

経営コンサルティング

1 経営理念等の策定

当法人の場合

《 経営理念 》

- 1 . お客様の財務、税務、経営面を税務、会計の専門家としてサポートする。
よって業界の発展に尽くすとともに、企業は社会を繁栄に導く責任がある。
- 2 . 専門家として、財務・会計・経営の知識啓蒙に貢献する。
- 3 . 職業専門家として、租税法規、会計法規を適正かつ適法に選択適用し、
お客様の利益とお客様の対外的な社会的信用に貢献するとともに、専門家として社会一般の要請に応える。
- 4 . お客様の会計情報、事務処理システムの高度化、統合化、合理化を提唱し、
更なるシステムの構築に貢献する。
- 5 . 社員一人一人が個々の個性に応じ、目的意識を持って企業活動に参加貢献し、
何事も協力をもって成し遂げ、各自の生活の水準の向上と教養を高める。

《 社 是 》

至 誠 ・ 報 恩 ・ 奉 仕

《 社 訓 》

知識（事実） ・ 知恵（真実） ・ 勇気

2 社長学

健康第一

Be Kind を日常実践する。

社長学・経営者の自己評価

社 長 学

- 1 儲かる会社は社長が経理に強い _____
- 2 決算書はどのようなものか _____
- 3 貸借対照表の見方 _____
- 4 損益計算書の見方 _____
- 5 利益処分計算書の見方 _____
- 6 経理センスをみがく _____

- 7 会社が儲かっているかを知る _____
- 8 会社の支払能力を知る _____
- 9 会社の生産性を知る _____
- 10 会社の取引先の経営状況を知る _____

- 11 製造業での管理会計の実行 _____
- 12 管理資料作成の実行 _____
- 13 コスト増加の原因分析の実行 _____
- 14 歩留管理（直接材料費・外注加工費）の実行 _____
- 15 生産合理化の実行 _____
- 16 社員の教育訓練の実践 _____

- 1 7 商業での管理会計 _____
- 1 8 売れ筋商品と死に商品の管理の日常化の実践 _____
- 1 9 商品別の損益分岐点管理 _____
- 2 0 日次の営業計画の策定と実践（営業日報）管理 _____

- 2 1 会社の財産の把握 _____
- 2 2 会社の借金の把握 _____
- 2 3 会社の資本構成の把握 _____
- 2 4 売上と原価（損益分岐点）の把握 _____
- 2 5 長期資金運用の把握 _____

- 2 6 決算対策 _____
- 2 7 引当金と減税効果 _____
- 2 8 減価償却と内部留保 _____
- 2 9 在庫管理 _____
- 3 0 保険と節税 _____

- 3 1 計画は実行しなければ無駄【不為也・非不能也】 _____
- 3 2 業務改善は正確な現状把握 _____
- 3 3 売上増強は行動あるのみ _____

【 経 営 】

- 1 価格を決めているのは誰か 全ての事業は生活者の為に存在する。
- 2 泥沼の価格競争を絶て 価格下落の本当の理由を掴め。
- 3 売り物から顧客の顔が見える 商品・サービスは顧客を映す鏡である。
- 4 利益率は自社の価格尺度である 負け犬企業に限って、コストを削って安売りを
- 5 先駆者だけに与えられる特権 ものまねをする限り、価格の決定権はもてない。
- 6 絶対的な強みを創り出す 愚かな部分を統合し、賢い部分を専門化する。
- 7 固有名詞で競争せよ 事業が独自の名前で競えているか。
- 8 オンリーワン企業になる秘訣 顧客の住み分け・何十回も利用す
これまでの常識を疑え。
- 9 商品ラインを広げる定石 新商品を考える前に、主力商品をみがけ。
- 10 ヒット商品より、ロングセラー商品をねらえ 自社のロングセラー商品を顧客以上に愛せ。
- 11 プロの認められる物作りの条件 顧客の声を聞き過ぎると【本物】はできない。
たった一人の為の物作りだから。
- 12 顧客と全ての接点で感動を生み出せ 愚かな企業はものを売り、賢い企業は感動を売
- 13 伝わるキーワードを持っているか 企業者の言葉こそが、何にも変えがたい【競争
- 14 市場シェアと顧客シェア 収益を保証しているのは【顧客シェア】である。
- 15 一人の顧客に何十回も利用して頂く 顧客との約束事を守りきることを【社是】とす
- 16 望ましい口コミを意図して創り出す 【口コミ】は意図して創り出し、コントロール
- 17 語らずにいられない伝説を創り出せ 経営者の生き様が伝説・顧客が伝道師になる時
- 18 趙ご品眞顧客を創り出す 新規顧客の開拓の最善の策は、趙ご品眞顧客創
- 19 社長の熱い思いを伝える形にする 思いは伝える形にしなければ、伝わらない。
- 20 最適な収益ポイントで事業展開 収益のポイントを把握（作る・売る・サービス
- 21 収益を繰り返す仕組み作り 収益基盤の安定こそが、顧客志向の原動力であ
- 22 参入障壁作りは万全か モノマネ商品・モノマネサービスは必ず現れる。
障壁（材料・知的所有権・他）
- 23 事業を飛翔させる魔法 経営者の語る夢が【社員の自信と誇り・社員の

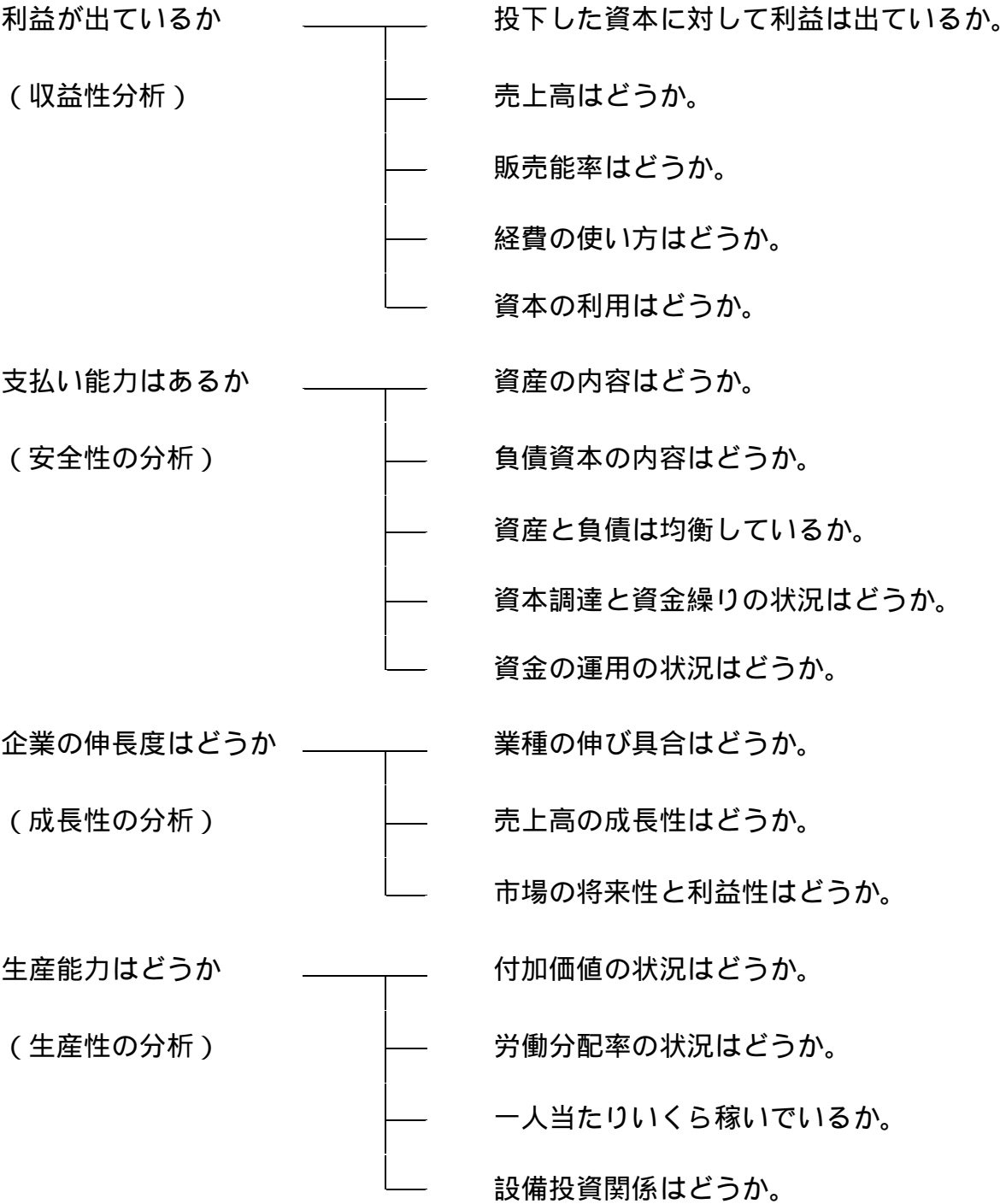
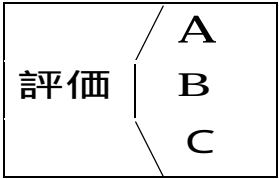
年 月 日

経営者の自己評価

(月1回 評価 反省)

	指導者としての心構え	1 最低 5 最高		1	2	3	4	5
	指導者は、人・物総てを有るが儘に認めなくてはならない。							
	指導者は、言うべきことを言う厳しさを持たなくてはならない。							
	指導者は、指導者としての公の怒りを持たなくてはならない。							
	指導者は、敵をも愛する豊かな心を持たなくてはならない。							
	指導者は、命をかけて事にあたる心境が必要で有る。							
	指導者は、何者かに祈るほどの真剣な思いが必要で有る。							
	指導者は、常に自分の考えを訴えなければならない。							
	指導者は、危機に遭っても冷静でなければならない。							
	指導者は、大事に至れば度胸を据えてそれに当たらなければならない。							
	指導者は、人・物総ての価値を正しく知らねばならない。							
	指導者は、適度の厳しさと優しさが必要で有る。							
	指導者は、いい事よりも、悪い事を喜んで聞かなければならない。							
	指導者は、何事に対しても深い感謝報恩の念を持たねばならない。							
	指導者は、真実を直感的に見ぬくカンを養わなければならない。							
	指導者は、断固事をやりぬく気迫が必要である。							
	指導者は、一度決心をしてそれを自ら絶えず強めなければならない。							
	指導者は、失敗の原因を総て我に有りと考えるべきである。							
	指導者は、各人の力の範囲で仕事を考えるべきである。							
	指導者は、是々非々の見識を持たねばならない。							

自社の経営環境



7 S 運 動

SEIRI
整 理 〈 道具・手順・訪問・発注 〉
(仕事に関する、物・事・手順を誰にも直分かる様に段どる。)

SEITON
整 頓 〈 物・時・手間に無駄なし 〉
(仕事に関する、物・事・手順を常時明確に分類整理する。)

SEISOU
清 掃 〈 社内毎日～塵芥皆無サービス 〉
(帳票・情報・設備・諸道具・身の回り・机の中・足回り等)

SEIKETU
清 潔 〈 明るい・こざっぱりサービス 〉
(帳票・情報・設備・諸道具・着衣・接待具・事務用品等)

SHITUKE
躰 〈 お客様に喜びが、人生だ 〉
(社員の心掛け(接客サービス心・整理整頓心・段取り名人心))

SPEED
速 さ 〈 時は金なり。何事も待ってくれない 〉
品質第一に、時間の奴隷になることなく、合理的に能率よく工夫して仕事を進めよう。

SPECIALITY
専門性 〈 プロとしてスペシャリティを確立しよう 〉
職場で行われる一切の仕事は、アマチュア、ボランティアのたぐいとは、意識的に差をはっきりとつけていこう。