

VOL.05 2012/8 発行

井上光労務サポートオフィス

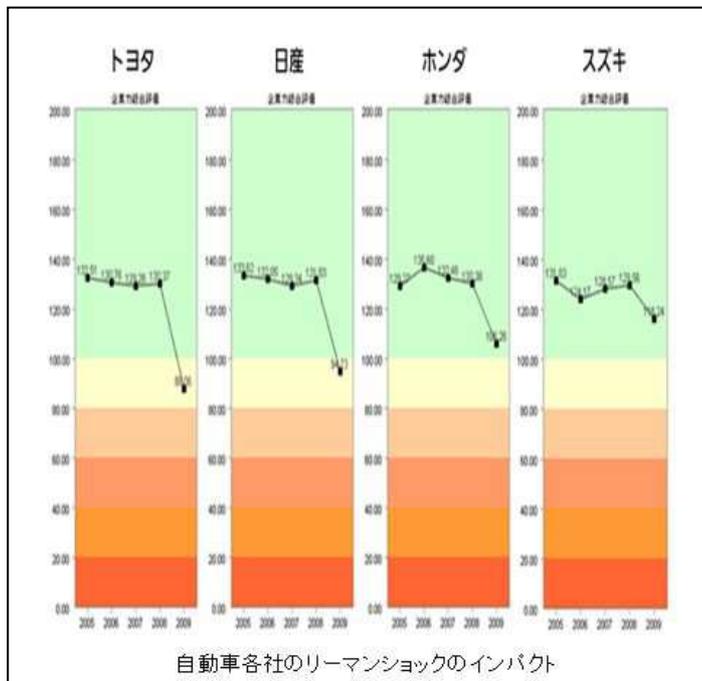
経営者に役立つ 就業規則をつくる研究チーム



『経営分析』で 会計事務所の差別化へ！

顧問先の強み・弱みを知る！！

株式会社 SPLENDID21 より



☎06-6392-1139

hikaru-runner@inoue-romu.jp

大阪市淀川区宮原 1-7-7

AZ 合同事務所

統計学を駆使して 「提案」から『指導』へ

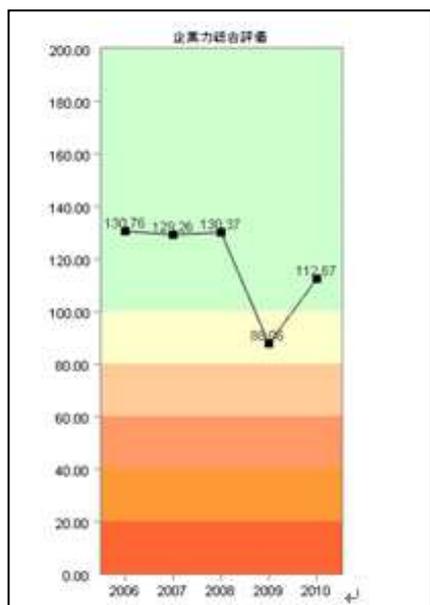
統計学を駆使した経営分析を活用することで
会計事務所のサービスを経営全体に広げ
「提案」を『指導』という形で提供可能！

会計事務所様のお悩みのひとつに顧客満足度を上げる事ではないでしょうか。それは『ビジネスモデルを変える』ことではないでしょうか。従来の決算書作成、申告書作成業務にプラスして『企業の分析』について触れてみたいと思います。

【自動車メーカーの企業力総合評価】

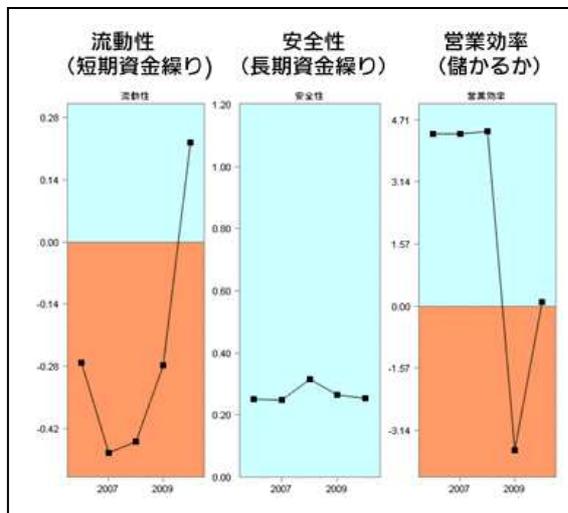
最初のグラフは自動車各社のリーマンショックのインパクトを表しているグラフです。このように『企業の分析』は、経営状況を一目瞭然にすることにより企業の力がどのようになっているのかの説明を経営者の方にも分り易くすることができます。

そしてトヨタはリーマンショックからどれくらい回復したのかを示すグラフが下のグラフです。



更に、トヨタのV字回復の理由及び課題をしめしたのが次のグラフです。

このグラフを一目見て、トヨタのV字回復は流動性の改善が大きく貢献しており、今後の優先課題が「営業効率改善」にあるということが理解できます。



【定量分析を活用した成功事例】

この定量分析は売上高、利益額、総資産額、従業員数など規模の指標を排除し、中小企業も大企業も『質』で評価したものです。つまり『率』の指標のみです。

- (1)全顧問先を分析しスタッフ全員に分析能力を身に付けさせる。
- (2)地銀に分析を見せ、紹介を引出し他の会計事務所との差別化をアピール
- (3)分析をフロント営業にして開拓(税務会計の提案は最初は行わない。)
- (4)金融機関の融資先を守る、というアピール
- (5)経営者には税務より、グラフによる『企業の成長、発展、衰退』の説明の方が理解し易く忘れない。
- (6)分析を先に売れば、会社がどんな問題を抱えているか明確に分かる為、提案が的を得る

【会計事務所の増収増益セミナー】

こんな事務所の先生は参加されてはいかがですか。

- (1)増収の為には、営業力が必要とおもっている先生
- (2)スタッフが育っていないのでこれ以上時間がないと思っている先生
- (3)税務会計は事後処理の仕事だから、どうしようもないとおもっている先生

(株式会社 SPLENDID21 様のホームページより)