

講師紹介

Knees bee 税理士法人 代表
税理士・司法書士

渡邊 浩滋 先生



大家さん専門税理士として、クライアントの99%が不動産オーナーという特化型の税理士法人を経営。大学在学中に司法書士試験合格。総合商社法務部を経た後、実家の賃貸アパート経営(5棟86室)の危機から立て直した経験を活かし、2011年に独立開業。2022年法人設立。著書15冊。社内エンジニアを擁し、独自のAI・システム開発を積極的に推進。専門知識やノウハウをオリジナルAIに集約し、未経験スタッフでも専門的なアドバイスが提供できる体制を構築。AIが自動で仕訳を行う「AIブックピット」を開発し、手入力作業の大幅削減に成功。徹底的な業務効率化により担当者1人当たり売上高2,000万円を達成し、2025年6月から給与維持のまま週休3日制を実現。

message

不動産オーナーの確定申告は毎年やっている。でも「年一」の関係どまりで顧問契約にならない。手間のわりに報酬が上がらず、繁忙期に疲弊する——そんな税理士の方に向けた講座です。「業種特化で差別化したいが、何から始めればいいのか」「AI時代に、申告以外でどんな価値を出せばいいのか」「人を増やしても、自分がいないと回らない」ひとつでも当てはまるなら、きっとお役に立てます。私自身、実家のアパート経営が破綻寸前という状況から、自ら経営を立て直してきました。だからこそ、高額なコンサルをスポットで売り込むのではなく、適正な顧問料で末永く伴走し、本当に頼られる関係を築くことにこだわっています。この3日間でお伝えするのは、広告に頼らず問い合わせが入り続ける集客、ステージごとに途切れない提案、そして高度なコンサルすら未経験者が回せる「仕組み化」です。スポットに頼らず、顧問契約だけで1担当者3,000万円・週休3日——その全貌を、出し惜しみなくお見せします。確定申告屋から「賃貸経営のパートナー」へ。一緒に、その一歩を踏み出しましょう。

Knees bee 税理士法人 副所長
税理士

大野 晃男 先生



中央大学商学部卒業。実家がサラリーマン大家として管理会社任せの賃貸経営を行い、空室増加と借金返済に苦しみ最終的に売却した経験から、同じ状況に陥る大家さんを減らしたいとの思いで、大家さん専門税理士として事業計画作成・セミナー・執筆活動を行っている。

message

私は、賃貸経営の経験がまったくないまま、この事務所に入りました。親は賃貸業をやっていましたが、私自身はまったくの素人です。それでも、仕組みのおかげで、入ってすぐに大家さんへの提案ができるようになりました。この経験が、私の確信になっています。大家さんに提案できるかどうかは、才能でも、業界歴でもありません。「型」を持っているかどうか、ただそれだけです。もし今、「申告は回せるのに、その先の提案が出てこない」と感じているなら——それは先生の力不足ではなく、まだ型に出会っていないだけです。大家さんには、必ず次のステージがあります。買い方、融資、物件の入れ替え、そして承継。その「今」を読んで次の一手を出す型さえあれば、提案は途切れず、顧問関係も続いていきます。素人だった私が回せたのですから、先生にも、これから採る未経験のスタッフにも、必ずできます。「確定申告屋」で終わりたい。未経験者が入っても回る事務所になりたい。そんな先生にこそ、この3日間は効きます。素人の私を一人前にしてくれた仕組みを、まるごとお渡しします。一緒に、大家さんに本当に頼られる存在になりましょう。

こんな方に
オススメです！

- ☒ 確定申告のみの対応で売上があがらず繁忙期に疲弊している
- ☒ 業種特化で差別化したいが、何から始めればいいのかわからない
- ☒ 申告以外でどんな価値を出せばいいのか悩んでいる
- ☒ 人を増やしても、自分がいないと回らない
- ☒ 未経験者の職員でも高度な提案が一人で回せる仕組みを作りたい
- ☒ スポット収入に頼らず、顧問契約だけで安定した経営を実現したい



★ 受講者特典 ★

1 オリジナルの賃貸経営システム「サイドブレイン」 半年間無料

2023年に特許を取得した、大家さん専門15年のノウハウを詰め込んだ事業計画作成システム。決算書データを入力するだけで、未経験スタッフでもその日からプロ品質の提案ができます。

【できること①】30年先まで見える長期事業計画

物件別に所得・キャッシュフロー・手残りの長期推移を自動作成。賃貸経営が「右肩下がり」になる転換点を可視化し、空室損失を調整した複数パターンでのシミュレーションも瞬時にできます。

【できること②】数値で判断する売却コンサルティング

「損益分岐売却金額」をグラフ化し、いつ・いくらなら売却できるかをひと目で判断。手残りが最大になる売却タイミングまで数値で示せるので、環境や感情に流されない出口戦略の提案ができます。

【できること③】事業計画と連動した相続税の将来予測

借入元本の減少とともに年々増えていく相続税の推移を自動算出。「納税資金は足りるのか」という大家さん最大の不安に、根拠ある数字で答えられます。これらの分析がすべて揃うことで、「年一の申告」では絶対にできない継続コンサルティングの武器になります。

2 オリジナルAIツール「俺のAI」 半年間無料

Knees bee 税理士法人がオリジナルで開発したAIをお試しいただけます。

【例①】AI大家税理士くん

大家さん専門税理士・渡邊氏の過去の書籍、ブログ、メルマガなどの膨大な知識を学習。専門特化したAIを作ると、「ここまで実務で使えるのか！」を実感できます。

【例②】AI財務分析アナちゃん

財務諸表をアップするだけで「安全性」「収益性」などを瞬時にスコア化。良い点・悪い点を分析し、改善レポートを自動作成。

【例③】AI相続診断おゆいさん

資産状況を入力するだけで相続税を自動計算。「税額0円」といった目標から逆算し、生前贈与や不動産活用などの具体的な節税対策をシミュレーション。

3 個別相談につながる「大家さんセミナー資料」提供

実際に個別相談への持ち込みで成果を上げてきた、大家さん向けセミナー資料一式をご提供。「税務の話をほとんどしない」のに相談したくなる、独自の構成をそのまま使えます。明日からセミナー講師として登壇でき、見込み客との接点づくりがすぐに始められます。

4 顧問契約につながる「大家さん提案資料」提供

実際のコンサルティングで使用している提案資料(法人化・建物移転の説明資料など)をサンプルとしてご提供。物件別の売買代金から税金・費用の負担まで、一般論ではなくすべて数字で説明する資料の型がそのままに入ります。「数字で納得できるから、継続して相談したい」——顧問契約につながる提案が、自事務所ですぐに再現できます。

5 相談対応

渡邊先生へのご相談・ご購入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。

6 第3講11/27(金)の終了後に対面での懇親会を実施!

渡邊先生や他の受講者と交流できる機会となりますので、奮ってご参加ください!

● 開始時間 / 17:30頃よりスタート予定

● 場所 / 新橋・汐留周辺

● 参加費 / 5,000円程度

懇親会への参加をご希望される方は
下記WEBサイト、またはFAXの
フォームよりお申し込み下さい。

受講料 (税込・ 1名様)	通常価格	330,000円	■ 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。 ■ 「大家特化の事務所運営講座」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。(プレセミナーを除く)
	特別価格	創業5年目までの 事務所様限定 220,000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。	

※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。

本講座は「会場参加型の対面研修」または「Zoomによるオンライン研修」のどちらかお選びいただけます

会場参加型の 対面研修	《会場》 汐留エッジ 6階 東京都港区東新橋1-8-3 汐留エッジ6階	Zoomによる オンライン 研修	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のカメラ機能はなるべくオンの状態でのご参加をお願いいたします。

◎ 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、本講座にお申込みいただければ、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、視聴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.ejinzai.jp/landlord_specialist/ 検索

FAX用 お申し込み書			FAX:03-6215-9218		
事務所名	●創業5年目までの事務所様はこちらに✓をご記入ください➡		お支払い方法 ☐ 銀行振込 ☐ クレジットカード		
ご住所 〒	ご参加者名 ()				
TEL	FAX	E-mail			
ご希望の講座の□に、ご希望される下記の参加方法の番号をご記入下さい。 ◎第1回 ☐ ◎第2回 ☐ ◎第3回 ☐ 無料プレセミナーへの参加を希望 ☐ 11/27(金)懇談会への参加を希望 ☐					
1 会場参加型の対面研修 2 Zoomによるオンライン研修					
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)は、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。

支援実績を誇る
大家専門の税理士による

850名 11,500戸

売り込まないのに選ばれる
大家特化の
事務所運営
講座

※今だけ/
プレセミナー
無料視聴受付中!
9/17(木)まで

会場参加型の対面研修
OR
Zoomによるオンライン研修

安心の「研修動画+資料」
事後送付保証つき

講師 渡邊 浩滋 先生

講師 大野 晃男 先生

BIZUP

大家さんに特化すれば

未経験の職員でも年間3,000万円、しかも、週休3日で実現することができます

不動産オーナーの確定申告は毎年やっているものの、「年一」の関係どまりで顧問契約にならない。
手間のわりに報酬が上がらず、繁忙期に疲弊する — 本講座は、そんな税理士の先生方に向けた講座です。

申告業務以外でどのような価値を提供し差別化すべきか。

本講座では、高額なコンサルを売り込むのではなく、

適正な顧問料で末永く伴走し大家さんから本当に頼られる関係を築き、

事務所として安定した収益を生み出すノウハウをお伝えします。

全3回の講座を通じて、大家特化で売上2億円を誇るKnees bee税理士法人の全貌を出し惜しみなく公開いたします。

そして、本講座は、“学んで終わり”ではありません。

各回で「集客セミナー」「提案書」「回る仕組み」という、明日から使える成果物を、先生ご自身の手でつくり上げていただきます。

第1講

広告に頼らず問い合わせが入り続ける「顧客獲得」——
集客セミナーを“つくる”

第2講

顧客のステージごとに途切れない「コンサルティング」——
顧問契約につながる提案書を“つくる”

第3講

高度なコンサルすら未経験者が回せる「仕組み化」——
最新AIで“自分の仕組み”を“つくる”

確定申告のみの対応から
「大家さん専門の経営パートナー」へと飛躍し、
スポット収入にたよらず、
顧問契約だけで1担当者3,000万円、
週休3日制を実現することができます。



GOAL

GOAL 1

顧問契約を前提とした
集客導線を設計し、
問い合わせが
継続的に入る状態を
つくる

GOAL 2

顧客の
今いるステージを見極め、
各ステージで正当な
高付加価値提案を行い、
永い顧問関係を
築く

GOAL 3

高度な提案を「2割」、
残り「8割」を仕組み化し、
未経験者が
一人でも回せる
高生産性事務所を
つくる

オンデマンド受講で
いつでも視聴可能な無料プレセミナー

◎申込締切: 9/17(木)

◎視聴期限: 9/24(木)

受講をお悩みの方、
まずは無料のプレセミナーをご視聴ください!

未経験スタッフが1人2,800万円を売り上げる
『大家さん専門』事務所のつくり方

- なぜ「大家さん専門」税理士なのか——
1担当者あたり3,000万円の売上が作れる秘密
- 大家さんの集客のポイント——
広告なし・DMなしでも毎月純増する「差別化した情報発信」とは
- 大家さんを「年一」から「顧問契約」に変える仕組み——
スポットに頼らない「値決め」と「顧問契約のメリット」の伝え方
- 未経験者でも対応できるシステムとは——
事業計画作成システム(特許取得)とAI活用で属人化から脱却
- 大家さんが求めるコンサルとその手法——
法人化・融資・事業承継で報酬アップと長期関係を築く

講座プログラム(全3講 / 10:00-17:00)

第1講

2026年9月29日(火) 顧客獲得 — 「年一」から「顧問契約」へ

自分の事務所で使える「集客セミナー」の骨子(テーマ・切り口・構成)をつくる

1 なぜ「大家さん専門」なのか

- 「何でもやります」が選ばれない本当の理由
- 大家専門特化で1担当者3,000万円を目指す根拠
- 相続税増税、インボイス制度で小規模大家も相談需要が増える

2 ターゲットの見極め

- 地主系と投資家系の分け方とどこをターゲットにするべきか
- 富裕層大家は狙いにいくべきか
- 初回面談での見極めと、初心者投資家を入口で捕まえる発想

3 マーケティングの本質 — 差別化は「税務知識」ではない

- 紹介を積極的に狙いにいかない方がよい理由
- 「税務知識」は武器にならない。では、どこで差別化するのか
- 税理士への不満は「期待値のズレ」。
年一のままでは報酬が上がらない構造

4 顧問契約の設計 — 「年一」から「顧問」へ

- 値決めは経営。高くても、安くても売れない
- 訪問しない、資料を回収しにいかない。
それでも顧問契約にできるワケ
- 物件をまだ持っていない人向け。
フロントエンド商品の作り方

5 集客セミナーの作り方 — テーマと切り口

- 一般的な税務の話では食いつかない。
大家さんが前のめりになるテーマの見つけ方
- 切り口を変えて「自分ごと」にさせる
(固定資産税、事業承継 など)
- 実際に使える「セミナーテーマ案」をつくる

6 集客セミナーの作り方 — 構成と集客の実践

- 申込みにつながるセミナー構成の型
- 広告に頼らない情報発信 /
紹介なしでも顧問先が増える仕組み
- 自分の「集客セミナーの骨子」を完成させる

第2講

2026年10月27日(火) コンサルティング — ステージ別で「次の提案」が途切れない

顧問契約を獲得できる「提案書」をつくる

1 提案書の作り方 — コンサルの成果を「1枚」に落とす

- 「節税してほしい」の裏にある、
大家さんが本当に求めているもの
- 感覚・属人化した“古い”コンサルから卒業する
(分析が8割、提案は2割)
- 大家さんの「今」と「次の一手」が一枚でわかる
ライフサイクル地図
- BEFORE → AFTER の「数字」で意思決定させる提案書の型

2 創業・拡大期 — 買い方と法人化

- 個人で買うか、法人で買うか。分かれ道の見極め
- 「節税」と「規模拡大」は両立しないという落とし穴
- なぜ法人化なのか。本当の狙いは「節税」ではない

3 融資戦略 — 銀行が「貸したくなる」決算書

- 銀行は決算書のどこを見ているのか
- 「貸したい大家さん」に変える、数字の整え方
- 自分でつくる銀行報告書という武器

4 成長・成熟期 — 入れ替えと節税戦略

- 売るべき物件・持ち続けるべき物件の判断軸(手残りで見ると)
- 高く売却する“見極め” — タイミングは感情でなく数字で
- やっちはいけない、決算書を壊す節税

5 第二創業期 — 大家さんの事業承継

- 相続税の節税では刺さらない。
大家の事業承継が深刻な悩みの理由
- 「継ぎたくない」を「継ぎたい」に変える方法
- 子どもがいなくても、法人化すべきか

6 提案書を“完成”させる — ステージ別ひな型と実践

- ステージ別・提案書のひな型
(法人化 / 融資 / 入れ替え / 承継)
- 「感覚アドバイス」を、伝わる「数字の提案書」に変換する
- 自分だけのオリジナルの「提案書」をつくる

第3講

2026年11月27日(金) 仕組み化 — 高度な提案すら、誰でも・一人でも回る

顧客が増えても回る「自分の仕組み」をつくる

1 高度コンサル[消費税の設計]

- 不動産賃貸業の消費税は、なぜここまで複雑化したのか
- 居住用賃貸建物の消費税還付 — 「いま」どこまでできるのか
- インボイス登録はすべきか、しないべきか

2 高度コンサル[譲渡税の設計]

- 共有不動産はどうやって解消する?
- 取得費がわからない不動産を、どう計算する?
- 誤りやすい特例の落とし穴(適用漏れ・要件外し)

3 高度コンサル[相続税の設計 — 守りから攻めへ]

- 税制改正をふまえた生前対策・贈与戦略
- 小規模宅地の特例を活かす戦略
- 資産を「守る」だけでなく「増やす・攻める」提案へ

4 「捨てる」と「残す」 — 高度な2割と、仕組み化する8割の線引き

- 属人化する2割(=残す高付加価値)と、
仕組み化する8割(=手放す・任せる)の見極め
- 1担当者で多くの顧客を持てるようにする標準化のツボ
- “何を捨てるか”を決めることが、生産性の出発点

5 最新AIで「自分の仕組み」をつくってみる

- 事業計画 / 決算書分析AI(アナちゃん) /
相続シミュレーション(おゆいさん) / AI記帳を実際に動かす
- 未経験スタッフでも高度な提案が出せる仕組みのつくり方
- 自分の事務所の「捨てる / 残す」→仕組み化プランをつくる

6 連携・マネジメントと、到達点

- 連携戦略: 弁護士・司法書士・鑑定士との組み方と役割分担 /
管理会社を社内に持つ選択(自前×外部でワンストップ)
- 未経験者の採用と教育、人間力を上げる評価の仕組み
- 週休3日でも回る設計と、スポット収入ゼロ・顧問契約だけで
1人3,000万円という到達点

※プログラムは、都合により変更になる場合がございます。