



もう自分を安売りしなくて大丈夫です。

同業と価格で勝負をしなくても良い新しいモデルをつくりませんか？

あなたを含めた**スタッフの数 × 2,000万円**が
年間の粗利になる戦略を手に入れませんか？

ヒトの悩み、マネジメントに関する課題を最小限にし、
自分を安売りせずに
本当に自分が応援したいと思える
顧問先/クライアントを
サポートするためだけに
あなたの時間を使いたくありませんか？

6ヶ月のプログラムを受けて、
結果成果を得るための**スピードを倍に**しませんか？

独自のコンサルティング手法を手に入れて、 課題解決能力を発揮したくありませんか？

自社の課題も、顧問先の課題も、独自の視点で選択肢を見出し、解決までの最速のプロセスを見つけ出すことができますようになります。

顧問先との経営者との密接な連携で、 課題解決を支援したくありませんか？

税務申告の代行をするポジションから、次のステージに行きましょう。経営者の“代わり”に税務の代行をするのではなく、経営者と並走する立場として、また時には経営者の前に立ちふさがる壁を事前に壊して道をつくる立場として、より頼られる専門家としてのポジションに立てるようになります。

6ヶ月で「あなたを含めたスタッフの数 × 2,000 万円」の年商にするための具体的な道筋が見える 実践的なカリキュラムを受けてみませんか？

これまで950社以上の税理士事務所、法律事務所、学校法人、都道府県庁、中小企業の経営を飛躍させるサポートをしてきた私たちだからこそ、あなたが結果成果を着実に手に入れていただける総合成功環境を用意することができます。



スタッフひとりあたりの粗利を年間2,000万円超えにする！

脱“税理士事務所”

経営戦略パートナー 養成アカデミー

プログラム案内

もしあなたが、このアカデミーに入学すると：

- ☑ **6ヶ月以内に1顧問先あたりの単価が最低1.5倍になります**
- ☑ **顧客の脳内SEO1位を勝ち取ることができるようになります**
- ☑ **見込み客リストを月に10%増やし、提案成約率を倍にし、解約率を半分にするための具体的な手法を知ることができます**
- ☑ **スタッフひとりあたりの粗利が年間2,000万円超えになります**
- ☑ **スタッフや顧問先との関係性を深め、あなたから離れられなくする一生使える武器を手に入れることができます**
- ☑ **同業と価格競争せずに違う領域で勝負ができるようになります**
- ☑ **結果成果を得るためのスピードが倍になる**

実際にこのプログラムを受けた人の事例を紹介します

SNS発信などマーケティング手法の準備がないところから、このプログラムの内容を活かして月に3件以上の新規顧問契約をコンスタントに導けるようになった税理士事務所
代表税理士 Mさん / 40代 / スタッフ15名 / 東京

仕訳入力と税務申告がメインの業務だったが、このプログラムの内容を活かして別会社として財務コンサルティング事業を行う会社をつくり、各顧問先に追加プランとして提案することで付加価値を生み、顧客単価を2.3倍にした税理士事務所
代表税理士 Aさん / 30代 / スタッフ7名 / 東京

どうしても個人で没頭する作業が多いことから、スタッフ間の関係性が良好ではなく、代表としてマネジメントに悩んでいたが、このプログラムの内容を活かして**従業員満足度を向上**させて、スタッフひとりあたりの粗利が年間2,000万円超えにした税理士事務所
代表税理士 Nさん / 40代 / スタッフ11名 / 福岡

上記を読んで、どう感じましたか？

あなたの事務所で水平展開することは不可能ですか？？

人生は一度きりです。

実証済みの成功パターンを使って、飛躍のための具体的な戦略を手に入れませんか？？

喜びの声が届いています。

【ザ・プロフェッショナル】[®] が提供する類似プログラムへいただいたご感想も含まれます。

M.A さん / 税理士事務所代表

税理士という立場上、経営者から相談されることは多いのですが、さて自社のことは？となると相談相手がいないのが実情です。

事業展開の課題がより明確になるのはもちろんのこと、セッションを道標に、課題を着実に推進できます。「次のセッションまでに…」と意識もしますし、進捗状況を問うメッセージも入ります。メールのレスポンスなど、動きが早いのも助かります。“やった方がよいこと”“やるべきこと”と、わかっている、一人だったら妥協してしまいそうなところを強力にサポートしてくれます。

日常のルーティンに陥り、業界ならではの考え方や視野にとらわれがちな経営者に、選択肢は無数にあることを提示し、事業展開の道筋に寄り添ってくれる存在です。プログラムを通じてPDCAを高速で回し、成果を得るまでのスピードが格段に早くなったことを実感しています。

K.Y さん / 税理士事務所代表

結果論ですが、もっと早く参加すれば良かったと、思っています。
スタッフからのフィードバックをみても「所長がプログラムを通じて得た戦略をどんどん進めてほしい」という意見が挙がっています。
実証済みの成功事例を標準化/普遍化してみせることで、むしろそれぞれの会計事務所に解像度がピタリと合った“型”が見えてきます。各チームのリーダーの「視点を高める」ことにも成功したと感じていて、このプログラムを受けて本当によかったと思っています。

T.S さん / 税理士事務所代表

このプログラムを通じて新しい戦略を持って、ビジネスを展開するための多くのヒントを得ることができました。
付随的には、グループ全体の中長期経営計画を策定することもできました。全スタッフにセクションごとの計画の立案を促し、共有することができています。【ザ・プロフェッショナル】[®]が持っている「引き出しの多さ」を感じました。それをひとつのプログラムとして結晶化させたものと言えます。このタイミングで参加できたことがラッキーだったと感じます。

知ってほしい事実

税理士の人数等の動向についてご存知ですか？

税理士登録者数をみてみましょう。

1980年40,535人 でしたが、

2024年81,280人 で、200.5%増加となっています。

一方、税理士の**顧問報酬の平均値の推移**はどうでしょうか？？

1994年の顧問料平均額は、個人2万400円 / 法人3万8100円 です。また、決算報酬平均 個人8万9600円 / 法人21万2000円 です。

では、2023年のデータはどうかと言うと、若干の増加はみられるものの、ほぼ同等で、貨幣価値 / 物価指数の変化からすると、**右肩下がり**と言えます。

つまり、今までと同じやり方では難しい未来が待っている、
今までと同じ「税理士事務所」の経営ではダメ、
ということになるかもしれません。

今こそ、**脱“税理士事務所”**するしかない。
あなたのためにも、顧問先のためにも。

このプログラムを受けた方が**良い理由**。

税理士の数は倍になっているのに、いただける報酬は30年前から大きな変化はない状態。今までの税理士事務所の王道の経営では、徐々に苦しくなっていくことがおわかりいただけたかと思います。

では、その中でこのプログラムを受けた方が**良い理由**には、どのような要因があるのでしょうか？？3つあります。それは、

1. それは、同業の重鎮と同じことをしていても、**時代が違うのでうまくいかないから。**
2. 書籍から学べるSNS発信や、マーケティングの手法を学んでも、自分の事務所に**落とし込みができないから。**
3. 自己啓発セミナーで学んでも、部下には伝えきれずに、結局は**自分が動かないと何も始まらないから。**

というものです。

このプログラムには、これらを一掃する**総合成功環境**があります。

プログラムの全体像を紹介します。

スタッフひとりあたりの粗利を年間2,000万円超えにする！

脱“税理士事務所”

経営戦略パートナー 養成アカデミー

第1講：

ビッグアイデア / コンセプト設計

「経理」と「財務」の違いを伝え、

6ヶ月以内に1顧問先あたりの単価を最低1.5倍にする方法

第2講：

KPI：リード×CVR×LTV モニタリング

見込み客リストを月に10%増やし、提案成約率を倍にし、

解約率を半分にするための具体的な手法

第3講：

同業の知らない「差別化」の徹底

あなたの強みと世界観を掛け算し、

顧客の脳内SEO1位を勝ち取る方法

第4講：

アップセルではなくダウンセルを極める

事務所の価値を最大化し、同業と価格競争せずに済む

マインドセットとツールセットを手に入れる

第5講：

スタッフマネジメントにもう悩まない「階段理論」

スタッフや顧問先との関係性を深め、あなたから離れられなくする

一生使える武器を手に入れる

☆：

結果成果を得るためのスピードを倍速にする

戦略リ・デザイン会議 / グループコンサルティング

このプログラムの対象となる方は、
下記の通りです。

- ・ 独立から3年以上 / 事務所の年商5,000万円以上 / 以降の拡大のイメージがつかない方
- ・ 税理士としての経験は積んでいるが、今後は税務対応を越えて、顧問先のビジネスの成長に寄与するようなサポートができる事務所につくりたい方
- ・ 事務所と付随する法人の売上を合わせて1億円以上あるが、今後のAIの台頭にどのように対応したら良いかわからない方

**このプログラムは、
次の3つから構成されています。**

1. **5つの講座**
効率的効果的に新しい戦略の鍵を手に入れることができます
2. **戦略リ・デザイン会議 / グループコンサルティング**
講座で得た戦略を、スピーディーに実践に導き、いち早く結果成果に繋げるための環境を用意しています。
頭で分かる、を越えて、実践に繋げるために、個人別のKPIを持ち、その結果成果のシェアとコミットを通じて新しい知見の発見や、選択肢の創作を促すことができます。
3. **全てオンラインで提供**
全てのプログラムをオンラインで提供しますので、どこに住んでいても、距離に関係なく参加することができます。

**それぞれの要素について
詳しく説明します。**

第1講：

ビッグアイデア / コンセプト設計

「経理」と「財務」の違いを伝え、

6ヶ月以内に1顧問先あたりの単価を最低1.5倍にする方法

- ・ 「経理」と「財務」の違いを正確に伝える方法とは？
⇒ 目の前にあるメモ用紙1枚で「なるほど！」と顧問先に言ってもらえるようになる
- ・ 違いを正確に伝えた上で顧客単価を最低1.5倍にする方法とは？
⇒ 税務顧問報酬とは違う切り口で、あなた自身の付加価値を理解してもらって喜んでお金を払ってくれるようになる
- ・ 顧問先の「財務」の頭を活性化させた後に、あなたを「税の専門家」ではなく「お金の専門家」「財務の専門家」として再認知してもらい、ポジションを再定義する戦略とは？
⇒ 「決算だけをやってくれる」「節税だけの相談をする相手」という認識から、お金全般、経営者個人の資産の相談まで「先生」として頼ってくれるためのポジションの取り方を知る
- ・ 決算ごとの値上げ交渉は難しくても、新しい付加価値プランの値上げ交渉が難しい理由とは？
⇒ 「値上げのお願い」ではなく、業務プロセスの中で自然に顧客単価がアップしていくための仕組みを知る

第2講：

KPI：リード×CVR×LTV モニタリング

見込み客リストを月に10%増やし、提案成約率を倍にし、

解約率を半分にするための具体的な手法

- ・ リード（見込み客）の集め方を偶然に頼らないための考え方とは？
⇒ 見込み客が着実に増える体制をつくることができ、「先週から見込み客は何人増えましたか？」の質問に即答できるようになる
- ・ CVR（成約率）を一定以上の推移にするための方法とは？
⇒ 提案のための“型”を見つけ、商談までの流れから当日、その後のフォローアップまでに成功テンプレートをスタッフにも活用させられるようになる
- ・ 偶然の産物としての顧問契約の継続ではなく解約率を下げるためのコントロールするには？
⇒ 「どこに頼んでも一緒」ではない、あなたの事務所に頼むメリットを明確に理解してもらい、価値をしっかりと感じてもらうための手段を知る

- ・ それぞれの数値を定点観測するための具体的な方法とは？
⇒ お渡しするテンプレートを使ってスプレッドシートに週に5分、1回だけ記入するだけで経営指針がみえるようになる

第3講：

同業の知らない「差別化」の徹底
あなたの強みと世界観を掛け算し、
顧客の脳内SEO1位を勝ち取る方法

- ・ 「価格で勝負しなくても良い」しかも「新しい“凄さ”を追い求め続けなくても良い」ための方法とは？
⇒ 価格で勝負しなくても「あなただからお願いしたい！」と思ってくれるお客さまのとの接点のつくりかたがわかるようになる
- ・ 「脳内SEO」とは、何かあったときに最初にあなたを思い出してもらうための仕掛け。その1位を勝ち取るための方法とは？
⇒ 「この案件だったら〇〇さんだね」とあなたのことを最初に思い出してもらえるようになるための戦略を知ることができる
- ・ 「凄い人」だけでは人はついて来ない。「あなたらしさ」を意図的に交えることで、誰とも比べられない価値を感じてもらう方法とは？
⇒ 競合が全く手をつけていない「あなたらしさ」の分野でファンを増やすための仕組みを知ることができる
- ・ 「差別化」とは端的に「人があなたをどう紹介するか？」である。「安い」「融通が効く」「フットワークが軽い」などと紹介されないための戦略とは？
⇒ あなたが求める紹介文で、人があなたをどんどん紹介してくれるようになる

第4講：

アップセルではなくダウンセルを極める
事務所の価値を最大化し、同業と価格競争せずに済む
マインドセットとツールセットを手に入れる

- ・ 相手への気後れで「安いプラン」から勧めたくことを克服するためのコミュニケーション術とは？
⇒ 「〇〇さんの紹介だから」と安めのプランから様子見をしなくても、最初から喜んで高額プランを成約に導けるようになる
- ・ 決算の区切りでの値上げ交渉を待たずに、最初から高額プランを提案して成約に導くための考え方とは？

- ⇒ 後から値上げ交渉より、最初から相応のプランを契約してもらうことで顧客満足度も上がり、従業員満足度も飛躍的に上がる未来を描ける
- ・ 恋愛を含めた、仕事、家族、所属団体のメンバーとの関係性が劇的によくなる「ダウンセルを極める」のマインドセットとは？
 - ⇒ ビジネス書には書いていない「ダウンセルを極める」ための具体的な考え方と手法を知る
- ・ 練られた“営業トーク”がなくても、誰でも高額プランに導きやすくツールセットとは？
 - ⇒ 「営業のプロ」だからこそ安売りしなくて済むのではなく、誰でもそうなる“ツール”を手に入れる

第5講：

スタッフマネジメントにもう悩まない「階段理論」

スタッフや顧問先との関係性を深め、あなたから離れられなくする

一生使える武器を手に入れる

- ・ 人間関係をあなたの思う描く未来に導くための「階段理論」とは？
 - ⇒ 「階段理論」を使ってあらゆる対人関係を円滑に良い方向に導くための方法論を知る
- ・ スタッフマネジメントが楽になる「○○○の位置」とは？
 - ⇒ 「○○○の位置」を変えることで相手に考えていることがよりスムーズに理解できるようになる
- ・ 恋愛を含めた、仕事、家族、所属団体のメンバーとの関係性が劇的によくなる「階段理論」と「○○○の位置」を掛け算した、心理学者も教えてくれない基本原則とは？
 - ⇒ 足し算を掛け算にすることで、よりスタッフとの関係性が良好になる（気を使わなくてよくなる）
- ・ 職場環境が良くなり、定着率が大きく伸びる、事例に基づいた具体的な制度の設計とは？
 - ⇒ 「賃金」ではない要素で職場定着率を向上させることができる

☆：

結果成果を得るためのスピードを倍速にする

戦略リ・デザイン会議 / グループコンサルティング

- ・ 毎週「戦略リ・デザイン会議」を開催
 - ⇒ 実践することが習慣化されて、結果成果が出しやすい環境になっている

- ・ 個人別のKPIを基に1週間の結果成果と次の1週間に向けた選択肢を整理
⇒ 個人ごとの選択肢を実行することで、自分が本当に得たい結果成果を得られている
- ・ 参加者からの共有や提案をもって新しい発見をもたらす
⇒ 一緒に参加しているメンバーからの知見を掛け算して、自身の実践がより効果的になっている
- ・ 1ヶ月かかっていたことを半分で終わらせるためのスピード感を持つ
⇒ 「重要」だけれど「緊急ではない」領域について、今までとは比較にならないほどにスピード感でタスクが進んでいる

このプログラムには 特典がつきます。

特典1：

スタートアップ個別コンサルティング / 現状の課題と目標の整理、再設定

特典2：

講座メンバー限定のFacebookグループ / 情報共有グループ

特典3：

無制限/個別質問スレッド

期間中、どんな内容のことでもご質問いただけます。講師と、カスタマーサクセスチームがスムーズにお答えします。

特典4：

講義の内容の録画無料配信

講義に参加できなくても大丈夫です。それぞれの講義自体も期間中に複数回開催されますし、録画配信で学ぶことも可能です。

特典5：

理想の顧客（ペルソナ）シート無料プレゼント

特典6：

驚くほど“やること”が片付く

「社長のための、タスク管理術。」教材 無料プレゼント

特典7：

“遊び”のない飛行機は墜落する。

経営者こそ“遊び”が必要。各種アクティビティへの参加権

特典8：

期間中【ザ・プロフェッショナル】[®] 経営者コミュニティー

ファーストクラス会員としてお迎えします。上位会員としての特典をお楽しみください。

特典9：

期間中、“不動産賃貸/売買の仲介手数料が最低半額、

最大で無料。流通しているほぼ全て（90%以上）の不動産が対象。

ネットで見つけた物件もOK。

居住 / オフィス / 投資物件 OK。店舗は要相談。



スタッフひとりあたりの粗利を年間2,000万円超えにする！

脱“税理士事務所”

経営戦略パートナー 養成アカデミー

入学する際には、3つのコースからお選びいただけます。

	エコノミーコース	スタンダードコース	プレミアムコース
期間	6ヶ月間	6ヶ月間	6ヶ月間
個別コンサルティング	-	2回	6回
5つの講義	○	○	○
戦略リ・デザイン会議	○	○	○
9つの特典	○	○	○
成果保障までサポート	-	-	○

このプログラムの価値はどのくらい？

さて、このプログラムの価値はどれくらいのものでしょうか？

仮に、今のあなたの事務所の状況が、スタッフ10名、年商が1億円前後だとしましょう。この場合、このプログラムを受けることで、

$$10名 \times 2,000万円 = 2億円$$

の水準に達することが見込めます。つまり、このプログラムから得られる価値は、年間でプラス1億円前後となり、しかも、それがずっと続きます。

また、違った切り口で、プログラムの各要素の費用感をみてみましょう。実際、それぞれを個別に提供した場合の費用感をまとめました。

	プレミアムコースの場合
期間	6ヶ月間
個別コンサルティング	45万円/1回 × 6回 = 270万円 相当
5つの講義	40万円 相当
戦略リ・デザイン会議	20万円 相当
9つの特典	-
成果保障までサポート	-
合計	330万円 相当

それぞれを個別に受けられた場合には、このような価格感になります。

では、実際の各プランの費用です。

	エコノミーコース	スタンダードコース	プレミアムコース
期間	6ヶ月間	6ヶ月間	6ヶ月間
個別コンサルティング	0+1回	2+1回	6+1回
5つの講義	○	○	○
戦略リ・デザイン会議	○	○	○
9つの特典	○	○	○
成果保障までサポート	-	-	○
プラン別費用（税別）	80万円	120万円	230万円
プラン別費用（税込）	88万円	132万円	253万円

得られる結果成果から考えると、経済合理性を備えた投資と思います。

ひとつ、考えていただきたいことがあります。

それは、専門サービス職における「仕入原価」とは何か、という視点です。ほとんどの業種には仕入原価がかかります。一方で、税理士事務所にはほとんどの場合、仕入原価がかかりません。

でも本当は、**こういう新しい知見を吸収する機会こそ、そして顧客へ還元できる新しい選択肢を手に入れる投資こそが、仕入原価です**よね？

そしてその仕入れたものに付加価値を加えて顧客に還元することからこそ、顧客単価を増やすことができる、という流れです。

支払い方法の選択肢についてです。

脱“税理士事務所”した結果の、**新しいキャッシュフローに向けた仕入原価として扱ってもらえるように、お支払い方法についての選択肢を用意しました。**

- ・ 一括銀行振込（総額から10%割引します）
- ・ 分割/銀行自動引き落とし（6回～12回）
- ・ 分割/クレジットカード払い（6回～12回）

つまり、**月額 67,000弱** からこのプログラムを受けていただけることとなります。

お申し込み方法についてです。

1. 下記URLをクリックすると画面が遷移しますので、必要情報をフォームにご入力ください。
2. フォーム入力が完了したページでお申込金として55,000円（税込）をクレジットカードでご入金ください。
このお申込金は、その後にお支払いいただく総額から差し引いて（減額して）計算されます。
3. 確認メールが送信されます。内容をご確認ください。

お申し込みはこちらからお進みいただけます

私が経営参謀を名乗り、「海東」を社名に冠する理由

海東家系図

大江広元
鎌倉幕府初代後所別当
源頼朝の側近

大江親広
長井時広
那波政広
毛利季光
海東忠成
海東要造
海東和貴

美濃長井氏（譜代あり）
齋藤道三

安芸毛利氏
毛利元就

曾祖父
中部電力会長


熱田神宮大司
鎌倉幕府評定衆

経営参謀
株式会社オーシャンイースト代表

こんにちは、経営参謀・海東和貴です。
私の先祖は大江広元です。源頼朝の側近として、鎌倉幕府の創設に貢献した人物として知られています。
その五男の忠成が、三河国海東庄に移り、海東姓を名乗り始めました。
彼は尾張国の熱田神宮の大宮司となり、鎌倉幕府の評定衆も務めた幕府を支える人物でした。
曾祖父は、電力王と言われた松永安左衛門氏を支え、共に中部電力を立ち上げた人物です。
父もまた、晩年に独立して会社を経営しつつ、日本文化を世界に広げる活動の支援をしていました。
私たちは「第一線のリーダー」を支え、時に一緒に戦い、より良い社会の実現を目指してきた家系に生まれ、この仕事をしています。
これが私が「経営参謀」を名乗り、「海東」を社名に冠して、経営者をサポートする仕事をする理由です。
あなたをサポートできる日が来るのを楽しみにしています。

●経営参謀としての代表・海東和貴の活動実績

【ザ・プロフェッショナル】® 主宰/株式会社オーシャンイースト代表取締役CEO/東京中央コンサルティンググループ 取締役CMO/有限会社近衛町ビレッジ 代表取締役/ライオン・フロンタ 代表兼編集長/新宿区基本構想審議会 委員(新宿区長より委嘱)/小学校教科書採択審議会 委員/新宿区東京オリンピック・パラリンピック協議会 委員/公益財団法人国策研究会 幹事/公益社団法人日本青年会議所 副会頭補佐/新宿区立小学校PTA連合会 会長 (旧役職あり)



私たちが「経営参謀」「ザ・プロフェッショナル®」としてご提供するもの ▶▶

改めて、講師を紹介します。



講師 / 海東和貴

Kazutaka Victor Kaito

1982年、東京生まれ。

幼少期をアメリカ・ロサンゼルスで過ごし、小学校入学のタイミングで東京に戻る。

慶應義塾大学在学中に起業し、中退。

源頼朝の側近である大江広元の子孫。曾祖父は、九州電灯鉄道の経営、アロソナルファで有名な東亜合成の経営、中部電力の立ち上げなどに寄与。父は自ら事業を営みつつ、日本文化/芸能をグローバルに広げる活動を支援。先祖代々、第一線で活躍するリーダーを並走して支える生き様をした家系。

株式会社オーシャンイースト 代表取締役CEO

【ザ・プロフェッショナル】® 主宰

新宿区長から委嘱を受けた新宿区基本構想審議会

東京オリンピック・パラリンピック協議会

小学校教科書採択審議委員会

公益財団法人 国策研究会 役員

などを歴任。

主な取引実績（一部抜粋）を紹介します。

東京ベルエポック美容専門学校 / 東京ベルエポック製菓調理専門学校 / 東京
医薬専門学校 / 栃木県庁 / 株式会社日本旅行 / 東京トラベルパートナーズ株
式会社 / 東京福祉専門学校 / 東京スポーツ・レクリエーション専門学校 / 東
京メディカル・スポーツ専門学校 / 専門学校東京ウェディングカレッジ / 東
京バイオテクノロジー専門学校 / ベルエポック美容専門学校 / 日本医歯薬専
門学校 / 新東京歯科技工士学校 / 新東京歯科衛生士学校 / 赤堀製菓専門学校
/ 埼玉福祉・保育専門学校 / 埼玉ベルエポック製菓調理専門学校 / 札幌アニ
メ・声優専門学校 / 札幌ベルエポック製菓調理専門学校 / 札幌ベルエポック
美容専門学校 / 札幌放送芸術&ミュージック・ダンス専門学校 / 専門学校札
幌ホテル・ウェディングカレッジ / 北海道エコ・動物自然専門学校 / 北海道
ハイテクノロジー専門学校 / 北海道メディカル・スポーツ専門学校 / アーキ
ビジョン株式会社 / 中村翻訳事務所 / 松濤EPO合同会社 / 株式会社トカノ
ハート&ハート / 有限会社フラワーガーデン / 株式会社ニューエリアジャパン
佐野源株式会社 / 株式会社伊藤商店 車屋 / 日本料理 車屋 / カイロプラク
ティック ランナーズエイド / 株式会社三企 / 株式会社353 / 株式会社ヴァリ
エンテ バルコ / 株式会社ROOM810 / 丸や呉服店 / 株式会社ネクサスクリ
エーション / 株式会社AYOMOT / 株式会社HAS PARTNERS / **首都東京法
律事務所 / 弁護士法人アルマ / 上田&パートナーズ法律事務所 / 浅井政晃税
理士事務所 / 東京中央労務管理事務所 / 吉崎社会保険労務士・行政書士事務
所 / 喜多川司法書士事務所 / 九段坂総合法律事務所 / 株式会社スピーディ /
横山山王法律事務所 / 他、名称非公開希望の会計事務所を含む 全950の取引
実績があります**

このプログラムには審査があります

下記に該当する方は、アカデミーへの入学をお断りしています。

- ・ 他責にする方
- ・ 依存する方
- ・ 実践や改善に意欲を示さない方

アカデミーへの入学をお薦めする方

- ・ 実践や改善を重ねる方
- ・ 素直で前向きな方
- ・ 成長することが好きな方
- ・ 「一緒に勝つ！」という気持ちの強い方

よくいただく質問についてまとめます

Q. 現在、事務所の代表ではないのですが参加できますか？

A. ご参加可能です。このプログラムへご参加いただくことにより、もし望むのであれば、独立までのスピードが早まることが期待できます。

Q. 税理士以外の職業でも入学できますか？

A. 入学可能です。税理士が顧問先に対してレクチャーできるようにするためのプログラムです。つまり、そのプログラムの内容を税理士を介さずに、あなたが直接、手に入れることができる有意義な時間となるはずですよ。

Q. キャッシュフローが厳しいのですが・・・

A. 投資として考えてみてください。最初にしっかりと投資するからこそ、リターンを見込むことができます。カードによる分割のお支払いも可能です。私自身、多いときで年間1,200万円、平均しても年間500万円くらいを新しい知見を手に入れるために投資しています。専門サービス職だからこそ、しっかりと新しい知見を仕入れないと、顧客に還元できないと考えているからです。

Q. 家族や知り合いに相談したいのですが？

A. いま、決めませんか？？相談相手は、ここまでのあなたのバックボーンを正確に知りませんし、このプログラムの内容もしっかりとは聞いていません。中途半端な材料しかない状態の方に、自分が何を学ぶかの相談をするのは、かえってご自身の選択肢を狭めてしまいます。

Q. 自分でやってみようと思っています

A. 時間もお金も、余計にかかります。難しいので、お勧めしません。ここまで950の経営者のサポートをしてきた、実証済みの知見の蓄積を提供するプログラムです。時間の短縮、近道として考えてみませんか？？

Q. 次の機会に参加しようと思っています

A. 自分が死ぬ日に「最高の人生だった！」と思うための方法って、わかります？海外の作家さん（名前をメモし忘れました）の記事を読んで、「たしかに・・・」と思ったことがあります、共有します。

自分が死ぬ日に「最高の人生だった！」と思うための方法。それは、今日いまこの瞬間を「今まさに最高に幸せだ！」と思う練習をすること。

これ、その通りだと思いませんか？？

次、いつか、のことばかりを考えると、幸せは訪れにくいです。今この瞬間を幸せと思って、どう行動するかが大事と、クライアントに伝えています。

Monday、Tuesday、Wednesday、Thursday、Friday、Saturday、Sunday

1週間の中に、いつか（someday）はない。つまり、someday はいつまでたっても訪れない。じゃあ、今日何をするか。

成功の反対は失敗ではなく、何もしないことです。何かして、失敗を経て、成功に近づきます。今できることをして、人の手を借りて、まわりの人をエンロールメント（感化）して、日々、少しでも新しい道、選択肢をつくるための行動ができれば素敵、と思っています。

追伸

私たちの企業理念は、

私たちは、応援します。

果敢に人生に挑み、

次世代へ「より良きもの」を渡そうとしている人を。

というものです。その中で、

「関わる人の人生に余白をつくり、選択肢を増やす」

ということをしていただいています。

このアカデミーで得られることを活用すれば、**選択肢に溢れ、余白と余裕のある人生を歩むことができます。**

そして、より自分らしい形でビジネスを成長させることができます。

一緒に成長し、「あなたを含めたスタッフの数 × 2,000万円」の年間の粗利が継続的に入る仕組みを6ヶ月でつくりましょう。

お申し込みはこちらからお進みいただけます

