

会計事務所経営支援セミナー 開催

「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～

開催日時・場所 平成27年9月11日(金) 18時～20時

TKC首都圏西SCGサービスセンター研修室

参加者 TKC未加入税理士：6名

開業5年未満及び新規開業予定の税理士を対象に、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。セミナー終了後には(税)AIブレイン事務所見学会が行われました。

コーディネーター 大井 敏生

パネラー 井上 雅登、藤田 正男、山中 朋文

～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
- ・HP、Blog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で
- ・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。
- ・とにかく研修会が多いので取捨選択を

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



大井敏生



井上雅登



藤田正男



山中朋文



吉羽恵介



高城重康



鳥山昌秀

