

~ マイナンバー・複数税率・クラウド会計・FinTech ~ これらの変化に対応し、危機を突破する事務所経営戦略とは



TKC京滋会 会長
河合 典之 先生

今年度の年度重要テーマ研修は、TKC会計人の新成長戦略2021！第1ステージの「TKC会員事務所の総合力強化」に向けて開催しています。TKC会計人は高付加価値路線に進んでいます。会計指導力の発揮を通じて、高付加価値経営へ進むために、再度KFSを実践するべき時です。市場環境の変化に対応し、日本の中小企業の存続と成長・発展を支援していきましょう！

1 顧客サービスの強化は自計化推進がカギ

「会計事務所のスタイルをどう売るか」が自計化推進のカギであると思います。将来的に税務業務はどうなるのだろうか？税務だけでご飯が食べられるのか？これからは、決算書の信頼性の保証とともに、**経営支援業務で差がつく**のではないかと考えます。元々他社システムを利用していましたので、関与先企業へのシステム提案については、**決算期ごとに移行**していきました。その際、**お客様をA,B,C,Dの4ランクに分けて**提案をしていきました。Aは「事務所のファンであり、私(所長)の話聞いてくれる企業」です。提案においては、社員が頑張ってくれました。事務所の方針が社員の腑に落ちれば社員が動いてくれます！2割のお客様が変われば、事務所全体が変わっていきます。当事務所は1年半で96%システム移行が出来ました。



TKC九州会
小ヶ内 聡行 先生

自計化システム提案のポイント

- 1. **ホットポイントを明確にした提案書を作成。2名体制で提案に行く。**
お客様がTKCの自計化システムに乗り換えるポイントを自計化委員で検討し、提案書に落とし込んでいます。2名体制とすることで、1名は事務所の立場で提案、もう1名は企業の立場で提案します。**“事務所と一緒に財務を見ていける”というイメージを持ってもらうことが重要だと考えています。**
- 2. **必ず提案の時間を作ってもらう。**
巡回監査の合間に小出しに提案することはさせていません。その場で回答がいただけなくても、また改めて提案の場を設けてもらっています。



2 価格競争に負けない月次サービスの向上

会計事務所を取り巻く環境変化や税理士法改正による競争の激化と価格破壊。会計事務所の経営環境は悪化しています。10年後生き残るのはどんな事務所でしょうか？格安記帳代行型の目的は税金計算。誰がやっても同じとなると、価格は安ければ安い方がいいと思うかもしれませんが。また記帳代行業のこれからのライバルは異業種です。すでにクロネコヤマト、アスクル、NTTなどが記帳代行会社を作っています。あなたはこの価格競争に参入しますか？**価格競争に負けない体制、それがTKCビジネスモデル会計事務所です。**会計事務所の選択で会社の運命は変わります！是非一緒に事務所総合力強化による月次サービスの向上を目指しましょう。



TKC千葉会
佐藤 栄作 先生

会計事務所ができる経営助言とは

- ・**事業成功のための6つのステップを繰り返すこと**
明確な目標を持つ→ 問題に気づく→ やることを決める→ 行動する→ 継続する→ 見直す
- ・**「問題解決屋」ではなく、「問題気付け屋」になること**

参加された方のご感想

・佐藤先生の講演は事務所の規模等からもリアルで説得力がありました。先生の話の内容を本日職員に聞かせられなかったことをとても残念に思いますが、事務所の研修でしっかり伝えたいと思います。
・的確で胸にグサッと突き刺さるようなお話をうかがい、明日に向けてしっかりしていかなければと自覚した次第です。