

◀不況のなかでも生き残るコツが紹介された

# JMMO 増販増客の成功事例を披露

## 税理士らが手腕発揮

顧問先からのニーズを受け、会計事務所の主要業務となりつつある「経営コンサルティング」。このほど、企業の経営支援として注目されている「CTPTマーケティング(コンセプト、ターゲット、プロセス、ツール&イベント)」の成功事例が公開された。

日本マーケティング・マネジメント研究機構(JMMO、東京・渋谷区、主宰=高橋憲行氏)では、中小・零細企業の「増販増客」を支援するためにCTPTマーケティングを提唱しているが、10月17日、都内で「増販増客の成功事例を競い合う「増販増客コンファレンス2009」を開催した。CTPTマーケティングでは、商

品やサービスのコンセプトを明確にし、見込客のターゲットを絞る。さらに、プロセスの設定とコミュニケーション精度の高い各種ツールの組み合わせを行うことで、自社の「ファン」になってもらうことが狙いとなっている。コンファレンスでは、同手法の実践者による成功事例が7件発表された。このなかで栄えある「2009年増販

増客大賞」に選ばれたのは、鶴沢裕税理士による発表。鶴沢税理士は、老舗旅館の再生物語を披露。経営不振に陥った際、ほかの経営コンサルタントはターゲットとする顧客層の間口を広げるように勧めてきたなか、鶴沢税理士は従来の「工事現場で働く出張作業員」に照準を絞ることを提案。このコンセプトに合わせ、パンフレットやホームページを作成し、リピーターを増やすための方策を数々と練った結果、「ビジネスホテル」と「旅館」の中間に位置する「ビジネス旅館」として確固たるポジションを築き上げた。これにより、長期滞在者が増えるなど数カ月で稼働率も大幅アップ。見事経営の再生を果たした。ほかの発表でも、CTPTマーケ

ティングの成功事例が次々と公開された。佐多宗税理士は、「傷まないストレートパーマ」に特化した美容室の事例を紹介。主力商品を絞ったことで、同サービスの売上げは倍増、前月総売上比も120%になった。このほかにも、新しい雇用管理サービスや地元高校生が企業の売上増を提案する仕組み、経営コンサルティングサービスの構築方法、モバイル広告の新展開、戦略的な専業農家の手法などが発表された。主宰の高橋氏は、「不況のなか、本日の発表に新事業の「芽」がある。皆さまの経営のヒントにさせていただければ」とあいさつ。会計事務所や中小企業にとって有意義なコンファレンスとなった。

## 新時代の事務所戦略を探る

### ビズアップ、BMC合同研修

会計事務所の発展に向けたサービスを提供する日本ビズアップ(株)(東京・港区)は10月20日、全国の先進会計人が集結するBMCネットワーク(代表=吉岡和守税理士)と「B&B合同カンファレンス2009」を共催した(写真)。

当日は、「変化に打ち克つ!新時代における事務所戦略」をテーマに、一歩進んだ事務所経営戦略や有効ツールなどが紹介された。税理士業



界から登壇したのは、三輪厚二税理士(大阪・大阪市)と小嶋公志税理士(東京・立川市)。三輪税理士は業界の「常識、でもある「顧問料」を根底から見直す考え方を紹介。4年間で427件の新規契約につなげた「@システム」を披露した。一方、小嶋税理士は開業3年で順調に顧問先数を伸ばしている秘訣(ひけつ)を解説。一般の会計事務所が苦手とする販促戦略をひもとき、事務所ホームページやダイレクトメールのノウハウなどを語った。このほか、日本ビズアップ社の車田栄一氏が「『ASP発展会計』活用のケーススタディ」、(株)ニッセイ基礎研究所経済調査部長の樋浩氏が「新政権発足による経済政策のゆくえ」と題してそれぞれ講演を行った。

## 日税連 千葉・幕張で公開討論会

### 国際的・二重課税など研究発表

10月16日、日本税理士会連合会(池田隼啓会長)の平成21年度・第37回公開研究討論会が千葉・幕張メッセ国際会議場コンベンションホールで開催された。当日は全国から約1400人の会員が集結した。

研究発表では、午前の部として東京会が「国税通則法の抜本的改革」、午後からは関信会が「所得税に係わる諸問題～給与と所得者の課税から考える」、次いで千葉県会が「租税条約と国内税務～国際課税と税理士の役割」をテーマに発表した。とくに千葉県会は、近年大きな問題となっている国際的な二重課税を取り上げて、OECDモデル租税条約の概要を解説、参加者らは熱心に耳を傾けていた(写真)。



今回実行委員長を務めたのは千葉県会の大畑理恵氏。会場には来賓として東京国税局税理士監理官の太田律子氏をはじめ、千葉県法人会連合会、千葉県青色申告会連合会などの税務団体、日本公認会計士協会、千葉県弁護士会など士業関係、さらには学会、報道出版関係者らが出席した。また、日税連からは池田会長をはじめ、同調査研究部のメンバーが多数駆け付けた。

## 主張

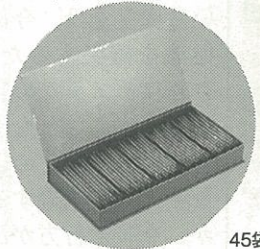
### 税

税理士と公認会計士の相互参入を認め、規制改革会議の内容が、規制改革会議の中間とりまとめに盛り込まれた。これが実現すれば、公認会計士はその資格をもって税務業務ができる。そうすると、税理士登録する必要もなければ税理士会に入会する必要もない。もちろん、公認会計士資格だけでは、税理士の名称を使うことはできないが、それでも税務業務のサービスは堂々とアピールすることは可能だ。ライバルの急増に、不安を募らせる税理士も多いが、その一方、公認会計士との相互参入を容認する税理士が存在するのも事実。こうした税理士に話を聞くと、その大半が「自由競争」の流れを尊重している。税理士業務をだれが行うかではなく、どのようなサービスを提供できるか、そこで勝負すべきといった意見が目立つ。確かに、税理士がサービスの質で競い合うことは、業界全体のレベルアップにもつながる。ただ、サービスの質は気にせず、とにかく低価格を打ち出して顧客を囲い込もうとした結果、納税者とトラブルになっている。税理士も少なくない。もし、税理士業務の提供者の範囲が拡大されれば、同様のトラブルが増加することも十分考えられる。規制改革の議論のなかで、土業の垣根を低くすればサービスの質が上がるという指摘は、それがメリットだけでなく、それによるデメリットにも目を向けなければ、議論にはならない。

2・3面記事中の主な企業、団体の連絡先は11面に掲載

meiji

冬虫夏草菌糸体エキス 2,000mg配合



45袋入り(約45日分)19,950円(税込)

## これからお忙しくなる税理士の皆様方へ 明治乳業がお届けする「冬虫夏草 顆粒」

いつまでも若々しく、健やかに生きる。古くから宮廷料理の希少な食材として使用され、いまでも健康を願う多くの人々に珍重されている「冬虫夏草」。明治乳業は乳酸菌で培った技術を応用して、その冬虫夏草菌糸体エキスの培養に成功しました。毎日元気に過ごしたい、最近健康が気になり始めたあなたにオススメです。

ご購入・お問い合わせは明治乳業グループのナイスデイで ☎0120-714-300

商品の詳細は

明治 冬虫夏草

検索

明治乳業株式会社