

# INSTRUCTORS

## 講師紹介



今、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、  
相手の想いに寄り添い、行動を引き出す力――  
その源は、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！

株式会社SSブレイン  
人事コンサルタント  
**関 美分 先生**  
*Seki Miwaki*



1994年に入社。管理職研修、新入社員研修、ビジネスマ  
ナー研修等、社員研修の第一人者。25年以上の講師経歴を  
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、  
入社したメンバーに価値観教育を行っている。

税理士法人SS総合会計  
MASコンサルタント  
MAS事業部統括責任者

**廣海 遼 先生**  
*Hiroumi Ryo*



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。

第1講～第3講  
担当

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プラン  
ディング活動を積極的に行っている。著書に『できる二代目  
社長は知っている事業承継5つの鉄則』がある。

株式会社BTC  
経理DXコンサルタント  
**山崎 彩乃 先生**  
*Yamazaki Ayano*



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。

税理士法人SS総合会計  
相続・事業承継部門  
統括責任者

**大石 遼 先生**  
*Ohishi Ryo*

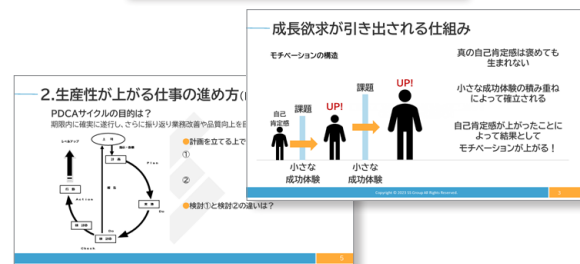
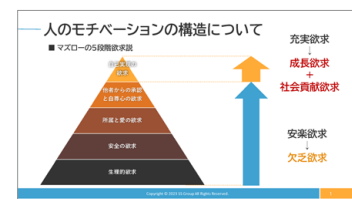


SS総合会計グループにて相続・事業承継の分野を担当。前  
職の信用金庫時代に培った500件を超える生前コンサル  
ティングの経験を活かし、SS総合会計グループの相続事業  
承継に係る営業及び課題解決を一手に引き受ける。

## 受講者特典

### 充実した 研修テキストをご提供

講座で使用するテキストは  
すべてお渡しいたします。  
受講後の復習として  
ご活用いただけることはもちろん、  
社内での人材育成にも  
ご活用いただけます。



本講座は第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

### 受講料(税込／1名様あたり)

第1講～第4講	77,000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)。 【お申し込み・お支払い方法】 ●本申込書をFAXいただくか、お電話、弊社WEBサイトよりお申し込みください。 ●お支払いは銀行振込かクレジットカード払いをお選びいただけます。 詳細はご記入いただきましたメールアドレスにお送りいたします。
第1講～第3講	55,000円	
第4講のみ 定員20名様 ※会場参加のみ	33,000円	

### ■第1講～第3講：オンデマンド受講のみ ◎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！

お申し込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。  
視聴期間内(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。  
※資料、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。

### ■第4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)

※リアル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。  
それ以降にお申し込みの場合は、お電話(03-3569-0968)にてお問い合わせください。



◎講座の詳細とWEBサイトからのお申し込みはこちら

[https://seminar.ejinzai.jp/self-directed\\_employee/](https://seminar.ejinzai.jp/self-directed_employee/) **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	

◎ご希望の講座の□に✓をご記入下さい。 ◎第1～4講 ☐ ◎第1～3講 ☐ ◎第4講のみ ☐

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 | [www.bmc-net.jp](http://www.bmc-net.jp)  
tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218

※ご記入いただいた個人情報は、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等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。



事務所の売上を倍増させる

# 自立型職員育成講座

講師 鈴木 宏典 先生／関 美分 先生／廣海 遼 先生／山崎 彩乃 先生／大石 遼 先生

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

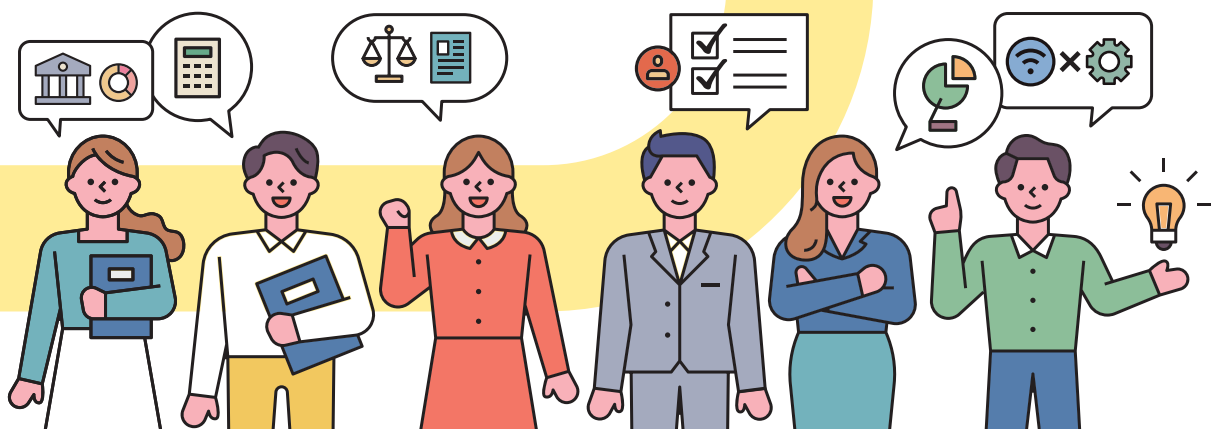


鈴木 宏典 先生



# 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。

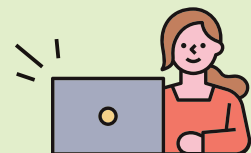


## PROGRAM

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を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
  - 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
- 3 プロ意識を持った仕事の心構え**
  - 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
- 4 顧客先を満足させる高品質なビジネスマナー**
  - 【電話対応の「型」の習得】**
    - 電話は「事務所の声の窓口」
    - 好感を与える電話対応の基本編・応用編
  - 【来客対応の「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）

新人・若手・中堅を問わず、最低限の業務はこなせても、自ら考え行動し、事務所の求める売上や顧客満足度の向上に貢献できている職員は少ないのではないのでしょうか。

事務所の成長のためには職員の育成が必要不可欠ですが、そこで本講座では、**年齢や経験に関係なく、受講したすべての職員が自ら考え行動する“自立型職員”へと成長**することができる、**実践的なプログラム**をご用意しました。

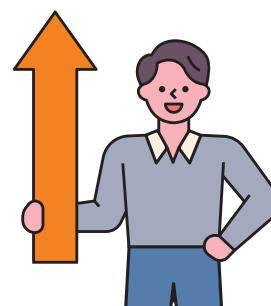
会計事務所ならではのビジネスマナー、顧客先との信頼関係を築くコミュニケーション力、売上アップにつながる営業的視点などを体系的に学習することができます。

さらに、第4講では**税理士法人SS総合会計の事務所見学を通して、成長し続ける職員と事務所のリアル**を感じることができます。

職員一人ひとりの力を最大化し、組織を成長させる人材を育成いたします。

こんな事務所におすすめです

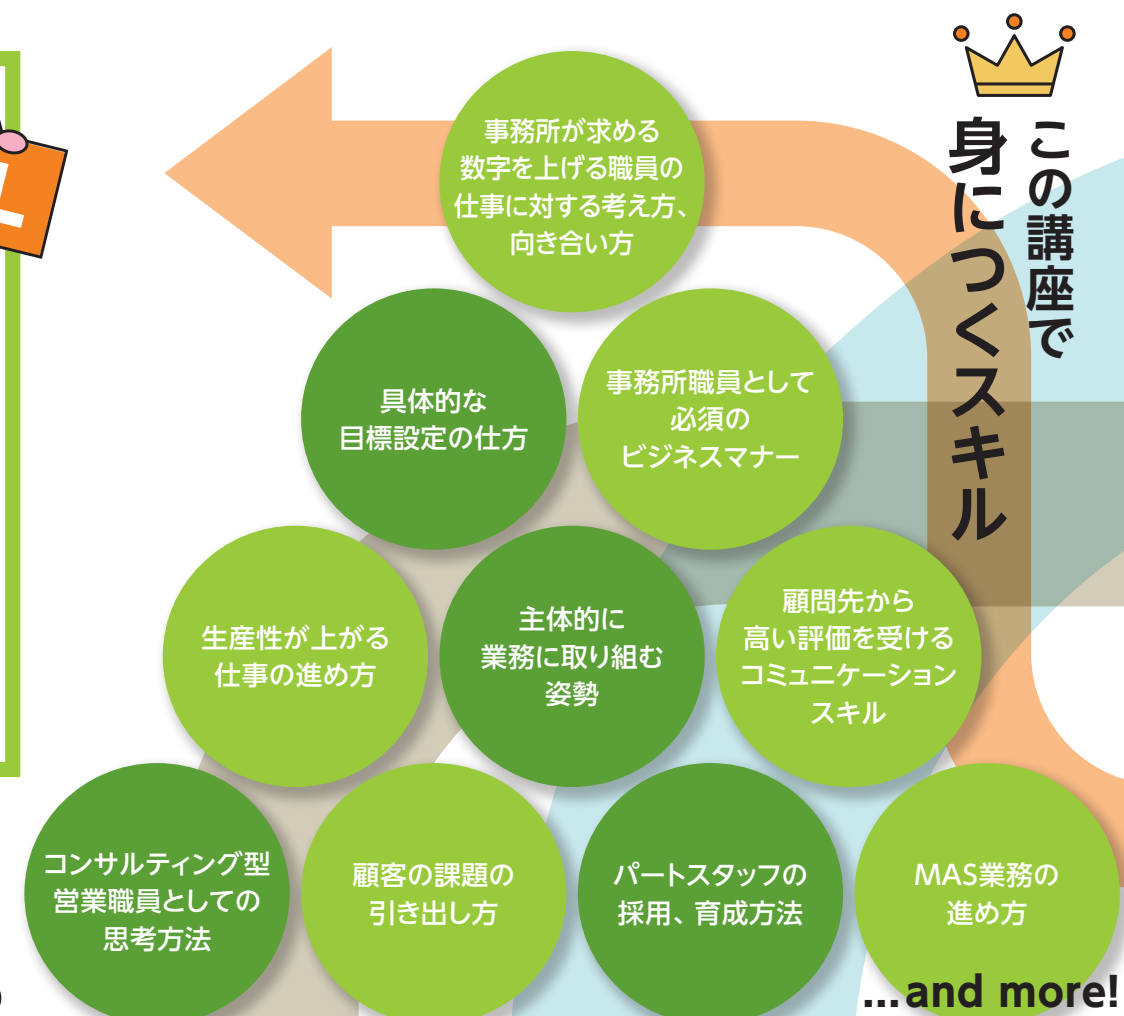
- ☒ 職員が自ら考えて動く力を身につけてほしい
- ☒ 顧客先からの評価をもっと高めたい
- ☒ 職員のコミュニケーション力や営業力を強化したい
- ☒ 職員のやる気や主体性を引き出せずに悩んでいる
- ☒ 若手や未経験者の成長スピードを加速させたい
- ☒ 組織として売上を着実に伸ばしていきたい



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。

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、顧客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。



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**
  - しっかりとしたコミュニケーションを取って欲しい（メールを返す、電話に出る）
  - 提案して欲しい（聞いてから答えるのではなく、どんどん提案してきて欲しい）
  - 有益な情報が欲しい（同業他社の状況、成功事例、補助金・助成金、節税方法、業者の紹介など）
- 2 顧客先とのコミュニケーションをより円滑にする基礎知識**
  - 各分野の税務知識（深くなりすぎるとなり手がなくなる。顧客とのコミュニケーション手段、捌きのための情報収集）
  - 会社運営上必要な知識（会社設立、登記、金融機関融資）
  - 異業種や同業他社の動向（個人情報ではない）、最新のITツールや補助金などの情報
- 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
- 4 顧客の課題を引き出すディレクションスキル**
  - 質問力（相談しやすい空気づくり、流れの中で潜在ニーズを発掘するためのヒントを聞き出す）
  - 想像力（税法、民法、心情の3方向から顧客の課題を発掘する）
  - 論理的な提案力（課題の共有、解決策実行による効果と注意点を論理的に説明できるか）
  - 整理、集約力（話が散らからないように、今後の流れについて時系列で説明する）
- 5 営業ツールの紹介**
  - ヒアリングシート（業務範囲の見極め、正しい見積もりを出すためのヒアリングシート）
  - 事業、サービス紹介資料（顧客との課題の共感、どんなコンセプトでどこを強みとした会計事務所なのかを知ってもらう）
  - 提案書（相手からヒアリングした内容を解決するための提案になっていることをプレゼンし、自事務所への期待値を高める）
  - 見積書、見積もり外の価格表（各サービスがどのくらいの金額で、見積もりに含まれないことに、どんなことがあるか明確にする）

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 スタッフ連絡会見学**
  - スタッフ3分間スピーチ
  - スタッフへ連絡事項（グループ朝礼の内容報告）
  - 業務の共有事項、勉強会報告
- 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）
  - 価値観教育について（入社後2週間の価値観研修とOJTについて）
  - スタッフ育成とプロセス（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、育てるには）
  - 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は（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）