



TKC会計人の ビジネスモデルを構築しよう!

平成27年9月3日(木)、グランヴェール岐山において47事務所63名の参加で、年度重要テーマ研修が開催されました。税理士法人ガイアの野口省吾先生(TKC城北東京会)より「TKC会計人のビジネスモデルの構築」をテーマに事務所アピールの動画も交えながら、事務所の取り組みについてご講演いただきました。

I. 関与先への高付加価値サービス提供

新規関与先は職員への負担となる。

関与先の拡大ではなく、既存関与先への高付加価値サービスを提供!!



講師：野口 省吾先生
(TKC城北東京会)

1. 継続MASが武器

- (1) 継続MASで差別化を図ってきた。継続MASを活用することで金融機関からの融資支援も負担なく行える。全社継続MASを活用いただく。
- (2) 継続して活用することで、**経営者の経営についての考えが更に研ぎ澄まされていく。**

2. 黒字化の支援

- (1) **税金のための経営をさせない。**
- (2) 利益を出し、経営者のやる気を更に向上させる。

3. 異業種交流会の開催

- (1) 関与先を集めての研修会、懇親会の開催。異業種の方々と意見交換していただき、**経営へのヒントに繋げていただく。**
- (2) **参加者の方々に成長した職員の姿を見ていただく。** 職員の成長は、関与先への満足度向上に繋がる。



II. 税理士法人ガイアの戦略・取り組み

1. 売上確保の取り組み

- (1) 顧問料以外に、自計化レンタルサポート料、経営改善支援、資産対策等、**関与先のニーズに合ったサービスを提供。**
- (2) 新たな取り組みをTKC会員の先生方と模索し、実行に移す。**TKC会員の良さは、同じ目標に向かって一丸となって行動できる。**

2. 人材の確保

- (1) **職員が成長できる仕組み作り。** 朝礼での「ありがとうタイム」の実施等、朝礼の工夫、残業時間の管理。
- (2) 目標なくして結果なし、目的なくして目標なし。
目標がなければ、職員を評価することができない。

3. 事務所ホームページ

- (1) 他の会計事務所と差別化するためにも、事務所の特長をPRするホームページにする。
- (2) **事務所が伝えたいこと、自己主張したいことを盛り込む。**

