

# 税理士事務所

## 開業マニュアル



**TKC全国会**

ニューメンバーズ・サービス委員会

# 目次

---

## Contents

I	税理士業界を知る —税理士の仕事・使命とは—	1
1.	税理士資格を活かす	2
2.	税理士の使命・今求められている業務	5
3.	税理士業界の将来性	9
4.	税理士と公認会計士の仕事の違い	13
II	開業前にすべきこと —よりよいスタートのために—	15
1.	心構えと準備	16
2.	開業する際の費用	17
3.	開業場所の決め方	21
4.	利用システムについて	23
5.	実務経験不足への不安	26
III	開業後にすべきこと —3年で軌道に乗せるために—	31
1.	お客様の増やし方	32
2.	顧問契約書、報酬規程の必要性と作り方	37
3.	スタッフの採用・教育方法	41
4.	特徴あるサービス内容とは	44
5.	その他（経営者としての悩み）	48
	参考資料	51

## 1. お客様の増やし方

**Q15** お客様はどうやって増やしていけばよいのでしょうか？

**A15** ポイントは、何と言っても「紹介」です。いかに自分を紹介してくれる人を多く作るかが重要で、そのための人脈づくりが欠かせません。

### (1) 税理士の“カラー”をはっきり持つ

紹介者にとっては、自分が紹介する人に特徴があった方が紹介しやすいものです。

大切なのは「自分がどんな税理士なのか」「どんな考え方をしているのか」「どんな仕事をしていきたいのか」「得意なことは何なのか」といったカラーをはっきり持つことです。

紹介者は当然「税理士の〇〇さんは△△な税理士だから、いいと思うので紹介するよ」と話しているはずですが、自分がどんな税理士として紹介されたいか、しっかり分析しましょう。そして、具体的な紹介文句を紹介者に持ってもらいましょう。

### (2) 自分の仕事を“見える化”させておく

最初はカラーを持つことが難しいかもしれませんが、もし難しければ、自分の仕事をできるだけ形にして“見える化”させましょう。事務所案内やパンフレット、HPなどを作成して、すぐ見られるようにしておくことも大事です。



ワーク 自分はどんな税理士として紹介されたいですか？

税理士の \_\_\_\_\_ さんは、 \_\_\_\_\_ 税理士です。

\_\_\_\_\_ が得意なのでぜひ紹介させてください。

### TKC Information

TKCでは、顧問先拡大セミナーやHP作成サービス等が充実しています！

TKCでは、顧問先や見込み顧客を集めてセミナーを開催することを推奨しています。セミナー開催のために必要な、パワーポイント資料など開催ツール一式がタイムリーに提供されますので、手間をかけずにセミナーを開催することができます。

また、ITの活用があたりまえの今日、ホームページを持っていることは、企業だけでなく会計事務所でもあたりまえになっています。しかし、その構築に時間をかけている余裕はないでしょう。TKCでは、専門的な知識が無くても簡単に会計事務所のホームページを作成できる「ホームページ毎月更新サービス」を提供しており、ワープロ感覚で、豊富なデザインパターン（約4000種類）で、事務所独自のホームページを公開（更新）できます。