

TKC 関東信越会 ニューメンバーズの集い2024 開催報告

日時：令和6年6月7日(金)13:00～8日(土)12:00 会場：エテルナ高崎

1 日目前半【基調講演】

関東信越会税理士会の税理士・公認会計士 総勢 **91**名 が集いました！

基調講演「TKC全国会の運動方針と発展する事務所の条件」

TKC 関東信越会原田伸宏会長より、ご自身の経験も踏まえ、TKC全国会の運動方針とTKC会員事務所が取り組むべき業務についてお話いただきました。

◆うまくいっている事務所は「巡回監査」を実施している！

私は夢を持って独立開業したのに、思い描いていたものと全く違い、深夜まで続く入力作業、通帳コピー等をしながら「何やってんだオレ」と感じていました。唯一ラッキーだったのは開業と同時にTKCに入会していたことです。SCGに「成功している事務所の共通点は巡回監査をしていることです」と教えてもらいました。現状を抜け出すため、巡回監査、初期指導、自計化、経営助言、書面添付を実践しました。TKCの先輩たちに救われたのです。



基調講演 講師
TKC関東信越会
原田 伸宏 会長

◆経営助言にこそビジネスチャンスがある！

以下の「誰でもできる経営助言」を積極的に実践してみましょう。

- ①変動損益計算書の構造をしつこく伝え、当期と前期の数字を読み上げましょう。
- ②社長さんに対して、売上等の増減理由を「何ですか？」で問いかけましょう。
- ③社長さんがその理由を語り出したら、内容がわからずともひたすら頷き傾聴しましょう。
- ④先に「この数字は何で？」と問われたら「教えてください！」と返しましょう。

◆TKC全国会に加盟している＝孤独にならない！

TKCの先生方は、集い、学び、そして行動される方ばかりです。周りには今の自分と同じ経験をされてきた先輩会員がたくさんいらっしゃいます。TKC会員はライバルに惜しげもなく情報を提供してくれますが、これが日常茶飯事なのです。しかしそれだけではなく、職業会計人として生きている先輩方を目の当たりにできることもまたTKC会員の魅力なのです。

◆是非ご視聴ください◆

BS11「ドキュメント戦略経営者－未来を切り拓く経営者と税理士の挑戦」(第7回)

あけぼのファーマシーグループ様 / 原田 伸宏 先生



茨城県を中心に薬局9店舗を展開。他に先駆けて28年前から在宅医療への対応を開始し、会社は大きく成長します。しかし医療費の削減が叫ばれる中、薬局経営は転換期を迎えることに。月次決算とタイムリーな業績把握で事業領域を拡大していきます。

視聴方法 > TKCグループHPより以下のアイコンをクリック！



参加者の声

「やる前にやれない理由を言う奴は嫌いだ」という言葉が心に刺さりました。素直にTKC方式を実践し、活躍している先輩会員に少しでも近づきたいと感じました。

1 日目後半【パネルディスカッション・グループディスカッション】

パネルディスカッション「開業体験座談会」

◆開業時に取り組んだことはありますか？

- ・借入は経営者にとっての1丁目1番地であるため、自身も借入をしました。
- ・TKC会員事務所の見学会で仕入れた情報を活かすよう心がけました。
- ・とにかく様々なイベント、研修会に積極的に参加しました。
- ・税理士事務所をはじめたというアピールを同業の先生方にするためにもHPを作りました。

◆関与先拡大はどのように取り組まれていますか？

- ・TKCの先輩方のノウハウを盗み、真似するようにしています。
- ・NM向けイベントに参加し金融機関と顔見知りになった結果、お客様を紹介いただきました。
- ・新規顧客とWEBや来社で面談すると他事務所と比較されるため、必ず訪問して面談します。

◆TKCシステムの活用や提案はどのようにされていますか？

- ・職員のレベルアップに様々な研修、オンデマンドを活用できるためありがたいです。
- ・SCGに同行してもらいシステムデモや補助金の活用提案を一緒にしています。
- ・TKCにしかできない分析があるので、苦勞しても移行は必須だと考えています。
- ・提案時は名刺、365日変動損益計算書下敷き、事務所通信を使ってアプローチしています。

◆「TKCに入会してよかった」と思う理由をお願いします！

- ・TKC全国会は、先行き不安定な今を指し示してくれました。
- ・他の先生方が引っ張ってくれ、自分もそういう存在になりたいと思えます。
- ・SCGがしつこく研修に誘ってくれるため、仕事を計画的に考えるようになりました。
- ・全国の先生とつながりを持って、先輩会員から教えてもらえる環境が得られました。

コーディネータ

パネリスト



TKC関東信越会
NMS委員会
小澤 元一 委員長



TKC関東信越会
埼玉中央支部
中島 将司 会員



TKC関東信越会
長野支部
杉山 智香 会員



TKC関東信越会
新潟支部
水嶋 栄一 会員

グループディスカッション

14グループに分かれ、基調講演やパネルディスカッションで学んだ内容をもとにディスカッションを実施しました。
成功・失敗体験の共有など充実したグループワークとなりました。



参加者の声

- ・関与先拡大が課題であったため勉強になりました。まずはイベントに積極参加します！
- ・せっかく入会したので、横のつながりをしっかり活かしていきたいと感じました。

2日目【特別講演・日本政策金融公庫からのご案内】

【特別講演】成長し続ける事務所のサクセスプラン ～未来型税理士のサービスとは？～

あなたは関与先にとってどんな存在でしょうか？ どんな回答が返ってくるか想像できますか？

1. 「私にとって税理士とは・・・」（関与先事例）

「望月先生に顧問をお願いしてからは毎月データを基に議論をし、アドバイスもらっています。これから経営を立て直さなければならぬと思っていた私にとって、まさに**諸葛孔明のような「軍師」**を得た気持ちでした。」（ある関与先経営者のことば）
そのようなことを言われるになるまでの事務所の変遷と転機とは？

Turning Point 01 月次顧問での関与に限る、TKC方式による自計化

- ↓ “最低の品質をもってその事務所の評価となる”
- ↓ “月次巡回監査の価値が薄れるようなシステムは使うべきではない”

Turning Point 02 TK方式による自計化からのKFS実践

- ↓ “経営者が聞きたいのは未来の話”・・・継続MASの活用
- ↓ 「5つの質問」で予算作成、役員報酬決定、黒字の経営計画

Turning Point 03 KFS 100%を目指す（できるところからやっていくのではない）

“例外を作らない、例外になっても戦略を立ててつぶしていく”
事務所の方針書・経営計画書に「なぜ、やるのか」を明記して職員に示す

2. 未来型税理士のサービス ～「いま」から「みらい」を見据えて～

- (1) 事務所の記帳代行を楽にするのではなく、**経理の自動化で関与先での記帳を楽にする**
- (2) 翌月末までではなく、**月初に月次決算を完了させる**
クラウドシステムの事前確認で監査前に状況をほぼ把握できるようにする
- (3) 税理士同席の下で**決算事前検討会**を開催
事前検討から大きなズレがなければ決算報告は監査担当者が行う
- (4) 銀行報告は決算書だけでなく、**MISで書面添付・適時性証明書・経営計画を送付する**

TKC全国会には前向きで切磋琢磨できる素晴らしい税理士がたくさんいます。
前向きな人とたくさん時間を共有し、自らの成長スピードを速めましょう。そして学んだことを実践するだけでなく、実践したことを続け成長を継続させていきましょう！



TKC全国会NMS委員会
ツール開発・普及小委員長
望月 慎一郎 先生

日本政策金融公庫からのご案内 ～TKC関東信越会NM会員との連携に関して～

NM会員の皆さまにお願いしたいこと

1. 公庫との情報交換会・勉強会を開催してほしい
2. 信頼性の高い決算書（三種の神器）を提供してほしい
3. MISを積極的に活用してほしい

日本政策金融公庫
前橋支店国民生活事業
融資第二課長
田村 崇 様



● 関東信越会「NMフォローセミナー.WEB2025」（各SCGサービスセンター）

令和6年9月3日（火）16:00～18:00、講師：大森昌浩先生

● 全国会「ニューメンバーズフォーラム2024 in 高松」

令和6年11月14日（木）～15日（金）、香川県高松市で開催

ぜひご予定
ください！

参加者の声（ニューメンバーズの集い2024の振り返りおよび宣言）

- ・ 税理士の役割について、税務会計メインではなく、経営のサポートが重要であると根底から考え方が変わりました。
- ・ 巡回監査の重要性を改めて感じ、経営助言についても顧問先社長と数字の確認から徹底していきたいです。
- ・ できない理由を考えるのではなく、まずは実践する。行動を起こさなければ何も進展しないことを認識しました。
- ・ 昨年のフォーラムで立てた目標が達成できました。目標を持つことの必要性を学びましたので、今年でNMは卒業ですが、これからも目標を高く持っていきたいと思います。
- ・ 方針を決めたら、実行に移してやり抜くことの重要性を改めて感じました。月次巡回監査の精度を高めます。