税理士マーケット・税理士業界を理解するために

開拓マニュアル

全国税理士共栄会



全国税理士共栄会
会　長　南口純一

中小事業者と深く関わる税理士業界

ー税理士事務所は、新規顧客開拓の宝庫ですー

平素は、本共栄会の主要事業であります「ＶＩＰ大型総合保障制度」と「全税共年金」の普及に力強いご支援を賜り、心から御礼申しあげます。

ご高承のとおり、本共栄会は昭和49年11月、税理士とその関与先のために「税理士業界の規模のメリットを活用した全国組織の福祉共済事業を実施する」ことを目的に設立されました。以来、関与先・提携企業・税理士業界が共に栄えることを基本理念に掲げ、「ＶＩＰ大型総合保障制度」「全税共年金」をはじめとした会員の皆様に役立つ各種事業を推進するとともに、公益の増進と文化の向上に寄与する社会貢献活動にも取り組んでおります。

さて、全国7万人余の税理士はおよそ537万社といわれている我が国中小企業に税金問題を通じて深く関わり、大きな影響力を持っています。税理士業界は皆様にとって大変魅力ある市場といえましょう。関与先中小事業者に大きな影響力を持つ税理士と、ライフプランナーとして活躍されている皆様方が力を合わせれば、新規顧客のさらなる開拓は必ず実現できるものと確信しております。

本誌が皆様の営業活動の一助となれば幸いです。

皆様のご活躍を期待しております。

もくじ

■基礎知識編：税理士業界の実像…… 1
：税理士会の組織…… 6
：全国税理士共栄会の事業と組織… 8
■メリット編：提携生命保険会社のメリット……11
(営業職員の皆さんのメリット)
■アタック編：継続は力……14

税理士業界の実像

税理士の実像

1 税理士の使命

税理士は、税理士法第1条によって、その崇高な使命が次のように定められています。

〈税理士法第1条〉
税理士は、税務に関する専門家として、独立した公正な立場において、申告納税制度の理念にそって、
納税義務者の信頼にこたえ、租税に関する法令に規定された納税義務の適正な実現を図ることを使命とする。

税理士には、この使命を達成するために、「脱税相談の禁止」のほか、以下のような職業上の厳しい倫理規範が設けられています。

1 **助言義務**
納税者に不正行為があったとき、それを納税者に是正するよう助言する義務

2 **守秘義務**
業務で知り得た秘密を守る義務

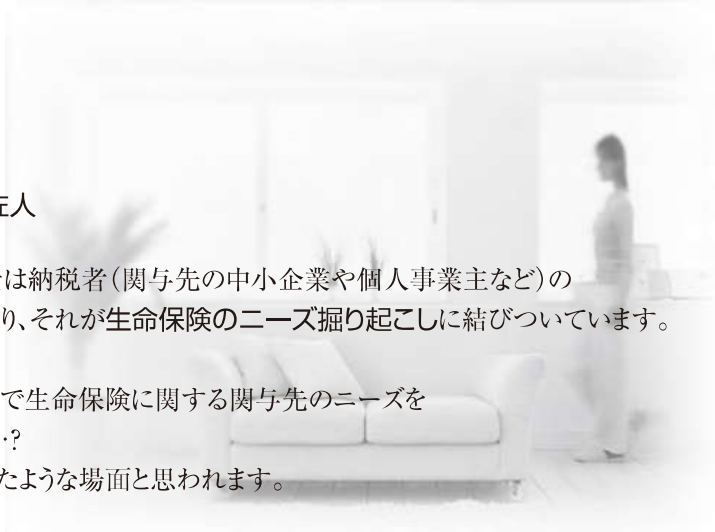
3 **品位保持・監督義務**
税理士自らの信用失墜行為の禁止と、使用人に対する監督義務

税理士は日常業務の中で、自らに課された上記の社会的使命と倫理規範をしっかり実践・厳守しているからこそ、
社会から高い評価を集め、それが結果として税理士と関与先の信頼関係の構築に結びついています。

2 税理士の業務（仕事）

税理士は納税者の委任を受けて、主に次の業務を行っています。

（1）税務代理
（2）税務書類の作成
（3）税務相談
（4）会計業務
（5）租税に関する訴訟の補佐人



これらの業務を通じて、税理士は納税者（関与先の中小企業や個人事業主など）の
財産保全や管理に深くかかわり、それが**生命保険のニーズ掘り起こし**に結びついています。

では、税理士はどのような場面で生命保険に関する関与先のニーズを
掘り起こしているのでしょうか…？
それはおよそ次頁以下に記したような場面と思われます。

〈税理士が生命保険に関する関与先のニーズを引き出す場面〉

1. 決算対策として

税理士の関与先中小企業には、それぞれ予め定めた決算期があります。
最も多い時期は通常、3月決算といわれ、原則として税務申告は5月末までに行われます。
税理士は申告時期が近づくと、毎月記帳していた会計帳簿を基にして、経営状態を把握するための各種資料を作成します。
この時に黒字決算の見通しがたった関与先に対して、税理士は税務対策や福利厚生制度の充実化のために、
生命保険の加入を勧める場合があります。
例えば次のような場合です。

- 経営者に万一のことがあったときの事業承継対策として
- 経営者や幹部社員の退職金対策として
- 社員の福利厚生対策として

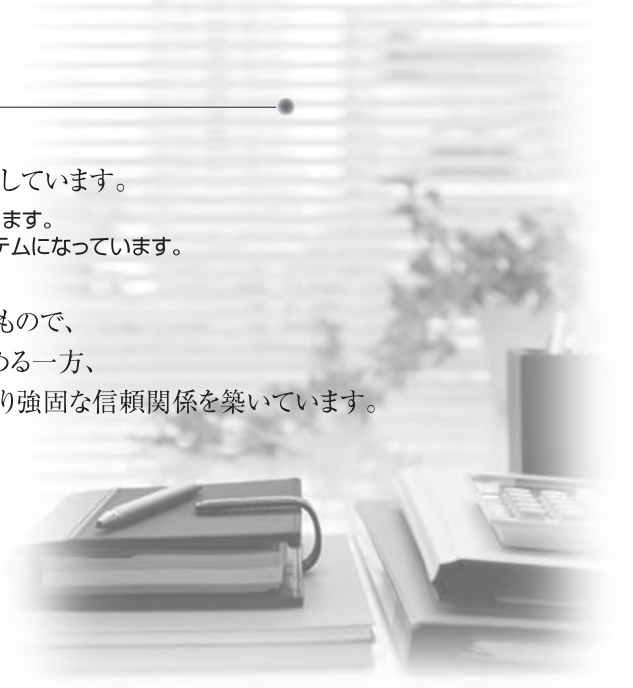
一般的にみて、税理士が関与先に勧める生命保険の成約率は、
関与先との信頼関係が背景にあるため、ほぼ100%といっても過言ではありません。

2. 経営指導の一環として

税理士は通常、月に1回程度の割合で関与先を訪問しています。
※税理士に代わって、事務所の担当職員が訪問することもあります。
その場合は逐次、訪問結果が所長税理士に報告されるシステムになっています。

それは日常的な経営指導の一環として行われているもので、
主に経営者と面談しながら関与先の状況把握に努める一方、
生活にかかわる様々な相談にも応じることによって、より強固な信頼関係を築いています。

生命保険に対するニーズの掘り起こしは、
これらの活動の中で行われています。



3 税理士の区分

日本税理士会連合会に登録された税理士(会員)は、
その業務形態により次のように区分されています。



1 **開業税理士**
個人事務所を設置して業を行う会員

2 **社員税理士**
税理士法人の社員として業を行う会員

3 **所属税理士**
税理士又は税理士法人に所属して業を行う会員

4 **税理士法人**
税理士業務を組織的に行うことを目的に、税理士が共同して設立した法人

2015年2月末現在の税理士会員数は次の通りです。

税理士登録者・税理士法人届出数

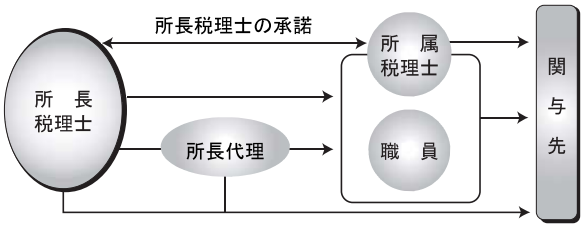
税理士会名	登録者数	開業税理士(勤務税理士含む)	社員税理士	補助税理士※		税理士法人	
				[開業]	[法人]	[本店]	[支店]
北海道	1,883	1,376	335	110	62	119	74
東北	2,527	2,117	257	117	36	93	66
関東信越	7,280	5,832	796	492	160	314	161
東京	21,655	16,121	2,373	1,126	2,035	921	306
東京地方	4,751	3,897	470	277	107	182	99
千葉県	2,469	2,144	197	93	35	76	53
東海	4,305	3,351	450	428	76	175	105
名古屋	4,407	3,191	554	385	277	213	106
北陸	1,365	1,004	212	111	38	82	38
近畿	14,254	11,327	1,209	1,141	577	472	194
中国	3,044	2,481	259	229	75	97	50
四国	1,574	1,265	162	113	34	59	33
九州北部	3,097	2,450	282	256	109	101	76
南九州	2,039	1,714	162	142	21	67	33
沖縄	381	306	37	30	8	13	13
計	75,031	58,576	7,755	5,050	3,650	2,984	1,407

※平成26年4月の税理士法改正等により平成27年4月から補助税理士の名称が「所属税理士」に改められました。
上表の区分は2月末の会員区分のため「所属税理士」の名称は反映されておりません。

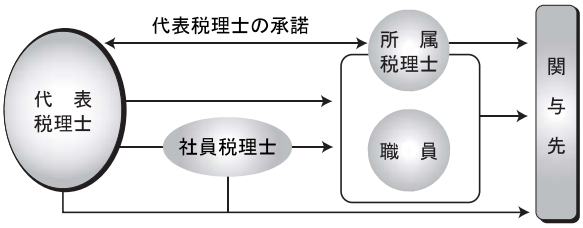
税理士事務所・税理士法人の実像

1 税理士事務所・税理士法人の仕組みと仕事の流れ

●開業税理士事務所の一般的な組織図と仕事の流れ



●税理士法人の一般的な組織図と仕事の流れ



※1）平成26年4月の税理士法改正等により、所属税理士は使用者（所長・代表）の承諾を前提に、他人の求めに応じて直接税理士業務を受任できるようになりました。
2）税理士法人には、本店所在地と異なる場所に支店を設けているところがあります。

開業税理士事務所及び税理士法人における仕事の流れは、上記のようになっており、
所長（代表）を始めとする各スタッフの役割はおよそ以下の通りです。

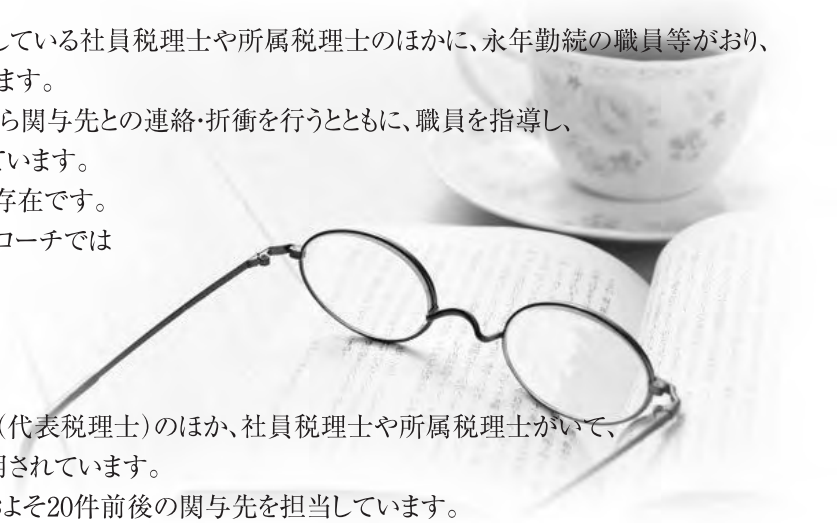
■所長（代表）税理士の仕事と役割

1. 事務所職員の指導・監督
2. 関与先の経営・税務指導
3. 関与先の将来設計指導・相談
4. 事務所の経営管理
5. 同業他者との交流・情報交換
6. 所属税理士会・支部の公務
7. 地域社会への貢献活動

所長（代表）税理士は、このような仕事をほぼ日常的に行っているため、常に多忙です。
そこで、税理士事務所では所長を補佐する立場のスタッフの存在が大変重要になってきます。

■所長（代表）を補佐するスタッフ

所長を補佐するスタッフには、税理士資格を有している社員税理士や所属税理士のほかに、永年勤続の職員等がおり、
所長不在時には、スタッフが所長の代理を務めます。
所長代理は通常、所長が行う業務をこなしながら関与先との連絡・折衝を行うとともに、職員を指導し、
その業務の遂行状況などを常に管理、把握しています。
所長代理はまさに税理士事務所のキーマン的存在です。
従って、税理士事務所（税理士法人）へのアプローチでは
所長代理への接触もきわめて重要です。



■職員の役割

税理士事務所（税理士法人）には所長税理士（代表税理士）のほか、社員税理士や所属税理士がいて、
さらに職員等のスタッフが平均で2.7人前後雇用されています。
そして、それぞれの勤務年数や経験に応じておよそ20件前後の関与先を担当しています。
これらの職員も、所長や所長代理の指導を受けながら電話や訪問などを通じて、日常的に関与先と緊密な関係を築いており、
場合によっては事務所の誰よりも関与先の実情に精通しています。
従って、成約の可能性がある精度の高い関与先の情報を得るためには、事務所スタッフとの交流も大変重要といえるでしょう。



2 税理士事務所の平均収入

日本税理士会連合会が2014年（平成26年）4月に実施した「第6回税理士実態調査」（※）によると、同年1月時点における税理士事務所の平均収入はおよそ2,200万円（全国平均）となっています。
この金額は、他の士業事務所と比較しても上位のランクに位置づけられ、税理士事務所それ自体も高額契約の有望市場といえます。
（税理士法人の平均収入金額=約13,200万円）

3 税理士業界の規模

保険・銀行などの金融業界にとって、所得が平均より上位に位置する税理士業界は顧客開拓の上で大変有望な巨大マーケットといわれています。それを数字で表してみましょう。

◆基礎データ

税理士の数（登録会員数）=75,031人 …… ①
開業税理士=58,576人 …… ②
税理士法人数=2,984法人（本店のみ） …… ③
税理士事務所の職員数（平均）=約2.7人（従業員・パートタイマー等） …… ④
税理士法人の職員数（平均）=約10.2人（従業員・パートタイマー等） …… ⑤
税理士事務所1件あたりの関与先件数（平均）=法人30.7件 …… ⑥　個人 21.4件 …… ⑦
税理士法人の関与先件数（平均）=法人159.2件 …… ⑧　個人81.8件 …… ⑨
関与先の平均従業員数（2014年版中小企業白書より）=7.5人 …… ⑩

◆税理士業界の推定規模

上記のデータを基にして、税理士業界の規模を推定してみました。
1）税理士事務所（税理士法人含む）の職員数　（②×④）+（③×⑤）=約188,600人
2）税理士業界が関わっている関与先の総数（税理士法人も含む）
　法人　（②×⑥）+（③×⑧）=約2,273,300社 …… ⑪
　個人　（②×⑦）+（③×⑨）=約1,497,600件 …… ⑫
3）関与先の従業員数　⑩×（⑪+⑫）=約28,281,750人

これが税理士業界の規模です。



※日本税理士会連合会が10年ごとに実施している調査で、本資料の基礎数字は直近の平成26年4月実施の調査結果を使用しています。
現在の会員数は平成27年2月末時点の数字です。

税理士会の組織

［全税共関係］

全国税理士共栄会

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8 日本税理士会館4階
TEL.03(5740)8331 http://www.zenzeikyo.com/

日本税理士協同組合連合会

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8 日本税理士会館4階
TEL.03(5740)0920 http://www.nichizei.or.jp/

全税共には15の地区会があります。

全税共は保険事業を始めとする各種事業を推進するために、その事務を各地の税理士協同組合に委託し、当該協同組合を「事務委託組合」と呼称しています。

地区会	事務委託組合
北海道地区会	北海道税理士協同組合 札幌市中央区北3条西20-2-28 北海道税理士会館1階 TEL.011(643)1335
東北地区会	東北税理士協同組合 仙台市若林区新寺1-7-41東北税理士会館内 TEL.022(293)2642
関東信越地区会	埼玉県税理士協同組合 さいたま市大宮区大成町1-289-2 埼玉県税理士会館 TEL.048(665)3111
	茨城県税理士協同組合 水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館12階 TEL.029(221)8786
	栃木県税理士協同組合 宇都宮市鶴田町3200-2 TEL.028(637)1007
	群馬県税理士協同組合 前橋市大手町3-3-1 群馬県中小企業会館3階 TEL.027(234)6131
	長野県税理士協同組合 松本市大字島立926-2 長野県税理士会館内 TEL.0263(48)5572
	新潟県税理士協同組合 新潟市中央区営所通2番町692-36 TEL.025(225)2201
東京地区会	東京税理士協同組合 渋谷区千駄ヶ谷5-11-1 東京税理士会館別館2階 TEL.03(5363)2011
東京地方地区会	東京地方税理士協同組合 横浜市西区花咲町4-106 税理士会館6階 TEL.045(243)0551
千葉県地区会	千葉県税理士協同組合 千葉市中央区中央港1-16-12 千葉県税理士会館1階 TEL.043(247)6250
東海地区会	東海税理士協同組合 名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル22階 TEL.052(581)8956
名古屋地区会	名古屋税理士協同組合 名古屋市千種区覚王山通8-14 税理士会ビル4階 TEL.052(752)6111
北陸地区会	北陸税理士協同組合連合会 金沢市北安江3-4-6 税理士会館内 TEL.076(223)1841 ■石川県税理士協同組合 ■福井県税理士協同組合 ■富山県税理士協同組合
近畿地区会	大阪・奈良税理士協同組合 大阪市中央区谷町1-5-4 TEL.06(6941)6888 ■西淀川税理士協同組合
	京都税理士協同組合 京都市中京区麩屋町通御池上ル上白山町258-2 京都税理士会館内 TEL.075(222)2311
中国地区会	兵庫県西税理士協同組合 姫路市北条宮の町194 税務会館2階 TEL.0792(88)3380 ■神戸税理士協同組合 ■西宮税理士協同組合 ■尼崎税理士協同組合 ■伊丹税理士協同組合 ■淡路税理士協同組合
四国地区会	和歌山県税理士協同組合 和歌山市湊通丁北1-1-3 TEL.073(426)3600
	滋賀県税理士協同組合 大津市中央4-8-19 TEL.077(524)3082
九州北部地区会	中国税理士協同組合 広島市中区袋町4-15 TEL.082(246)0088
南九州地区会	四国税理士協同組合 高松市番町2-7-12 TEL.087(823)2515
	九州北部税理士協同組合 福岡市博多区博多駅南1-13-21 TEL.092(473)8761
	南九州税理士協同組合 熊本市中央区大江5-17-5 TEL.096(372)1151
沖縄地区会	沖縄税理士協同組合 那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター7階 TEL.098(859)6225

[税 理 士 会 関 係]

日本税理士会連合会

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8 日本税理士会館8階
TEL.03(5435)0931 http://www.nichizeiren.or.jp

北海道税理士会 15支部
札幌市中央区北3条西20-2-28 北海道税理士会館3階
TEL.011(621)7101

東北税理士会 50支部
仙台市若林区新寺1-7-41 東北税理士会館内
TEL.022(293)0503

関東信越税理士会 62支部
さいたま市大宮区桜木町4-333-13 OLSビル14階
TEL.048(643)1661

東京税理士会 48支部
渋谷区千駄ヶ谷5-10-6 東京税理士会館
TEL.03(3356)4461

東京地方税理士会 20支部
横浜市西区花咲町4-106 税理士会館7階
TEL.045(243)0511

千葉県税理士会 14支部
千葉市中央区中央港1-16-12 税理士会館3階
TEL.043(243)1201

東海税理士会 31支部
名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル22階
TEL.052(581)7508

名古屋税理士会 17支部
名古屋市千種区覚王山通8-14 税理士会ビル4階
TEL.052(752)7711

北陸税理士会 15支部
金沢市北安江3-4-6
TEL.076(223)1841

近畿税理士会 83支部
大阪市中央区谷町1-5-4
TEL.06(6941)6886

中国税理士会 46支部
広島市中区袋町4-15
TEL.082(246)0088

四国税理士会 26支部
高松市番町2-7-12
TEL.087(823)2515

九州北部税理士会 27支部
福岡市博多区博多駅南1-13-21
TEL.092(473)8761

南九州税理士会 36支部
熊本市中央区大江5-17-5
TEL.096(372)1151

沖縄税理士会 6支部
那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター7階
TEL.098(859)6225



全国税理士共栄会の事業と組織

1 全税共の生い立ちとその歴史

全税共は税理士とその関与先等関係者の福祉共済、経済的地位の向上を図ること等を目的に、
1974年（昭和49年）11月に設立されました。
以来全税共は、税理士業界の規模のメリットを活用し、提携保険会社の協力を得ながら、
下記の保険の普及に力を入れています。

1. 経営者大型保険
2. 経営者保険 総合プラン
3. 経営者 スーパープラン
4. 団体 所得補償保険
5. 新 団体医療保険

これらの保険を総称して「VIP大型総合保障制度」と呼んでいます。
これによって税理士事務所はもとより、関与先の中小企業や個人事業主の皆さんの経営安定に寄与しています。
中小事業者にとっての「VIP大型総合保障制度」の魅力は、最高時、月額で130億円（年間で1500億円）に達した
収納保険料に現れています。

また、公的年金を補完する制度として人気を集めている「全税共年金」に加え、「PET検診」や「人間ドック」提携医療機関の
優待料金でのご紹介、「介護無料相談」「健康相談・セカンドオピニオン」等の会員サービス事業を実施しています。
一方、全国規模の福祉共済団体として社会公共に寄与するため、二つの公益財団法人（日本税務研究センター・全国税理士
共栄会文化財団）の設立・運営に深く関わる等、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。



第23回「全税共 人と地域の文化賞」贈呈式（平成27年2月）
長谷川孝治氏（青森県）に顕彰を贈呈



日本税務研究センター閲覧室
（日本税理士会館2階）

2 全税共の会員と組織



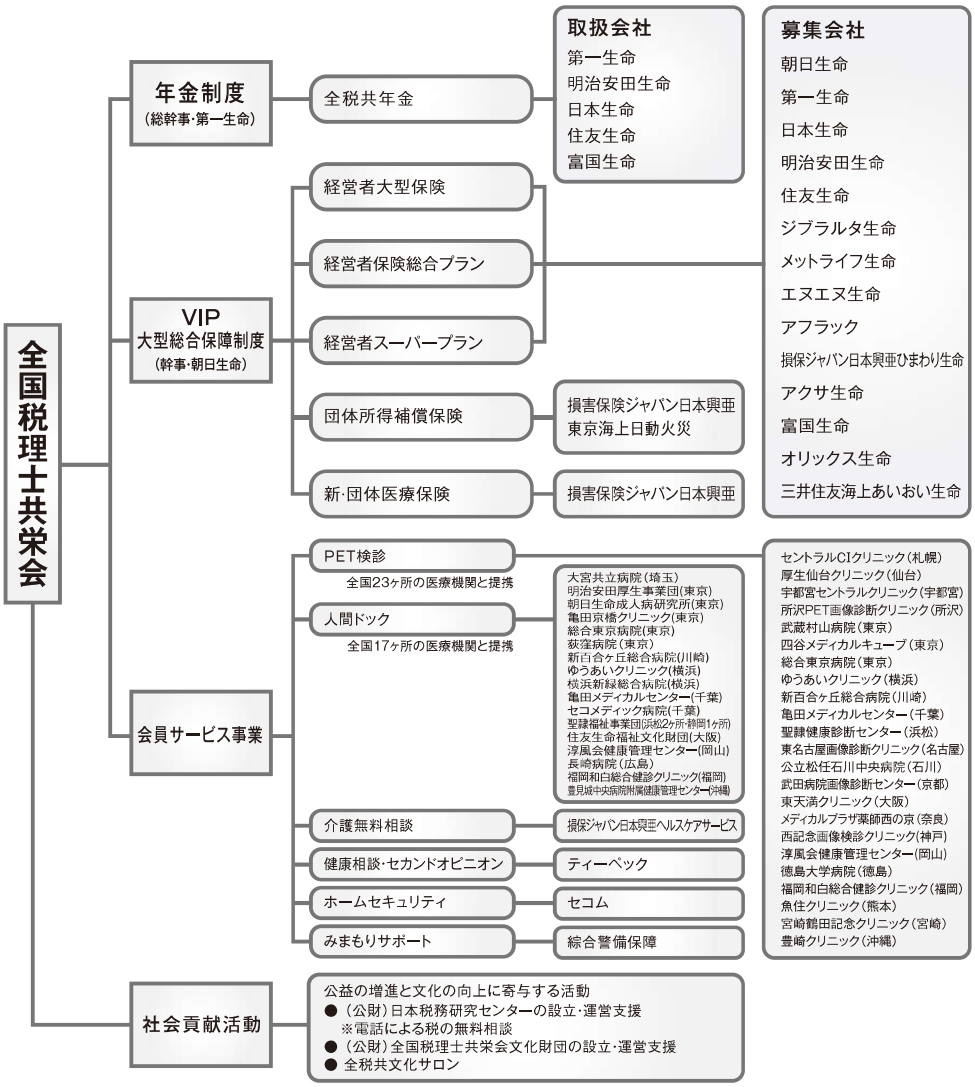
会員の構成

全税共は次の会員によって構成されています。

(1)正会員：税理士会の会員
(2)準会員：●正会員の家族および従業員、ならびにその家族
　　●正会員の関与する法人および事業主、役員、従業員ならびにそれらの家族
※以上の条件を満たし、所定の入会手続を経た者

全税共の事業と組織

全税共は全国組織の福祉共済団体として、会員の皆様に役立つ事業を実施しています。



事務委託組合

本共栄会は上記の事業を全国各地で推進するために、
その事務を24の税理士協同組合に委託しています。(6頁参照)
本共栄会ではそれらの税理士協同組合を「事務委託組合」と呼称しています。

3 税理士VIP代理店

全税共は1999年（平成11年）に「税理士VIP代理店制度」を創設し、税理士事務所のVIP代理店化を推めています。
これは全税共事業の柱である「VIP大型総合保障制度」ならびに「全税共年金」の普及によって、
税理士事務所に新たな収入源を提供することなどを目的としています。
税理士VIP代理店制度推進のため、毎年、次のキャンペーンを実施しています。

税理士VIP代理店
推進キャンペーン（Z1）
税理士事務所のVIP代理店化を推める
ために実施しています。
キャンペーン期間/毎年1月1日～12月31日

税理士VIP代理店
挙績キャンペーン（Z2）
税理士VIP代理店による挙績キャンペーン
として実施しています。
キャンペーン期間/毎年7月1日～12月31日

税理士VIP代理店とは

全税共提携保険会社と代理店契約を締結した税理士で、全税共の基本理念をふまえ、主要事業であるVIP大型総合保障制度・全税共年金の拡販に努める者。

4 社会貢献活動

全税共は次の団体の設立と運営支援を通じて社会のお役に立っています。

公益財団法人 全国税理士共栄会文化財団

芸術文化、とりわけ地域における優れた芸術文化の振興に資する活動を顕彰及び助成することにより、
わが国文化の向上、発展に寄与することを目的に1991年(平成3年)10月に設立されました。
以来毎年、「全税共 人と地域の文化賞」贈呈式を開き、
地域の優れた芸術文化の継承発展に尽力されている個人や団体を顕彰・助成しており、
その件数は平成26年度で527件に達し、職業団体が行うメセナ活動として極めて注目される団体に成長しています。

公益財団法人 日本税務研究センター

日本税理士会連合会と共同で設立し、その運営を財政面から支援しています。
1984年（昭和59年）9月の設立以来、
税に関する日本最大のシンクタンクである同財国の学術・研究活動は高く評価されています。

5 会員サービス事業

全税共扱いの保険契約者(全税共会員)は次のサービスをご利用いただけます。
税理士の関与先事業者に全税共扱いの保険を勧める際のセールストークにご活用ください。

電話による「税の無料相談」
PET検診（優待料金でご利用いただけます）
人間ドック（優待料金でご利用いただけます）
介護無料相談
健康相談・セカンドオピニオン（会員は入会金が割引になります）
ホームセキュリティ（会員限定の特典があります）
みまもりサポート（会員限定の割引があります）



※サービスの詳細は全税共のホームページ（http://www.zenzeikyo.com/）をご覧ください。

提携生命保険会社のメリット
（営業職員の皆さんのメリット）

豊かで有望な税理士マーケット



1 税理士市場のパイの大きさ

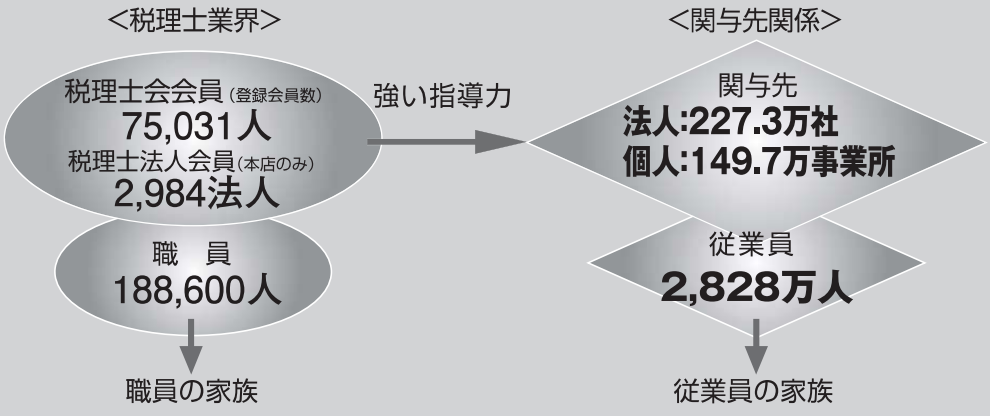
税理士業界がいかに大きな市場であるかは、弁護士や医師の業界と比較すると、よりはっきりわかります。
下図で明らかなように、税理士会は医師会に次いで多数の会員を擁している団体ですが、
その関与先や従業員などを含めた税理士業界の背景を考えると、その規模は医師会をはるかに上回ります。

弁護士数	36,470名+弁護士法人836法人	2015年2月現在
税理士数（登録会員数）	75,031名+税理士法人2,984法人	2015年2月末現在
医 師 数	303,268名 ※うち病院等の勤務医師約288,850人	2012年12月末現在

さらに言えば、税理士は法人・個人を含め約537万社（2012年統計／2014年中小企業白書）といわれている
中小企業や個人事業所の実に70.2%（約377万社）に大変大きな影響力を持って関わるとともに、
地域社会に密接に結びついている有力者がそろっているわけですから、
生命保険業界にとって税理士業界は大変魅力ある市場です。
しかも、税理士の多くは生命保険に対する理解が深いため、関与先への必要性を感じたときには
大変力強い支援者になる可能性を大いに秘めた存在でもあります。
その点では、医師の患者に対する影響力をはるかに超えるでしょう。
何故なら、医師が患者に生命保険を勧めることはありませんから…。

税理士業界が支援する全税共の「VIP大型総合保障制度」と「全税共年金」を普及するということは、
このような魅力を持った税理士業界と深くかかわるということです。

［税理士の市場］
（2015年2月末）



※上記数字は第6回税理士実態調査から推定

■他の職業団体の規模
公認会計士 34,000人、司法書士 21,400人、行政書士 45,000人、社会保険労務士 38,400人

※法人は除く

2 関与先に対する影響力

税理士はその業務の性格上、顧客である関与先の中小企業や個人事業主の皆さんと、
年間を通じて日常的に常に深い関わりをもち、経営問題はもちろんのこと

(1)財産の保全や運用
(2)後継者の育成や相続
(3)老後の年金問題

などのプライベートな問題に至るまで強力な指導力を発揮しています。
しかも、税理士の生命保険に対する理解度はその職業柄、他の職業人に比べ大変深く、
関与先にプラスになることであれば、皆様に対する積極的な営業協力も惜しみませんので、
生命保険業界にとっては大変魅力的で協力的な存在といえるでしょう。

3 税理士事務所の向うに平均52.1件の新規顧客の可能性
(税理士法人の場合は平均241件)

全税共事業の推進(VIP大型総合保障制度と全税共年金の普及)は、全税共のみならず、
関与先の暮らしと事業の発展を応援する税理士業界全体の共通した意思であり、これに関わるということは、
そのような立場にいる税理士と親密な関係を築く糸口が拓けるということです。
そして、たとえ一人でも税理士(税理士事務所)の後援者を得ることができれば、
その後にいる平均52.1件前後の関与先とのパイプをつなげることも期待できます。
これは他の職業団体ではとても考えられません。
(※税理士法人の場合は法人159.2件、個人81.8件)
(上記の数字データは第6回税理士実態調査から推計)

4 税理士自身もリッチで有望な見込み客

税理士の年間所得は弁護士や医師と同様、非常に高く、
1,000万円を超える高額所得者がそろっています。
しかも税理士は生命保険に対する造詣も深く、
高い関心をもっているため、高額な保険契約に結びつく可能性が
極めて高い存在です。



市場開拓に対する強力なバックアップ

1 税理士業界への広報活動・業務推進ツールの作成


全税共ニュース

関係各位のご協力に御礼申しあげます

全税共文化財団、地域文化の振興事業を通じて広く社会に貢献

第23期「全税共 人と地域の文化賞」贈呈式開く

全税共はVIPと年金を普及するために、以下の関連団体の機関紙等を活用した広報活動を年間を通してたゆまなく行い、皆様の営業推進活動を応援しています。

(1)日本税理士会連合会　(2)税理士協同組合　(3)全国15の単位税理士会
(4)税理士会支部

また、様々なPRツール(全税共のしおり、加入メリットチラシ等)を作成配付して全税共事業やキャンペーンの周知に努めているほか、次の施策・事業を実施して営業推進のためのより良い環境づくりに努め、皆様の税理士マーケット開拓をバックアップしています。

1)**「全税共関与先紹介カード」**で皆様の営業活動を実質的にサポート
2)**会員サービス事業**を実施
- ・電話による税の無料相談
- ・介護無料相談
- ・ホームセキュリティ
- ・PET検診・人間ドック
- ・健康相談・セカンドオピニオン
- ・みまもりサポート

2 独自の業務推進活動を全国で展開


全国の業務推進委員等による業推会議(15年2月)

全税共は全国各地の税理士に、VIPと年金に対する理解を深めていただき、その普及に助力を仰ぐため、事務委託契約を結んでいる24の税理士協同組合と連携して次のような業務推進活動を独自に展開しています。

(1)VIPと年金を税理士業界に普及するために、毎年9月～11月に全国統一キャンペーンを実施
(2)業務推進会議や懇談会、あるいはゴルフ大会等のイベントを企画し、それらを通じて一人ひとりの税理士にVIPと年金への理解を深めていただく活動を展開

全税共はこのような活動を通じて、皆様の募集環境の改善・開拓に努めています。

3 優績営業職員や支社・機関に対する表彰



優績営業職員の表彰式(15年2月)

全税共は全国各地の税理士協同組合と協力して、全国統一キャンペーン(毎年9月～11月に実施)で優秀な成績をあげた営業職員と支社・機関を表彰しています。
表彰式では優績者に贈る様々な報奨を準備し、その努力をねぎらっています。
ここまで大規模に提携保険会社の営業職員を表彰する業界団体は他に例を見ず、これは全税共独自の取組みです。
また、各地の税理士協同組合でも全税共の表彰に加えて独自の表彰基準を設けています。

継続は力

本社・支社・機関・営業職員の分担協力の奨め

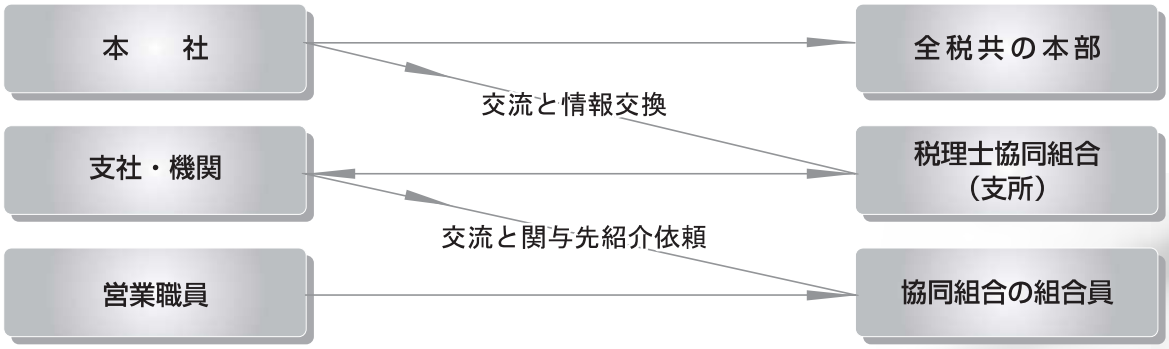
1 全税共と協同組合の役割理解を

全税共ではVIPと年金の普及にあたって、全国24の税理士協同組合とその役割を
次のように分担しています。

全税共の役割
- ●提携保険会社の本社との交流
- ●税理士協同組合の業務推進活動に対する支援

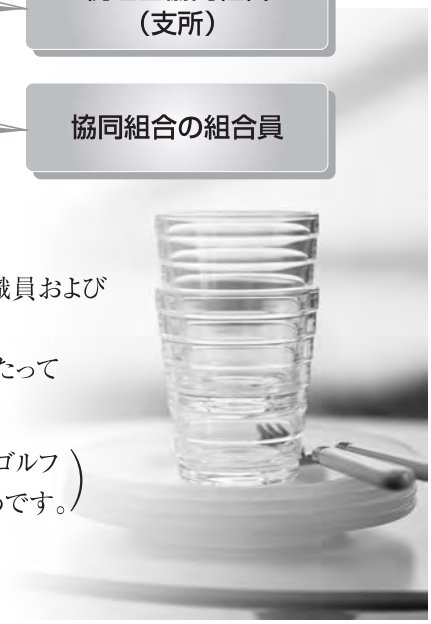
税理士協同組合（支所）の役割
- ●提携保険会社の支社・機関との交流
- ●所属組合員（税理士会の会員）に対するPR活動

以上のことをふまえて、それぞれの部門ごとに下図のような対応により、
会社トップから担当営業職員まで、顔の見える営業ネットワークづくりを展開されることをお奨めします。



但し、地元の税理士協同組合ならびに協同組合支所（税理士会支部）の役職員および
関与先の紹介確率が高いと思われる税理士には、
臨機にそれぞれの上部機関の部門責任者が営業職員に同行して数度にわたって
直接表敬訪問されることをお奨めします。

（※各地の税理士協同組合では業務推進を目的に会議や懇談会、あるいはゴルフコンペ等を開催しています。これらの機会を大いに活用されることもお奨めです。）





2 ステップアップ作戦ワン・ツー・スリー

税理士は大変多忙です。
その上、税理士事務所には提携保険会社の支社長・機関長・支社スタッフ、そして営業職員が日常的に訪問しています。
そういう競争の中で、自社のファンになってもらうためには、何に増してもまず「良い人間関係」を築くことが重要です。下図のステップアップ作戦を参考に、長期スパンで臨んでください。

[ステップアップ作戦 ワン・ツー・スリー]

●第１ステップ（初期準備期）

訪問準備のための情報収集期間

※訪問対象税理士の事務所所在地ならびに、契約、紹介実績等を確認した上で業界内での役職を確認し、話法を準備する

↓

初回訪問（支社長や機関長などと同行）

※自社パンフレットや全税共制作の各種ツールなどを持参する

↓

●第２ステップ（継続訪問・信頼関係醸成期）☆「全税共関与先紹介カード」の話題提供期

再訪問→再々訪問→再々再訪問→以下、1～2週間に1回の割合で訪問

※新たなツールや保険設計書などを持参し、職員に役立つ情報を提供　**※この期間中に信頼関係を築く**
（要望に応えて保険や金融関係の情報を提供したり、ゴルフや懇親会などに参加することは大変有効な手立てです）

↓

●第３ステップ（成果集約期）

関与先訪問→結果報告→再々訪問→結果報告→成果集約

※訪問毎に、その内容を必ず紹介税理士に報告し、アドバイスを受けて次の準備をする

3 年間スケジュールをたてる

税理士はその仕事がら、非常に多忙な時期、比較的時間に余裕がある時期など、季節によって業務量に差があります。営業活動はそれをふまえて、下図を参考に行うことをお奨めします。

1月～5月／訪問活動展開期　●第1ステップ

※2/16～3/15の確定申告期間中の訪問はお奨めできません
但し、有力税理士事務所への陣中見舞は有効です

↓

6月～8月／継続訪問・信頼関係醸成期　●第2ステップ

※話題の中に「全税共関与先紹介カード」を入れる
※各種行事への参加と合わせて、「全税共関与先紹介カード」の獲得に努める

↓

9月～11月／成果集約期　●第3ステップ

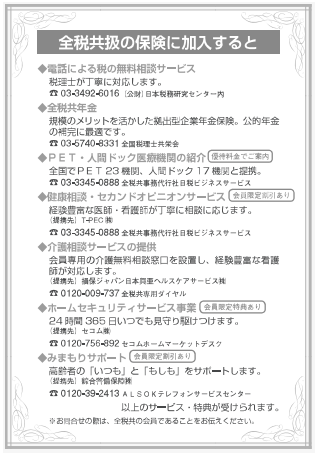
※全国統一キャンペーン期間中

↓

12月／成果確認・次年度準備期

税理士事務所訪問上の留意点

成果を生み出す10カ条


全税共扱の保険に加入すると

◆電話による税の無料相談サービス
税理士が丁寧に対応します。
☎ 03-3492-6016（公財）日本税務研究センター内

◆全税共年金
規模のメリットを活かした拠出型企業年金保険。公的年金の補完に最適です。
☎ 03-5740-8331 全国税理士共栄会

◆ＰＥＴ・人間ドック医療機関の紹介（優待料金でご案内）
全国でＰＥＴ23機関、人間ドック17機関と提携。
☎ 03-3345-0888 全税共事務代行社日税ビジネスサービス

◆健康相談・セカンドオピニオンサービス（会員限定割引あり）
経験豊富な医師・看護師が丁寧に相談に応じます。
（提携先）T-PEC㈱
☎ 03-3345-0888 全税共事務代行社日税ビジネスサービス

◆介護相談サービスの提供
会員専用の介護無料相談窓口を設置し、経験豊富な看護師が対応します。
（提携先）損保ジャパン日本興亜ヘルスケアサービス㈱
☎ 0120-009-737 全税共専用ダイヤル

◆ホームセキュリティサービス事業（会員限定特典あり）
24時間 365日いつでも見守り駆けつけます。
（提携先）セコム㈱
☎ 0120-756-492 セコムホームマーケットデスク

◆みまもりサポート（会員限定割引あり）
高齢者の「いつも」と「もしも」をサポートします。
（提携先）鈴合労働保険㈱
☎ 0120-39-2413 ＡＬＳＯＫテレフォンサービスセンター

以上のサービス・特典が受けられます。
※お問合せの際は、全税共の会員であることをお伝えください。

ご活用下さい!
(会員メリットカード)

全税共扱いの保険（ＶＩＰ大型総合保障制度）に加入して全税共の会員になるとどのようなメリットがあるかを記載した名刺判サイズのツールです。
営業活動で税理士事務所やその関与先等を訪問される際にご活用下さい。

1 継続は力
一度や二度の訪問で成果が出ないからといって、
あきらめないでください。

2 信頼関係を築く
成果を生み出すには、信頼関係を築くことが大切です。

3 自分の理解者となる職員を作る
所長が不在でも、様々な会話ができる職員を作る。
良き理解者は、良き支援者です。

4 所長のスケジュールをつかむ
所長に会うことが成果獲得の第一歩です。
訪問初期に所長のスケジュールをつかむことは困難ですが、人間関係の醸成につれて可能になります。
それができたとき、所長は良き支援者になることでしょう。

5 訪問カードを残す
所長不在時には、訪問したことの証を残す。
ご自分でオリジナルカードを作り、名刺とともに事務所職員に渡すことをおすすめします。

6 初回の訪問時には責任者（機関長など）に同行してもらう
訪問先の税理士に敬意を表する意味で、責任者の同行は極めて重要です。

7 豊富な知識や情報をもつ
融資斡旋や取引先紹介など、税理士は関与先に役立つ各種情報の収集に大きな努力を
払っています。そういったニーズに応えられるだけの知識や情報をもっていることが大切です。

8 約束をとってから訪問する
アポなし訪問では良い結果は生まれません。予め約束をとって訪問されることをお奨めします。

9 ホウレンソウをしっかり守る
関与先の紹介を受けたとき、その結果を報告・連絡・相談することは営業活動の基本です。
それが次の紹介につながります。

10 繁忙期（時間）の訪問は避ける
(1) 毎朝の朝礼時（9:00～10:00）
(2) 毎夕刻の打合せ時（16:00以降）
(3) 毎月末
(4) 確定申告時期（2/16～3/15）　など



笑顔の向こうに全税共。

税理士とその関与先、ならびに保険会社など提携企業の繁栄を願って1974年(昭和49年)に設立されて以来、全税共はVIP大型総合保障制度や全税共年金の普及ならびに税に関する学術研究支援及び地域文化の振興・育成などの諸活動を通じて日本の笑顔づくりを進めています。

◆税理士の関与先企業や個人事業主の皆さんの繁栄と安定継続を応援するための仕事

◎VIP大型総合保障制度の普及
◎全税共年金の普及

◆地域文化の振興・育成のための仕事

地域住民の努力によって古来から伝承されてきた地域文化を振興・育成したい…そんな目的から公益財団法人 全国税理士共栄会文化財団を設立し、各地で活躍している個人や団体の顕彰・助成を通じてその活動を応援しています。

◆税に関する学術研究を応援する仕事

公益財団法人 日本税務研究センターの運営を支援し、豊かな国づくりに欠かせない税に関する研究活動を応援しています。

◆税に悩む方々に対する支援の仕事

全税共扱いの保険契約者の皆様に『電話による税の無料相談サービス』を提供しています。



税理士とその関与先のための
全国税理士共栄会
〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8日本税理士会館4階
TEL.03-5740-8331（代） http://www.zenzeikyo.com/



税理士とその関与先のための
全国税理士共栄会
〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8日本税理士会館4階
TEL.03-5740-8331（代） http://www.zenzeikyo.com/

2015.4