

今、会計事務所に必要なアクションとは？

①	経営者と一緒に「経営改善」を具体的に取り組む姿勢と行動が求められる
②	顧問先の値下げ要求への防波堤としてのサービスと、解約阻止の付加価値を具体化する
③	職員全員に顧問先の経営計画書作成とアクションプラン作成を義務化させ、モニタリングせざる得ない仕組みを作る
④	今まで取り組まなかった小規模企業や、敬遠してきたサービスニーズに具体的に答える仕組みを作る
⑤	目減りする既存客の為に、具体的な3アクション(Web、紹介促進、セミナー)で新規の顧問先開拓を図る
⑥	紹介を貰う為にも事務所をPRする分かりやすいツールが必要である
⑦	Webの再構築による新規見込み先の取り込みを図る
⑧	紹介を受けやすい仕組みと紹介されやすい・分かりやすい商材・サービスを「見える化」する
⑨	職員のヒアリング・コーチング能力向上の具体的な教育を展開する
⑩	月次監査時の経営者面談力の向上と、モニタリングサービスが付加価値に直結する
⑪	商材サービスのバリエーションアップをWebや、定期情報でうたい、ワンストップサービスをPRする
⑫	Webや小冊子で訴求効果の高いコンテンツを掲載し特定サービスのPR力を高める

付加価値づくりの基本方針

顧問先が評価し、他の事務所と差別化された付加価値のある監査と経営支援の具体化

顧問先開拓の紹介頻度を高める仕掛け

差別化されたWebコンテンツづくりと多頻度小規模セミナーの開催

監査担当者の面談力・ヒアリング力を高める教育

会計事務所のグループとして「コンサルタント部門」の開設と育成で、ワンストップサービスの展開

RE-経営の具体的なコンサル支援

①	SWOT分析による「実抜計画」作成ができるスキルの育成
②	SWOT分析を活用した商品戦略・顧客戦略の具体的な根拠が入った経営改善計画書作成スキルの育成
③	「経営改善計画書」を実行に移し、職員によるモニタリングができる「アクションプラン」作成スキルの育成
④	月次監査後に経営者との面談で「聞きだし能力」と「コーチング能力」向上による「決定事項議事録」作成スキルの育成
⑤	顧問先のアクションプランの実行度を高める「チェック会議の司会と議事録作成」や「毎月会議参加での意思決定支援」スキルの育成

①	会計事務所の既存ネットワーク【土業中心】へ紹介代理店として機能してもらう「パートナーシップ契約」の推進
③	税務顧問としての紹介だけでなく、「就業規則支援」「業務手順書作成支援」「人事評価・職能評価作成支援」「経営計画書作成支援」「予算管理モニタリング」等の紹介がもらえるサービス商材の開発とスキルの育成(税務顧問の紹介が難しい場合を考慮した商品)

①	Webコンテンツプロジェクトへの具体的な提言や、コンテンツ作成サポート
②	紹介代理店の土業向け「中小企業の経営者が喜ぶ土業の付加価値サービス」等にセミナー講師(パートナーへの啓発)
③	新規を誘いやすいテーマ別経営戦略セミナーの講師(セミナー案内、テキスト、アンケート一式も提供)
④	メルマガやfacebook、継続的経営情報発信のコンテンツの提供(20か月経営チェックと改善具体策ノウハウ提供)
⑤	セミナーに参加した新規先へ低価格のピンポイント商品サービスの開発と提供方法の指導

①	監査職員全員による終日又は半日研修による講義と公開ロープレ研修の指導コーディネート
②	SWOT分析のロープレ研修の指導
③	監査後面談の司会と議事録作成の為にロープレ研修の指導
④	アクションプランのモニタリングの為にロープレ研修の指導

①	担当者と共に「コンサル部門」の中期経営計画の作成支援
②	提案や施工のコンサルティングに必要な実例実物・フォーム・企画書・契約書・「見える資料」を一式提供
③	担当者とのニーズのある関係先へ同行訪問と指導現場でのOJT
④	ニーズ開発の為に「経営戦略セミナー」の講師
⑤	セミナー後、ニーズ先との具体的契約を進める講師による「無料経営相談会」の実施
⑥	コンサル契約後、同行訪問や作業同席と役割分担によるOJT
⑦	担当者のみのコンサルの場合の『品質チェック』とアドバイス
⑧	担当者の受注力と現場でのヒアリング力を高めるロープレ研修に継続
⑧	コンサル部門に必要なパンフレット、案内類、Webコンテンツ作成時のアドバイスと資料提供