

平成27年度「年度重要テーマ研修」

—TKC会計人のビジネスモデルを構築しよう！—

～事例に学ぶ！高収益力を誇るTKC会員事務所の成功法則とは～

平成27年7月15日 13:30～17:00
於)姫路商工会議所

開会挨拶

小林 雄介副会長

中小企業事業者の減少、クラウド会計ソフトの台頭など、会計事務所を取り巻く環境は変革期にあります。近年の傾向から見ても今まで通りの業務が通用しなくなることは間違いありません。これからの時代を生き残るためにも新たな挑戦を恐れず一歩踏み出す勇氣が必要です。中村先生より事務所経営のノウハウを学び、今後の事務所経営に生かしてまいりましょう。



基調講演

税理士法人ひまわりFC 中村 哲郎先生(九州会)



サッカー型経営が職員を育てる！？

当事務所では職員個々が判断して行動する「サッカー型経営」で事務所経営をしています。サッカーでは作戦、戦術をもとにピッチ上の選手が自ら判断してプレーしています。事務所経営でも事務所の信条や経営理念、事務所テーマを掲げ、それをもとに職員が考え行動することを促しています。トップが方向性を示すことで責任の所在を明確にし、職員がのびのびと仕事ができる環境を作っています。

「業務の見える化」の効果

会計事務所が行っている業務をお客様に理解していただくために業務内容を「見える化」しています。顧問料の値下げ要請はどこの事務所でも経験することだと思います。その際に顧問料だけでお話しするのはではなく、業務内容と比較して考えていただくことで料金に納得いただけるケースがよくあります。また、企業の規模や業務内容に即して統一の「査定表」を作成していることで、職員が自ら値上げ交渉をしていくこともあります。

自計化がサービスの第一歩

自計化することで経営計画、翌月巡回監査、書面添付、企業防衛などさまざまなサービス提供につながります。これらのサービスがお客様の満足感と事務所の収益拡大に繋がります。継続MASの場合、自計化をして毎月巡回監査を実施することでお客様の経営をサポートする体制が整い、継続MASを使ったサービスに説得力がでできます。自計化をすれば高付加価値サービスを提供する下地ができますので、まずは自計化を推進することが重要です。

実例公開

宮下 直人巡回監査・事務所経営委員長

KFSの実践割合が高い事務所は総じて高収益となっています。職員一人当たりの売上高が1,200万円を超えるのもKFS実践による付加価値の高い業務ができているからだと考えられます。第6回税理士実態調査では顧問報酬が下がり続けているとの統計があります。それでも売上を維持、向上させるのは高付加価値サービスの提供「KFS」の実践によるものです。



マイナンバー制度の実務対応

坂本 克行システム委員長

マイナンバー制度への対応が迫ってまいりました。お客様への情報提供やマイナンバーの運用方法をお伝えし、安心していただけるように事務所主催の経営支援セミナーを開催しましょう。



参加者の声



- ・一つでも実践できるように頑張ります！
- ・継続MASを進めていきます。
- ・職員教育に力を入れていこうと思います。
- ・明確な目標ができました！
- ・なかなか自計化が進んでいませんでしたが、この機会に前向きに取り組めます。
- ・職員自らが値上げ交渉をするなんて今まで考えられませんでした。

作成：TKC姫路SCGサービスセンター