

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	関与先売上の拡大	新規関与先件数		件	
		周辺業務売上の拡大	周辺業務売上高		円	
		他地域に参入	獲得関与先件数		件	
		営業方法の構築	マニュアル作成件数		件	
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供	継続MAS導入件数		件	
		適正報酬化	業務時間対比			
所長訪問数アップ		訪問回数		回		
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究	業務の習熟度		%	
		内外への告知	告知回数		回	
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用	FX2・継続MAS導入比率		%	
		他士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	FP知識の習得	業務の習熟度		%	
		行政書士関連知識の習得	業務の習熟度		%	
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター	業務の習熟度		%	
		TKCシステム研修の実施	研修参加件数		件	
	ホームページの充実	定期的な更新	更新回数		回	
		他機能の追加	機能の追加件数		件	
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入	調査件数		件	
		FPマニュアルの作成	マニュアル作成件数		件	
	人材の育成 マニュアル作成	研修の実施	業務の習熟度		%	
		業務ごとのマニュアル作成	マニュアル作成件数		件	
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修・更新の習慣化	研修・更新回数		回	
		全員による実施	個人別更新回数		回	

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	関与先売上の拡大	関与先売上高			
		周辺業務売上の拡大	顧客数			
		他地域に参入	市場シェア			
		営業方法の構築	方法の立案件数			
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供	FX導入件数			
		適正報酬化	顧客単価			
所長訪問数アップ		関与先訪問率				
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究	研修時間			
		内外への告知	告知件数			
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用	TKCシステム導入件数			
		他士業とのネットワーク強化	相談案件数			
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	FP研修実施率			
		行政書士関連知識の習得	行政書士研修実施率			
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター	研修受講参加率			
		TKCシステム研修の実施	研修実施回数			
	ホームページの充実	定期的な更新	更新回数			
		他機能の追加	多機能追加件数			
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入	実施頻度			
		FPマニュアルの作成	マニュアル作成件数			
	人材の育成 マニュアル作成	研修の実施	研修実施時間			
		業務ごとのマニュアル作成	マニュアル作成件数			
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修・更新の習慣化	継続度合			
		全員による実施	研修・更新実施回数			

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	関与先売上の拡大	売上高(税務)			
		周辺業務売上の拡大	売上高(周辺)			
		他地域に参入	売上高(双方)			
		営業方法の構築	売上高(双方)			
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供	顧問報酬月額			
		適正報酬化	顧問報酬月額			
所長訪問数アップ		月間訪問回数				
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究	研究時間			
		内外への告知	告知先数			
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用	月次巡回率、 継続MAS活用			
		他士業とのネットワーク強化	提携士数			
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	FP学習時間			
		行政書士関連知識の習得	行書学習時間			
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター	システムの習熟度			
		TKCシステム研修の実施	TKCシステム研修の実施回数			
	ホームページの充実	定期的な更新	更新回数			
		他機能の追加	追加機能数			
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入	FPソフト完成			
		FPマニュアルの作成	FPマニュアル完成			
	人材の育成 マニュアル作成	研修の実施	研修実施回数			
		業務ごとのマニュアル作成	マニュアル作成件数			
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修・更新の習慣化	研修・更新回数			
		全員による実施	担当回数			

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	関与先売上の拡大	顧問客数			
		周辺業務売上の拡大	行政書士売上高 FP売上高			
		他地域に参入	新規参入地域数			
		営業方法の構築	紹介チラシ渡し数			
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供	システム利用提案数 向上 提案数			
		適正報酬化	TMS作成			
所長訪問数アップ		月次関与先訪問率				
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究	研究内容発表回数			
		内外への告知	広告回数			
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用	利用率			
		他士業とのネットワーク強化	他士業へ関与先紹介数			
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	ライフプラン作成数			
		行政書士関連知識の習得	手がけることができる業務数			
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター	理解度チェック試験作成			
		TKCシステム研修の実施	研修回数			
	ホームページの充実	定期的な更新	更新回数			
		他機能の追加	追加システム数			
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入	ソフト比較件数			
		FPマニュアルの作成	マニュアル作成件数			
	人材の育成 マニュアル作成	研修の実施	研修回数			
		業務ごとのマニュアル作成	マニュアル作成件数			
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修・更新の習慣化	講師担当回数			
		全員による実施	各自更新率			