

未入会税理士向け「TKC会計事務所経営セミナー」が全国50カ所で開催される

「国難」を乗り越え、「勝ち残る会計事務所」になるためのヒントを公開

「変化への対応が求められる会計事務所経営」とのテーマで、未入会税理士を対象に各地域で活躍しているTKC会員が講師となり「勝ち残る会計事務所」になるためのヒントを公開した「TKC会計事務所経営セミナー」が、全国五〇カ所で開催され、二七〇名超が参加した。東・東京会、近畿京滋会、東北会で行われた三つのセミナーの様相を紹介する。

■錦糸町会場（東・東京会）

とき：平成23年7月28日（木）
ところ：すみだ産業会館

「伸び盛り」の企業から選ばれる会計事務所になるために

「TKCビジネスモデル」を公開

税理士法人Dream24の久野賢一朗会員（東・東京会江戸川支部）が講師を務めたセミナー。未入会税理士六名が講義に耳を傾けた。

久野会員は、会計事務所の大規模化・中小企業数の減少が進む中で、「税理士はサービス業」と位置づけ、「年中無休・二四時間対応」「スピード対応」をモットーとして関与先支援にあたってきた結果、「伸び盛り」の企

業の関与先が増えているという。「どんな顧客をターゲットとした



久野賢一朗会員

会計事務所を目指すか。そのための経営戦略は何かを定めることが重要」と語った上でTKCのビジネスモデルを紹介。「月次巡回監査体制の構築と、TKCシステムや研修など、ハード・ソフト面でのTKCのインフラをフル活用することがポイント」と強調した。休憩時間には、月次巡回監査の所要時間や手法について久野会員に質問する参加者の姿が見られた。

（TKC出版 篠原いづみ）

■「税理士法人Dream24」事務所見学会

とき：平成23年8月2日（火）



東京メトロ東西線西葛西駅北口から「徒歩30秒」のビル最上階に事務所を構える税理士法人Dream24。看板には道行く人々へのアピールのため、「土日もスピード対応」の文字。「飛び込み顧客も多い」という。

平成23年7月現在で関与先数240件、スタッフ数17名を数える税理士法人Dream24（代表社員：久野賢一朗、平成8年開業）。東日本大震災による影響が続く厳しい状況下にもかかわらず、平成23年上期には関与先が20件増加したという。

そんな同法人の事務所経営ノウハウや関与先拡大手法を学ぼうと、7月開催の「会計事務所経営セミナー」に参加した未入会税理士5名が、8月2日の「事務所見学会」に訪れた。久野会員は「会計事務所も『企業』。積極的に事務所を売り込むことが大事」と述べ、関与先拡大の具体的な方法として、紹介を引き出すための手法や事務所サイトのコンテンツの充実、SEO対策等を紹介。「1つの手法に限らず『何でもする』が基本。常に複数の営業手法を織り交ぜて年間新規契約件数増を目指す」と語った。

巡回監査体制構築の鍵となるFX2やOMSなどのTKCシステムの機能・操作性をモニターで公開した後は全員で所内を見学。関与先ごとに細かくファイリングされた文書の管理方法などを目の当たりにした参加者からは驚きの声が上がっていた。



文書管理の手法を見学する参加者