

# 平成28年度年度重要テーマ研修

## ～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

所長・職員様  
約120名が参加  
されました！

平成28年6月7日(火) 13:00～17:30 会場:メルパルク京都

### 第1部 自計化による顧客サービスの強化

### 講師プロフィール

#### 今、なぜ自計化が必要なのか？

外部環境の変化への対応

格安記帳代行事務所の台頭・格安クラウド会計システムの登場により、事務所収益は悪化している。事務所収益を維持するためには、**経営助言型の会計事務所になる**必要があり、TKC方式の自計化による**高付加価値サービスの提供**が必要。

事務所経営・所内業務の改善

自計化システム + 継続MASの利用で監査担当者は日常業務の悩みが減る。

**関与先からの無茶な要望も未然に防げる。**

関与先の黒字化支援

タイムリーな業績把握もちろんですが、まずは経営者が数字に興味を持つことが黒字化への第一歩。**成長志向の会社はタイムリーな数字を知りたがっている。**

【FinTechサービスの推進方針】

**年一関与先 未自計化先 自計化先**という順番で説明を実施しております。  
**接点の少ない関与先程、独自にクラウド会計ソフトを導入してしまうリスクがあります。**

#### 自計化推進のポイント

- ・所長・監査担当者が自計化の必要性について100%理解する。
  - ・自計化に対する不安を取り除く。
  - ・自計化のメリットをしっかりと伝え、コスト増に対する説明ができるように準備する。
- 他の事務所との差別化を示すためには、自計化が必須です。その結果、適正な顧問報酬を頂くことにつながります。



TKC千葉会

システム委員会・企業防衛制度  
推進委員会 委員長  
田中壮嗣先生

### 講師プロフィール

### 第2部 事務所総合力の強化による月次サービスの向上

#### 事務所成長の極意

ただ、ひたすらTKCの提供するメニューを淡々とやり続けること。

TKC会員の場合、全国会により軌道がひかれているため、乗っかればいい。

所長の仕事は方向性を語ることできちんと給料を払うこと。

**事務所の5年後、10年後について伝えていないと職員は不安になる。**

#### 事務所成長の過程

開業当初はTKCのビジネスモデルから大きく外れた事務所でした

所長自身のなかに「コア」がなく、**関与先に言われるがままに処理**をしていた。

顧問解約を恐れ、軸がブレブレ状態だった。

発展へのギアチェンジ

不良関与先との顧問解消をきっかけにTKCビジネスモデルに再挑戦。

事務所体制の構築

TKCの仕組みを使い、「**関与先の防衛を図る**」という理念を策定。

**KFSを全関与先へ実施し、ファーストクラスの仕事を目指しましょう！**

#### 会計事務所の今後の課題

FinTech対応に始まり、証憑書類のスキャナ保存が進むと、**今までの仕事の7割は自動化される**と言われています。またマイナンバーへの対応も他社に流れてしまうと、**最終的には財務も奪われてしまいます**。付加価値サービスの向上を頭に置き、今のままでいいのか、一歩でも前進しているか今一度考えて事務所経営に取り組んでください！



TKC全国会  
システム委員会 委員長  
押田吉真先生

【参加者の声】

- ・明確なポリシーを掲げての推進方法で、大変参考になりました。
- ・失敗事例までオープンにお話し頂き、今後の方向性がよくわかりました。
- ・新たな発見や再認識できたことが多くありました。

作成:TKC京都SCGサービスセンター 青山 紀之