

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			
			件数			
		周辺業務売上の拡大	顧客数			
		他地域に参入	獲得件数			
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供	FX導入件数			
			継続MAS導入件数			
		適正報酬化	適正報酬率			
		所長訪問率アップ	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	研究時間			
		内外への告知	告知回数			
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用	TKCシステム利用率			
			月次巡回監査率			
		他土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学習時間			
		行政書士関連知識の習得	行政書士学習時間			
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター	中・上級試験合格			
		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	他機能追加件数			
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入	FPソフト比較調査件数			
			FPソフト完成			
		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	研修・更新回数			
		全員による実施	各人別更新回数			