

満席
間近!

2016年11月25日(金) 東京・恵比寿 in EBIS303
第5回 会計事務所のビジョナリーサミット2016

ビジョナリーサミット2016 徹底ガイド Part2

事務所の成長を**加速**させる 経営の**ヒント**が見つかる

P14 事務所の組織づくりがわかる午後の部 登壇事務所インタビュー



P18 事務所の経営戦略がわかる午前の部 登壇事務所インタビュー



お申し込み方法

右記QRコードから、問い合わせフォームにアクセスし、必要事項を記入してください。

※定員に達した場合、キャンセル待ちとさせていただきますので、ご了承ください。



11月25日(金)、東京・恵比寿にて「第5回会計事務所のビジョナリーサミット2016」が開催される。今回は、午後の部に登壇する2事務所に加え、午前の部で登壇する3人の税理士にインタビューを行いました。当日は、「経営戦略」と「組織づくり」をテーマにした講演をお楽しみください。



事務所の経営戦略がわかる午前の部 登壇事務所インタビュー

売上1億円の壁をぶち破ったのは “成長欲求”があったから



講演ではここが聞ける!

- 鈍化している事務所の成長速度を加速させる秘密
- 顧問先の事業が拡大する経営計画書の作成ノウハウ
- お客様から求められる商品をつくる方法

御堂筋税理士法人(大阪府大阪市)
代表社員 税理士
才木正之氏

顧問先のヒアリングから 人材育成のニーズに気付く

今期の売上目標を3億1000万円に設定し、顧問先にサービスを提供している御堂筋税理士法人。ただ、これまで順調に売上が伸びてきたわけではない。売上が1億円に達してからは成長速度が鈍化。

その後、売上1億円の壁を突破できたのだが、きっかけは「職員30人で売上5億円」という明確な目標を掲げたからだ。才木正之税理士は語る。

「目標を明確に掲げたことで、マーケティング・商品力・人材教育に課題があることに気が付きました。事務所を大きくしたいという気持ちで、私たちが動かすエンジンとなったのです。」(才木氏)

この目標を達成するために、才木氏は既存客にヒアリングを行い、サービスのニーズを探った。すると、幹部の育成に悩んでいる経営者が多いことに気付いたという。

お客様からの意見を踏まえ、御堂筋税理士法人は人材育成のコンサルティングを始める。

売上10億円以上の企業には、事務所独自の「戦略経営計画策定」を活用した課題発見と管理者研修のサービス提供を実施。売上1億〜10

億円規模の企業経営者と幹部には、「御堂筋流経営会議」を提案している。御堂筋流会議は社内で問題解決できるようにすることを目的に開催しており、コミュニケーション能力と思考力を鍛える場である。

企業が自力で課題を見つけ、解決するためには、成長欲求が必須だと才木氏は話す。

才木氏は企業の課題を見つけるには、成長欲求が必須だという。

「本気で成長しようと思わなければ、課題や機会を見つけることはできません。お客様には、『一緒に課題を発見し、問題解決しましょう』と訴えています。また、お客様のサポートし続けるためには、私たち自身も成長しなければいけません。日々サービスの改善は行っています。」(才木氏)

1億円の壁にぶつかったときに立てた目標の「職員30人で売上5億円」は達成するのが確実になったので、「職員50人で売上10億円」に上方修正した。飽くなき成長欲求を基に、御堂筋税理士法人は事業拡大を目指す。

ビジョナリーサミットでは

今回の講演では「戦略経営計画策定」「御堂筋流経営会議」について、具体的に話していただく。