ＴＫＣ関東信越会ニューメンバーズの集い2025 開催報告

日時：令和7年6月6日(金)13:00～7日(土)12:00　会場：シャトレーゼホテル

冒頭、ニューメンバーズサービス委員長の小澤元一先生より、参加の会員税理士の皆様へご挨拶がありました。**「皆様は、関与先の社長から『他の会社ってどうなの？』と尋ねられることはありませんか？ それは、社長が他社と比較することで、自社の現在地を確認し、進むべき方向が正しいのかを見極めようとしているからではないでしょうか。それは、我々会計事務所の経営者にとっても同様です。当会は、他の税理士の取り組みを知ることで自らの現在地を把握し、多くの気づきを得るための貴重な場です。この機会を通じて得た気づきを、ぜひ１つでも実践に移してください。」**

関東信越会税理士会の税理士・公認会計士、**総勢 ９０名**が集い、ニューメンバーズ会員が仲間と共に成長する２日間を過ごしました。

基調講演

原田伸宏先生より、関東信越会だより『げんてん』の巻頭言のアーカイブを紐解きながら、
自身の実体験を通じて、なぜＴＫＣ全国会運動方針が大切なのか、
会計事務所が今取り組むべき４大業務について講演いただきました。

ＴＫＣ関東信越会 原田 伸宏 会長

●成功している会計事務所の共通点は（2013年8月号）

独立開業当時、関与先から資料を預かり入力作業、領収書などの原票を夜遅くまで起票して「何やってんだオレ」と感じていました。
定期訪問してくれるＳＣＧに**「うまくいっている会計事務所の共通点は何？」と尋ねたとこ「巡回監査することです」との答えが。**
当時は、毎月顧問料をいただくのだから毎月行くのは「当たりまえ」と思っていましたが、実際には、１社目から月次巡回監査ができる体制を整えることは容易ではなく、その難しさに直面しました。
しかし、**この月次巡回監査が実現できることこそが、他事務所と差別化するＴＫＣ会計事務所の存在意義であり、強みだと実感しています。**

●あなたの仕事は何ですか（2021年1月号）

とある理容室の店主さんが税理士の仕事を「税理士さんはね、帳簿とかをつけられない人から領収書を預かって、代わりに帳簿を作ってあげる仕事だよ。そして最後は難しい税金計算までしてくれる」この説明を耳して、**世間一般から見た起票代行型の会計事務所像は、開業した20年以上前から変わっていないことに危機感を感じています。**
私は、経営助言を実践し、関与先の業績を守り支えることが会計事務所の原動力と思います。
関与先の業績に無関心であってはなりません。
経営助言といっても「何をどうすればわからない」という所長、職員もいらっしゃるでしょう。こんなときは、だれでもできる経営助言をぜひ実践してみてください。※

●私たちの存在意義（2025年3月号）

現場に赴く巡回監査にこだわり、これをしっかり継続できる職員には、関与先が巡回監査を待ち望んでくれているような信頼会計が育ちます。会計事務所の経営革新に取り組むとき、巡回監査の徹底した現場回帰、本質の議論を再度見つめなおすことから始めましょう。

※必聴※

会計事務所の高付加価値経営実践講座 2025
～継続MASシステムで経営者と”未来”を語る～

「経営助言」を実践するための対話法やノウハウを、ワークやディスカッションを通じて学び、
実用的なスキルを身に着ける研修です。開催日程は、担当のSCGサービスセンターへお問い合わせください。

実体験から学ぶ開業体験座談会

関与先０件からの開業、監査法人から独立開業、事業承継など、経歴や立場の異なる３名の先生に、自身の税理士開業時の実体験について、リアルなエピソードを紹介いただきました。
（掲載内容は講演の一部です）

●開業時に取り組んだこと

・開業したことを世間へ知ってもらうための情報発信（ＳＮＳ、ＨＰ、Googleマイビジネス）
・お客様と初回面談するための資料準備（事務所パンフレット、料金表、契約書など）
・地元の金融機関へ挨拶訪問
・オフィスや家具の用意→勤務時代に当たり前にあった物は自分で調達すると以外と大変

●関与先拡大の取り組み（成功・失敗）

・紹介会社を利用→記帳代行案件ばかり、経営者に脱税思考があるなど、質は選べない
・金融機関からの紹介→どうやって金融機関と接点を持つか考え、自身の融資申し込み、定期訪問、事務所セミナーへ招待などを実践する
・ホームページ→検索を上位にあげるため、定期的にブログ更新や内容を改訂
・引退する税理士から承継

●ＴＫＣシステムの活用状況・方針

・新規関与先には例外なく、FXクラウド、銀行信販データ受信機能、証憑保存機能、電子納税、ＴＫＣチャットを利用する
・ＭＩＳ（ＴＫＣモニタリング情報サービス）を積極的に利用→金融機関が評価してくれる
・ＴＫＣ以外のシステム利用先や記帳代行先へのＦＸクラウド推進が課題

●ＴＫＣに入会して良かったこと

・同業者は商売敵のはずが、会員同士が利害関係なく共に学び、成長しようという意識がある
・会計事務所を軌道に乗せるための環境（システム、人脈、サポート、研修、情報など）が整っている
・税理士としての軸（業務方針、価値基準）が定まる

●５年後に目指す事務所像

・若い人、レベルの高い人が自ら応募してくれる事務所
・関与先に占める中堅・大企業、優良企業の割合が多く、職員が誇りをもって働ける事務所
・繁忙期でも疲弊しない事務所

コーディネータ 千葉賀津子先生

パネリスト　新井秀人先生　　岡野貴志先生　　風間優輝先生

グループディスカッションの様子

明日からの事務所経営に繋がる優良関与先拡大と高付加価値経営の実現手法

●自計化推進で経営者の意識改革と報酬アップを実現

TKC北陸会富山支部　三上 拓真 先生

開業当初は記帳代行を中心として、関与先がどんどん増えました。「柔軟な対応をするのが最強の税理士」だと考えていた私は、手間はかかる関与先が多く、報酬も安かったためにストレスが溜まる一方でした。

そこで何かを変えようと思いＴＫＣシステムの活用を始めました。**給与計算ソフトは電子納税まで繋がり、会計ソフトは未来予測までできる**、「これは凄い！」と思いました。

胸を張って関与先へシステム料を請求できるようになりました。そして**自計化をすることで経営者が数字に興味を持ち、経営に真剣になる**。これが**「税理士ができる本当の支援」**だと感じ、大きなやりがいを感じています。

●関与先の成長と共に金融機関からの紹介案件が増加

当初は、金融機関にお願いをして紹介をもらう体制で、その案件も手がかかるものが多かったんです。しかし、**「経営者を育てる事務所」というイメージがついてからは、金融機関から案件を紹介してもらえる**ようになりました。熱意をもった関与先支援が、金融機関に評価してもらえたのだと思います。

●ゴールの設定と実際の「行動」が重要

ゴールが見えていれば、ゴールにたどり着くための行動を考えることができます。
ただ、**考えるだけで動かなければ時間の無駄**です。

何もしなければ自然と落ちていきます。**所長が意思決定し、実際に行動に移すことで事務所の発展**へと繋がります。
高付加価値な業務の提供で優良関与先を拡大していきましょう！

参加者の声(支部ごとの振り返りおよび宣言)

✓「考えるだけで行動しなければ時間の無駄」という言葉が刺さりました。
✓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。
✓継続ＭＡＳや給与計算ソフトなどシステムの活用を通じて、顧客満足度を上げていきたいと思います。

こちらも必ずご予定ください！

ＴＫＣ全国会「ニューメンバーズフォーラム2025 in 横浜」

2025年11月13日（木）～　14日（金）