

税理士事務所との コラボによる企業発展支援

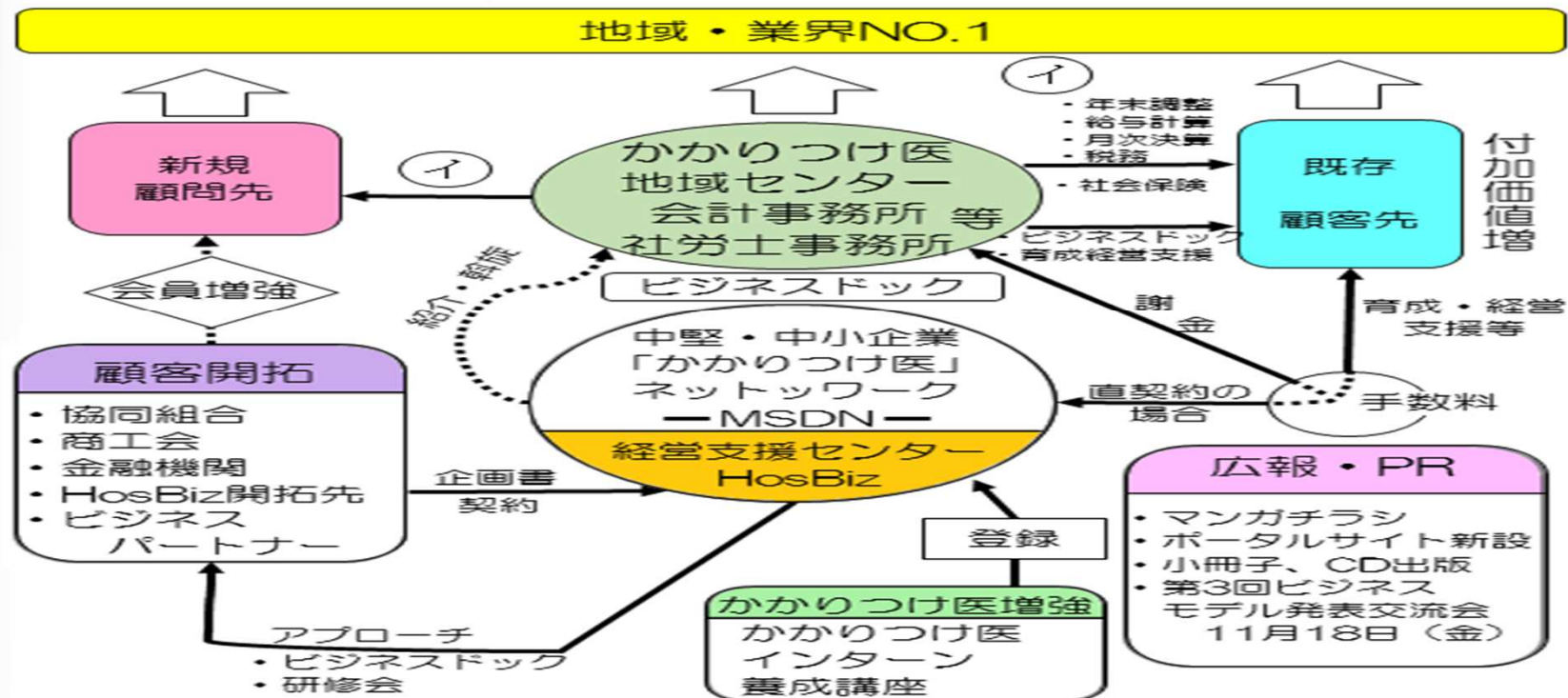
第4回ビジネスモデル発表交流大会
会計事務所支援推進部長
車田 栄一

中堅・中小企業

“かかりつけ医”ネットワーク(MSDN)

- ・地域NO1の収益力、成長力を持った会計事務所が実現
- ・成長・発展する顧問先の継続的獲得が実現

中堅・中小企業かかりつけ医ネットワーク (MSDN) イメージ図



中堅・中小企業ニーズへの対応力で会計事務所の将来が決まる

企業ニーズ

売上増、粗利増、利益増、持続的成長、資金繰り改善、銀行交渉、事業承継、人材採用・育成、社内体制の整備、業務効率化など

積極的対応事務所

税務・会計業務で得た豊富な企業資料に基づき、企業の経営改善、経営計画、銀行対策などの商品開発を行い、積極的に顧問先への貢献を目標に掲げ実践している。

結果：顧客満足・拡大
人材・能力向上

未・対応事務所

記帳代行や申告業務の域から脱せず、顧客ニーズ無視、職員育成放置状態。決算・申告に追われ日々の業務で手一杯。わかっているが取り組めない。

結果：顧客離れ
人材流出

MSDNが、貴事務所の企業ニーズへの対応力を高め、地域NO1、成功事務所への道を支援します。

会計事務所で企業ニーズに対応していくには、それなりの規模が必要です。しかし、MSDNは中堅・小規模事務所でも大規模会計事務所に勝る企業ニーズへの対応力を実現いたします。そのポイントは税理士と中小企業診断士のコラボと企画・運営を担当する本部機能の融合です。

税理士事務所と中小企業診断士の コラボで実現するもの

コラボの意義

会計・税務に強い税理士と企業経営支援の経営豊富な中小企業診断士が組めば、中堅・中小企業にとって真に役立つ存在として社会的地位を高め、収益向上を実現できます。

顧客満足の創出

企業経営者は、会社を良くしたいと思っています。かかりつけ医として、この実現に寄与できれば必ずや顧問先企業からの満足・感謝を獲得できます。

優良中堅・中小企業へのアプローチ

多くの中堅・中小企業は顧問税理士に不満を抱き、経営アドバイスを求めています。これに応える体制ができれば積極的アプローチが可能です。社会的使命を果たしながら顧客拡大・業務拡大が図れます。

会計事務所の経営支援力強化

「かかりつけ医」ネットワークに参加すればインターン養成講座からインターンシップ活用を通して実践的に経営支援を経験できます。その経験と知識が事務所のスキルを継続的にアップします。

MSDN参加のメリット

- ◎インターン養成講座の受講とインターンシップ活用で、**事務所担当者を育成**できる
- ◎経営支援後のケアは事務所担当者が実践することから、**経営顧問受託などの単価アップ**につながる、経営支援部門が構築され**差別化**できる
- ◎本部とコラボして**セミナー、ビジネスマッチング会等が共催**できる
- ◎SOMAC（双方向対話ツール）、SOM（各種フォーマット）の活用を通して**人的生産性が向上**する
- ◎かかりつけ医地域センター登録した場合は、商工会議所・商工会単位で**エリア独占権**を得られる。
- ◎本部が受けた担当エリアの**経営支援先を地域センターとして紹介**受けられる
- ◎HPなどにより、「**かかりつけ医**」としての**紹介・促進推進**ができる
- ◎認定証、名刺など、「**かかりつけ医**」**促進ツール**を入手できる
- ◎中小企業会員の獲得により、**紹介料**を受けられる

MSDN会員へのサービス体制

ビジネスドック(経営診断)2社無料体験

MSDN税理士会員は、顧問先の中から2社を選定し、ビジネスドックを体験できます。この体験により、顧問先のニーズ対応、実際の企業診断を体験・習得できます。

「かかりつけ医」インターン養成講座開講

会員税理士事務所は本部が年2コース開催する「インターン養成講座」(1コース延6日間)に参加できます。この養成講座を受講することにより、企業経営支援の基礎的な知識と実践手法を学び取れます。

講座終了後はインターンシップの活用により、実際の経営支援の場を通してより実践的な経験を積めます。

中小企業診断士支援・相談実施

インターン養成講座受講後、企業経営支援を実践する場合に本部への支援を要請する場合は、本部が適切な中小企業診断士を派遣し企業からの案件受注を行います。また、経営支援に関して相談したい場合は、SOMACなどのクラウドシステムを活用して相談できます。

経営計画から月次経営顧問実現支援

経営計画や改善計画の策定後のケアは、原則として「かかりつけ医」の仕事になります。このケアこそが顧客満足創出と継続的な事務所収益を実現します。

具体的には、PDCAを回し計画の実現をサポートするなどの「経営顧問」役です。

もちろん、この過程においても質問・相談があれば本部を通して各種経営支援に関する相談ができます。

MSDN会員制度

会員制度の内容

税理士会員会費：年額60,000円（税抜き）

サービス内容：ビジネスドック2社無料体験
インターン養成講座受講（別料金）
中小企業診断士による経営支援
経営支援に関する相談対応
セミナー等の営業活動支援
毎月のメルマガ配信
本部主催イベントへの参加

SOMAC&SOMとは

SOMAC：独自のクラウドシステムで双方向対話方式により効率的な業務処理を実現します。いつでも、どこからでもアクセス可能です。

SOM：業務支援ツール集です。クラウド上に存在しますので、いつでも、どこからでも入手し活用できます。