

# 会計事務所の 経営に役立つ ツール集

## 純新規クライアントの獲得が 今後の会計事務所に不可欠 会計事務所の新規獲得に欠かせないのが紹介。 しかし、紹介を待つだけでは受け身。 コンサルタントに紹介が来る仕組みはないものか。

会計事務所にも「新規獲得」「営業」というマインドが浸透しつつある現在だが、それでも「紹介」による顧客獲得が根強いのは事実。大阪で公的助成金活用コンサルタントのグ会社・FMBコンサルタント(株)代表取締役を務める上地弘恭(かみじひろゆき)氏、ひろゆき氏は、かつて大手会計事務所勤務していた。そのとき、誰も気づかなかった新しい手法で紹介経路を開拓した。この手法は「間接営業部隊」の形成だった。

「紹介」に勝る  
新規獲得方法はないのか

会計事務所在職時の大半を営業マンとして活躍した上地氏。「現在の仕事ができるのも、会計事務所での積

んださまざまな経験があるおかげ。所長先生はじめ、先輩、同僚の方々には感謝しております」と語る。

営業担当になった上地氏が、まず実践したのは飛び込み営業だった。足を棒のようにして1日何十件も会社を訪問しても、そんな簡単に顧客は獲得できないもの。業務効率の面でも決まるとはいえない。やはり、新規顧客獲得といえば、紹介が最もオーソドックスで手堅かった。

ここで、FANライアンスが実施している新規獲得キャンペーンに関する統計を見ることにする。今年に行なわれたキャンペーンの結果を分析すると、クライアントやその従業員からの紹介が実に8割前後を占めていた。その他で目立ったところはDMが8%、WEBが4%という程度。

元会計事務所の職員が事例で語ります！  
銀行からの紹介でお客様が増え続ける仕組み公開！

パートナーシップ契約を行えば顧客増大間違いなし！

## 職員のための 「会計事務所の 間接営業部隊倍増術」 上下巻

講師 FMBコンサルタント 上地 弘恭(かみじひろゆき)氏

元会計事務所職員の上地弘恭氏は、中小企業向け資金調達コンサルタントとして現在活動中。上地氏は会計事務所のトップ営業マンとして、金融機関と連携し、700件の顧問先の金融問題、事業計画策定などを手がけた。経験に基づく具体的かつツボを押さえたノウハウ・事例は一見の価値アリです。

主な内容 (上巻・下巻/45分×2本)

- 会計事務所に必要なものは何か？
- 新しい顧客の獲得方法
- 純新規クライアントの特徴
- 新しい紹介経路の確立
- 銀行とのネットワーク作りのポイントと事例
- 紹介者とのネットワーク作りのポイントと事例
- 契約率の計算方法
- 新手法の実践1「金融コンサルティング部」を社内設置する
- 新手法の実践2「ビジネス・セミナー」を定期的に開催する

ビデオ	品番	238063
DVD	品番	248063
仕様	ビデオ (上下巻2本セット) DVD (上下巻を1枚に収録)	
価格	22,000円(税・送料込) レジユメ付	

### 上地 弘恭氏 プロフィール

大学卒業後メーカー勤務を経て、大手税理士法人でコンサルティング業務を担当。金融機関と連携して4年半で700件の顧問先の金融問題、事業計画策定などを手がける。2005年FMBコンサルタント株式会社を設立。1年間で経営革新法承認34社低金利融資7億円の実績を持つ。

## 「公的施策セミナーを 活用した顧客拡大の手法」 ～セミナーを活用した営業の手法とは～

講師 FMBコンサルタント 上地 弘恭氏

お客様から根強い要望がある「公的資金」「助成金」のコンサルティング業務。セミナー集客によりこのニーズをうまく引き出すことによって、見込み客を継続的に開拓した事例をご紹介します。

ビデオ	品番	236414
DVD	品番	246414
仕様	レジユメ+事例集付	
価格	8,400円(税込・送料別)	

主な内容 (45分)

- なぜ、公的施策セミナーなのか？
- これまでの公的施策と現状
- 公的施策には、どんなものがあるのか？
- 中小企業新事業活動促進法(1)(2)と承認状況
- 契約までの流れ
- 代表的な助成金
- セミナー開催のための情報収集
- 施策事例

お申し込みはP64のFAX申込書をご利用ください。  
お問合わせ先 株式会社 アックスコンサルティング ☎0120-244655(商品購入専用電話) FAX:03-5791-7822

会計事務所の  
経営に役立つ  
ツール集



上地弘恭氏

大学卒業後メーカー勤務を経て、大手会計事務所勤務。営業マンとして活躍。2005年にFMBコンサルタツ株式会社を設立し、代表取締役就任。公的助成金活用コンサルティングで年間34社の経営革新支援法承認実績を持つ。

紹介という待ちの姿勢によるものが顧客獲得の大部分を占めていることが読み取れた。

紹介した先、された先を分析  
そこから見えてきたものは

上地氏が間接営業部隊を用いて新しい営業手法を展開するにあたり、さまざまな背景があった。上地氏の事例から、それを二つひとつ分析してみることにする。

まず「紹介」をしてくれたクライアントの関与年数に着目する。10年以上続くような長年にわたるクライアントと、まだ数年しか経っていないクライアントとは、どちらが多く紹介してくれるのだろうか。

上地氏の事例によると、紹介してくれたクライアントの平均関与年数は3年前後。比較的新しいクライアントからの紹介が多かったのだ。

いくら紹介が受け身とはいっても、会計事務所はクライアントに「どこか紹介してください」と、ことあるごとにお願ひする。しかし、クライアントは会計事務所を紹介する先を無限に持つわけではない。長年顧問契約を結んでいるクライアントは、もはや紹介する先がなくなっている

誰も気づかなかった  
新しい営業手法を大公開!

9月25日にビデオ教材「職員のための会計事務所の間接営業部隊倍増術」が発売されました。上地氏が一歩踏み込んだ紹介営業の秘訣、ノウハウ、プロセスを、余すところなく初公開します。

このビデオ教材はビデオ2巻(DVD1枚)+レジュメによる構成。会計事務所がこれから拡大するのに絶対必要な「純新規クライアント」の特徴、獲得方法について、上地氏がわかりやすく解説します。

上地氏がこのノウハウを確立したのは、会計事務所の場合が往々にしてあるものだ。その点、新しいクライアントは、まだまだ紹介する先を持つている。会計事務所のサービスに満足する度合いは関与年数の長短に関係ないが、新しいクライアントには、満足感に「鮮度」がある。満足したサービスは、すぐ周囲に勧めたくなるもの。そうした点からも、新しいクライアントからいかに紹介をもらおうかを考えることが大切といえる。

しかし、新しいクライアントも、自然と長年のクライアントになる。いつまでもあてにできない。だから

こそ紹介してくれる新しいクライアントを増やさなければならぬ。

続いて、紹介してくれたクライアントの年商を分析する。上地氏は会計事務所勤務時に、紹介をしてくれたクライアントの平均年商を計算した。すると、約3億2000万円という結果が出た。一方、紹介されたクライアントの平均年商を見ると、約8000万円だった。

ここで分かったことは「企業は自分が思い通りにできる先を紹介する」ということ。力関係で下に位置する企業とは、だいたい自社よりも年商

規模が小さい先になる。年商3億円の企業が年商10億円の企業を紹介する確率はきわめて低いのだ。

既存先からの紹介だけでは  
事務所経営はどうなるか

以上2点を考えると、このまま単純な紹介が延々と続くと、どんな現象が起きるのだろうか。

まず、会計事務所の顧問報酬の下落が危惧される。年商3億円のクライアントが年商1億円の先を紹介し、またその先が年商8000万円の先を紹介...となるとクライアントは小規模な先ばかりになる。1件あたりの顧問料が少なくなり、事務所経営に影を落とす可能性があるのだ。

さらに、紹介してくれたクライアントと紹介されたクライアントは、同業か取引関係にあるなど密接な関係にあるケースがほとんど。それがマイナスに働く場合が考えられる。

もし、会計事務所があるクライアントとの間でクレームが発生したとする。その評判は紹介してくれた先や紹介した先にも広まる。顧問契約解除という最悪の事態に発展すれば、紹介してくれた先や紹介した先にも影響を及ぼすのは間違いない。

また、紹介したクライアントと紹介されたクライアントが取引関係にある場合、一方が業績悪化やトラブルに巻き込まれると、必ずもう一方のクライアントにも影響する。万一方が倒産なんてことになれば、連鎖する可能性もある。会計事務所からすると2件のクライアントを失うという危険性もはらんでいるのだ。

そうした意味からも、既存クライアントとの関係がまったくない「純新規クライアント」を得ることが、今後の会計事務所に不可欠なのだ。純新規クライアントは、次の3つのメリットがある。①他のクライアントへの影響がほとんどない。②まったく新しいクライアントの紹介を得られる。③これまで取引がなかった業種や年商規模のクライアントと出会うことができる。これらメリットを得るには、新しい紹介経路を確立しなければならない。

そうした結果を鑑みて上地氏が考えたのが「間接営業部隊」。事務所との利害関係がない先から紹介を得る仕組みを築き上げた。これがBK(銀行)活動とPS(パートナーシップ)活動なのだ。上地氏は、9月25日に弊社から発売されたビデオ教材にて、その中身を詳しく説明している。

①「職員のための会計事務所の間接営業部隊倍増術」  
②「公的施策セミナーを活用した顧客拡大の手法」  
を申し込みます FAX.03-5791-7822

お名前	年齢	事務所名	お支払い方法			
〒		金額 数量	① 22,000円(税込)	ビデオ DVD	セット セット	<input type="checkbox"/> 事前振込 <input type="checkbox"/> 商品代引
			② 8,400円(税込)	ビデオ DVD	セット セット	
			①+②30,400円(税込)	ビデオ DVD	セット セット	
TEL/FAX		弊社 記入欄				
E-mail						

お問合せ先 株式会社 アックスコンサルティング  
☎0120-244-655(商品購入専用電話) FAX:03-5791-7822 E-mail:accs@accs-c.co.jp URL:http://www.accs-c.co.jp  
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル3階