

会計事務所経営セミナー

「新規顧問先の獲得と収益拡大戦略」

～高付加価値事務所になるために開業5年でなすべきこと～
を開催しました。

開催日時・場所 平成28年4月15日(金) 18:00～20:00

TKC東京本社3階研修室

参加者 TKC未加入の公認会計士、税理士：7名

開業5年未満及び新規開業予定の公認会計士・税理士を対象に、
新規顧問先の獲得と収益拡大について、実例を交えたパネルディスカッション
を行いました。

コーディネーター 大井 敏生

パネリスト 吉羽 恵介、山中 朋文、井上 雅登

～ディスカッション内容～ (一部抜粋)

I 開業前に準備したこと

- ・書籍を購入したり、予備校に通う等して勉強
- ・名刺、開業挨拶、業務案内などを準備した

II 開業時にしたこと

- ・異業種交流会や税理士会の活動に参加した
- ・自分が融資を受けたり、積立をした

III 関与先拡大の方法

- ・お客さん、知人、金融機関からの紹介
- ・ホームページ、ブログの作成

IV 自計化への取り組みについて

- ・会計事務所主導で進める
- ・顧問契約時から自計化する
- ・業績管理だけではなく、利益計画まで支援すると効果が大きい

V 低価格事務所との差別化

- ・高付加価値、高収入を目指した体制を目指す

VI TKC全国会入会のメリット

- ・同じ悩みを共有できる仲間、相談できる仲間ができた
- ・TKC全国会提携・協定企業を有効に活用
- ・最初は戸惑ったが、金融機関はTKCシステムを非常に高く評価している
- ・所長、職員の研修会が充実している

VII 今後の展望

- ・顧問先を増やすことを第一に
- ・職員がやりがいを感じる職場にしたい
- ・早急に巡回監査体制を構築したい

司会



藤田正男

挨拶



鳥山昌秀



大井敏生



井上雅登

吉羽恵介

山中朋文

