

視点	戦略	重要成功要因	業績評価指標	年間目標	単位	年間アクションプラン
財務	売上の拡大	売上の拡大 新規関与先の開拓 他地域に参入				
	顧問報酬のアップ	黒字化 経営助言で付加価値を付ける 適正報酬化				
顧客	周辺業務への参入	当事務所に出来ることを周知させる 関与先への広告の配布 ホームページによる告知				
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用 BSCの提供 コンサル助言 他土業とのネットワーク強化				
業務プロセス	ライフプラン・行政書士に関するサービスの提供	知識の取得 所内研修の実施 行政書士登録				
	TKCシステムの完全利用	全関与先のFX2の導入 全関与先の継続MASの実施 TKC研修への参加				
	ホームページの充実	ブログの更新 他機能の追加				
人材と変革	FPシステムの構築	マニュアル作成 独自のエクセル表作成				
	人材の育成 マニュアル作成	所内研修の実施 マニュアル作成				
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	専門知識の向上 所内研修の実施				

視点	戦略	重要成功要因	業績評価指標	年間目標	単位	年間アクションプラン
財務	売上の拡大	売上の拡大 関与先の増大 営業方法の構築				
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供 BSCノウハウの提供 適正報酬の算定				
顧客	周辺業務への参入	関与先への周辺業務算入 告知 ホームページでの周辺業務告知				
	他事務所との差別化	他事務所との業務の相違を告知 ネットワークの充実				
業務プロセス	ライフプラン・行政書士に関するサービスの提供	FP関連知識の習得 行政書士業務知識の習得				
	TKCシステムの完全利用	全関与先へのFXの導入 TKCシステムの習得				
	ホームページの充実	ブログ更新 トピックスの更新 メールマガジンの実施 他機能の追加				
人材と変革	FPシステムの構築	独自のFPマニュアルの作成 システムの導入				
	人材の育成 マニュアル作成	所内研修制度の実施 所外研修制度の活用 業務マニュアルの作成				
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	所内研修制度の実施 ホームページ専門会社への業務委託				

どのように行うのか？

視点	戦略	重要成功要因	業績評価指標	年間目標	単位	年間アクションプラン
財務	売上の拡大	会計税務売上の拡大 周辺業務売上の拡大				
	顧問報酬のアップ	月次顧問報酬のアップ 決算報酬のアップ				
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究 周辺業務分野の知識 習得				
	他事務所との差別化	税理士法人化 ネットワーク強化				
業務プロセス	ライフプラン・行政書士に関するサービスの提供	FP知識の習得 行政書士登録				
	TKCシステムの完全利用	TKC研修受講 TKCシステムのマスター				
	ホームページの充実	コンテンツの充実 機能の追加				
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの導入 FP手法の研究・開発				
	人材の育成 マニュアル作成	特別研修の実施 マニュアルの実際作成				
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	毎週所内研修の習慣化 ホームページ更新の習慣化				

視点	戦略	重要成功要因	業績評価指標	年間目標	単位	年間アクションプラン
財務	売上の拡大	関与先拡大 行政書士、FP業務開始				
	顧問報酬のアップ	所長訪問数アップ 経営助言サービスへのシフト				
顧客	周辺業務への参入	行政書士登録 FP業務開始				
	他事務所との差別化	差別化を実施していることの告知 地域一番になるための研修の実施				
業務プロセス	ライフプラン・行政書士に関するサービスの提供	ライフプランを始めとするFP業務の研修 行政書士登録及び業務調査				
	TKCシステムの完全利用	月次巡回監査 + KFSの完全実施 TKCシステム研修実施				
	ホームページの充実	担当を決め、定期的な更新の実施				
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査 仕組みの作成				
	人材の育成 マニュアル作成	マニュアルを使いこなせる人材になる 各業務ごとのマニュアル作成				
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修のネタ作りは全員とする 全員による更新の実施				