



数字を経営に生かす力が分かる

社長の成績表



商号

日本中の中小企業を元気にします！
えのもとそう

榎本聡税理士事務所

TEL0563(56)3791・FAX0563(56)8916

E-mail:enomoto-kaikei@sf.commufa.jp

打つ手は無限

すばらしい名画よりも
とてもすてきな宝石よりも
もっともっと大切なものを
私はもっている。

どんな時でも

どんな苦しい場合でも

愚痴を言わない。

参ったと泣きごとを言わない。

何か方法はないだろうか

何か方法はあるはずだ。

周囲を見回してみよう

いろんな角度から眺めてみよう

人の知恵も借りてみよう。

必ず何とか、なるものである

なぜなら打つ手は常に

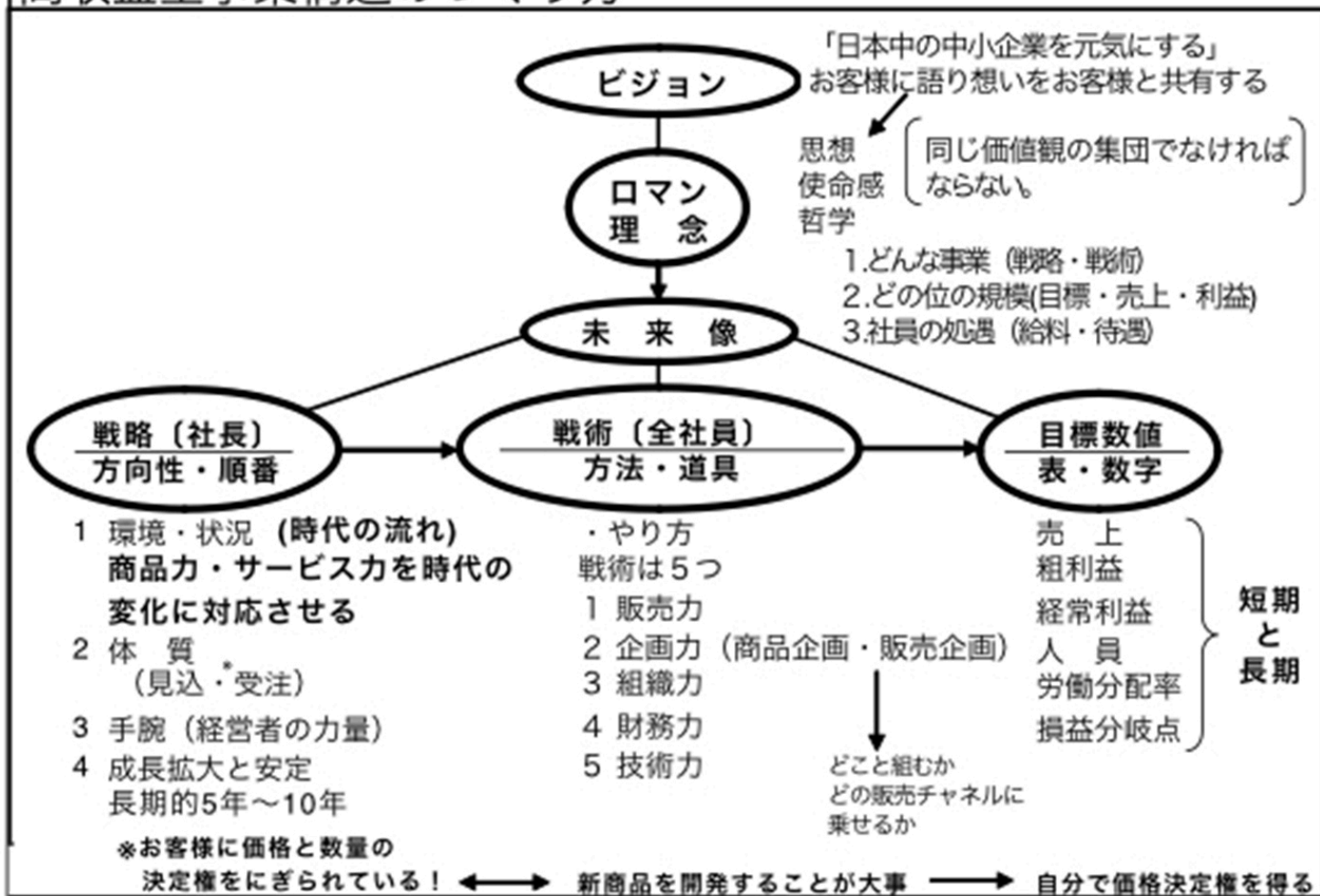
無限にあるからだ。

全社員で 自社の定義 を共有できていますか？

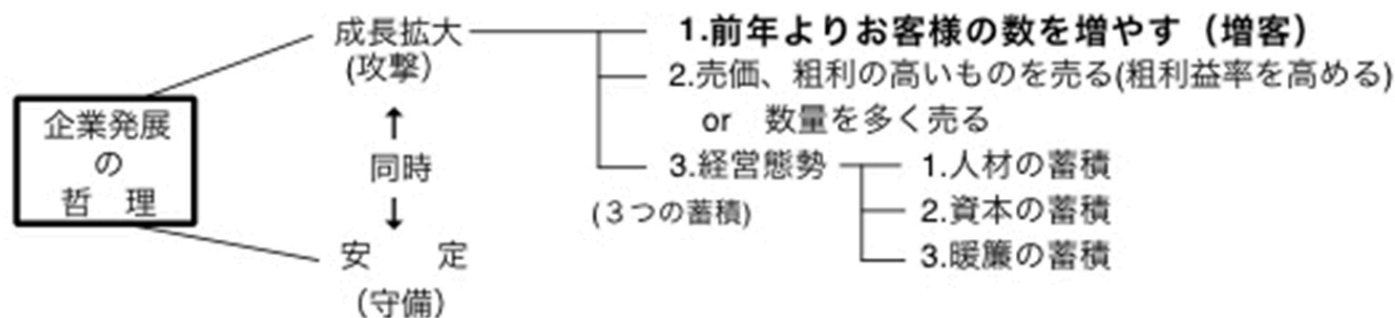
	榎本会計	(例) F不動産
1.ビジョン	日本中の中小企業を元気にする。 働いてくれる人を幸せにする。	「世界一お客様に愛され、選んで いただける不動産会社」を目指し ます。
2.お客様	売上高5,000万円～50億円の 中小企業	ビルオーナー様、資産家、富裕層
3.本業	我々はただ申告書を作るのではなく 日本の中小企業の明るい未来を創る	不動産再生
4.方針	お客様に喜ばれ、感謝される お客様に寄り添う	お客様視点を貫く、お困りごとを 解決する。
5.強み	古田土式月次決算書によりお金の 備け方とお金の残し方を指導でき るとともに、経営計画書の作成指導 数では日本一の会計事務所	都心中小型オフィスビルのテナント 斡旋力を強みとし「不動産再生」の 構想力をもって、ビル経営と不動産 活用に誠実に取り組む会社
6.差別化	商品・サービスをライバルより磨く	東京都心に尖る、オフィスに尖る
7.お客様 第一主義	社長・幹部と毎月会うこと	ご購入いただいた30年後のこと まで考えること
8.商品	古田土式月次決算書と経営計画書を 中心とする	都内23区に絞ったオフィスビルの テナント
9.サービス	挨拶・掃除・朝礼の3つの文化に よる「社員力の差別化」	不動産活用の豊富なノウハウと 情報の発信スピード

人生は目標設定で決まる。生き様は単なるプロセス
 目標が変われば生き様も変わる。

高収益型事業構造のつくり方



企業発展の哲理



同じお客様ということが
 最大のポイント

サービス・商品(売り物)を同じお客様に
 くり返しくり返し買って頂く

1.くり返しのシステムづくり

2.売り物をライバルより磨く(差別化)

3.お客様第一主義(お客様の情けに迫る)