# PDCA成長塾

#### 入塾要項

- 対 象 者 / 開業後5年未満で売上5千万円以下の会計事務所の税理士
- 対 象 地 域 / 全国 ※交通宿泊の手配は各自でお願いします。
- 参加費/年129,600円(税込)※交通費及び宿泊費は本人負担です。
- 集合研修の場所 / SMC 税理士法人名古屋本社
- 卒 業 基 準 / 売上1億円を突破したとき
- 日 程 / 2か月に1回 年間6回
- 時 間 / 13:00~17;30
- 応 募 期 限 / 平成29年11月10日(金)
- 募 集 人 数 / 10名(先着順)
- 申し込み方法 / 下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込み下さい。
- 守 秘 義 務 / 受講中に知り得た他社の秘密情報の守秘をお願いします。

#### お問い合わせ先

SMCグループ 会計事務所PDCA成長塾 運営係までご連絡ください。

**2052-446-5626** http://www.smc-g.co.jp/FAX 0572-22-0694

FAXE	<b>申込書</b>		FAX 0572-22-0694
ふりがな			
受講者 氏 名		所属先 名 称	
事務所住所	〒 -		
電話番号		メール アドレス	

3年間で売上1億円突破を目指す! 若き税理士よ集まれ!

# 会計事務所 PDCA成長塾

## 卒業基準は「売上1億円突破」。

3年以内で1億円突破を目指したい! 『がつがつタイプ』と本当に目指せるなら1億円突破! 『設立したからにはタイプ』の若き税理士たちの融合と覚醒。どちらのタイプでも参加可能。2つのタイプの税理士が1つのチームになり成果を競うチーム制を導入。

### もう1人で悩まない! コンセプトは「わいわい、がやがや」。

「作成した計画を実行し、互いに評価し改善」を チーム内で意見交換できるから諦めず実行していける。 事務所では1人、だけどチームの仲間と一緒に前に進める。 同じ目標を持つ仲間と切磋琢磨しながら実行できることが魅力。

# 名古屋駅から徒歩5分とアクセス良好。

全国の若き税理士の参加をお待ちしております。



# PDCAは会計事務所を成長させるための大切な必須条件です

偶然月へ行けないのと同じく、偶然売上1億円を突破した会計事務所はありません。高い経営目標を達成させるためには「目標を達成させるための経営計画(P)」が必要です。

この経営計画を実行(D)し、課題解決ができたかを評価(C)した後、計画と実績のズレを把握し、ズレを埋めるための修正行動(A)を検討して実行します。

このPDCAの経営サイクルを繰り返すことが目標達成へと近づいていきます。この中で一番実践できないのが修正行動に移すことです。

経営計画のズレを把握しながら、なかなか実践できない修正行動を同じ志を持った塾生と一緒に実行していくのがPDCA成長塾なのです。

このPDCA成長塾では、塾生が2つのチームに分かれてPDCAを実践していきます。仲間がいるから諦めずに計画を実行できることもこの塾の魅力です。

参加されるみなさんが団結し、教え合い、競い合いながら計画を実行していきますので、売上1億円を突破することができるのです。

#### 入塾の5つのメリット!

# 同じ志を持った仲間がいるから 目標を達成できる

塾生が2つのチームに分かれて課題に取り組むため、同じ目標を 持った仲間を作ることができ、仲間と共に切磋琢磨し目標を達成 することができます。

# 事務所作りに必要なリーダーシップを 身に付けることができる

選出したチームリーダーを中心に課題に取り組みます。リーダーは ローテーションしますので、周りを見る目を養い、リーダーシップが 身に付きます。

# 情報交換で新しい方法の発見や 悩みが解決できる

各チームで計画・実行した内容を報告し意見交換を行い、できたこ ととできなかったことがわかるだけでなく、自分だけではわからな い方法や工夫改善の意見を多く集めることができます。

# 仲間と一緒にPDCAの経営サイクルを 実践することができる

塾生はお互いに計画を実行した成果を発表し、改善策を練ること ができます。塾に参加することでその改善策を実践していくことが 可能となります。

成功事例を知ることができる

塾生は、過去の成功事例を聞くことができますので、最短距離で目標とする売上 1億円突破を達成することができます。

#### PDCA成長塾の内容(予定)



1

#### 参加される事務所の目標設定

目標設定は決まっています! もちろん売上1億円です。

#### 3年間の中期事業計画作成および年間事業計画とアクションプラン作成

1億円達成のための商品づくりから始まり、年度別・月別・商品別で売上計画を作成。 計画を実行するための具体的なアクションプランを作成します。



#### 計画を実行

目標に向かって計画に基き実行します。



#### 2ヵ月に1回のPDCA成長塾に参加

仲間同士で実践報告をし、計画とのズレをお互いにチェックします。 『自分では絶対にできない厳しいチェック』を受けながら、仲間と一緒に1億円突破を目指します。



#### 計画とのズレに対して、課題の抽出と実行項目の選定

仲間同士で「1億円達成のための最短ルート」を情報交換しましょう。 チェックで発見されたズレや、アクションプランについて、次の2ヵ月間で何を実行するかを宣言します。さぁ実行です! スケジュール 12月1日(金) 2月2日(金) 4月6日(金) 6月8日(金) 8月3日(金) 10月5日(金) 12月7日(金) 前月までの 前月までの 日煙設定と 前日生での 前日生での 前日生での 前日生での 実績報告+ 実績報告+ 計画づくり 実績報告 実績報告 実績報告 実績報告 次年度の目標設定と 先進事務所訪問 計画作成

#### 実績報告(集合研修)の内容

- 参加事務所の2カ月の アクションと結果の発表
- ② 主力商品の販売方法
- 3 社員の採用と教育方法
- 4 社内ルールの確立と徹底
- 6 事務所のインフラ整備



#### 私たちがお薦めします

私は平成元年に会計事務所を開業して今年で29年目です。この29 年間でSMCグループはゆっくりとした成長を続けてきました。この 成長の過程では多くの失敗とほんの少しの成功がありました。今振 り返ってみると本当に遠回りをしたものだと思います。まず、売上1億 円を達成するのに15年、3億を超えるには、27年もかかってしまいま した。牛歩のような成長しかできなかった理由は成長する戦略を試 行錯誤しながら実践してきたからです。この成長戦略を予め知って いたならばもっと早く成長できたと思います。この成長戦略に従え ば、3年で売上1億円、5年で3億円も可能と思っています。

最近開業された先生方には私のような遠回りの成長ではなく、最 短での成長をしていただきたいと思い、今回、会計事務所PDCA成 長塾を開講することとしました。

SMCグループ

「SMCグループって、何が凄いのか?」と聞かれたら、「常に挑戦 し続ける飽くなき成長志向と、どんな壁に直面したとしても目標達成 にこだわる執念です」と答えます。

私は、SMCグループがホールディングス化した直後からコンサル ティングをさせていただき、その成長過程を近くから見続けてきまし た。これまでに数々の信じられないような壁を乗り越え、今もなお変 革し続けています。

その原動力は、自らのグループのみならず、会計事務所業界の現 状を憂い、それに甘んずることなく、業界の新しい未来をも切り拓い ていこうという強い意欲にあると感じています。この会計事務所PD CA成長塾は、若き会計事務所の税理士を飛躍させ、互いに切磋琢 磨できる刺激的な場になると確信しています。

株式会社スピリタスコンサルティング 代表取締役

