

キャッチフレーズ : 当社は企業と人財を元気にするパートナーです

I. 経営理念(企業ビジョン)

共創 と 共栄

II-1. 企業概要

【代表者】 渡辺 良勝  
 【住 所】 静岡県伊豆の国市四日町101-8  
 【TEL/FAX】 055-949-8570  
 090-4799-3969(携帯)  
 【事業内容】 ①中小企業・小規模企業の経営改善、事業発展、事業再建のコンサルティング  
 ②社内研修、セミナー講師  
 【URL等】 http://www.office-partner.jp  
 mail:info@office-partner.jp

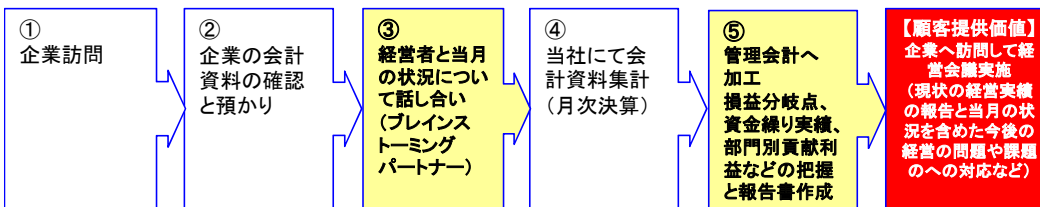
II-2. 沿革

・平成14年10月 静岡県三島市にて創業  
 ・平成18年11月 本店を静岡県伊豆の国市へ移転  
 ・

II-3. 受賞歴・認証・資格等

・平成24年 経営革新等支援機関 認定  
 ・平成26年 認定事業再生士(CTP)  
 ・平成27年 知的資産経営認定士

III-1. 内部環境(業務の流れ)



業務の流れ	他社との差別化に繋がっている取組
①訪問	土日祝日関係なく 企業側と当社とで訪問日を調整を行い訪問日及び訪問時間を決める
②資料預り	月次決算に必要な会計資料預と 経理業務改善や資料整備に関するアドバイスを実施
③プレインストロミング	社長と会計面、資金繰り、経営面、事業展開など <b>1to1プレインストロミングを提供</b>
④月次決算	会計を経営に役立てる為の月次決算を実施(当社で試算表作成の為集計作業)
⑤管理家計	<b>会計を経営に役立てるように管理会計へ加工</b> して、月次経営実績報告書を作成
顧客提供価値	会計情報から読み取れる <b>現時点での問題点と課題について話し合いつつ、未来を予測</b> する

III-2 内部環境(強み・弱み)

【自社の強み】

- ①「会計力」と「コミュニケーション力」(カウンセリング・コーチング)を持ち合わせたコンサルタントは静岡県内でも当社以外はほほいない
- ②多面的視点からのアドバイスやコーチングにより思考のリフレーミング機会を提供できる
- ③経営者の悩みを共感できる

【その理由・背景】

- ①会計事務所、税理士は数字には強いが対人関係構築力は弱い傾向がある 税法は勉強するがコミュニケーションを勉強しようと思う人が少ない
- ②代表:渡辺は知的好奇心が旺盛で勉強熱心
- ③会計事務所業界で実際に商売をした事がある、自己破産をしたことがある経験を有する人は皆無

【自社の弱み】(経営課題)

- ①代表の渡辺にすべてのリソースが集中しており、属人的である
- ②当社の良さを伝えきれていない

【その理由・背景】

- ①代表の渡辺自身が有するノウハウや経験、パーソナリティが当社の価値創出の源泉であり、他社との競争差別化の要素でもある
- ②ホームページなどのネットツールを活用しきれていない

IV. 外部環境(機会と脅威)

機 会 (ビジネスチャンス)	当社への影響の大小
①今後の中小企業、小規模企業の経営状況はますます2極化していく	中
②後継者問題が顕著に出てくる(早くて3年後ぐらい)	大
③事業再生支援、経営改善支援ニーズの高まり	大
④中小企業大学校での講義実績による県外の支援機関の指導員との接点	大
⑤国際化による海外進出企業(アジア圏)や個人の海外移住及び勤務の増加	小
脅 威 (ビジネスリスク)	当社への影響の大小
①業界の護送船団方式による保護が強化されるかも	小
②日本経済の迷走	大
③マイナンバー制度導入による企業経営の混乱	中

V. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	①	②	③
	県外へのマーケット拡大、県外への活動拡大	セミナーや専門家派遣活動への積極的対応	新しいビジネスモデルの構築、海外マーケットの開拓(Skypeコーチング、シークレットセミナー)
今後のビジョンを実現するための取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の強みのアピール再活動</li> <li>・インターネットにおける情報発信の強化</li> <li>・自社業務プロセスの見直し</li> <li>・クライアントの選定と選ばれるセカンドオピニオンとしての確立</li> </ul>		

VI. 価値創造のストーリー

コンサルは属人的ビジネス  
 それだけに限界もあるが 可能性もある

知的資産・KPI	【過去～現在のストーリー】 (平成14年～平成27年) 知的資産の活用状況	【現在～将来のストーリー】 (平成28年～平成32年) 知的資産の活用目標
	ワンストップ支援	プレインストロミングワーク支援
人的資産 <small>※従業員が退職時に一緒に持ち出す資産(ノウハウ、技能、経験、モチベーション、経営者の能力など)</small>	・コーチング力 ・コミュニケーション力 ・財務会計力	人的資産 ・カウンセリング力の強化 ・管理会計力の強化 ・事業再生ノウハウや知識の蓄積 ・役割分担(適材適所)
構造資産 <small>※従業員の退職時に企業内に残留する資産(システム、ブランド力、もうかる仕組みなど)</small>	地域密着型支援 地元中心	構造資産 広域支援 県外中心
関係資産 <small>※企業の対外的関係に付随した全ての資産(販路、顧客、金融機関などとの関係など)</small>	・中小企業大学校 ・全国商工会連合会 ・県商工会連合会 ・各商工会	関係資産 ・中小企業大学校 ・全国商工会連合会 ・県商工会連合会 ・各商工会 ・SRC、CTP ・商工会議所 ・海外在住者ネットワーク
その他 <small>※上記3分類に属さないもの(資金、設備など)</small>		その他 財務基盤の安定化 (安定的収入)

【現在】

- ・会計顧問収入 70%
- ・セミナー収入 20%
- ・顧問外コンサルティング収入 10%

【将来】

- ・会計顧問収入 50%
- ・セミナー収入 20%
- ・事業再生支援収入 20%
- ・顧問外コンサルティング収入 10%

KG I