

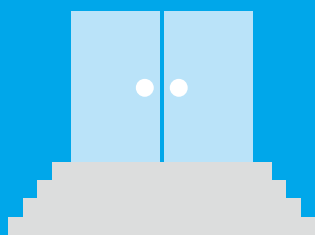
“お客様に選ばれる”

税理士事務所

のつくりかた

TKC会員事務所の関与先拡大手法の研究

第1版



TKC全国会

ニューメンバーズ・サービス委員会

第1章 なぜ関与先拡大が必要か 1

1. 「何もしなければ」関与先は確実に減少します 3
2. 企業数は減っていますが、「税理士」は増えています 5
3. 類は友を呼ぶ —「成長できる、わかってくれる税理士」と思わせよう— 7
4. 事務所の成長に必要なこと —「組織化」「優良関与先の拡大」— 10
5. 自分が目指すべき事務所規模は？ 15

第2章 解約されない事務所とは 17

1. 企業から見た「会計事務所の仕事」イメージ 19
2. 「最低限すべきこと」ちゃんとできてますか？ 21
3. 最低限の仕事だけでは「解約されない事務所」にはなれません 24
4. 「解約されない事務所」のサービスとは？ 26
5. 「解約されない事務所」になることのメリット 36

第3章 新しい関与先の増やし方 41

1. 事前準備 —事務所体制を見直して、「解約されない事務所」へと進化する— 45
2. 知る・知ってもらう —たくさんの人に、自分や事務所の存在を印象に残す— 47
3. 思い出してもらう —定期的に自分のことを思い出してもらい、好印象を根付かせる— 51
4. 成長発展をイメージしてもらう（契約）
—「この事務所なら間違いなく成長できる」と思ってもらうために何をすべきか？— 54

本書の使い方

本書は1章から順に実践していくことが理想ですが、第2章は一朝一夕で実現できません。業務は人（職員）がやり、その採用・育成には多大な時間と、なにより「お金」がかかるからです。お金を賄うには「収益アップ=関与先拡大」の手法を確立しなければならないわけです。

まずは第1章で「意識」を変え、第3章で「行動」を変えましょう。第2章（業務改革）は、この冊子で「必要性」を知っていただければ十分です。

「業務改革は具体的にどうすれば…」と思った皆さん、ご安心を。TKC全国会では「ニューメンバーズ実務セミナー」など、入会した税理士の方が「解約されない事務所」を作るための研修・サポートを会員税理士が行っており、具体的方法はそこで学ぶことができます。

一緒に、夢を実現していきましょう！！

② 知る・知ってもらおう — たくさんの人に、自分や事務所の存在を印象に残す —

まずは事務所の存在を知ってもらわないことには、当然契約なんてことにはなりません。「〇〇県〇〇市に〇〇会計事務所がある」ことを知ってもらおう（アピールする）ところから関与先拡大は始まります。

（１）自分がやるか、他人がやるか、ツールを使うか

もちろん、「〇〇県〇〇市に〇〇会計事務所がある」と自分が言ってもいいですし、自分と親しい間柄の人に言ってもらってもいいですし、ツール（パンフレット・ウェブサイトなど）を使って伝えてもいいわけですが。とにかく自分+ α の発想で、自分のこと・自分の事務所の存在（関与先を欲しがっていることも含めて）を広めてくれる「PR大使」を増やしていきましょう。

（２）人に任せず自分で情報収集 — 動く！動く！とにかく動く！ —

「PR大使」を増やすだけでなく、アピールできる対象を探して積極的に情報収集することも大事です。PR大使も、宣伝する相手を積極的に探してくれるわけではないでしょう。やはり、自分で相手を見つけてアピールした方がよいです。

「関与先が別の社長を紹介してくれて契約」これは理想的で効率もよくたいへんありがたいです。が、それは本当に少ないと思ってください。自ら動いて積極的に情報収集しアピールに努めるべきです。

（３）存在を知ってもらおうとは、「会う」「見る」「聞く」ことによって認識されること

「会う」→ 訪問や研修などでお会いすれば知ってもらえます（名刺交換を忘れずに）。

「見る」→ 事務所報・ホームページ・SNS・新聞などで見かければ知ってもらえます。

「聞く」→ 関与先の口コミや銀行員からの紹介などで聞けば知ってもらえます。

講師（夏丘税理士）の実例公開

私の事務所では**F銀行のM支店へ「必ず」毎月訪問**しています。所長の私は支店長と支店長代理、各職員は融資担当の行員さんを1～2名、毎月同じ人を訪ねています。

その際『**事務所通信**』（制作発行：TKC出版）を持参して**税務等の情報提供**を行い、軽い世間話をし帰ります。

行員さんとの関係性が深まり、今では年に2回ほど**行員さん向けの研修講師**もさせてもらっています。銀行主催の**経営者向けセミナーの講師**も何度か依頼されました。その際、**自分から積極的に名刺交換する**などして多くの経営者と面識を持つことができました。商工会議所の青年部でも多くの経営者と出会え、その縁で商工会議所のセミナー講師も毎年させていただいています。

これくらい金融機関と深い関係性ができると、『**会計事務所を替えたい**』という経営者を紹介してくれたり、**税金や経営の相談は私の事務所を紹介**してくれたりします。

【**まずは『事務所通信』を持参して金融機関を訪問し、話をする**】。根気強く続ければ、結果的に研修・紹介などで多くの経営者と出会い、事務所の存在を知ってもらうことができ、関与先拡大の仕組みづくりのスタートとなります。現在、関与先ではない経営者のリストは500件ほどあります。