

平成27年度「年度重要テーマ研修」開催報告 「TKC会計人のビジネスモデルを構築しよう」

平成27年8月6日(木) エステック情報ビル(新宿)

平成27年8月6日(水)、エステック情報ビルにて、年度重要テーマ研修及びTKC東京都心会FX2推進特別委員会キックオフが開催され、約180名の会員・職員が参加しました。

1. 本研修の目的とTKC会計人が進む成功の道

TKC東京都心会会長 山下 明宏



- ・パソコン会計やクラウド会計の普及により顧問契約の年一化や低価格競争が激化しています。こうした熾烈な競争を勝ち抜いていくために、いまこそ体質改善を図り、「事務所総合力」を強化していく必要があります。
- ・我々の「強み」を活かすTKCブランド戦略の第3ステージにあたる2019年までに、今までの事務所作りを一回リセットし、ここからもう一度TKCに入会した気持ちで事務所作りをしていきましょう。
- ・すべての関与先にTKC方式の自計化を推進していきましょう。それは「会計で会社を強くする」ことに繋がり、わが国の税理士事務所を強くすることに繋がります。
- ・FX2を使い、3年後に「極め」を最低金利で利用できる企業を育てることがTKC会計人の指導モデルとなります。

2. 基調講演「TKCビジネスモデルを意識した事務所経営」

TKC近畿大阪会 野垣 浩



- ・大阪でも、低価格競争が激化しており、「年一決算」が横行していますが、低価格競争では、零細事務所に勝ち目はないと思います。高付加価値戦略こそが、これからの事務所経営の要諦ではないでしょうか。
- ・営業環境を分析するとダンピングが常態化していますが、契約時の値引要求に無理に抵抗する必要はありません。ただし、決算の度に顧問料の見直しを交渉するべきです。最初は断られてしましますが、繰り返すことで徐々に目標とする適正な顧問料をいただけるようになります。
- ・TKC会計人のビジネスモデルは全顧客へ導入する事が理想ですが例外もあります。導入率が「8割」になれば事務所にとっては、「普通」になります。FX2の導入は、無理をせずに、導入率が低ければ「5割」を目指しましょう。「5割」を超えれば、所内のムードが変わります。所長一人が引っ張っても限界がありますから事務所のムードを変えましょう。
- ・企業防衛推進は手数料が目的ではなく、高付加価値戦略を支えるメニューの一つとしてラインナップさせることが重要です。
- ・企業防衛が提案できなければ、会計や税務のコンサルティングもできません。また職員の提案力の錬成になります。
- ・「100年企業を支援する100年事務所」を目指しています。無理なビジネスモデルを作っても100年は続かないので、税理士が社会から求められているものを素直に具現化すべきです。TKC会計人のビジネスモデルはその点でも無理のないものです。

3. 実例公開！「事務所総合力上位事務所の収益構造」

TKC東京都心会会長 山下 明宏

- ・第6回税理士実態調査によると、法人平均関与先数が年々減少しており、法人月額報酬もダンピングが進んでいます。これらは我々と無関係なことではありません。
- ・年度重要テーマ研修講師の平均とTKC全国会平均を比較すると顕著な違いは継続MAS予算登録割合に見られます。事務所総合力上位の事務所は既にコンサルティング分野に足を踏み入れています。「経営のための会計」という視点に変えていくことが求められています。
- ・事例集には10事務所の収益構造の事例があります。ご自身の事務所モデルとなる事例を見つけて、事務所改革を実践してください。
- ・東京都心会では、9月16日の「秋期大学」を初めとして、「KFS実践事務所見学会」、「支部主催『事務所経営塾』」、さらにFX2推進特別委員会や経営改善支援事業特別委員会を設置して会員事務所の実践を支援させていただきます。

4. 東京都心会FX2推進特別委員会キックオフ

FX2推進特別委員会 会長 大石 尚彦 第1部会長 村田 顕吉郎
第2部会長 増山 充 第3部会長 山岸 崇裕

- ・来年12月までに東京都心会会員関与先7,000社にTKC会計人の巡回監査をお届けすることが当委員会のミッションです。
- ・第1部会は「新規自計化実践」を支援するために、様々な研修会開催や自計化推進マニュアル等のツールを整備・提供していきます。
- ・第2部会は自計化後の「業績管理・経営計画のコンサルティング向上」を支援するための研修会等を実施していきます。
- ・第3部会では「FX4クラウドを武器に中堅企業へのコンサルティング」を支援します。標準立ち上げツールやセミナーを開催して、苦手意識の克服を図ります。



◆参加者の声◆

- ・「料金の値上げは3年かけると効果が出る」が印象的でした。
- ・TKCスーパー事務所の話ではなく、同じ目線での話で、何かやれそうな気になって来ました。失敗に挫けず実践していきたいと思えます。
- ・TKCビジネスモデルを意識した事務所経営が事務所の収益性向上に繋がる事が職員の目線でもよく分かりました。



★実践事務所見学会を開催します！

9月7日(月) 山下明宏税理士事務所(新宿)
9月24日(水) 横浜税理士法人みなと総合事務所(横浜)

※詳細なご案内は別途お送りいたします。
※具体的な実践方法に触れるまたとないチャンスです！
ぜひ、ご参加ください。