



2017年度

経営指針書



経営理念

2017年 年度/中期経営方針

個別発表

2017年 年間スケジュール



経営理念

1 . 私たちは高い志を持ち、 共に成長し続ける事務所を作ります

スタッフがお互いを愛することにより、その人の長所を見出し、
お互いの成長を喜び、尊敬しあえ、意見が交わせる、よい環境をみんなで作ります。

2 . 私たちは常にお客様の視点に立ち、 満足していただける誠実なサービスを目指します

お客様のためにという自己満足でなく、お客様の視点に立つことがスタートです。
なぜなら私たちの仕事はサービス業だからです。Not for the customer the view of customer

3 . 私たちは経営者に数字に強くなっていただき 中小企業を元気にします

世の中を動かしているのは中小企業です。
中小企業が元気になれば、必ず社会が元気になります。微力であれその一添えとなります。



| 会社概要 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|---|----------|------------|---------|---|------|--|-------|--|------|--|------|--|-------|-----|---------|-----|------|--|----------|--|------|--|-----|--|------|--|--|--|
| 社名 | 税理士法人 I d o | | 株式会社 I d o | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 代表者 | 中尾 久美子 | | 設立 | H15.4.8 | 年 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 所在地 | 大阪市北区曽根崎2-5-10 梅田パシフィックビルディング3F | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 業種 | 会計事務所・コンサルティング | | 社員数 | 15 | 名 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 15,716 | 万円 | 自己資本比率 | 81.08 | % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 粗利益額 | 15,415 | 万円 | 粗利益率 | 98.08 | % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 経常利益額 | 2,142 | 万円 | 経常利益率 | 13.62 | % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 主力商品 | <table border="0"> <tr> <td>税務申告</td> <td></td> <td>会計学講座</td> <td></td> </tr> <tr> <td>記帳代行</td> <td></td> <td>経理代行</td> <td></td> </tr> <tr> <td>決算報告会</td> <td>90%</td> <td>部門別採算制度</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>調査立会</td> <td></td> <td>会議進行支援業務</td> <td></td> </tr> <tr> <td>給与計算</td> <td></td> <td>社長塾</td> <td></td> </tr> <tr> <td>年末調整</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> | | | | | 税務申告 | | 会計学講座 | | 記帳代行 | | 経理代行 | | 決算報告会 | 90% | 部門別採算制度 | 10% | 調査立会 | | 会議進行支援業務 | | 給与計算 | | 社長塾 | | 年末調整 | | | |
| 税務申告 | | 会計学講座 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 記帳代行 | | 経理代行 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 決算報告会 | 90% | 部門別採算制度 | 10% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 調査立会 | | 会議進行支援業務 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 給与計算 | | 社長塾 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 年末調整 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 経営理念 |
|--|
| (どのような考え方で経営をしているか) |
| 良心を判断基準に 魂入れ集団たれ |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 私たちは高い志を持ち、共に成長し続ける事務所を創ります 2. 私たちは常にお客様の視点に立ち、満足していただける誠実なサービスを目指します 3. 私たちは経営者に数字に強くなっていただき、中小企業を元気にします |



| 段階区分 | 我々の事業 | | 経営環境 | | 国・世界の変化 | |
|---------|------------|-------------------|------|----------------------------------|----------|-------------------------|
| 創業期 | 2003 15 | 10,634 千円 | 2 人 | 中小企業家同友会入会 | | 郵政民営化 |
| | 2004 16 | 14,433 千円 | 5 人 | 経営理念作成 | 山本 | 電子申告スタート |
| 成長期 | 2005 17 | 28,904 千円 | 7 人 | | 原 | |
| | 2006 18 | 39,640 千円 | 7 人 | T K C 加入 | 唐沢 入谷 | |
| | 2007 19 | 62,376 千円 | 10 人 | 盛和塾入塾 | | |
| | 2008 20 | 70,292 千円 | 11 人 | (株)I do ｺﾝｶﾞｽﾀｰﾄ S A ・ S C 受講 | 成清 | リーマンショック 赤字法人 7 割超える |
| | 2009 21 | 83,964 千円 | 13 人 | 税理士法人化 | 丸山 | オバマ就任 |
| 成長(停滞)期 | 2010 22 | 95,563 千円 | 15 人 | 盛和塾会計学講座 委員長就任 | | |
| | 2011 23 | 115,759 千円 | 9 人 | 人が続かない為 事務所のレベルが上 がらない | | 東日本大震災 |
| | 2012 24 | 135,380 千円 | 12 人 | | 寺田 飯原 | |
| | 2013 25 | 145,915 千円 | 13 人 | 京都フォーラム理事 | 下村 田中 | |
| | 2014 26 | 162,661 千円 | 14 人 | | 藤原 | 消費税 8% |
| 変革期 | 2015 27 | 157,154 千円 | 15 人 | P S V 受講 7 年ﾌﾞﾗﾝｸ | 富田 沈 | 相続税増税 クラウド化の流れ |
| | 2016 28 | 156,000 千円 見込み | 16 人 | 日創研・経営研究会 29 T T | 彩 | A I 問題 トランプ当選 |



| | 強み | 弱み |
|------------|---|--|
| 商品・技術・サービス | <p>100%口コミ紹介 オーダーメイドの資料の提供 部門別採算制度の導入 会計学講座 経営計画作成セミナー 資金別B / S 資金特化サービス 融資計画書支援 クラウド会計導入支援</p> | <p>営業していない 生産性低い 限られた人しか対応できない 陳腐化しないようブラッシュアップ</p> |
| 人財 | <p>天下一品 誠実な人財のダム 会社経営の目的、働く目的が しっかり共有できている 学ぶ意欲高い 若い人財 平均年齢 30代 税理士 3名 チームワークが良い コミュニケーションが取れている</p> | <p>優しい反面 強烈な動機付けがない 教育制度の確立必要 教育に時間がかかる ともすれば仲良しクラブになる</p> |
| 財務 | <p>自己資本比率 78% (業界 43.1) 経常利益率 13% (業界 6.6)</p> | <p>社歴浅く規模が小さい 売上の自然増が上まっている ヤマではなく踊り場とする</p> |
| 管理 | <p>日報システムが機能している 工数分析システムが機能している 生産性プロジェクトを立ち上げた 経営指針発表会を毎年開催 コンパ毎月開催 情報がきちり伝わっている</p> | <p>目標に対するモチベーションが低い 目標に向けた具体的な計画がない アイデアは出るが実行性継続性に欠ける 成果配分のシステムが構築できていない</p> |



| | (+) 伸びる市場 | (-) 伸びない市場 |
|--------------|---|--|
| 当面 | ITコンサルティング 事業承継サービス 介護・医療関連事業 環境関連事業 ペット関連事業 美容健康関連事業 ホームセキュリティー 会計の知識しくみを必要とする 中小企業向けサービス 交通の便の良い立地 | 価格競争が激化する 小規模事業者向けサービス 確定申告業務 記帳代行サービス 交通の便の悪い立地 |
| 2 3 年後 | 人間性を育む管理会計 人間性を育む事業承継 人間性を育む教育産業 電子辞書・ゲーム産業 財団・社団・ソーシャルビジネス 介護・医療・総合サービス 環境関連事業 美容健康関連事業 ロボット・AI関連事業 セキュリティー関連事業 | コンプライアンス欠落企業 後継者不在企業 卸売業 小規模な製造業 |



クロッシング

| 育てる | 攻める |
|--|--|
| <p>成長意欲のある中小企業</p> <p>介護医療サービス</p> <p>環境ビジネス</p> <p>ソーシャルビジネス</p> <p>美容・健康サービス</p> <p>経営指針成文化合宿</p> <p>人間性を育む管理会計</p> <p>人間性を育む事業承継</p> <p>人間性を育むゲーム・絵本</p> <p>経理丸ごと代行サービス</p> | <p>成長意欲のある中小企業</p> <p>多店舗美容業</p> <p>多店舗飲食業</p> <p>多店舗型ビジネス</p> <p>部門別採算制度導入支援</p> <p>業務改善コンサルティング</p> <p>クラウドコンサルティング</p> <p>融資計画支援業務</p> <p>経営計画作成合宿</p> <p>会計学講座</p> <p>業績検討会議サポート</p> |
| 捨てる | 守る |
| <p>後継者不在企業</p> <p>(後継者 見つけるお手伝い)</p> <p>個人事業主</p> <p>(自主申告へ導く)</p> <p>零細企業</p> <p>コンプライアンス欠落企業</p> | <p>税務申告業務 3年</p> <p>記帳代行サービス</p> <p>小規模事業者向けサービス</p> <p>飲食業</p> <p>建設業</p> <p>製造業</p> <p>卸売業</p> |



今年度・中期経営方針

| 中期経営方針 | | | | |
|--|--------------------|--|---------------|--|
| 現状の問題 | | 2～3年で解決すべきこと | | 社長中期経営方針 |
| 根本的な生産性を向上させる 商品開発 イノベーション 教育制度の確立 成果配分制度の確立 | | 商品開発の安定化 あゆみ会計、人間性を育むシリーズ 経理丸ごと代行サービス 経営計画書・経営指針書成文化合宿 イノベーションし続ける風土創り | | 1、成長意欲のある中小企業をターゲットとする 2、事業の構造を変える 税務業務 10% コンサル 90% 税務業務 50% コンサル 50% 3、人間性を育む管理会計を極める 部門別採算制度（超アミーバ会計）の積極導入 多店舗型ビジネス、美容、飲食、介護 4、人間性を育む事業承継事業を極める 5、ミラコラ共同事業、人間性を育むゲーム・絵本事業 6、環境・ソーシャルビジネスを極める |
| 外部環境 税理士業界の変革 AI、人工知能の発達 2020年問題 マイナンバー制度による役所の統合 消費税増税 | | コンサルタントの養成 営業体制の構築 IT コンサル部門の創設 教育制度の確立 成果配分制度の確立 ペーパーレスとする | | |
| 計画 | 項目 | 目標 | 重要管理点 | 5W2H（いつ・どこで・誰が・なぜ・どのように・いくらで実行するのか） |
| | コンサルティングの仕事の割合を増やす | 売上の50% | 商品開発 | 2019年、浜西、彩、人間性を育む管理会計（超アミーバ会計）、2020年、浜西、彩、あゆみ会計 2020年、沈、中尾、人間性を育む事業承継（全従業員の物心両面の幸福に寄与する事業承継） 2018年、成清、富田、経理丸ごと代行サービス 2018年、入谷、富田、会計学講座、経営計画書・経営指針書成文化合宿 |
| | ミラコラ、ゲーム、絵本 | 教育事業参入 | イノベーション事業 | 2018年、中尾、田中、絵本、2019年までにゲームソフト開発 |
| | 営業体制の構築 | プラス200件 | お客様の数を増やす | 寺田が営業鬼統括マネージャーとなり、営業を取り仕切る |
| | 無料セミナーの定期開催 | 年間50回 | 年間スケジュールの策定 | 田中が統括、入谷がセミナー担当、田中がセミナーチラシ作成 |
| | IT部門創設 | | フィンテックに向けて | 浜西、田中が担当する |
| | 教育制度の確立 | コンサルタントの養成 | 担当者全員がコンサルタント | 丸山がコンサルタント養成講座を継続して行う |
| | 成果配分制度の確立 | | | 浜西が試作の後、確立させる |
| | ペーパーレス | | | 田中が責任者となり実現する |



今年度・年度経営方針

| 年度経営方針 | | | | |
|---|--|---|---|--|
| 現状の問題 | | 今年解決すべきこと | | 社長年度方針 |
| 業務が標準化できていない 管理資料の陳腐化 PDCA、報連相、数字に対する達成意欲が弱い 教育制度が確立できていない 報酬の明確化、成果配分が確立できていない | | 申告業務の権限委譲は、皆のお陰でパーフェクトにできました！ 今年は更に、皆でワンステージあがります。 | | 1、成長意欲のある中小企業をターゲットとする 2、人財育成の為の教育制度の試作 ~フォワードはマネージャーに、 ミッドフィルダーは事務担当者~ 3、生産性プロジェクトスタート 勉強する時間を捻出するために時間単価 7千円を目指し、業務を標準化します。 4、クラウド導入積極支援 5、ミラコラ共同事業、人間性を育むゲーム・ 絵本プロジェクトスタート 6、広報強化 |
| 外部環境 | | 1、記帳、監査方法の見直し、工数分析の実施、報酬の明確化により、業務を標準化し、スキルアップの時間を捻出する 2、管理資料が陳腐化しているため、管理資料のバージョンアップ 3、タスク機能強化のため、マイコモンのタスク使用のルール化 4、全員参画型経営計画書の作成 5、教育制度を試作する 6、報酬規程を改定する 7、成果配分を試作する | | |
| 税理士業界の価格競争激化 クラウド化の流れ マイナンバー本格導入 景気低迷 人財不足 | | | | |
| 計 画 | 項目 | 目標 | 重要管理点 | 5W2H (いつ・どこで・誰が・なぜ・どのように・いくらで実行するのか) |
| | 教育制度の試作 | 一人ひとりが力をつけ、自信をつける | 技術、感性、可能思考 経営、生き方を学ぶ | 浜西による実務勉強会、丸山によるコンサルタント養成講座、 (株)カンバーニューより会議進行と感性を高める、日創研 SA、SC による可能思考研修 盛和塾、京都フォーラムにて経営、陽明学講座により生き方を学ぶ、各毎月一回 |
| | 全員参加型経営計画書 生産性プロジェクト毎月一回開催 | 毎月 PDCA で回す 時間単価 7千円 | FW、MF の意識向上 記帳・監査方法の見直し 工数分析精度高める 報酬の明確化 | 全員の意見を集約した計画書を作成、毎月の月例会議にて数字に対する達成意欲、モチベーションを高める 4月末までに、FW と MF が協力して一から見直す 4月末までに、FW と MF が協力して精度高める 3月末までに中尾が見直す |
| | 成果配分試作 管理資料バージョン UP ミラコラプロジェクト 広報強化 | 成果の可視化 リニューアル 商品開発 Ido ブランド構築 | やりがいに繋がること アクセス使用 イノベーションする 発信力を高める | 12月末までに浜西が試作 6月末までに、浜西、田中が完成 田中がアクセスを学ぶ 中尾がミラコラと共に、年内にボードゲームと絵本を商品化する 6月末までに浜西彩がホームページリニューアル、田中が事務所通信毎月発行 |

無限の可能性

平成29年度は、事務所を開業してから15年目となります。特に志があったわけでもなく、正直なところ成り行きからの開業でした。ただ、仕事に対する向上心とお客様に喜んでいただきたいという純粋な気持ちはあり、一步一步積み重ねてくることはできたと思っています。

平成18年に初めて作成した経営指針書では、5年の中期目標で売上高1億1千万円を設定しました。自信があったわけでもなく具体的な根拠があったわけでもありませんが、何となく達成できると感じていました。

結果、偶然にも1億1千万の売上となり、目標を設定し努力すれば願いは叶うと経験擦ることができました。

ただ、そのころから大きな目標を掲げているもののイメージと計画に乖離があったように思います。形式的に目標設定をするものの、そこに強い思いがなかったように感じています。

何を目指しどこへ行くのか模索している時期が続きました。無意識のうちに限界を感じていたように思います。長いトンネルに入ったようでした。しかし、考えに考えた結果、「無限の可能性」は、どこにでも存在しているということでした。

人は生まれてくる前、誰もが無限の可能性を持っていたはずですが、ただ、この世に生まれてから様々な環境と経験により少しずつ限界を引いていくのではないのでしょうか。しかし、本気で望めば叶わないものはないと感じるようになってきました。

自分自身を個と考えれば、人の命には限りがあります。でも、人は個ではなく繋がっているのだと考えることができれば、命さえ無限だといえるはずですが。

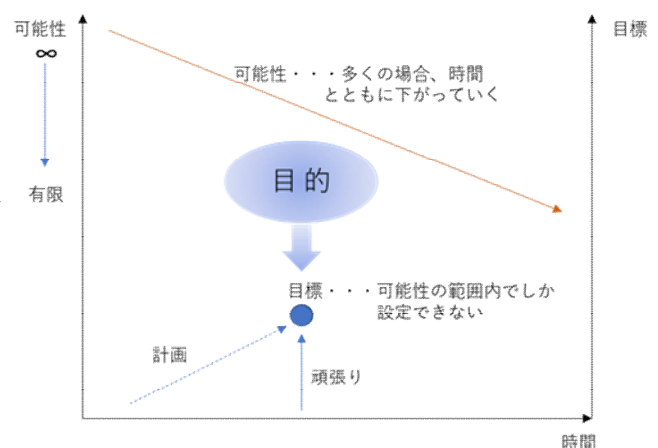
私がI d oで志を持ち仕事をすれば、必ず、その想いや仕事を誰かにバトンタッチすることは可能です。そうして繋いでいけば、自分一人では不可能なことでも可能だと考えることができます。

今一度、理念を見つめ直し、志を持つことで必ず次のステージへ進むことができるはずですが。

I d oには仲間がいます。一人では無理なことも助け合えばできないことはないはずですが。

平成29年度は、新たなスタートの年にしたいと考えています。

無限の可能性を信じて、一步一步積み重ねていきましょう。必ず未来は開けてくるはずですが。





個人目標 濱西 彩

2016年の振り返り

3年間の森興産(株)での修業が終わり、経理業務、イベント開催業務などの知識は習得できたと実感。

今後は、その知識を有効活用できる場を見つけることが森興産(株)やI doへの3年間森興産(株)で働かせて頂いた恩返しに繋がると考えているため、活用していきたい。

また、I doに入社し、マネーフォワードやfreeeに触れることで、今後の会計事務所が行っている独占業務の縮小が現実味を帯びていることを実感。しかし、私自身が今やらなければならないことは、しっかりと基礎を固めて基本的な業務が完璧こなすことができるようになること。

目 標

時間をどの様に短縮するか

- ・ 仕事の内容、操作方法を理解し、覚え、慣れる
- ・ 月次監査の完成度を100%へ高める
- ・ 「生産性プロジェクト」の取り組みを率先して取り組む
- ・ 説明力アップをすることで、相手に一回で分かってもらえる説明をする
- ・ 身の回り、使ったものなどの5Sを徹底する
- ・ Googleクラウドの活用を率先して取り組む

●削減した時間の有効活用

- ・ 担当者をサポートできる内容を増やす
→内容を覚える、量を増やす
- ・ 読書
→ノウハウ本や歴史書、デザイン関係など
- ・ 会社ホームページの構築
→期限:28年6月
- ・ 税理士試験の勉強をする
→残り2科目



個人目標 沈 周泰

2016年の振り返り

2016年は昨年に比べて、決算を沢山手伝ったり、色々な経験をさせていただき、自身のレベルアップを実感することができた1年でした。

その分失敗も色々経験して、仕事の厳しさや自分の仕事に対する考えの甘さも実感することができました。

また、今振り返ると昨年の指針書発表した年間行動計画をあまり実行できていませんでした。

会計業界もクラウド化がどんどん進んで、今後税理士の仕事がなくなるんじゃないかと言われてたり、先日の経営革新セミナーに参加して、どの業種でも経営革新をしないと今後生き残っていけないということを知り、危機感を感じた1年でした。

目 標

総労働時間10%削減

現状

年間労働時間約2,400時間 10% 240時間
年間労働日数約250日 1日当たり約1時間短縮

時間をどの様に短縮するか

- ・名南の生産性プロジェクトに真剣に取り組み、お客様ごとの入力と監査方法の標準化を確立する。
- ・お客様や担当者の方と連携を取り、監査したデータをしっかり取り込んでもらうようにしたり、毎回監査で修正している内容を伝え、こちらで修正しなくていいようにする。
- ・入力、決算の質を上げ、二度手間、三度手間にならないようにする。
- ・一度調べたものをノートに書いて自分の中に落とし込む、知識を身に付けるなどして、調べ物になるべく時間をかけないようにする。
- ・5S徹底して、資料を探す時間をなくす。
- ・OKIHIRO様、毎月必要な資料をしっかりとアップしてもらうようにし、売上仕入れの入力が終わり次第、メールをもらうようにする。

削減した時間の有効活用

- 1.本を毎月一冊読む
- 2.税務通信などで知識のレベルアップ
- 3.勝己の友毎月一冊読む
- 4.気づきノートの実施
- 5.決算、監査などもっと手伝えるところを増やす



個人目標 田中 瑠璃子

2016年の振り返り

2015年に比べて、税務に関しては申告書の作成を少ししたり、入力業務に関してはあまりにも低い精度を標準程度にもどしていったとは思いますが、まだまだ知識も乏しく、そこに関しては劣っているなど感じた一年でした。

また、その業務に追われていて、先に繋がることに対して時間をねん出できていないということもあります。広報に関しても、新しい商品創りのお手伝いも、進捗具合としてはまだまだだと感じています。

目 標

総労働時間10%削減

現状

2016年総労働時間約2,650時間/年

10%短縮 265時間/年

265時間/労働日数300日 1時間/日=22時間/月

…毎日1時間短縮。できるならば19時ごろには帰れるようにする。

・時間をどの様に短縮するか

→1.生産性UP … 総務の分担、入力や監査等に集中して意識を途切れさせない。

2.クラウドの有効活用 … MFの標準化、お客さんへの提案をし、作業量を減らす。

3.今ある資料の完全化を行う … 小さなミスはなくす。エラーのないスムーズな作業へ

削減した時間の有効活用

・ 広報、外に発信するものの質の向上、発信量の増加

・ プレゼンテーション等、決算報告会などに使用する対お客様用の資料の作成・構想

・ アクセス等を活用し、よりよい資料をつくる



個人目標 下村つる子

2016年の振り返り

目標は労務に関する知識を増やすこと、ファイナンシャルプランナー2級の取得でした。

ファイナンシャルプランナーに関しては、3級は取得できましたが、2級は取得できませんでした。

2017年引き続き、目標にしていますので2級の合格を目指します。

労務に関する知識は、助成金について知らないことが多かったことです。

2017年は厚生労働省の助成金を申請できるような環境を整えていきます。

目 標

残業時間10%削減

現状

2016年総残業時間約479時間/年

10%短縮 430時間/年

36時間/月

時間をどの様に短縮するか

- ・入力等のスピードアップ、仕事を溜めない
- ・書類の整理、探す時間の短縮
- ・スケジュールを立てる(習慣化)

削減した時間の有効活用

1. 本を読む
2. 資格取得の学習
3. 家族との時間を過ごす



個人目標 藤原 ナオミ

2016年の振り返り

2016年のビジョン実現シートでは「担当者として一人前になること」「生産性アップ」を目標にしていました。

けれど、実際には「生産性アップ」が思うように進んではいませんでした。

ただ、新しく担当が増えたこと、これまで経験したことのないような仕事を行なったこと。

何かお客様のお役にたてることはないのか、とこれまで以上に強く思ったこと。

そして、経理代行を引き継ぎできたことが大きな変化だったと思います。

会計業界も淘汰される時代がすぐそこまで来ているというのを、社内だけでなくお客様を通じても痛いほどに感じました。

名南さんの生産性アッププロジェクトに必死で取り組み、幅とレベルを上げます。

目 標

総労働時間10%削減

現状

今の業務でいっぱいいっぱい。

家、休日に仕事を行うことが当たり前になっているが、生産性は低い。

時間をどの様に短縮するか

時間単価が7,000円を目標に自分の監査時間+依頼した入力時間 ともに改善を図る。

ただし、やみくもに時間を減らすのではなく、自分の実力をつけるために必要である

部分には経験を積むためにしっかりと時間をかける

質の維持向上

1. 月次監査の効率化を図る
2. 月次報告のレベルを上げる
3. 各顧問先ごとに知りたい内容を把握する
4. 自分の価値を下げることは事務所の価値を下げることだと肝に銘ずる
5. 努力する

削減した時間の有効活用

1. 担当を増やす
2. 勝己の友等の書籍を家で読める時間をとる
3. 産業カウンセラーの資格の勉強
4. 家族との時間の密度を濃くする



個人目標 入谷豊弘

2016年の振り返り

顧問契約という安定神話が完全になくなったと感じた年でした。

そもそもの顧問報酬自体の費用効果をお客様が考えると顧問報酬にパフォーマンスが合っていない。価格と価値のバランスが取れていない事を感じた1年でした。

会計事務所自体ではリードしているかもしれませんが、業界自体が変化や進化に弱い業界です。今こそ、マンネリ、危機感のなさから脱却し、進化発展していかないと確実に淘汰される事が実感しました。

新たなことに ~~チャレンジする時間を創出する為に生産性アップ~~ に取り組んでいきます。

目 標

総労働時間10%削減

現状

年間 総労働時間を 10%(240時間、月20時間)削減

時間をどの様に短縮するか

自計化の監査の引き継ぎ 月10時間削減 → 基本的には彩ちゃんに引継ぎ

ソフィア、パウダー、たかくわ、フォンテモード、楽笑、エモーション、ケーエムフーズランナー、エクシード、コタニ、SHOT

担当自体の引き継ぎ 月10時間削減

コレット(田中さん)2H、LaLaLa(彩ちゃん)2H、京都模型(寺田さん)2H
BUZZ、エリザベス(成さん)4H

報告時間の削減

報告時間を2h→1.5hに削減 月10時間削減

削減した時間の有効活用

BAM初級4回 中級8回 受講 → 1回4時間×12回 = 年間約50時間

BANの商品化、ビジネス計数塾の開講

→ 商品化、準備に20時間 講座自体 月4時間×3か月 = 12時間

I do陽明学、大和 参加 → 月3時間×12か月 = 年間約35時間

スリーエス外注 月5時間 × 12か月 = 60時間



個人目標 寺田博子

2016年の振り返り

2016年は、本当に会計事務所が変わらなければいけないということを痛感した一年でした。変革をするためどうしたらいいかを考えた末にできてきたことは、『**会計業界をリードする事務所になる**』ということです。入社当初からの目標である、事務所にいるみんなが自分の能力を発揮し、得意分野を活かしてイキイキと働く事務所を創ること。そのためには、業界内の先駆けとして、生産性アップを実現して会計業界をリードする事務所になることが今年の目標です。ではそのためになにをするのか…

売上高 / 総労働時間



総労働時間を、生産性を上げて短縮しつつ売上も増加していくことを目指します。

目 標

総労働時間10%削減

平成29年1月度より開始する『生産性アッププロジェクト』を自社の改善とするとともに、私たち自身もお客様へのお手伝いの一環とする。

今まで私にとっての一番の課題は、経験や学ぶことが少ないためになにをどのように整理したらよいか全くわからないことが問題でした。そんなときに名南経営さまよりこのようなチャンスをいただいたので、ぜひこのような機会を逃すことなく活用していきます。

また、今回のカリキュラムで 業務フロー のチャート作成については今後お客様への提案のひとつともなりますので活用をすすめていきます。

効率アップによる1日約1時間の時間短縮

別途一覧表を作成し、担当先の基準時間を設けて、事務所での基準時間から自分の基準時間へ目標を設定し、補助者と協力し合い効率アップの実現を図ります。

そのひとつとして、所内でのペーパーレス化(5S)をすることによって、ボックス整理の時間を無くし、そしてどのような条件でも仕事ができる環境づくりをしていきます。このことは、効率アップにもなり、また様々な条件下でも働ける環境ができるために人財強化という一番の効率化に繋がっていきます。

また、月次報告の付加価値として報告内容をホワイトボードもしくはペーパーで残しお客様と共有します。カンパニー様の研修によって学んだホワイトボードミーティングを活用するとともに、利益計画の振り返りや予測を立てていきます。

削減した時間の有効活用

外部での活動

事務所の皆様の協力をいただき、入社当初より主に盛和塾での活動の時間を頂きました。そこでは学びを得るだけでなく、I doの看板を掲げて縁という営業活動も学ばせていただきました。そのことを実感したのが今年最後の大きな学びだと実感しています。

平成29年については、盛和塾の大和出席と新たに同友会に参加をさせていただきます。月に1回出席することを目指して、で産み出した時間を活用していきます。このことが分子にある売上高アップの行動となります。



個人目標 成清和伸

2016年の振り返り

記帳代行業をメインにしているのは、お客様の喜びは作れない事を値引や解約の事実と直面して明確にその事を意識しました。お客様の喜びを作る事に対して今のままの自分では嫌だという意識が本当の意味で芽生えた年でした。お客様に対してそういった取り組みをする為の情報仕入、技術の習得、既存事業でも更に利益を生み出す為に来年へ向けては今年と引続き生産性アップと余剰時間を作る事を目標にかかげます。その結果、I doという存在が自然と社会に広がり、既存のお客様から喜んで+ の顧問報酬を頂ける結果をイメージしています。

目 標

総労働時間10%削減

現状

2016年総労働時間約2,400時間/年

10%短縮 240時間/年

240時間/労働日数300日 1時間/日=22時間/月

時間をどの様に短縮するか

時間単価が7,000円を目標にそれを下回っている顧問先の業務改善により一か月あたり1時間以上は削減可能

質の維持向上

- 1.月次進捗管理と決算進捗管理
- 2.月次報告の標準化
- 3.各顧問先の標準時間の設定
- 4.月次報告でのホワイトボードミーティングの実施
- 5.各種情報を書面で提供
- 6.補助者との打ち合わせの定期化(週一回月曜日)

削減した時間の有効活用

- 1.盛和塾大和への参加
- 2.気づきノートの実施
- 3.理念と経営、その他書籍、勝己の友からの情報仕入
- 4.盛和塾カレンダーの活用