

視点	戦略	重要成功要因	業績評価指標	年間目標	単位	年間アクションプラン
財務	売上の拡大	関与先売上の拡大 周辺業務売上の拡大 他地域に参入 営業方法の構築				
	顧問報酬のアップ	高度なサービスの提供 適正報酬化 所長訪問数アップ				
顧客	周辺業務への参入	周辺業務分野の研究 内外への告知				
	他事務所との差別化	TKCシステムの完全利用 他土業とのネットワーク強化				
業務プロセス	ライフプラン・行政書士に関するサービスの提供	FP知識の習得 行政書士関連知識の習得				
	TKCシステムの完全利用	TKCシステムのマスター TKCシステム研修の実施				
	ホームページの充実	定期的な更新 他機能の追加				
人材と変革	FPシステムの構築	FPソフトの調査・導入 FPマニュアルの作成				
	人材の育成 マニュアル作成	研修の実施 業務ごとのマニュアル作成				
	毎週所内研修・ホームページの更新の実施	研修・更新の習慣化 全員による実施				