

TKC 関東信越会ニューメンバーズの集い2023開催報告

日時：令和5年6月2日(金)13:00~3日(土)11:30 会場：ホテル日航つくば

1 日目前半【基調講演】

**私の会計事務所経営
~TKC会員としてのプライド~**

関東信越会税理士会の税理士・会計士が
総勢 **105** 名が集いました

TKC会員としてどうあるべきかを、情熱的にお話しいただきました。

1. **やらない前提、できない前提で仕事を考えない！**
最初は何事もうまくいかないが、**継続して「やってみる」**ことで必ず効果が出てくる。
2. **お客様の話を聞くことが最高の営業だ！**
世の中にはセールストークはあっても、セールスリスニングとセールスヒアリングという言葉はない。
3. **自分が言っていることと、やっていることを合わせる！**
職員に指示する前に、**所長自身がやってみる**。その姿を職員に見せることで、職員が納得して動いてくれる。
4. **お客様に「夢」を持ってもらえるような仕事をしよう！**
あるべき姿があって、初めてお客様に計画の重要性が伝わる。



基調講演 講師
TKC 関東信越会
NMS委員会 特別委員
渡辺 忠 会員

トークセッション「TKCの強みを生かして成長する事務所像を語ろう」

モデレーター

パネリスト

パネリスト

パネリスト

パネリスト



TKC 関東信越会
巡回監査・事務所
経営委員会
柴 伸彦 委員長



TKC 関東信越会
書面添付推進委員会
齋藤 茂 委員長



TKC 関東信越会
巡回監査・事務所
経営委員会
大森 昌浩 副委員長



TKC 関東信越会
NMS委員会
朝倉 靖副 副委員長



TKC 関東信越会
茨城支部
奥村 公則 会員

1. 事務所収益拡大、関与先拡大につながる取り組み
 - (1) **関与先拡大をするには、HPが必須です！**併せて必ずHPに写真を載せましょう。
 - (2) **TKCのビジネスモデルを地道に続けてきた結果、自然と事務所収益が拡大していました。**
 - (3) **TKCの会合で提携協定企業や金融機関との繋がりができ、仕事を紹介してもらいました。**
 - (4) **勉強会で会員同士が切磋琢磨することで収益拡大、関与先拡大へ取り組む意欲が増大します！**
 - (5) **TKC方式の自計化導入が大前提。**記帳代行、他社利用からの移行を強い思いで勧めましょう。
2. 参加者へのメッセージ
 - (1) TKC会員になったからには**自計化、巡回監査、書面添付**を必ず実践してください！
高付加価値業務へ取り組むことが、自ずと関与先拡大につながります。
 - (2) **TKCの会合に必ず参加しましょう！**事務所経営に対するモチベーションが高まります！

参加者の声

渡辺忠先生の講演を聞いて、まずは自分自身が率先して行動すべきだと気が付くことができた。
TKCのビジネスモデルを愚直に実践することが、事務所収益を拡大する近道だと感じた。

1 日目後半【金融機関メッセージ・グループディスカッション】

金融機関の視点 ～金融機関が連携したい税理士とは～

三菱UFJ銀行
TKC事業室
室長代理 稗田 英明



金融機関の審査プロセスを紹介いただき、TKCモニタリングサービスをはじめとしたTKC会員の取り組みを評価している旨、お話しいただきました。

グループディスカッション

グループに分かれて、基調講演・トークセッションにて先生方にお話いただいた内容について、得た気づきや事務所の課題を意見交換しました。



参加者の声

- ・自分自身の夢、ビジョンを持ち、その実現に向け経営計画に表していきたいと思います。
- ・KFS実践の具体的な取組方法を伺え、アドバイスもいただき参考になりました。
- ・巡回監査、自計化、書面添付、継続MASを1社ずつ確実に行っていこうと思います。
- ・職員の採用、教育にみなさん悩まれており、ディスカッションで解決の糸口が見つかりました。
- ・事務所のホームページをまだ開設していないので、これ機に作成しようと決断しました。
- ・グループでの検討結果を発表する機会をいただき、大きな気づきを得ました。
- ・多くの先生方の悩み、課題を伺い、自分自身の事務所経営の参考になりました。
- ・他支部の先生と知り合い、情報交換できる機会が、刺激になりました。
- ・ニューメン卒業組の先生方からもアドバイスいただけ、有意義でした。

2 日目

共済委員会お知らせ

経営助言で一番話やすいのが
小規模共済制度です。

1. 安価な金額(1,000円から)で提案ができる。
⇒入りやすい。払いやすい。
2. 加入要件があり、要件を満たせないと入れない。
⇒入れるときに入ってもらおう。
3. 小規模企業共済提案時のキャッチフレーズ
「せっかくなので
1,000円からの貯蓄をはじめませんか。」



TKC関東信越会
片桐與一郎
共済制度等推進委員会 委員長

【特別講演】その挑戦が社会を動かす！とものつくり税理士の未来を ～ 望まれる税理士とは ～

お客様の発展を支援し、必要とされ、

そして喜ばれる **「唯一無二の存在」** を一緒に目指しましょう！

1. 私が思う**成功の秘訣**

①げんき ②すなお ③すぐやる

⇒セミナーを受講後、「何をやるか」がとても大切です。
昨日、今日で学んだことを「いつ」実践されますか？

2. **イベント**（NMF、支部例会、ブロック会）は **積極的に参加**してください。

⇒情報量の**違い**に驚かされたり**その場**でしか聞けないこと
もたくさんあります。仕事は土日や深夜でも出来ま
すので、イベントに**たくさん**参加してみてください。

3. TKC会員には**手間なく・正確に**できる**ツール**が 揃っています。

⇒特に**TKC会計人の行動基準書**は、先輩方がうまくいったことのノウハウ集です。
このノウハウを愚直に実践してみましょう。

4. なぜ、**TKC方式の自計化・巡回監査**なのか

⇒**黒字経営**のための**月次巡回監査**が重要です。社長に報酬をしっかりと貰って欲しいですし、
我々も顧問料を上げてもらいたい。だから、頑張れと応援したい。
そのためには、**TKC方式の自計化・巡回監査**を断行し、月次の数字をしっかりと固めること
で、**経営助言**が行えるようになります。**何をやるかは社長に決めて**もらい、我々は数字
で「あと、どれくらい不足しているか」をお伝えするのです。



TKC関東信越会
橋本真一 NMS 委員長

初期指導

初期指導 チェックシート 活用法

クラウド対応



橋本 真一 会員 (TKC関東信越会)

初めての初期指導もこれで安心！

初期指導チェックシートの使い方やポイントを
オンデマンド研修で私が解説しています。
ぜひ、視聴してください。

視聴方法

- > OMS「研修受講管理」
- > 「分類」 - 「TKCシステム」 - 「基本操作編」

参加者の声（ニューメンバーズの集い2023の振り返りおよび宣言）

- ・「どんなお客様と付き合いたいか」「何をしてお客様を喜ばせたいか」初心に返ることができました。ポストコロナや経営改善計画策定などまだやったことがないので、挑戦しようと思います。
- ・「所長の決断」が重要だと感じました。全関与先TKC方式の自計化100%を目指します。
- ・自分が行っていないことは関与先に提案できないので、自身ですべての機能を活用してみます。
- ・基本業務をしっかりと見直し、KFSを意識し、1社でも多く実践してみます。
- ・巡回監査の重要性を再確認しました。基本を押さえながら、時代の変化に対応した巡回監査を目指していきます。
- ・関与先に甘えず、顧客の困りごとにアンテナを貼り、絶えず提案する姿勢を目指します。
- ・参加したことで得られる情報量に差を感じました。セミナー、勉強会へ継続的に参加します。

次回は11月16日（木）～17日（金）ニューメンバーズフォーラムin札幌です！