

TKC実践事務所見学会 I を開催しました！

テーマ：銀行から顧問先紹介を呼び込むためには

開催日時：平成28年4月25日（月）17：00～19：00

開催場所：税理士法人アンビシャス

参加者：TKC会員・職員16名、(株)TKC7名 総勢23名



税理士法人
アンビシャス
AMBITIOUS

1. オープニング 巡回監査事務所経営委員会委員長 小林 章一
2. 講演Ⅰ これからの変化に対応し危機を突破する
事務所経営戦略とは 見学事務所所長 鈴木 信二
3. 講義Ⅱ 事務所見学
4. 質疑応答



第1部 税理士法人アンビシャス 鈴木 信二 会員

巡回監査・事務所経営委員会
委員長 小林章一

経営理念

自利利他 自利トハ利他ヲイフ
お客様の幸せ、仲間の幸せ、家族の幸せ、世の中の幸せを心から願う。

あるべき事務所像

1. 付加価値を高く
 - ・決算書の信頼性が高く安い金利で資金調達ができる。
 - ・税務調査がない ・経理担当者が成長する
 - ・社長が自社の状況が把握でき、経営判断に活用している
 - ・業務レベルが高い。(ミスがないまたは少ない)
 - ・クレーム対応が敏速に行われる ・情報提供量が多い
 - ・ワンストップサービス ・業務の範囲が広い
2. 安定した事務所の発展
(持続的増収増益ができる体制)
 - ・事務所のファンを増やし、お客様が営業してくれる仕組み
 - ・事務所全体で関与先拡大ができる仕組み



第2部 事務所見学

会計事務所の差別化のポイント

- Q Quality 品質
P Price 価格
S Service サービス

会計事務所の一歩の脅威は、AI(人工頭脳)とIT



記帳代行、決算書の作成、税務申告書の作成が、AIとITのできる時代がやってくる。記帳代行、決算書の作成、税務申告書の作成業務の低価格化が一気に進む。
AIとITにできないものは、何か？

『決算申告書の保証業務』と『経営支援業務』

