

## ▶ 参加特典

受講するだけで終わらせない！提案・契約・運用まで進めるための実践特典！



経営計画・セカンドオピニオンで  
そのまま使える！  
実践プロンプト 30 選



新規見込み客を集めるための  
ばらまきコンテンツ集



経営計画・セカンドオピニオンを  
再現するための  
実践テキスト 3 冊セット



セカンドオピニオンを  
高額受注している  
セミナー映像&スライド



提案・面談・報告・標準化に  
役立つ実践事例  
AI 活用実践事例集 30 選



新しい価値提供に合わせて  
報酬を見直すための  
顧問料見直しフォーマット



事業再設計提案に使える  
Word データ・  
発表スライド一式



飯島彰仁先生へ質問・相談！  
Chatwork 実践グループ  
ご招待



提案の説得力向上に役立つ！  
利益計画作成 Excel  
フォーマット



飯島彰仁先生による個別相談！  
個別 Zoom コンサル 60分

▶ 全 6 回 令和の経営計画作成・セカンドオピニオン実践講座

受講料

900,000 円 (税抜)

※参加人数：1事務所3名まで  
※お申込者様には別途ご案内いたします。  
ご欠席の場合は録画した動画をご提供いたします。

会場

第1回・第6回  
リアル開催 (懇親会あり) & Zoomオンライン開催  
会場：汐留エッジ6階 セミナールーム  
第2回～第5回  
Zoomオンライン開催

参加をご希望の方は FAX または WEB にてお申し込みください FAX:03-6852-8008

貴事務所名				代表者名	
参加者代表名	参加総人数	人	TEL		
e-mail				FAX	
ご住所	〒				

WEBはコチラから



東京都港区東新橋 1-8-3 汐留エッジ6階  
TEL.03-6215-9217 FAX.03-6852-8008  
HR <https://www.bizup.co.jp/>

BiZUP



大好評につき第4期開催！

内容もコンパクトにブラッシュアップし生成AIも実装！

# 令和の経営計画作成・セカンドオピニオン実践講座

AIを使って、経営計画の作成支援を  
月額8万円の契約に変える



# 良いことをやっているのに なぜ、伸びないのか？

## 多くの事務所がぶつかる「壁」

未来会計も、経営計画も、MAS 監査も、本来は必要な支援です。  
実際、顧問先にとって価値があることは間違いありません。  
しかし、多くの会計事務所では、次のような壁にぶつかっています。



経営計画を  
時間をかけて作っても  
**継続支援に繋がらない**



「いい話でした」で終わり、  
契約に至らず  
**訴求力の不足を感じる**



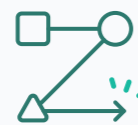
顧問先ごとに対応が  
バラバラで  
**再現性がない**



未来会計をやっても  
所長の  
**属人芸で終わる**



職員には広がらず事務所の  
**収益モデルに  
ならない**



「経営計画を作りましょう」  
と言うと  
**顧問先の反応が悪い**



## ▶ いま、会計事務所に求められているのは

- 顧問先の事業構造を見直すこと。
- 数字と戦略を結び直すこと。
- 実行を支援すること。
- 継続的に経営の壁打ちをすること。
- それを事務所として回る形にすること。



### 問題は手法ではなく 売れる提案・運用の形に 落とし込めていないことです！

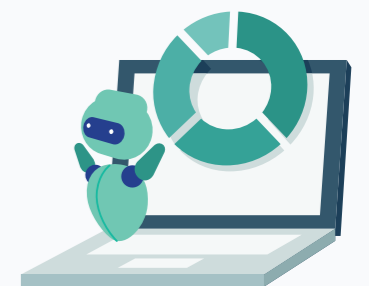
本来、顧問先にとって  
未来会計、経営計画、MAS 監査は  
価値の高い支援です。

単発で終わる、収益化できない、所長しかできない、事務所として  
広がらないのであれば、やり方を変える必要があります。  
本講座は、AI を使いながら、経営計画の作成支援を再現性高く提  
案し、月額 8 万円のセカンドオピニオンサービスへつなげ、事務所  
の新しい収益モデルとして育てていくための実践講座です。  
未来会計・経営計画・MAS 監査を知っている方ほど、その違いと  
価値を理解していただけるはず。



## ▶ こんな会計事務所にオススメです！

- ☑ 未来会計・経営計画・MAS 監査をやってきたが、収益の柱になっていない
- ☑ 経営計画を単発で終わらせず、月額契約につなげたい
- ☑ 税務顧問以外の収益の柱をつくりたい
- ☑ 既存顧問先への提案力を高めたい
- ☑ セカンドオピニオンサービスを具体化したい
- ☑ AI を遊びではなく実務と売上に結びつけたい
- ☑ 所長だけではなく、事務所として回るモデルを作りたい



## ▶ 本講座で得られる7つの成果

本講座は、経営計画の作成支援を入口に、月額8万円のセカンドオピニオンサービスへとつなげるための、実践型プログラムです。

### 1 経営計画を「作って終わり」にしない提案ができる

顧問先に対して、ただ「経営計画を作りましょう」と言うのではなく、儲かる事業構造への再設計という切り口で、自然に提案できるようになります。



### 2 既存顧問先にも新規見込み客にも入り口を作れる

それぞれに合わせた「きっかけの型」を持てるようになります。既存顧問先には、利益改善、値上げ、採用、資金繰り、社長依存からの脱却。新規見込み客には、セミナー、相談、資料請求、フロント商品。



### 4 経営計画作成支援から、セカンドオピニオン契約へ自然につなげられる

単発支援でわらせず、  
・なぜ継続支援が必要なのか？  
・なぜ今契約する意味があるのか？  
この2つを納得感ある流れで伝えられるようになります。



### 3 セカンドオピニオン契約の価値を、言語化・商品化できる

「毎月何をしてくれるのか」が曖昧なままでは、契約になりません。本講座では、セカンドオピニオンサービスの中身を具体化し、月額8万円の価値を説明できる状態をつくります。



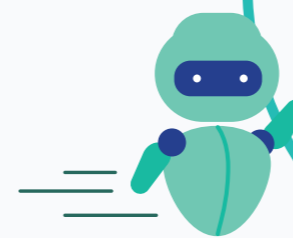
### 5 計画の運用、改善、社員教育まで含めて支援できる

計画を作るだけでは価値になりません。本講座では、予実確認、振り返り、改善、実行支援、社員教育までを含めた支援の型を学びます。



### 6 AIを使って、提案・作成・運用・改善の再現性を高められる

AIを使う目的は、文章を作ることではありません。本講座では、論点整理、提案書の叩き台作成、面談前準備、面談後報告、改善点整理、社員教育資料作成にAIを使い、再現性高く実務を回す方法を学びます。



### 7 所長の属人芸ではなく事務所で回せる形にできる

所長だけが出来る状態ではなく、AIも活用しながら、事務所として回せる形に目指します。



#### 講師

株式会社カタリスタ 代表取締役 飯島 彰仁 先生

未来会計・経営計画分野において、長年にわたり会計事務所業界を牽引してきた古田士会計にて、経営計画・月次決算を軸とした支援に深く携わる。現在は独立し、会計事務所・税理士向けに、経営計画、未来会計、財務、採用、マネジメント、AI活用を融合させた新しい支援モデルを提唱。

・経営計画を「作って終わり」で終わらせないこと。  
・税務顧問の延長ではなく、経営支援として価値を出すこと。  
・会計事務所が属人化から脱し、事務所として回る収益モデルをつくること。  
を重視し、経営計画作成支援を入口に、セカンドオピニオンサービスへ展開するモデルを実践・指導している。



## ▶ 講座要綱

全6回で、提案・契約・運用・改善・標準化まで学びます。  
この講座は、経営計画を作るだけ、営業ノウハウだけを教えるだけの講座ではありません。経営計画の作成支援を入口に、セカンドオピニオンサービスとして契約・運用・改善・標準化するまでを体系的に学ぶ実践講座です。

**第1回**  
令和の経営計画作成支援の型を習得する

**第2回**  
経営計画作成支援までの「きっかけの型」を習得する

**第3回**  
セカンドオピニオンサービスでやることその1

**第4回**  
経営計画作成支援からセカンドオピニオン契約をクロージングする型を習得する

**第5回**  
セカンドオピニオンサービスでやること：その2

**第6回**  
AIを活用して経営計画の作成指導とセカンドオピニオンサービスをブラッシュアップする

### 第1回 令和の経営計画作成支援の型を習得する これまでの延長線ではなく、「儲かる事業構造」に経営を再設計する

従来型の経営計画ではなく、利益が出る事業構造をどう作るかに踏み込んだ「令和の経営計画」の型を学びます。

開催形式 リアル開催（懇親会あり） & Zoomオンライン開催

1. 令和の経営計画とは何か
2. 作って終わる経営計画との違い
3. 儲かる事業構造への再設計
4. 戦略の立て方
5. 数字への落とし込み
6. AIを使った論点整理と叩き台作成
7. 顧問先に伝わる見せ方

### 第2回 経営計画作成支援までの「きっかけの型」を習得する 既存客版 & 新規見込み客版

良い経営計画でも、そこに入れなければ意味がありません。この回では、どうやって経営計画作成支援の話に持ち込むかを学びます。

開催形式 Zoom オンライン開催

1. 既存顧問先への入り方
2. 新規見込み客への入り方
3. 顧問先が反応するテーマ設計
4. 利益改善、値上げ、採用、資金繰り、社長依存からの脱却
5. セミナー・個別相談・フロント商品の設計
6. AIを使った論点抽出
7. 導入トーク設計

### 第3回 セカンドオピニオンサービスでやることその1 未来会計～経営計画の作成と運用支援

セカンドオピニオンで実際に何をやるのか。その中核である未来会計～経営計画の作成と運用支援を具体化します。

開催形式 Zoom オンライン開催

1. セカンドオピニオンにおける未来会計の位置づけ
2. 試算表説明との違い
3. 経営計画作成後の運用支援
4. 数字の先読み
5. 予実管理
6. 次の一手の整理
7. AIを使った面談前準備
8. 面談テーマ設計

### 第4回 経営計画作成支援からセカンドオピニオン契約へ クロージングする型を習得する

経営計画作成支援を単発で終わらせず、月額8万円のセカンドオピニオン契約へつなげる型を学びます。

開催形式 Zoom オンライン開催

1. なぜ継続支援が必要なのかの伝え方
2. 単発で終わらせない理由
3. 契約につながる説明の順番
4. 月額8万円の価値の見せ方
5. 不安への対応
6. AIを使った提案資料・説明文・想定問答
7. 面談クロージングシナリオ

### 第5回 セカンドオピニオンサービスでやることその2 経営計画の運用(PDCAのCA)と顧問先の社員教育

計画を作り、数字を確認するだけでは不十分です。この回では、改善と実行支援、そして社員教育まで踏み込みます。

開催形式 Zoom オンライン開催

1. PDCAのCとAをどう支援するか
2. 実行が止まる理由の見つけ方
3. 改善テーマの整理
4. 行動計画への落とし込み
5. 社員・幹部への共有
6. 顧問先の社員教育
7. AIを使った振り返り、改善整理、教育資料作成

### 第6回 AIを活用して、経営計画の作成指導と セカンドオピニオンサービスをブラッシュアップする

最後は、AIを「補助」ではなく「武器」として使いこなし、提案・作成・運用・教育・標準化の精度を上げます。

開催形式 リアル開催（懇親会あり） & Zoomオンライン開催

1. AIを活用した提案力の強化
2. AIを活用した経営計画作成指導の精度向上
3. AIを活用した面談準備・報告・改善支援
4. AIを活用した社員教育資料作成
5. 事務所内での標準化
6. 所長依存からの脱却
7. 自事務所への落とし込み