



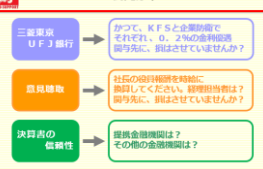
自計化推進で事務所収益拡大・顧客満足度UPする!

今すぐ出来る自計化推進セミナー

～関与先の成長と発展を支援する「TKC方式による自計化」を推進しよう～

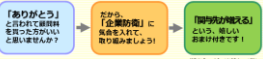
第1部 『収益改善のポイントは会計事務所主導による自計化から』

例えば!



例えば!

自覚していますか?



その心構え!

会計事務所の3つの課題

- 関与先の離脱を防ぐ
- 顧問料の低下を防ぐ
- 高まる企業ニーズと差別化戦略

その心構え!

- 情熱という熱い思い
- 人を育てたいという強い願望
- 絶対に成し遂げるという強い意志

【TKC戦略経営者ローンのニーズがFX2導入のきっかけ】

自計化システムをなぜ導入していく必要があるのかを考えました。FX2を使用しようが、他社を使用しようが皆さんの自由です。導入が目的ではなく、**関与先のために**仕事をすることが重要です。**書面添付**をしていれば100万、**FX2**を利用し**月次巡回監査**を実施してれば100万、**継続MAS**を利用してれば100万の金利優遇が受けられます。**事務所がK・F・Sをしないことによって関与先に損をさせていませんか?**

【なぜ7000プロジェクトを行うのか】

210万社の赤字法人全てが対象となります。**商品を買ってくれる人(お客様)**を大事にしないとイケません。「**仕事や人生における、あらゆる失敗の原因は、自分のことしか考えていないことにある**と思っています。」

【3つの課題に対する考え方】

記帳適時性証明書・書面添付は顧問先の**資金調達支援**となり、**事務所の差別化**に繋がります。TKCシステムの優位性は間違いませんが、結局大切なのは**それを操作する人間**です。

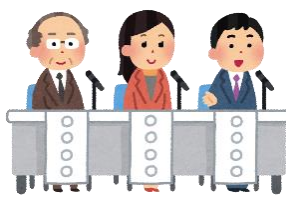
変動損益計算書を社長に見てもらって「**幸せかどうか聞いてこい!!**」と職員に言っています。同じ試算表を提供しているにも関わらず結果が異なるのは、**残念ながら使い方・考え方を間違っている**のです。

企業防衛の定義は、様々なりスクから関与先を守ることです。その意味では、**巡回監査そのものが企業防衛**だと私は考えています。もしやらなければ、それは**関与先に損をさせていること**になりませんか?

TKC関東信越会
埼玉中央支部

渡辺 忠 先生

第2部 パネルディスカッション『ユーザが語る「会計事務所に求める本音!!」』



荒巻会計事務所

中谷 浩子 様

Q1.自計化する事についてどんな**利点**があると思われますか?

A1.私たちが、**お客様に提供するサービス**は何かと考えた時に、お客様が**黒字企業**であり続けてもらうためにも、**的確な財務分析**をする事だと思っています。

Q2.自計化システムを導入する上で**壁**とを感じるものは何ですか?

A2.お客さんが導入出来ない理由として、**費用・手間・人材**・それから**パソコンに弱い**という事を挙げられます。この4つの壁を取り除くプレゼンテーションをし、自計化していただくことが私たちの使命だと感じています。そこで**会社が儲かるため**には、会計業務を自社で行い、**頑張ることの意義をまず伝える**必要があると思います。

Q1.自計化する事についてどんな**利点**があると思われますか?

A1.**スピード**です!!月末に締めて、月初には試算表が概ねできています。月初会議で前月の結果が出ており、**営業地域別・営業担当者別の粗利、経費等の把握**がすぐにできます。

Q2.導入提案を受けて感じたことは?

A2.**自計化することが前提**であり、よほどの事情が無い限り自計化なのだと感じた。**何故必要か、他と何が違う**のかを聞き、当社でどのような仕組みが必要なのか**イメージ**できた。

Q3.会計事務所に望むことは?

A3.会計だけに関わらず、どうやって**会社組織を構築**していくのかといった**経営助言**ですね。お任せできることへの**安心感**を求めますね。



KRグループ代表

清川 浩志 様

【会社概要】

A社:製造業・年商2億円
⇒FX4クラウド
B社:サービス業・年商0.5億円
⇒e2まいスター
C社:農業生産・年商0.5億円
⇒自計化予定
D社:観光施設行・年商2億円
⇒FX4クラウド