資金繰り                                  | 代表が多忙で<br>経営に集中できない                      | 人材採用難                     | 人材定着                    | 人材育成と<br>幹部職員の機能         |
| 全社戦略          | 注力<br>サービス  | 創業支援/freee活用                          | コンパクト相続/<br>チャンネル先開拓                     | 経理コンサル/MF導入               | 経理BPO/在宅活用              | 周辺事業付加/M&A               |
| 集客営業戦略        | クロージング体制    | 代表による営業<br>受注率の最大化                    | 代表以外の<br>営業スタッフが同席                       | 営業リーダーの育成                 | チーム営業・<br>グループ営業の体制構築   | 部門ごとの<br>営業機能構築          |
|               | マーケ<br>ティング | 顧問先からの紹介<br>事務所HPの作成<br>クラウド税理士検索エンジン | 特化型HP/LPの作成<br>税理士紹介会社の活用<br>地域チャンネル先の連携 | セミナー営業の実施<br>他土業との連携      | テレアポ外注<br>MA×メルマガの活用    | SNS活用<br>本の出版<br>金融機関連携  |
| 組織人事戦略        | 組織体制        | 代表を中心にして<br>その他はパート社員中心               | 正社員を採用して<br>業務委譲と管理職の選定                  | 組織化1.0の構築                 | 組織化2.0の構築               | 組織化3.0の構築                |
|               | 管理職数        | 0名                                    | 1名                                       | 2名                        | 2～4名                    | 4～6名                     |
|               | 採用戦略        | パート社員採用                               | 正社員採用                                    | 未経験者・計画採用<br>新卒採用         | 多用なキャリア採用<br>分野別採用      | 幹部クラス採用                  |
|               | 人事評価        | －                                     | インセンティブ中心                                | 評価制度                      | 目標管理制度×評価制度             | 働き方の多様化に応じた<br>人事評価制度    |
| 生産管理戦略        | 生産管理        | -代表の属人性                               | 数値の見える化                                  | 生産管理の仕組み構築                | 生産管理の仕組み定着              | 生産管理の仕組み浸透               |
|               | 育成方針        | －                                     | 代表自らOJTにより<br>正社員育成                      | 体系的な<br>人材育成プログラム         | 戦力化までの早期化<br>体系的な研修制度確立 | 職種・キャリアごとの<br>人材育成プログラム化 |



創業支援研究会  
2024年度 年間テーマ

スタートアップ企業への  
マーケティングを通じて  
優良法人顧問獲得率120%UPを目指す

# 創業支援研究会

## 2024年度 年間スケジュール

| 日付 (開始はいずれも11:00~16:30) | テーマ            | 会場                                  |
|-------------------------|----------------|-------------------------------------|
| 2月8日(木)                 | 税務品質向上         | @丸の内オフィス                            |
| 4月27日(土)                | 創業支援サポートの深耕    | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 6月4日(火)                 | 最新マーケティング事例    | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 8月19日(月)<br>20日(火)      | 経営戦略セミナー ※全社共通 | @ベルサール東京日本橋<br>@グランドプリンスホテル新高輪      |
| 10月3日(木)                | 受注力UP講座        | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 11月25日(月)               | 年末総会           | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |

会計事務所相続研究会  
2024年度 年間テーマ

**地域企業のチャネル強化を通じて  
相続受注を伸ばし  
事務所売上構成比50%超の体制を作る**



# 会計事務所相続研究会

## 2024年度 年間スケジュール

| 日付 (開始はいずれも11:00~16:30) | テーマ                | 会場                                  |
|-------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 2月8日(木)                 | 相続事業の展望            | @丸の内オフィス                            |
| 4月27日(土)                | 地域企業連携(葬儀社/他土業等)事例 | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 6月4日(火)                 | 税申告獲得マーケ事例         | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 8月19日(月)<br>20日(火)      | 経営戦略セミナー ※全社共通     | @ベルサール東京日本橋<br>@グランドプリンスホテル新高輪      |
| 10月3日(木)                | 相続部門体制の作り方         | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 11月25日(月)               | 年末総会               | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |

経理コンサルビジネス研究会  
2024年度 年間テーマ

**営業体制を確立し  
経理コンサル事業の  
第二本業化を実現する  
(事業単体売上3,000万円以上)**

# 経理コンサルビジネス研究会 2024年度 年間スケジュール

| 日付 (開始はいずれも11:00~16:30) | テーマ             | 会場                                  |
|-------------------------|-----------------|-------------------------------------|
| 2月8日(木)                 | 事業運営・組織化        | @丸の内オフィス                            |
| 4月27日(土)                | クラウド活用×業務改善コンサル | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 6月4日(火)                 | BPO事業会社の事業戦略    | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 8月19日(月)<br>20日(火)      | 経営戦略セミナー ※全社共通  | @ベルサール東京日本橋<br>@グランドプリンスホテル新高輪      |
| 10月3日(木)                | 最新マーケティング成功事例   | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 11月25日(月)               | 年末総会            | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |



船井会計事務所経営研究会(FKN)  
2024年度 年間テーマ

# 士業×事業のハイブリッド化 ～成長戦略を実行する体制の増強～

# 船井会計事務所経営研究会(FKN)

## 2024年度 年間スケジュール

| 日付 (開始はいずれも11:00~16:30) | テーマ            | 会場                                  |
|-------------------------|----------------|-------------------------------------|
| 2月8日(木)                 | 税務品質向上         | @丸の内オフィス                            |
| 4月27日(土)                | 事業承継の深耕        | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 6月4日(火)                 | 人材育成～早期戦力化～    | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 8月19日(月)<br>20日(火)      | 経営戦略セミナー ※全社共通 | @ベルサール東京日本橋<br>@グランドプリンスホテル新高輪      |
| 10月3日(木)                | M&A戦略          | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |
| 11月25日(月)               | 年末総会           | @船井総研グループ東京本社<br>サステナグローススクエア TOKYO |

# 研究会月額会費について

| 対象研究会        | 入会金          | 月会費                           |
|--------------|--------------|-------------------------------|
| 創業支援研究会      | 165,000円（税込） | 33,000円（税込）                   |
| 会計相続研究会      | 165,000円（税込） | 33,000円（税込）                   |
| 経理コンサル研究会    | 165,000円（税込） | 33,000円（税込）                   |
| 船井会計事務所経営研究会 | 110,000円（税込） | 33,000円（税込）<br>※6・12月は55,000円 |

## Merit 会員様のメリット

豊富な研究会特典

特典① 会員専用DB利用可能

会員専用のノウハウデータベースを活用可能になり、定例会のテキストや講演動画などが、いつでも閲覧できるようになり、その場では取り組みが難しかったものなどもレベルアップした後に見直すこともできます。

[illegible]

特典⑤ 社長online無料

東証一部上場グループ 経営コンサルティングファーム船井総合研究所の経営者向けビジネス情報メディア経営者向けに業績アップのきっかけになる気づきが得られる情報をお届けします。



特典  
② ZOHO cliq無料利用

研究会会員様限定のグループで、会員様同士の情報交換や弊社コンサルタントからの情報発信の場として、活用させていただきます。



特典  
③ ツール類プレゼント

即時業績アップに向けて、  
創業支援研究会は約80  
会計相続研究会は約50  
経理コンサルビジネス研究会は約30の  
ツールをご準備しています。  
(※船井会計事務所経営研究会にごさいません。)



特典④ 経戦セミナー参加無料

船井総研最大のセミナー  
「経営戦略セミナー」  
(一般参加費50,000円相当)に1名様が  
無料でご参加可能です。



特典⑥ 社長ゼミ無料利用

ご入会されている経営研究会の例会動画をライブラリ化した動画プラットフォームです。「例会講座をもう一度見たい!」「例会の日程が合わない」など例会が当日見れなくても視聴が可能です。



特典⑦ 全セミナー20%off

船井総合研究所では1年間に700以上のセミナーを開催しています。研究会会員企業の方はこれらのセミナーに一般料金の20%OFFでご参加いただけます。会員企業の社員の方であれば、入会中、何回でも何名様でも割引きが適用されますのでお得です。



特典⑧ 30分Zoom  
コンサルティング

専門コンサルタントが30分の無料コンサルティングを実施いたします。  
例会に参加してるけど、自分の事務所でどう活用すればいいかアドバイスが欲しいなどに、ぜひご活用ください。





## Merit 会員様のメリット

豊富な研究会特典

**入会特典ツールはマイページよりいつでもダウンロードしていただけます**

### 1. クラウド導入支援サポート

●●●事務局

**基本料金**

クラウド導入支援（経理業務全般的クラウド化）  
初年度経費 50万円～100万円、2年度以降の導入費用は別途

**導入支援**  
導入支援期間（導入～稼働まで）41日以内  
の導入支援（導入～稼働まで）41日以内  
の導入支援（導入～稼働まで）41日以内

**クラウド会計ソフトのみ**

**運用支援**  
導入後の運用支援、トラブルシューティング  
支援（初年度）5万円～10万円（2年度以降）10万円～

### 2. 記憶代行サポート

●●●事務局

**経理代行料金表**

| 月間処理数    | 入力サポート    | 処理代行サポート  | 経費       |
|----------|-----------|-----------|----------|
| 5000部    | 3,000円/月  | 5,000円/月  | +5,000円  |
| 10000部   | 5,000円/月  | 10,000円/月 | +10,000円 |
| 15000部   | 7,000円/月  | 15,000円/月 | +17,000円 |
| 20000部   | 10,000円/月 | 20,000円/月 | +20,000円 |
| 30000部   | 15,000円/月 | 30,000円/月 | +35,000円 |
| 40000部   | 20,000円/月 | 40,000円/月 | +40,000円 |
| 50000部   | 25,000円/月 | 50,000円/月 | +55,000円 |
| 50000部以上 | 30,000円/月 | 60,000円/月 | +60,000円 |

※上記は標準料金です。実際には、お客様の状況に応じて、別途料金がかかります。

●●●事務局

[illegible]

The collage features several overlapping business management templates:

- Top Left:** A spreadsheet titled "売上発生の流れについて" (About the flow of sales occurrence) with columns for "日付" (Date), "品名" (Item Name), "数量" (Quantity), and "金額" (Amount).
- Top Center:** A calendar titled "2-2. 売上発生の流れについて" (2-2. About the flow of sales occurrence) showing a monthly view with dates and a sidebar with a list of items.
- Top Right:** A flowchart titled "現況経理状況の" (Current Accounting Status) showing a hierarchical structure of departments and positions.
- Bottom Left:** A checklist titled "現況経理状況の" (Current Accounting Status) with a list of items and checkboxes.
- Bottom Center:** A spreadsheet titled "売上発生の流れについて" (About the flow of sales occurrence) with columns for "日付" (Date), "品名" (Item Name), "数量" (Quantity), and "金額" (Amount).
- Bottom Right:** A flowchart titled "現況経理状況の" (Current Accounting Status) showing a hierarchical structure of departments and positions.

[illegible]

「経理はもうやりたくない」とお悩みの経営者・オーナーへ

# 経理のことは 全部当社に お任せください!!

経理1分り

以下1つでも該当する方は、当社の**経理代行**がお勧めです!

- 経理部門のコストが大きい!! 無駄が多い気がする...
- 日々の事業に追われて、経営者の管理が全てできない!!
- 自社の経理担当者が見つからない、業務に慣れない...
- 経理担当者が突然退職!! これからの経理とどうしたらいい!!
- 経理担当者の採用活動をしているが、なかなか採用できない...
- 自社の経理が赤字発生と発生し続ける!!
- バカ・クソな従業員、スタッフに経理・バックオフィス業務を回したい!!

**時間的・人的  
コストの実現**

本業に専念  
することが可能

**IT・クラウドで  
効率化の実現**

経理不在リスク  
ゼロの実現

毎回東京に来れなくてもオンデマンドでいつでもどこでも視聴可能です

| 研究会トップ  | 提出物設定・編集                                                        | 提出対象者一覧    | 例会資料登録     | 当日例会資料検索         | DB検索 |
|---------|-----------------------------------------------------------------|------------|------------|------------------|------|
| 会員企業名   | タイトル                                                            | 開催日        | 種類         | 概要               | 昇順   |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2018年9月例会テキスト「経理のIT・クラウド化コンサル実践に向けて」</a>            | 2018/09/14 | テキスト<br>動画 | 2019年9月例会テキス...  |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2018年11月例会テキスト「『経理コンサル』のビジネスモデル化に向けて」</a>           | 2018/11/14 | テキスト<br>動画 | 2018年11月例会テキス... |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2018年12月合同定例会テキスト「脱！単純代行型スタイルから次世代の経営支援型へメガシフト」</a> | 20         |            |                  |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2019年2月例会テキスト「クラウド導入支援の落とし込み」</a>                   | 20         |            |                  |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2019年4月例会テキスト「IT・クラウドツールの研究」</a>                    | 20         |            |                  |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">2019年7月動画URL「『経理コンサル』マークの磨き込み」</a>                  | 20         |            |                  |      |
| 船井総合研究所 | <a href="#">第一講座「『あすか式』ワークスタイル変革の真髄」</a>                        | 20         |            |                  |      |

例目のダレートンシボニーを語る

### 例会資料詳細

坂田 知加

[管理者トップ](#)

[ログアウト](#)

研究会トップ

提出物設定・編集

提出対象者一覧

例会資料登録

当日例会資料検索

DB検索

box

経理コンサルビジネス研究会

テクノロジーと並走する経理コンサルへ  
・テクノロジーと共に深化し、更なる業績アップを実現する・

2020.2.6

## ご入会にあたって

- ご入会いただきましたら1年間は退会することはできません
- お支払いに関しましては基本は口座引き落としとなります
- 本研究会がご提供するサービス内容にご満足いただけないと判断した場合は入会をご遠慮いただく場合がありますので、悪しからずご了承ください
- 本研究会は、会員間のエリアバッティングに関する規定は設けませんので、あらかじめご了承ください

## お申し込み方法

1. 弊社コンサルタント、または下記事務局に、入会希望の旨をお知らせください
2. ご入会が確定しましたら、会員サイトからの入会手続きをメールにてご案内いたします
3. 入会お申し込み後、弊社登録を経て、事務局より、お支払いおよび「社長online」アカウント開設等の手続きのご連絡をさせていただきます
4. 例会開催の約1ヶ月前に、事務局より出欠確認のご連絡をさせていただきます

### 【お問い合わせ先（事務局）】

株式会社 船井総合研究所

船井会計事務所経営研究会/経理コンサルビジネス研究会/創業支援研究会：<kaikei\_jimusyo@funaisoken.co.jp>

会計事務所相続研究会：<tax-souzoku@funaisoken.co.jp>

〒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35F

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