

職員数名の小規模事務所ながら、1人当たり売上2,200万円を達成!

社長から『ありがとう』と言われる月次報告の仕方

税理士
のための

関与先満足度・報酬アップを実現するレポートニング実務

開催日時

2025年

4月25日

金

14:00

16:00

会場

参加費：無料



Zoomによる
オンラインセミナー

講義内容

1 導入編： なぜ今「月次レポート」が武器になるのか？

- 税理士業界の現状と競争環境
- なぜ価格競争に陥るのか？
- 「ありがとう」と言われる税理士の共通点
- レポートニングで得られる3つの効果
(信頼・満足・報酬)



2 いちご会計流・月次報告レポート

- 業績管理レポートの基本構造
- 試算表との違い：経営者が「見たい」情報とは？
- 「社長目線」のレポート設計
- 経営判断を促す「指標」と「ひと言コメント」

3 レポートの構成要素と作成の手順

- 必須5項目 KPI- 未来会計図表
- グラフ vs 表：視覚的に伝える技術
- 数値に魂を入れる「補足コメント」の書き方

4 月次報告の「伝え方」：面談・Zoomの運用術

- 経営者との月次ミーティングの進め方
- 数値から戦略へ：
コーチングとティーチングを主体とした質問法

5 流れ成果につなげる仕掛け： 満足度と報酬アップのつなぎ方

- 顧問料アップの提案タイミングとロジック
- レポートを入口にした高付加価値サービスの展開
- 紹介・口コミを生む「報告後の一言」の力



講師

いちご会計事務所

足立公認会計士事務所 代表税理士・公認会計士

足立 知弘 先生

1973年熊本生まれ 静岡大学人文学部法学科卒。

公認会計士試験合格し、中央青山監査法人に入所。監査法人を退職後にいちご会計事務所を設立する。設立当初は財務アドバイザーの仕事を中心として活動し、延べ100社程度の事業計画作成支援を通じた企業再生、経営黒字化へ導く。現在は「会計で世界をより良くする」を事業理念として、企業再生の事業計画作成ノウハウを活かし、経営強化型税務顧問サービス、融資獲得に向けた事業計画作成、資金調達に力をいれている。

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	
参加者名	①	TEL	
e-mail		FAX	
ご住所	〒		

WEBはコチラから



日本ビズアップ株式会社

東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F
TEL.03-6215-9217 FAX.03-6852-8008

ご案内が不要な場合は、お手数ですが上記記入欄にFAX番号と事務所名をご記入のうえ、FAX送信くださいますようお願い致します。