

## Message

SS総合会計グループ 代表 鈴木 宏典 先生

「AIの進化によって、私たちの仕事はなくなるのではないか」――。

今、多くの事務所がこのような不安を抱えています。

しかし、私は断言します。

AI時代だからこそ、私たち人間にしかできない「対話」や、

顧客に寄り添う「接近戦(ファン化)」の重要性は、これまで以上に高まっています。

記帳や申告といった「過去の集計」はAIに任せ、

私たちは経営者の「未来を創る対話」にシフトすべきなのです。

「うちは人がいないから無理だ」「特別なスキルがないとできない」と諦める必要はありません。

実際に私の事務所では、MAS(経営支援サービス)未経験の職員がこの仕組みを実践し、

年間200万円という高い顧客単価を実現しています。

本講座で提供するものは、単なる理論ではなく、

事務所の成長に直結する「結果を出すための再現性」です。

私たちが培ってきたノウハウをすべてお伝えし、

共に「選ばれる次世代事務所」へと進化していけることを楽しみにしています。

## Lecturers

### 講師紹介

SS総合会計グループ

代表・税理士 鈴木 宏典 先生

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、80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43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「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。



Suzuki Hiroaki



Hironaka Hiroaki

税理士法人SS総合会計

MAS部門マネージャー・新規営業統括責任者・DXコンサルティング事業責任者・BPO支援事業責任者

廣海 遼 先生

1984年生まれ。2008年入社後、税務担当者としてキャリアを積み、2018年よりMAS事業の立ち上げ責任者に就任。現在はMAS・DXコンサルティング・BPO支援事業の責任者と並行して、MAS業務専任のプレイヤーとしても中小企業25社(付加価値2,150万円)の経営改善に取り組む。税務の知識を土台に、原価改善・労働分配率の最適化・業務DXまでを一貫して支援できる点が強み。主な支援実績として、外構業の個人事業主を5年で売上2億円企業へ成長支援、製造業において3,000万円の経常赤字を1,500万円の黒字へ転換させるなど、数多くの経営改善を実現。新規営業においても年間70件・3,000万円規模の案件獲得に携わる。

次世代事務所への転換プログラム | 全3回 13:00~17:00 (開場 12:30)

### 第1回 2026.10/7(水) 「営業(提案・値付け)の壁」の突破方法

- 1 財務コンサルティングのニーズと具体的な価値提供のやり方について
- 2 財務コンサルティングを事業化するためのマーケティング戦略全体像
- 3 若手経営者向け「経営塾」
- 4 将軍の日(中期経営計画書策定の日)
- 5 セカンドオピニオンサービス
- 6 商工会議所や金融機関向けセミナー
- 7 顧客単価を最大化する商品のパッケージ化と営業提案の全体像
- 8 モノ売りからコト売りへ～フロント営業をコンサル型営業に変えるには?～
- 9 フロント営業の標準化のためのツール整備

### 第2回 2026.11/4(水) 「育成(スキル)の壁」の突破方法

- 1 組織を意識した社員としてのマインドセットが経営コンサルの正当性を作る
- 2 新人のマインドセットを形成する2週間の価値観研修
- 3 正社員のエンゲージメントを高める根本的思考とは?
- 4 事務所経営におけるあるべき人間関係を理解させる
- 5 自立型人材育成3要件について
- 6 具体的な財務コンサルタンの育成方法
- 7 マニュアルを使用した標準的な財務コンサル担当者の育成方法について(中期計画編/単年度計画編/PDCA会議編)

### 第3回 2026.11/18(水) 「採用(人員不足)の壁」の突破方法

- 1 選ばれる事務所を作るブランディング戦略と採用マーケティング
- 2 未経験者でも優秀な人材を雇うための採用マーケティングとは
- 3 ベルソナ設定はより細かくより丁寧に
- 4 採用マーケティングの公式
- 5 トリプルメディアマーケティング戦略
- 6 採用マーケティングの構築がもたらす副次的効果とは?
- 7 採用試験と面接のポイント
- 8 面接の流れ
- 9 面接で何を極めるのか? 優秀な人材に必要な5つの力とは?
- 10 逃してはいけない最終面接(所長面接)の鉄則とは?
- 11 パート職員活用と役割分担による「コンサルティングに専念できる組織」の作り方

※プログラムは、都合により変更になる場合がございます。

### お申し込みについて

◎受講料(税込・1名様につき)

220,000円

「経営支援サービス有料化講座」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。

- 本申込書をFAXいただくか、または、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。

お申込み・お支払い方法

### 【リアルタイム受講について】

リアルタイム受講は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。ご入金確認後、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e-mail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のカメラ機能はなるべくオフの状態でご参加をお願いいたします。

※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。

安心の「研修動画+資料」事後送付保証つき

視聴期間は  
視聴可能日から  
3か月間

リアルタイムでの受講が難しい場合でも、本講座にお申込みいただければ、お申し込みいただ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何回でも繰り返し受講していただけます。

講座の詳細とWEBサイトからのお申し込みはこちら [seminar.ejnzai.jp/management\\_support/](http://seminar.ejnzai.jp/management_support/) 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
ご住所 〒			<input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> クレジットカード
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 | 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。

「AI時代に生き残る会計事務所」への  
ラストチャンス!!



コンサル職員  
ゼロからでもできる

経営支援  
サービス  
有料化講座

講師 鈴木 宏典 先生  
廣海 遼 先生

安心の「研修動画+資料」事後送付保証つき

1社で200万円/年の  
顧客単価を実現可能!

顧客単価を3倍にする仕組みを  
すべて公開

BIZUP

鈴木 宏典 先生

1社で200万円/年の  
顧客単価を実現可能!

顧客単価を**3倍**にする仕組みをすべて公開!

今すぐ実践できる  
マニュアル・ツールを  
受講者全員プレゼント!

AIの急速な浸透により、これまでの税理士業務(申告・記帳・税務相談)がテクノロジーに代替される未来はすぐそこまで来ています。  
今、多くの中小税理士事務所にとって、付加価値の高いコンサルティング事業への脱皮は避けて通れない「待ったなし」の課題です。

しかし、その前には **営業(提案・値付け)の壁** **育成(スキル)の壁** **採用(人員不足)の壁** という3つの大きな障壁が立ちほだかります。

本講座では、**コンサル未経験の社員でも顧客単価3倍を実現した**

**再現性のある仕組み** をすべて公開します。

**AI時代だからこそ価値が高まる、人間ならではの「対話」と「接近戦(ファン化)」を武器に、選ばれる次世代事務所への転換**を今こそ果たしましょう!

### 本講座の特長



### 豪華参加者特典

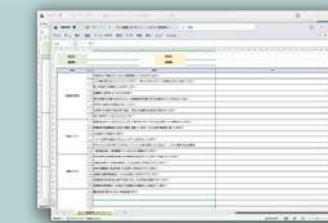
本講座をご受講いただいた方に、次世代事務所経営を即座に可能にするため、SS総合会計事務所ですべて活用されている以下のツールを特典として提供いたします!



**MAS (経営支援サービス) 業務標準化マニュアル**  
未経験の職員でも迷わず実務を進められる、具体的な手順書です。



**事業サービス紹介シート**  
自社サービスの紹介を通して顧問スタンスやスケジュール感など、見込み客との合意形成をするために使用するシートです。



**営業ヒアリングシート**  
新規の見込み客からニーズを聞き取り、適正な見積もりを提出するためのヒアリングシートです。



**採用選考用「採点表」**  
コンサルタントとしての適性を見極め、採用のミスマッチを防ぐための独自基準表です。

### 本講座の概要

本講座は、全3回(合計12時間)のプログラムを通じて、属人性を排除し**「未経験職員でも経営支援サービスを提供できる体制」を構築**する実践講座です。  
講座では「**営業・育成・採用**」の3つの実践要素を軸に、ステップバイステップで**次世代事務所への脱皮**を図ります。  
講師は、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ーサービス(MAS)を得意とするSS総合会計グループ代表・税理士の鈴木宏典先生です。

01

「今までサービスの延長だった経営支援サービスを有料商品化し顧客に提案するノウハウ」を解説

02

「未経験からスタートして顧客単価3倍を達成した職員の事例」をもとに、マニュアル化とトレーニングを基本とした教育手法を公開

03

実際に結果を出している「販促費を最小化しつつ毎年多数の応募が集まる採用マーケティング手法」を実践的に学ぶ

AI時代において、機械には真似できない**「人間による価値提供」を仕組み化し、事務所の収益性と継続性を最大化させるための、まさにラストチャンス**となる講座です。

このような方に  
おすすめ!



- AIによる業務代替に危機感を持ち、次世代型事務所への転換を模索している
- 顧問料の値下げ圧力を感じており、顧客単価を劇的に引き上げたい
- 顧客への提案営業に苦手意識があり、適切なコンサル報酬を提示できていない
- 経営支援を「商品」としてパッケージ化できず、単発の相談で終わっている
- 所長一人がアドバイスを行っており、組織として体系的なコンサルティングができていない
- 優秀な経験者が採れず、未経験の職員をどう戦力化すべきか頭を抱えている
- コンサルティング事業を始めたいが、そもそも採用ができず人手不足に悩んでいる
- 職員が誇りを持って働ける、魅力ある事務所ブランディングを確立したい