## 関与先から感謝されながら、顧問料をアップしていきたい所長先生へ

豪華特典付
定員１５名

～会計事務所が関与先から感謝され、顧問料をアップする～

# 「脱★ドンブリ経営実践セミナー」のご案内

## ２０１６年４月２日（土）新潟 追加開催決定！！

**月額30万円以上の顧問契約を多数持つカリスマコンサルタントが「決算書の数字をつかって、社長自身から利益アップのアイデアと意欲を引き出すシンプルな方法を」公開します。**

## 約500名の税理士先生にヒアリングをした結果、1つの共通した悩みがあることに気付きました。

これまで弊社では、税理士先生のための関与先獲得に関するセミナーを多数開催し、のべ800名以上の先生方にご参加いただいてきました。

その中で、約500名の先生に現状のお悩みをお伺いしてきたところ、関与先獲得とは別に、あるもう1つの大きな悩みをお持ちでいらっしゃることに気付きました。

それがどんな悩みかと言いますと・・・

- 今の顧問料は適正なものではない
- 関与先からもっと感謝されながら、“適正な報酬”をもらえるようになりたい
- 色々やったけれど、結局どうすれば良いかわからない

もし、皆さまが同じような悩みを抱えているのでしたら、今回のご案内は大変重要なものになりますので、ぜひ、最後までお読みください。

## なぜ、会計事務所業界に価格競争が起きたのか？

今、日本に会計事務所が何件あるかご存知でしょうか？

総務省統計局が平成25年に発表した調査結果によると、会計事務所の数は　31，222件　です。
この数は実にコンビニエンスストア（約4．6万件）の約70%に相当する数の会計事務所が存在していることになります。

一方、中小企業庁によりますと、中小企業・小規模事業者の数は1986年以降長期に渡って減少傾向にあります。

つまり、会計事務所の業界が、供給過多の状態に突入し、需給バランスが歪み始めているのです。
供給過多に突入した業界で共通して起こること、それは価格競争の激化です。

もし、先生が明確な他の会計事務所との違いを打ち出せているとしたら、価格競争とは無縁かもしれません。

しかし、多くの会計事務所が明確な違いを打ち出せず、価格競争に巻きこまれているのが現状です。

## 同じ悩みを持った2人の先生の
## まったく異なった成果

ある2人の先生が同じ時間を掛けて、この悩みを解決しようと努力し、まったく異なる結果が出た事例をご紹介します。

1人の先生は、経営者に最もニーズが高いと言われる“売上アップ”のコンサルティングを付加サービスに加えました。

その結果、どうなったかというと、実は、まったく成果が上がりませんでした。

それはなぜか？

そもそも、税理士の先生にとってまったく畑違いの分野だったために、ただでさえ忙しい本業の片手間に学んだノウハウでは中途半端にしか関われません。

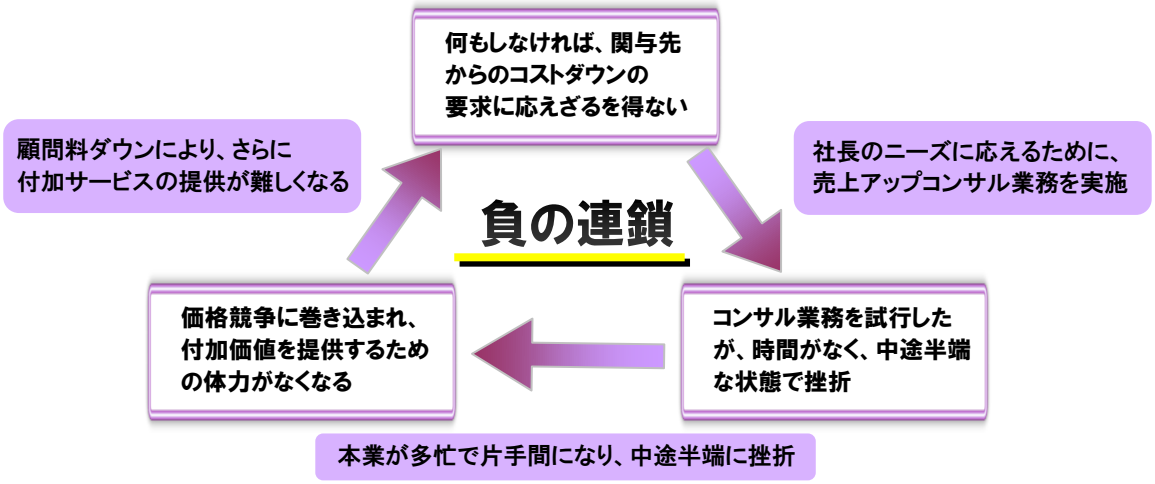
その結果、成果が見えずに尻すぼみとなってしまったということです。

こうした事例は、意外と多いようです。

「何もしなければ、コストダウンを要求してくる企業の声に応えざるを得ず、ますます価格競争に巻き込まれる。しかし、価格を抑えようとすればするほど、より良いサービスを開発する体力がなくなり、特長のない事務所になっていく。」

と、その方は嘆いておられました。

そして、この先生と同様、多くの会計事務所が、「負の連鎖」に陥っているのです。




それでは、高い付加価値を与えられるような大規模な事務所の1人勝ちかと言いますと、そんなことはありません。

もう1人の先生が成功した方法は、極端に言えば、大規模事務所はもちろん、たとえ1人事務所であったとしても、十分活用できる方法で大きな成果をあげているのです。

## もう1人の先生が大きな成果を出した"ある手法"とは？

もう1人の先生が成功したのは、

**「決算書の数字を利用して、利益アップのアイデアと意欲を引き出すシンプルな方法」**

を身に付けたことでした。

この手法のポイントは、儲かる仕組みをビジュアルで見せながら、
関与先の社長に「自分にもできそう」と思ってもらうことにあります。

そして、**ほとんどの経営者が共通して知りたいこととして、次の3点があげられます。**

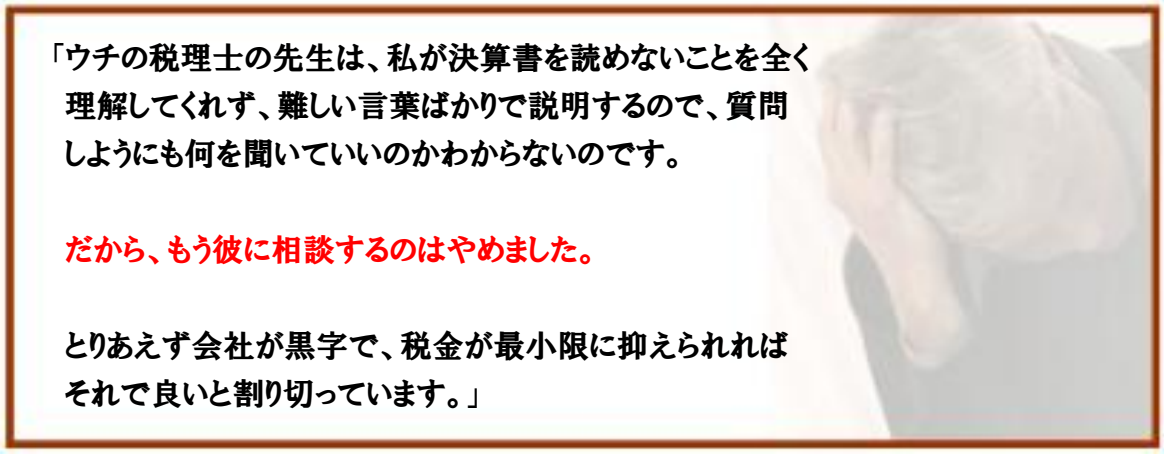
経営者が共通して知りたい“3つのこと”とは、

- 今、当社の状況は客観的に見て、良いのか、悪いのか？
- どこに問題があるのか？どこに焦点を当てて考えればよいのか？
- 経営を改善するために、どのようにストーリーを描けばよいのか？

もしかしたら、「すでにそんなことは伝えている」とおっしゃる方がおられるかもしれません。

**しかし、実際には、“経営者にわかる言葉で”**
**これらを伝えられている税理士先生は、ほとんどいないというのが現状のようです。**

弊社セミナーに参加されたある社長の言葉が、それを物語っています。



「ウチの税理士の先生は、私が決算書を読めないことを全く
理解してくれず、難しい言葉ばかりで説明するので、質問
しようにも何を聞いていいのかわからないのです。

だから、もう彼に相談するのはやめました。

とりあえず会社が黒字で、税金が最小限に抑えられれば
それで良いと割り切っています。」

一方で、税理士の先生方からは、「経営計画の指導をしても、全然浸透しない」といったお話を伺います。

**私たちは、このギャップに大きなビジネスチャンスが眠っていると考えます。**

## ギャップを埋めるサポートをして、
## 月額30万円の顧問料をもらうコンサルタントの手法をお伝えします。

このギャップにビジネスチャンスがあることを証明するコンサルタントであり、
今回のセミナーの講師をしていただく　和仁　達也　先生をご紹介します。

和仁先生は、社長と会計事務所のギャップを埋めることを通して、
なんと、月額30万円～40万円以上の報酬をもらっています。

和仁先生は言います。

**「私は売上アップのコンサルティングをしたことは一度もありません。**
**それなのに、クライアントはどんどん発展し、ほとんどのクライアントに継続契約をしてもらえます。」**

さて、和仁先生が行っている「ギャップを埋めるサービス」とは何でしょうか？

これだけの報酬をもらうくらいですから、奇想天外な発想を必要とするコンサルティングだと思われるかもしれません。

しかし、実際には、税理士の先生なら

**「え？そんなことで？」と逆にびっくりされるかもしれません。**

実は和仁先生は、

**「キャッシュフロー経営」を中小企業に導入するサポートをしているのです。**

したがって、面談で使う資料は、税理士の先生と同じ「決算書」と「月次の試算表」が主なものになります。

ただし、1つだけ大きく違う点があります。

そして、そこに税理士先生が他の会計事務所に差をつけるためのカギがありました。

## 他の会計事務所に大きく差をつける “もう1つのツール”とは

和仁先生の使うツール、そして、他の会計事務所と大きく差をつけるポイントとなるのは、

**「社長との面談ツール」にあります。**

決算書や月次の試算表は、数字の専門家（プロ）の目線で作られたものです。
数字は苦手だけど商売を考えるのは大好きな社長（アマチュア）の目線で作られたものではないのです。

これが、ギャップを生んでしまう最大の要因でもあります。

和仁先生のツールは、プロの目線で作られた資料をアマチュア目線で作り直し、
経営者と会計事務所とのギャップを埋めるものなのです。

ところで、本来その役割を担うのに最適なのは、会計事務所の先生のはずです。

…しかし、現実には膨大な量の決算や検算業務でお忙しい先生方が、関与先のためとはいえ、
わかりやすい図や資料を作って伝える準備にまで時間を割くことは、困難なのではないでしょうか。

そこで、このセミナーでは、その労力を省くために、

**和仁先生が15年間のコンサルティング現場で改善を重ねたノウハウとツールをお伝えします。**

ただ、このセミナーは、どなたでも費用以上の価値が得られるというものではありません。

**次のような方を対象としています。**

### セミナーの対象

- より質の高いサービスを提供できる会計事務所を目指している所長先生
- 上から目線の指導ではなく、企業のパートナーとしての立場を取りたい所長先生
- 今後の事務所の発展の鍵は「コミュニケーション」にあると考えている所長先生

このセミナーに参加することで、

**所長先生は、7つの重要なヒントが得られます。**

**それは…**

## このセミナーに参加することで得られる7つのヒント

- 関与先の社長に会社の現状をおおざっぱにわかりやすく伝え、
  感謝される方法がわかります。感謝されると、当然ながら意欲が湧いてきます。
- 「社長は教わりたいのではない。サポートしてもらいたいのだ。
  そしてサポートしてくれるパートナーが欲しいのだ」ということが実感として掴めます。
- 関与先の経営計画をつくるサポート役を担うことができ、
  その報酬を請求する勇気が持てるようになります。
- 関与先の数字を把握できる立場にある特権を生かし、その価値を最大限、関与先に
  伝えるための便利なツールが手に入ります。さっそく次の巡回監査で使えます。
- コミュニケーション力が価値を生み出す意味を理解し、
  訪問すると関与先に喜んでもらえる関係性を創る秘訣がわかります。
- 過去の結果を伝えるだけでなく、未来のプランを関与先社長とワクワク話せるための
  道筋と話の切り出し方、そして会話中に使えるツールが手に入ります。
- 最終的に価格競争に巻き込まれず、決算書の作成以外に付加価値を提供できる
  会計事務所としてのポジションを確立できるきっかけづくりができます。

さらに今回は、この和仁先生のノウハウを新たなサービスとして経営者の方に提供していくきっかけに活用できる

**税理士先生のためのセミナーコンテンツも併せてご紹介いたします。**

## セミナーのノウハウを実践し、
## 成果を出すための特別なセミナー参加特典

どんなに良いセミナーに参加しても、実践がなければ成果にはつながりません。

参加いただく先生全員に実践と成果を挙げていただきたいという思いで、特別な特典をご用意いたします。

## 参加特典

特典①:セミナーで得たノウハウを実践するための
和仁先生オリジナルツール(10万円相当)

特典②:和仁先生　著作
「超★ドンブリ経営のすすめ」(ダイヤモンド社)

## このセミナーの価格について

和仁先生は大変お忙しいため、かなり前からオファーし、何とか時間を確保していただきました。

また、ご案内の中でご紹介しましたように、和仁先生の顧問契約は月額30万円以上であり、
以前開催されたセミナーでは、参加費4万円にもかかわらず、1週間で70名満席となっておりました。

今回、同額の参加費でのご案内も検討しましたが、弊社といたしましては、税理士先生のご本業を支援することで
一緒に中小企業を元気にしていきたいという考えのもと、ワニマネジメント社と交渉し、

半額の2万円でご案内させていただこうと思います。

これでも、かなり魅力的なオファーかもしれません。

しかし、今回は、弊社経由でお申込みいただいた方をさらに優遇させていただきたく、

**専用の申込用紙でお申し込みいただいた先生には、**
**１万円でご参加いただけるお席をご用意しました（実質７５％ＯＦＦの価格です）。**

さらに、セミナー終了後は、和仁先生と弊社が共同プロジェクトとして取組み多くの成果が続出している
「キャッシュフローコーチ養成塾」について、30分ほどご説明をさせていただきますので、そちらもどうぞご期待ください。

ぜひ、この機会に本セミナーにご参加いただき、「関与先から感謝されながら顧問料をアップ」できる会計事務所への
第一歩を踏み出していただければ幸いです。

## 最後に弊社の心のうちをお話します

弊社グループは中小企業の開拓に強みを持っており、グループ合計で国内トップ水準の保険料収入（売上）を
得られるようになったのも、中小企業のお客さまのおかげだと思っております。

弊社に中小企業の経営をサポートするためのサービスが多数あるのも、当然のことです。

しかし、近年、中小企業はあまり元気がありません。

そして、もどかしいことに、中小企業のニーズは幅広くあり、弊社のサービスだけではそのすべてを補うことは
できません。

だからこそ弊社は、「経営者の一番近くにいらっしゃる税理士先生にもご協力いただき、一緒になって中小企業を
元気にしていこう」という目標を掲げました。

そして、その実現のために、「私たちも税理士先生のご本業を支援するノウハウを惜しみなくお伝えしていこう」という
思いで、「中小企業にさらなる価値を提供し関与先を増やすセミナー」を企画し、これまでにのべ800名以上の
先生にご参加いただきました。

今回のセミナーも、同じ思いで企画させていただいたものです。

ぜひ、多くの先生にご参加いただき、中小企業を一緒に元気にしていくことができればと考えております。

それでは、当日会場でお待ちしております！

三井住友海上あいおい生命保険株式会社

# セミナー講師プロフィール

## (株)ワニマネジメントコンサルティング　代表取締役　和仁 達也

1972 年 1 月 1 日生。1999 年 1 月に開業。
ビジョンとお金を両立させる専門家。

27 歳で（株）ワニマネジメントコンサルティングを起業。

月給 25 万円のサラリーマン時代から一転、月額 30 万円以上の顧問契約先がだんだん複数社になるなどして、実績を積んできた。

単なる情報提供ではなく、クライアント目線からの経営支援が信頼に結びつき、 コンサル業界では顧問契約年数が通常 1 年未満で終わると言われる中、平均 5～7 年、長い顧問先では 10 年以上に及んでいるのが特徴。

得意分野は、経営者が本当にやりたいことを明確にし、解決策を本人から引き出すコーチング。

自身が人並み以上に試行錯誤し体得してきた経験にもとづき、ビジョン実現化と『お金、時間、コミュニケーション』を連動させる独自の理論で、 経営の素人にも理解できるほどわかりやすくアドバイスをしている。

最近では顧問先へのコンサルテーションのほかに、 企業内セミナーや勉強会・交流会などでの講演依頼が後を絶たない。

また、「難しいことを、わかりやすく楽しく」解説する能力を高く買われ、 品川女子学院（高校）にて「ビジネスと生活で使えるお金の授業」を担当。 大反響を得て、テレビ番組『カンブリア宮殿』でも紹介された。

著書に、７万部超のロングセラー「世界一受けたいお金の授業」（三笠書房） をはじめ、「超★ドンブリ経営のすすめ」（ダイヤモンド社）、「年間報酬 3,000 万円超えが 10 年続くコンサルタントの教科書」（かんき出版）ほか多数。

～会計事務所が関与先から感謝され、顧問料をアップする～

# 「脱★ドンブリ経営実践セミナー」

## ～　申込用紙　～

| | |
|---|---|
| 開催日時 | 新潟開催　２０１６年　４月２日（土）１３時３０分～１７時００分<br>※終了後、主催者との個別相談を兼ねた懇親会あり（約 2 時間、会費 4,000 円程度） |
| 受付開始 | １３時００分～ |
| 主　　催 | 西久保勝郎税理士事務所 |
| 講　　師 | 株式会社ワニマネジメントコンサルティング　代表取締役　和仁 達也　氏 |
| 協　　賛 | 三井住友海上あいおい生命保険株式会社 |
| 参 加 費 | ~~通常料金：２０，０００円~~<br>【特別価格】この申込用紙でお申込の方　⇒　１０，０００円<br>（お振込方法につきましては別途ご案内いたします） |
| 会　　場 | 三井住友海上あいおい生命　新潟生保支社 |
| 住　　所 | 新潟市中央区万代４－４－８　COZMIX Ⅱビル２Ｆ<br>（駐車場の用意がありませんので、付近の駐車場をご利用ください） |
| 定　　員 | 先着１５名様 |
| 申込期限 | ３月２２日（火）まで　　（定員になり次第締め切らせていただきます） |
| 申込方法 | 下欄にご記入のうえ、切り取らずにそのままＦＡＸしてください。 |

【お問合せ先】三井住友海上あいおい生命 新潟生保支社　菅田
TEL:025－244－0952

---

## FAX送信先:025－244－0953(菅田行)

＜申込書記入欄＞　事前のご案内に使用いたしますので、すべての欄を漏れなくご記入ください。

このままFAX

| | | | |
|---|---|---|---|
| 貴事務所名 | | TEL | —　　— |
| 出席者氏名 | （ふりがな） | FAX | —　　— |
| お役職 | | e－mail | @ |
| 所在地 | 〒 | 代理店名<br>弊社ｺｰﾄﾞ | （代理店登録がない場合は記入不要） |

本申込書に記入いただいたお客様の情報については、株式会社ワニマネジメントコンサルティングおよび三井住友海上あいおい生命保険株式会社が本ｾﾐﾅｰに関する情報提供に使用し、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他関係法令・ｶﾞｲﾄﾞﾗｲﾝ等に従って取り扱います。

| | |
|---|---|
| 社内使用欄 | 課支社名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　担当者名：＿＿＿＿＿＿＿＿ |