

# 税理士事務所

## 開業マニュアル



**TKC全国会**

ニューメンバーズ・サービス委員会

# 目次

---

## Contents

<b>I 税理士業界を知る</b>	<b>—税理士の仕事・使命とは—</b>	<b>1</b>
1. 税理士資格を活かす		2
2. 税理士の使命・今求められている業務		5
3. 税理士業界の将来性		9
4. 税理士と公認会計士の仕事の違い		13
<b>II 開業前にすべきこと</b>	<b>—よりよいスタートのために—</b>	<b>15</b>
1. 心構えと準備		16
2. 開業する際の費用		17
3. 開業場所の決め方		21
4. 利用システムについて		23
5. 実務経験不足への不安		26
<b>III 開業後にすべきこと</b>	<b>—3年で軌道に乗せるために—</b>	<b>31</b>
1. お客様の増やし方		32
2. 顧問契約書、報酬規程の必要性と作り方		37
3. スタッフの採用・教育方法		41
4. 特徴あるサービス内容とは		44
5. その他（経営者としての悩み）		48
<b>参考資料</b>		<b>51</b>

## 1. お客様の増やし方

**Q15** お客様はどうやって増やしていけばよいのでしょうか？

**A15** ポイントは、何と言っても「紹介」です。いかに自分を紹介してくれる人を多く作るかが重要で、そのための人脈づくりが欠かせません。

### (1) 税理士の“カラー”をはっきり持つ

紹介者にとっては、自分が紹介する人に特徴があった方が紹介しやすいものです。

大切なのは「自分がどんな税理士なのか」「どんな考え方をしているのか」「どんな仕事をしていきたいのか」「得意なことは何なのか」といったカラーをはっきり持つことです。

紹介者は当然「税理士の〇〇さんは△△な税理士だから、いいと思うので紹介するよ」と話しているはずですが、自分がどんな税理士として紹介されたいか、しっかり分析しましょう。そして、具体的な紹介文句を紹介者に持ってもらいましょう。

### (2) 自分の仕事を“見える化”させておく

最初はカラーを持つことが難しいかもしれませんが、もし難しければ、自分の仕事をできるだけ形にして“見える化”させましょう。事務所案内やパンフレット、HPなどを作成して、すぐ見られるようにしておくことも大事です。



ワーク 自分はどんな税理士として紹介されたいですか？

税理士の \_\_\_\_\_ さんは、 \_\_\_\_\_ 税理士です。

\_\_\_\_\_ が得意なのでぜひ紹介させてください。

## TKC Information

TKCでは、顧問先拡大セミナーやHP作成サービス等が充実しています！

TKCでは、顧問先や見込み顧客を集めてセミナーを開催することを推奨しています。セミナー開催のために必要な、パワーポイント資料など開催ツール一式がタイムリーに提供されますので、手間をかけずにセミナーを開催することができます。

また、ITの活用があたりまえの今日、ホームページを持っていることは、企業だけでなく会計事務所でもあたりまえになっています。しかし、その構築に時間をかけている余裕はないでしょう。TKCでは、専門的な知識が無くても簡単に会計事務所のホームページを作成できる「ホームページ毎月更新サービス」を提供しており、ワープロ感覚で、豊富なデザインパターン（約4000種類）で、事務所独自のホームページを公開（更新）できます。