

INSTRUCTORS

講 師 紹 介



、AIやDXの進化により、
会計業務の多くが自動化されつつあります。
しかし、だからこそ私たち「人」にしかできない価値が、
これまで以上に問われています。
お客様と深く信頼関係を築く力、
自手の想いに寄り添い、行動を引き出す力——
の源は、マインドセットとコミュニケーションです。
これらを磨くことで、単なる「業務提供者」から
「真のパートナー」へと進化し、
事務所全体の売上や付加価値は大きく変わります。
本講座では、現場ですぐに実践できるノウハウと共に、
私自身が培ってきたすべてを余すことなくお伝えします。
ぜひこの機会に、共に新しい時代の会計人としての
一歩を踏み出しましょう!



SS総合会計グループ
代表・税理士
鈴木 宏典 先生
Suzuki Hironori

税務、財務コンサルティングに加え、経営計画・経営会議を通じたマネジメントアドバイザリーサービス(MAS)を得意とする。SS総合会計グループの二代目経営者として、70人を超える社員・パート社員とともに、500社を超える中小企業の顧問。近時では、地元向けセミナーやイベントSSフェスタで200人を超える集客に成功、顧問先に対して、日々経営指導に励んでいる。また若手経営者向き経営塾が39期まで開催するなど、セミナーを通じてSS総合会計グループのブランディング活動を積極的に行っている。著書に『デキる二代目社長は知っている事業承継5つの鉄則』がある。



關 美分 先生

1994年に入社。管理職研修、新入社員研修、ビジネスマネジメント研修等、社員研修の第一人者。25年以上の講師経験を持つ。クライアントの意向を研修に反映させながら、きめ細やかな指導を行なう研修スタイルは定評があり、リピートも多い。SS総合会計グループでは採用面接と教育を担当し、新社会人としての社会的価値観教育を行っている。



山崎 彩乃 先生

2015年SS総合会計グループ 株式会社ビーティーシーに入社。バックオフィス基幹システムの導入提案や操作指導を担当する。2023年経理DXプロジェクトのメンバーに任命され、以降はSSグループのフロント営業と経理DXコンサルを担当する。



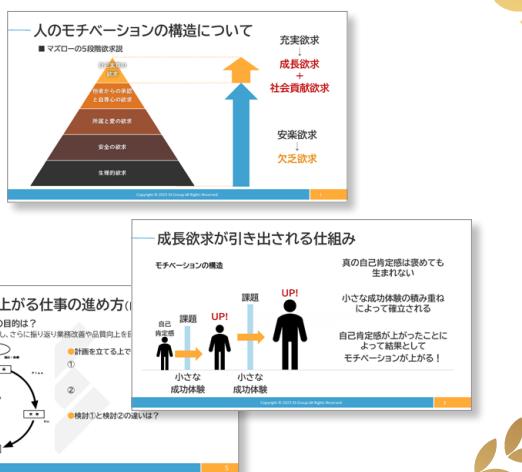
廣海 遼先生

1984年生まれ、2008年入社。入社当初から税務担当者としてキャリアを積む。2018年よりMAS事業スタートに伴い事業化の責任者へ。現在は税務の顧問先を引継ぎ、MAS、DXコンサルティング、BPO支援事業の責任者となる。MAS担当件数は25社で、顧問先企業の経営改善に取り組んでいる。

受講者特典

実した テキストをご提供

で使用するテキストは
お渡しいたします。
後の復習として
用いただけることはもちろん、
のの人材育成にも
いただけます。



第1講～第3講「オンデマンド受講のみ」、第4講「会場参加型の対面研修」となります

講料(税込／1名様あたり)

講～第4講	77,000円
講～第3講	55,000円
4講のみ 名様 ※会場参加のみ	33,000円

「事務所の売上を倍増させる“自立型職員”育成講座」は全4講となります。
第1講～第3講については1講座のみのご参加はできませんが、
第4講のみのご参加は可能です。

※全講座、お申込みいただいた受講者様以外に
育成担当者・所長先生の見学が可能です(1名様まで)。

～第3講：オンライン受講のみ ◎リアルタイムの講座当日に配信した内容を編集してお送りいたします！

ごみみいただいたメールアドレスに、動画視聴用 URL、ログインID、パスワード、テキストデータをお送りいたします。
期間内（ご視聴可能開始日から3か月）であれば、何回でも繰り返し受講していただけます。

動画及び音声の第三者への公開、転載、複製、貸与などは固くお断りしております。



講：対面研修《会場》税理士法人 SS 総合会計

(新オフィス：静岡県浜松市中央区中沢町24番15号)
タイムでの受講をご希望の方は、セミナー実施日の3営業日前までにお申し込みください。
お問い合わせの場合は、お電話(02-2562-0068)にてお問い合わせください。

の詳細とWEBサイトからのお申し込みはこちら http://seminar.ejinzai.jp/self-directed_employee/		<input type="button" value="検索"/>	
FAX用 お申し込み書		FAX:03-6215-9218	
ご参加者名()		お支払い方法	
<input type="text" value="田中 大輔"/>		<input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> クレジットカード	
<input type="button" value="FAX"/>	<input type="button" value="E-mail"/>		

講座の□に✓を記入下さい。 ◎第1~4講 ◎第1~3講 ◎第4講のみ

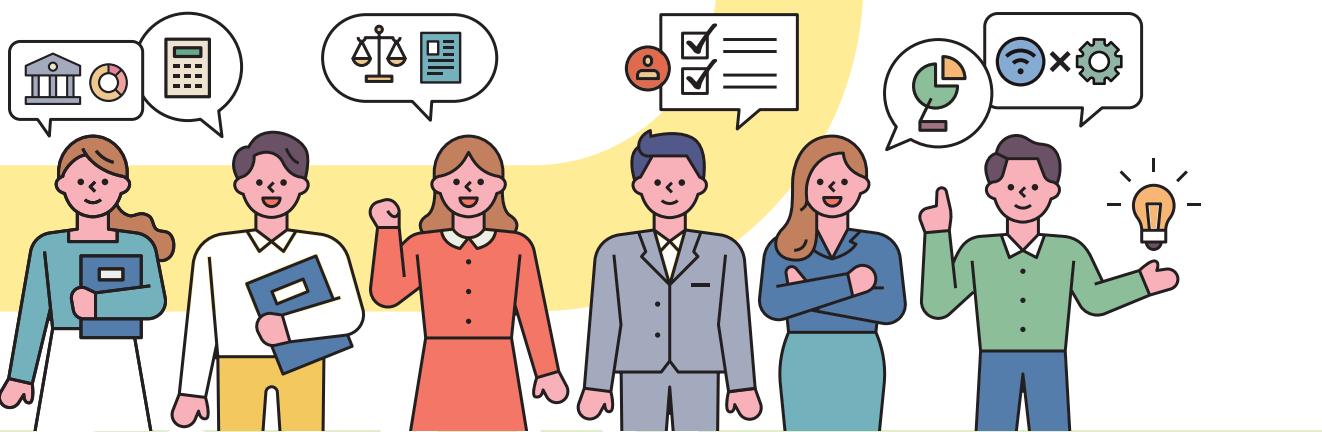
ズアップ総研 | 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F
tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218 | www.bmc-net.jp



鈴木 宏典 先生

職員の育成は組織の成長に直結する。

会計事務所の人材育成プロフェッショナル講師陣が
“自ら動き、事務所が求める売上をつくる職員”を
短期間で育成。



PROGRAM

オンデマンド受講のみ

第1講 利益を生み出す事務所職員のマインドセット

① 売上の高い事務所職員の仕事に対する向き合い方

- 会計事務所にとってなぜマインドセットが必要なのか
- 顧客の課題を引きだすコミュニケーションが売上を上げる

② 職員のモチベーション構造と自立型人材への成長方法

- 自立型人材育成の勘違い
- エンゲージメント経営とは
- 人のモチベーションの構造について
- 個性と価値観について
- 自立型人材育成のための3つの条件
- 262の法則

③ 事務所が求める結果を出すための目標設定の仕方

- 自ら目標を設定する
- 所長先生及び部署で共有する
- PDCAサイクルの構築の仕方



第1講～第3講について

リアルタイムの講座当日に配信した内容を
編集してお送りいたします!

オンデマンド受講のみ

第2講 会計事務所に特化したビジネスマナー

① 会計事務所に求められるビジネスマナーとは

- 「やっぱりこの会計事務所にお願いしてよかった」と思ってもらえるビジネスマナー
- 頼りにされ、信頼される会計事務所であり続けるために必要な考え方
- 事務所を代表する1人であると心掛け、何に気を付けるべきかを考え、発表
- お客様から求められる具体的なビジネスマナー

② 円滑に仕事をするためのコミュニケーション

- 習得度を上げる基本4行動（メモをとる・積極的に発言行動・チャレンジ・反応を示す）
- お互いが笑顔になる明るい挨拶
- 気遣い、気配り
- 好感を与える第一印象
- 職場内の円滑な人間関係の築き方

オンデマンド受講のみ

第3講 売上を倍増させるコミュニケーションスキル

① 中小企業が会計事務所に求めていること

- 気持ちの良い指示の受け方
- 生産性が上がる仕事の進め方
- 「できない・やれない・ムリ」は禁句
- 主体性を持った仕事の取組み
- 信頼を育む報連相

② 顧問先とのコミュニケーションをより円滑にする基礎知識

- 電話は「事務所の声の窓口」
- 好感を与える電話応対の基本編・応用編
- 【来客応対の「型」の習得】
- 訪問して良かった! そんな感動を与える受付と取次ぎ
- お茶出し
- 名刺の基本マナー(取扱いと名刺交換)

③ コンサルティング型営業職員としての思考方法

- あなたはどちらのタイプ? (商品営業とコンサルティング営業)
- コンサルティング営業の効果と成約率
- コンサルティング営業の業務フロー
- 課題解決のために必要な各種アライアンス

本講座の最大の目的は、
「自ら考え、動き、成果を出す」
“自立型職員”を育成することです。

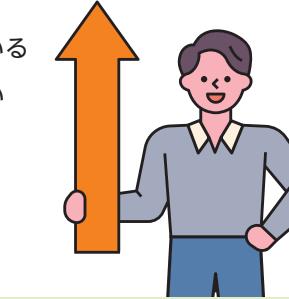
GOAL

ただ業務をこなすだけでなく、事務所の目標を理解し、その達成に貢献する姿勢とスキルを持った職員は、顧問先からの信頼を集め、組織の成長を牽引する存在となります。本講座では、マインドセットの構築からビジネスマナー、営業・コミュニケーション力まで、実務に即した内容を体系的に学ぶことができ、即戦力かつ継続的に成果を出せる職員を育成します。

こんな事務所に
おすすめです

- ✓ 職員が自ら考えて動く力を身につけてほしい
- ✓ 顧問先からの評価をもっと高めたい
- ✓ 職員のコミュニケーション力や営業力を強化したい

- ✓ 職員のやる気や主体性を引き出せずに悩んでいる
- ✓ 若手や未経験者の成長スピードを加速させたい
- ✓ 組織として売上を着実に伸ばしていきたい



コンサルティング型
営業職員としての
思考方法

顧客の課題の
引き出し方

パートスタッフの
採用、育成方法

MAS業務の
進め方

...and more!

この講座で
身につくスキル

2025年11月18日(火) 13:00~17:00

対面研修のみ

第4講 SS総合会計グループ事務所見学会

① スタッ夫連絡会見学

- スタッ夫3分間スピーチ
- スタッ夫へ連絡事項(グループ朝礼の内容報告)

② パートスタッフの働き方～採用から育成まで～

- パート採用方法について(媒体、募集要項、面接などのプロセス)
- 働き方教育について(入社後2週間の働き方教育とOJTについて)
- スタッ夫育成とプロセス(パートスタッフが決算を作成できるようになるまでのプロセス)

③ SS式MAS業務の進め方

- SSにおけるMAS実践体制について(税務部門との協力関係、メンバー構成、勉強会について)
- MASのマーケティング手法について(見込み客を見つけるには)
- MASの営業体制・手法について(セールスステップ、営業ツールについて)

④ 経理DXコンサル導入支援について

- 経理DXコンサルティングの役割と(SS総合会計内での立ち位置)
- 経理DXコンサルティングサービス紹介(どんなサービスメニューで行っているか)
- 経理DXコンサルティング事例紹介(実際にどんな資料を使ってどんな成果が出たか)

*プログラムは、都合により変更になる場合がございます。