

Y.T 先生

既存の顧問先である地主や不動産賃貸業の経営者に対し、レントロールや物件別損益など、物件ごとの分析の重要性についてアドバイスした結果、通常の税務報酬に加え、3社で月30万円の追加報酬をいただけるようになりました。また、講座で提供いただいた法人化シミュレーションデータや契約書のひな型などを大いに活用し、別のお客様とはサブリース方式および不動産所有方式の検討を進めています。

受講者 VOICE

智創税理士法人 盛岡事務所 楢山 直孝 先生

講義で学んだ相続対策や相続税対策、資産移転プランの知識を活用し、総資産3.8億円規模の不動産オーナーの年間顧問契約を受注することができました。それまでは年間約20万円で確定申告のみを他の税理士に依頼していた状況から、年間顧問料90万円(税別)を獲得することに成功しました。

★受講者特典★

実務に即活用できる幅広い資料をご提供

1 セミナー資料(2種類)

- 100人以上の大家を支援してきた専門家が「もっとも成約につながると確信したセミナーの資料」をプレゼント

2 契約書関係(4種類)

- 賃貸借契約書
- 使用貸借契約書
- サブリース契約書
- 不動産売買契約書

3 法人化シミュレーションツール(4種類)

- 法人活用による節税額がわかる「法人化シミュレーションシート(サブリース方式・所有方式2種類)」
- 法人活用の方式を検討できる「法人方式検討シート」

4 実務マニュアル(2種類)

- 不動産管理法人のエビデンスが詰まった「不動産管理法人のポイント集」
- 税金の予測ができる「着地予測ブック」

5 その他

- MAS監査資料 2種類
- マーケティング資料 2種類
- 大家の右腕®報酬表 2種類

相談対応

吉田先生へのご相談を講座期間中はもちろんのこと、期間終了後もお受けいたします

- 講座に関する質問や実務を行っていく中で生じた疑問など、お気軽にご相談ください。※Chatworkでの対応を予定しております。

視聴期間は
開催日から
3か月間

安心の 「研修動画+資料」 事後送付保証つき

リアルタイムでの受講が難しい場合でも、本講座にお申し込み頂ければ、お申し込み頂いた回の研修動画と資料を後日メール等で送付いたします!!

復習はもちろん、聞き逃した点や重点的に学びたい部分を、受講期間内であればいつでもどこでも何回でも繰り返し受講して頂けます。

講師紹介



大家の右腕®税理士事務所 代表税理士
一般社団法人大家の右腕® 代表理事
株式会社右腕 代表取締役

吉田(細江) 博之 先生

資産税専門の税理士法人で多数の大家さんに対して、法人化の提案や相続税・所得税の節税を実践。100人を超える地主系の大家さんをサポートし、相続税1億円の節税や所得税300万円の節税などの成果を上げる。現在は大家の右腕®税理士として活動し、税理士向けの講座で大家さんに強い税理士を多数輩出する活動に力を入れている。管理会社・生命保険会社・銀行などに向けても多数セミナーを実施。

message

今、大家さんは困っています。

- 相続税が高額
- 家族で揉めている
- 思ったよりもお金がない

不動産に関わる人から搾取されているのも事実です。ハウスメーカーは建てたら終わり、不動産仲介業者は土地を売ったがって、売ったら終わり、管理会社は家賃を下げることしかない、税理士はアドバイスなし。

このような状況を打開できるのは、大家さんの一番のパートナーである税理士の皆さんです。税理士が確定申告だけしては、困っている大家さんはサポートできません。大家さんをサポートするには、そのための知識・経験を大家さんと2人3脚で勉強していただく必要があります。

そこでまずは、税理士が大家業のことを知り、アドバイスができるベースを作るべきだと考え、この講座を開催するに至りました。私1人では成し遂げられませんが、一緒に学ぶ仲間と一緒に大家さんをサポートできると確信しています。

受講料 (税込)	1名様	363,000円	■ 本申込書をFAXいただくか、お電話または弊社WEBサイトよりお申し込みください。 ■ 「大家特化の税理士養成講座」は全3講座となります。 1講座のみのご参加はできません。
	早期申込割引価格 2025/2/28(金)まで	330,000円	
お支払い 方法	【銀行振込でのお払い】お申込み受付後、ご請求内容を記載した「申込請求書」と「請求書」をご記入のメールアドレスにお送りいたします。 【クレジットカードでのお払い】決済についてはStripeのシステムを利用しています。詳細についてはご記入のメールアドレスにお送りいたします。 ※いずれもメールに記載されているお支払い期限までに、受講料をお支払いください。		

本講座は「Zoomによるオンライン研修」となります

インターネット環境とパソコン、マイク、スピーカー、WEBカメラがあればどこからでもセミナーにご参加いただけます!
※お申し込み後、ZoomミーティングID・PWを開催日までにe-mail等にてお送りいたします(テキストは別途郵送等にてお送りする予定です)。
※講義の録音・録画はご遠慮願います。 ※Zoomのカメラ機能はオンの状態でのご参加をお願いいたします。

WEBサイトからの お申し込み		seminar.ejinzai.jp/landlord-account/ 検索		
FAX用 お申し込み書		FAX:03-6215-9218		
事務所名	ご参加者名()			お支払い方法 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> クレジットカード
ご住所 〒				
TEL	FAX	E-mail		
株式会社 ビズアップ総研		東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218		www.bmc-net.jp

※ご記入いただいた個人情報、今回お申し込みの内容に関する手続き、ならびに当社の商品やセミナー開催等に関する情報のご案内のために使用いたします。
個人情報に関するお問い合わせは、個人情報相談窓口 (TEL: 03-3569-0968) にお問い合わせください。
※ZoomおよびZoom (ロゴ)、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。



100人超の
支援実績を誇る
税理士による

大家特化の 税理士養成講座

大家さんの

MAS

法人化

後継者育成

3つのスキルを身につけて、
高付加価値なサービスを提供できる
専門家を育成



講師 吉田(細江) 博之 先生



確定申告だけの不動産オーナーの月次顧問を獲得することができます

税務顧問や記帳代行の価値が低下しつつある現代では、より付加価値の高いサービスを提供し、それに応じた高額な報酬を獲得することが必須です。

ただ、いまさら他の事務所にはない付加価値の高いサービスは存在しないと考えている先生方も多いのではないのでしょうか。実は、莫大なニーズがあるにも関わらずほとんどの事務所が手をつけていない業界があります。それは「大家さんの業界」です。大家業界では、不動産経営をトータルでサポートできるパートナーが不足しているため、不動産業者からの不利な提案を受入れ、それによって苦しい経営を余儀なくされている大家さんが溢れています。

「大家特化の税理士養成講座」は、**税務＋不動産経営の知識を身につけ、月2時間で10万円の報酬を獲得する仕組み・サービスづくりを可能にする**講座です。

市場的視点・投資的視点など大家業に必要な経営視点を身につけることで、

大家さんの **MAS** **法人化** **後継者育成** という

3つのスキルを身につけて、
高付加価値なサービスを提供できる専門家を育成します。



講座のGOAL

1 大家さん専門のサービスプランの確立

「大家さん専門の月次顧問サービス」を中心としたLTVの高いビジネスモデルの組み立て方を身につけていただきます

大家さん専門 月2時間で10万円の月次顧問契約を確立

- 大家さん専門の月次顧問業務
- MAS監査① 賃貸経営のアドバイスを含めた経営計画作成支援
- MAS監査② 定期的なアドバイス(経営計画のモニタリング、修正)

アップセル・クロスセルのサービスプランの確立

- 不動産投資戦略のコンサルティング
- 大家さんの相続・事業承継対策と後継者育成
- 遺言書作成サポート
- 不動産経営コンサル(MASを除く)
- 生命／損害保険商品、小口化商品、不動産仲介 ほか

講座のGOAL

2 大家さんの集客方法・マーケティングを極める

リファールでの顧客獲得方法(コラボ)、セミナーやWebを通した大家さんの獲得方法について、集客から契約に至るまでの各ステップにおける具体的な手法を身につけていただきます

大家さんを獲得するビジネススキームの確立

- 法人化のシミュレーション
- パートナー企業との連携(JV・コラボ)獲得
- 法人活用セミナー
- Webマーケティング手法

この講座で
学習できること

- ✓ 大家さんのタイプ別診断と顧客ごとのアプローチ方法
- ✓ 法人化節税セミナーの開催方法、集客方法
- ✓ コンサルサービス提供による高額報酬の獲得方法(大家の右腕の報酬表も大公開します)
- ✓ 法人化シミュレーションツールの使い方
- ✓ 物件ごとの法人活用方法
- ✓ 大家さんのCSを最大化するサービスの設計法
- ✓ 顧問契約の離脱ゼロを実現するポイント
- ✓ 大家さんを獲得するためのLP作成
- ✓ 規模別の営業アプローチ方法
- ✓ 相見積もりになった時に100%勝てる方法、想定質問への回答トークスクリプト
- ✓ MAS監査の手法、シミュレーション方法
- ✓ MAS監査を行うために知っておきたい数字
- ✓ 大家さんに特化した経営計画書の作成、修正方法
- ✓ 不動産所有方式の実践(税務、手続など) ほか

第1講 2025年3月26日(水) 10:00-17:30

GOAL

- 不動産経営において重要である「数字で経営する」ということについて詳しく理解する
- 税引後のCFを考える上でポイントとなる、所得税(法人税含む)の節税について法人を活用した節税方法を知り、オーナーごと・物件ごとの節税方法を習得する
- 大家さんの特性やタイプを判断する方法を習得し、各大家さんの性格ごとの信頼構築の仕方を学び、クロージングに活用できるようになる
- 大家さんのコンサルティングに必要な、全体状況の把握から基本分析と詳細分析の仕方を身につける



GOAL

- イベント開催・セミナー開催からクロージングの仕方を身につける
- 事務所のブランディング・マーケティングを活用して価値が高い事務所としてアピールすることができるようになる
- 現役大家さんの声を聴き、賃貸経営のポイントを理解し、顧問先へのクロージングの仕方がより深く身につく
- セミナー講師のスキルアップが出来る



GOAL

- 大家さん専門のMAS監査に必要な知識とMAS監査のやり方を習得する
- MAS監査を行う上で身につけたい、コーチングのスキルを習得する
- 法人化の所有方式の具体的なやり方とお客様ごとの最適解を理解する
- 法人化シミュレーションツールの使い方を習得する
- コンサルの具体的な事例紹介を通して、賃貸経営の4つの視点(多面的な視点・投資的な視点・税務的な視点・市場的な視点)を身につける



講座プログラム(全3日)

1 不動産経営の実態と経営分析

【ワーク】大家さん市場の現状確認と税理士の役割

- 不動産経営の落とし穴を学ぶ
- 不動産業者に騙されない「物件資料の見方」
- 物件の収益性分析①<基本分析>
 - ・状況を正しく把握しよう
 - ・家族全体を含めた基本トータルプランを立てよう
- 物件の収益性分析②<詳細分析>
 - ・各物件の分析を行おう
 - ・このままだと厳しい物件は出口戦略を立てよう
 - ・家族全体の将来を含めた詳細トータルプランを考えよう
- クライアントの状況把握(個人の所得税、物件ごとの利益率、借入金の返済状況、家族の状況、不動産管理会社との関係)

2 エニアグラムに基づいた大家さんのタイプ分析

- タイプ別 大家さんへの教育方法とアプローチ方法
- 地主系大家さんの特徴と、信頼を勝ち取る方法
- 簡易診断ツールを活用したキャッシュ予測

3 法人活用セミナーの進め方と顧客獲得

- 法人化が節税になる理由
- 法人化のメリット・デメリット
- 法人化の3つの方式(物件ごと・オーナーごと)
- 各方式のメリット・デメリット
- 所有方式の落とし穴。罠。
- サブリース方式が向いているシチュエーション
- 法人化セミナーからどのようにお客様を獲得するか(クロージング手法)

4 法人化シミュレーション

- 法人化シミュレーションの進め方
- シミュレーションツールの使い方

【ワーク】法人化シミュレーションの実践

1 大家さん特化のマーケティング手法

- 集客 ～契約に至るまでのプロセス
- 大家さんとどうやって知り合うか?
- WEBからの流入・オフライン集客の手法とは?
- 大家さんの獲得に最も効果的なパートナー企業・JVとは?
- どうやってJV先を増やすのか?
- JV先へのアプローチ ～どのような企画を提案すべきか～
- 大家の右腕のJV事例共有
- 大家の右腕のセールスファネルを公開

2 マーケティングの基本解説

- マーケティング(ポジショニング・ベネフィット・世界観の言語化・ストーリー)講義

3 もっとも成約につながる

- 【大家さん向けセミナー】の開催ノウハウ
- JV先とどのようなコラボセミナーをやるべきか
- セミナー講師の心得

- セミナーから信頼を獲得するにはどうすればいいのか
- FABE分析(同業との差別化)
- クロージングの心得
- クロージング想定質問集

4 現役大家さんの声

- 大家さんが信頼できる税理士になるには
- 大家さんに対してどう向き合うか?
- 税理士がどんなことを言ってくれと喜ぶか
- 家賃の値上げは簡単にできる?
- 解約から新規家賃はどうやって決める?
- 間取り変更すべき? ● 新築ライバルの予想の仕方
- 価値を生み出すための月次・決算作業とは?
- 月次は管理会計をベースに実施する
- 決算対策の予測と節税提案について ● 決算説明後の提案について
- 9タイプの中の守備型大家さんへの啓蒙とは?
- 守備型大家さんには危機感を抱いてもらい、不安を解消する

《講師》一般社団法人大家の右腕® 理事
永谷 直也 先生／藤井 健太郎 先生

※プログラムの内容は変更となる場合がございます。

こんな方に**オススメ**です!

- 大家さんに税務のみではなく、不動産経営に関するアドバイスも行いたい
- 事務所発展のために新たな高付加価値なコンサルサービスを行いたい
- 不動産オーナーの顧問先を拡大したいが、マーケティング方法が分からない
- 大家向けセミナーを開催するも案件につながらなくて悩んでいる