

第2期 事業報告 (2009/10~2010/9)

1. 総括

地域経済の疲弊が続く中、低価格での税務業務サービスについてのニーズが大きく増加している。その結果、当初目標であった新規受注 40 口については、受注ベースで目標達成することができた。一方で、行政関係の業務については、事業仕分の結果を受けて予算額が縮小された結果、今期および将来に向けても低調に推移するものと思われる。

来期に向けては、社内業務の標準化を行いながら、新卒者の人材育成ができる仕組み作りを目標に取り組んでいきたい。

2. 事業実績

(件数)

	製造業	流通業	建設業	運送業	旅館ホテル業	飲食業	美容業	サービス業	協同組合 医療法人 公益法人	合計
経営顧問サービス	4	3	3	1	1	0	0	2	1	15
クイック経営診断サービス	1	3	9	2	1	0	0	3	0	19
事業承継のための予備診断 (合併、持株会社等のスポット含む)	1	1	1	2	1	0	0	1	0	7
ひとつ上の原価計算制度 構想立案支援サービス	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
人事制度の改善のための クイック診断サービス	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
ひとつ上の月次管理レポート 構想立案支援サービス	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
月次決算の早期化 支援サービス	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
管理職向け計数能力 養成カリキュラム(社内研修)	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2
新入社員向け組織的行動 養成カリキュラム(社内研修)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
飲食業専門経理事務 アドバイスサービス	0	0	0	0	0	6	0	0	0	6
上記に類する アドバイスサービス	1	0	3	2	2	0	3	7	1	19
会計監査・業務監査	1	0	0	0	0	0	0	0	2	3
業種合計	10	7	17	9	6	6	3	13	3	74

3. 現状における経営課題

- ①属人的な品質管理体制
- ②脆弱な財務体質

4. 来期に向けての主な戦略的取組施策

- ①経理事務アドバイスサービスの標準化 (担当：大倉、三田)
- ②新入社員を育成していく体制としくみ作り

以上