

# 高収益を実現する高付加価値経営とは! ~我が事務所の経営戦略公開~

平成28年2月6日、会計事務所経営セミナーが開催され、午前は「記帳代行から高付加価値体制への転換」と題してTKC中国会の岡村先生に勝ち残る会計事務所の高付加価値経営をお話頂きました。午後は「新規顧問先の獲得と収益拡大戦略」と題して、中部会の安田先生に開業10年で1億円を目指す拡大方法についてお話頂きました。会場には総勢30名を超える税理士先生が参加され、熱心に受講されておりました。

## 記帳代行から高付加価値体制への転換 ~勝ち残る会計事務所の高付加価値経営とは~

### 記帳代行業務は好きですか? 楽しいですか?

記帳代行サービスが中心だった事務所を承継してから、顧客満足度、従業員満足度向上の両立を考え、高品質高付加価値の実現に向け、高収益体制の事務所作りに大きく舵を切りました。**事務所のファン作り**に力を入れ、自分も含め職員が楽しい仕事ができる環境を構築しました。今ではお客様も喜んで自計化しています。**仕事が楽しいです!**

最初承継したときは先が見えませんでした。**何かを変えたい、何かを変えなきゃ今のままではマズイ...**。そう思うなら、TKCのビジネスモデルをまずは実践です! 間違いありません。**成功する鍵はここにあります!**



TKC中国会 山口支部  
岡村 嘉記 先生

TKC会計人の  
ビジネスモデル

自計化支援	月次サービス	決算・申告
FX2シリーズ	毎月、関与先を訪問	黒字決算・適正申告
<ul style="list-style-type: none"> <li>会 月次決算体制の構築・指導</li> <li>会 経理担当者の指導・育成</li> <li>会 管理会計の導入・指導</li> <li>会 社長の財務経営力向上指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>税 すべての関与先に、月次巡回監査を実施</li> <li>会 すべての関与先に、会計をベースとした経営助言を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>税 決算監査に基づく決算書、税務申告書の作成</li> <li>税 書面添付の実践</li> <li>会 中小会計要領への準拠</li> <li>会 記帳適時性証明書の提供</li> </ul>
会 サポート料	税 会 顧問料	税 会 決算料

## 新規顧問先の獲得と収益拡大戦略~開業10年で1億円を目指す拡大方法とは~



TKC中部会 中央支部  
安田 竜也 先生

10年間オリジナルでやってきたつもりが、結局はTKCの掌の上で踊っていました。**ご入会は、成功する為の絶対条件だ**と思います。是非、**ともに成長し、成功を勝ち取りましょう!!**

開業から現在までの事例をすべて公開します! ~我が事務所の取り組み~

### 顧客拡大手法

セミナー開催

銀行: 顧客の融資申込時がチャンス。支店長、融資担当行員とのパイプ作り  
 保険会社: 代理店になる 開拓部門の支社長に事務所の優位性をアピール  
 土業ネットワーク: 土業団体主催の交流会 仕事依頼で力を見極める。

### 自計化

- ・経営者とのコミュニケーションの時間を造りだす
- ・仕訳辞書の徹底活用で容易にシステム導入ができる
- ・本当の節税が経営者に身につく(経営者を育てることができる)
- ・報酬の細分化(顧問料,システム料,記帳代行)により、値上げ交渉が容易
- ・遡及訂正不可で、経営者の脱税意識の排除、計画経営への意識が高まる

### 経営計画策定支援

- ・金融機関が納得する中期計画書の作成

顧客・銀行からの信頼が厚くなる(紹介の増加)この他、事務所アピール、適正価格の維持、顧客離れの防止、専門性の獲得が可能となる。

## 参加者の声

- ・事務所承継で同じ環境のため、非常に参考になった。
- ・TKCは職員教育ツールが充実している。活用したい。
- ・顧客拡大手法は独自で試され、成果が出ている。感動した。
- ・TKCのビジネスモデル採用を検討したい。

## デモ風景



TKC会員事務所見学会を開催しております!  
お気軽にお申し込み下さい。別紙参照

お問い合わせはTKC名古屋SCGサービスセンターへ!  
052-762-6581 担当:坂本、加藤、増田