

内部環境	外部環境	戦略案	選択された視点
S F Pの資格をもつ事務所である。	O F Pニーズが高まる可能性がある。	事業承継の需要が高まりつつある中、経営者の「終わり方」を提案する。 西川	業務プロセスの視点
S F Pの資格をもつ事務所である。	O F Pニーズが高まる可能性がある。	会計・税法の業務のみではなく、関与先の社長、従業員等のライフプランに関するサービスも提供する。 内田	業務プロセスの視点
S 継続MAS・FX2など素晴らしいシステムがある。	O コンサル的な助言を要求する意識が高まっている。	システムを使いこなすことで、誰もが統一されたコンサル助言が出来るようにする。	業務プロセスの視点
S 継続MAS・FX2など素晴らしいシステムがある。	T 税理士事務所が増える傾向にある。	TKCシステムの完全利用で同地域における他事務所との差別化を図る。 西川	業務プロセスの視点
S 巡回監査率100%を目指し、タイムリーな経営助言を行うようにしている。	T 顧問報酬の値下げにより競争が激化する。	毎月のタイムリーな経営助言を行い付加価値をつけることで顧問報酬の値下げ競争に打ち勝つ。	業務プロセスの視点
S 少数精鋭の事務所である。	T ベテラン事務所が多くある。	少数精鋭という事務所の特色を活かして、旧来事務所の縦割り型業務に対抗する。 内田	業務プロセスの視点
S ホームページの充実により対外認知度を向上させようとしている。	O ホームページを充実させることにより当事務所の知名度アップを図る。	ホームページを充実させて知名度アップを図る。	業務プロセスの視点
W TKCにしがみついている。	T TKCブランドが崩壊する可能性がある。	TKC以外の優れたシステムの導入等を検討することによりTKCブランドの崩壊に対抗する。 内田	業務プロセスの視点
W 開業年がまだ浅い事務所である。	T ベテラン事務所が多くある。	着実に仕事を積み重ねて、実績を作り、ベテラン事務所に対抗する。 橋本	業務プロセスの視点
W 関与先の業種に偏りがある。	T 税理士事務所が増加している。	サービス提供者が増える中、関与先企業の業種問わず、受注できるよう体制を整える。 橋本	業務プロセスの視点
W 記帳代行をしないと宣言することで契約機会を逃している。	T 旧来の記帳代行でよとする会社も多い。	なぜ記帳代行をしないのか、なぜ自計化が良いのかを熱意を持って提案し自計化を進める。 広重	業務プロセスの視点
W 顧客が少ない。	O ネット環境の発展などにより、良い税理士が誰かを調べることが出来る。	ネット環境を整え知名度アップを図り顧客獲得を目指す。 広重	業務プロセスの視点
W 事務所の知名度が低い。	O ホームページを充実させることにより当事務所の知名度アップを図る。	事務所の知名度が低いので、ホームページを充実させることにより知名度アップを図る。	業務プロセスの視点
S 社員が若いので関与先が言いたいことを言いやすい。	O コンサル的な助言を要求する意識が高まっている。	関与先の要求を適切に聞き取り、コンサル的業務を含めた関与先の良き相談相手となる。 内田	顧客の視点
S 社員全員が資格取得を目指しており、高度な業務に耐えうる能力を持っている。	T インターネット会計化が進み、自前で経理ができるようになる会社が増えつつある。	顧客に対して、当事務所にしかできない事柄を強烈に増やす。 西川	顧客の視点
S 新山口駅周辺が栄えてきそう。	O 新山口駅が栄えれば創業会社が増えそうである。	ボランティア活動を通じて、地域振興に貢献する。 西川	顧客の視点
S 税理士法人化を図っている。	T ベテラン事務所が多くある。	税理士法人化を目指すことにより継続的に関与できることを顧客にアピールすることができる。 内田	顧客の視点
S 他士業との連携を図れている。	T 税務署OBが税理士事務所を開業すること。	他士業とのネットワークを強化することで、旧来の税理士事務所では提供出来ないサービスを行うことが出来る。	顧客の視点
S 適正報酬の算定に努めている。	T 顧問報酬の値下げにより競争が激化する。	適正報酬化に努めることで報酬値下げ競争に巻き込まれないようにする。	顧客の視点
W 記帳代行を行わないため、契約機会を逃している可能性がある。	T 旧来の記帳代行でよとする会社も多い。	敢えて記帳代行を求める会社を顧客対象から外し、経営助言を求める会社だけ関与する。 橋本	顧客の視点
W 個人のお客様が少ない。	FPニーズが高まる可能性がある。	FPコンサルを提供することで、個人のお客様を増やす。 橋本	顧客の視点
W 若いので、低く見られがちである。	O 顧客の満足度アップを目指し紹介してもらえるようにしたい。	若くても顧客の求める水準を満たす業務を行うことで、顧客の満足度アップを目指し、紹介してもらえるようになる。	顧客の視点
S 税理士法人化を図っている。	T 都会にある大規模税理士法人の参入の恐れがある。	当事務所も法人化及び大規模化を目指し、他地域に参入する。 西川	財務の視点
W 顧問報酬が低い。他事務所との差別化を告知できていない。	O 経営助言を求める経営者が多くなっている。	経営助言を行うことで他事務所との差別化を図り、顧問報酬を上げる。	財務の視点
S 社員全員が資格取得を目指しており、高度な業務に耐えうる能力を持っている。	O 税法の高度化が進んでいる。	社員全員が、資格取得を目指し高度な知識を身につけることで、税法の高度化に対応する。	人材と変革の視点
S 所内研修を行いレベルアップを図っている。	O 経営助言を求める企業が多くなっている。	毎週研修を行うことにより、経営助言を求める経営者に対応できるようにする。	人材と変革の視点
S 所内研修を行いレベルアップを図っている。	O 税法の高度化が進んでいる。	定期的な所内研修により、高度な税法が必要となる関与先にも対応できる事務所となる。 内田	人材と変革の視点
S 日常業務のチェック体制が図られている。	O IT化が進んでいる。	業務のさらなる効率化・スピードアップを図り、顧客満足を目指すのみならずスタッフが働きやすい環境を作る。 西川	人材と変革の視点
S 若いので新しい事に積極的に取り組むことが出来る。	T TKC以外のシステムが台頭する可能性がある。	若いので新しい事に積極的に取り組むことで、TKC以外のシステムが台頭しても対応することが出来る。	人材と変革の視点
S 若いので新しい事に積極的に取り組むことが出来る。	T 弁護士が税理士業に参入することがある。	提携弁護士（税理士登録済）を雇い、税務調査に強い事務所になる。 西川	人材と変革の視点
W 医業、公益・公共部門のお客様が少ない。	T 税理士業に参入する弁護士や会計士が増える傾向にある。	公益・公共部門のお客様を取り込むことで、参入士業との差別化を図る。 橋本	人材と変革の視点
W 事務所全体として提供できる技術レベルが現在のところ地域一番ではない。	O 社員のブラッシュアップにより今まで提供できなかった業務を提供できる。	今まで出来なかった技術を提供できるように社員のブラッシュアップを図り地域一番になれるようにする。 広重	人材と変革の視点
W 事務所全体として提供できる技術レベルが現在のところ地域一番ではない。	T 顧客となる法人数が減少している。	研修を通して、技術レベルを最高に引き上げ、客単価も同地域最高を目指し、顧客数が少なくても対応できる体制を作る。 西川	人材と変革の視点
W 事務所全体として提供できる技術レベルが現在のところ地域一番ではない。	T 都会にある大規模税理士法人の参入の恐れがある。	研修等を通じて地域一番の業務レベルを目指し、県外への進出の可能性を高める。 内田	人材と変革の視点
W 事務所の知名度が低い。	T 低価格化が進んでいる。	事務所の知名度を高めることで、ブランド化を図り、低価格化に対抗する。 橋本	人材と変革の視点
W 少人数の事務所運営である。	T ベテラン事務所が多くある。	少数精鋭化又は人数を増やすことで、ベテラン・大規模事務所に対抗する。 橋本	人材と変革の視点