

11

月刊
税理士法人
2019
アクシス

思考を整理し、自社の戦略を立てる

ビジネスに役立つフレームワーク思考

● 経営課題を解決するフレームワーク思考とは

● 課題別フレームワークの体系

● 中小企業で活用できるフレームワーク

● フレームワークの活用事例

アクシスコンテンツ



今月の

アクシススタッフ



● 最低賃金改定

● マネジメントゲーム

● チェックリストカレンダー

● お役立ち情報

<https://m-staff.com/>

アクシスグループ

徳島本社

徳島市北島田町 1-3-3

TEL : 088-631-8119 FAX : 088-632-6543

吉野川支店

吉野川市鴨島町喜来字宮北 485-1

TEL : 0883-26-0182 FAX : 0883-26-0187

高松支店

香川県高松市松縄町 1050-27

TEL : 087-814-5875 FAX : 087-814-5876

有限会社エムエスサービス

株式会社マネジメント・スタッフ

株式会社高松経理代行センター

株式会社徳島経理代行センター

川人広平公認会計士事務所

行政書士法人アクシス

社会保険労務士法人アクシス

税理士法人アクシス

1 | 経営課題を解決するフレームワーク思考とは

ここ数年、政府の景気刺激策が大胆に打たれていますが、景気が好転している実感を持つことができない状況が続いています。

このような経営環境の中でも中小企業においては、会社経営を成功に導くためには、日頃から自社の経営課題を探索し、たとえ小さな経営課題であっても速やかに解決する努力が欠かせません。

本レポートでは、経営課題や業務・人材に対する課題解決に向けて活用できる『フレームワーク』について紹介します。

中小企業が抱えている経営課題

中小企業は、大企業と異なり規模のメリットを活かしにくいことや、販売価格の低下などにより利益確保が難しくなっています。

また、中小企業には、人材不足に関する悩みも根深いものがあり、生産年齢人口の減少という経営環境において、過去の成功体験の延長線上で事業を拡大していくことが難しいという状況もあります。

中小企業が抱えている経営課題例

経営に関する課題

市場縮小による販売数量減少による売上減少
価格競争による販売単価減少による売上減少
購買頻度減少による売上減少

業務に関する課題

業務にムダが多い
業務が複雑である
コストがかかる

人材に関する課題

新卒・中途両方の採用難
低い社員定着率
能力、知識、技能の人材育成が進まない

経営課題を解決するフレームワーク活用のメリット

自社が抱えている経営課題を改善・解消し、ビジネスの効率性を高めてくれるのがフレームワークという思考ツールです。

フレームワークとは、「戦略、分析、構想のための思考の枠組み」という意味であり、課題を整理し、最善の解決策を得るための手順を様々な方法でアプローチします。

フレームワークを使うことにより、考えたり、議論したりする時に、大切な内容がモレることを避けることができ、到達したいゴールに導いてくれる手助けをしてくれます。

また、「自分が体得している知識だが、他人にはうまく言葉で説明できない」といった、相手に伝えることが難しい状況である「暗黙知」を「形式知」化することにもフレームワークは役立ちます。モヤモヤしていたことを形式知化できるようになると、物事をよりすっきりさせることができます。

そして、言語化する時に表現の違いで上手く意思疎通できないこともあります。そのような時でもフレームワークという型を通じて考えれば共通言語化できるため、コミュニケーションを円滑にする効果が期待できます。

何より重要な効果は、フレームワークを使って考えることで結論を導き出したり、考えを整理したりすることで、躊躇していたアクションを起こす起爆剤にできることです。

フレームワーク活用によるメリット

頭の中を整理できる

- ・フレームワークを使うことで、考えるべきことをヌケ・モレなく考えることができるため、モヤモヤした考えをすっきり整理することができる。

暗黙知を形式知化できる

- ・普段から何となく考えていることでも、きちんと説明できるほどまとまった考えになっていないことも多い。
- ・フレームワークを使うことで、言葉で説明できることがある。

他人との共通言語を持つことができる

- ・違う部署や違う会社の人でもフレームワークという一般化された考え方の枠組みを使って話し合うことで、考え方や言葉の意味の捉え方の違い等を乗り越えやすくなる。

考えがまとまることで行動しやすくなる

- ・考えがまとまらないうちで行動できない人でもフレームワークを使えば、これまでよりも短い時間で考えをまとめることができるので行動を起こしやすくなる。

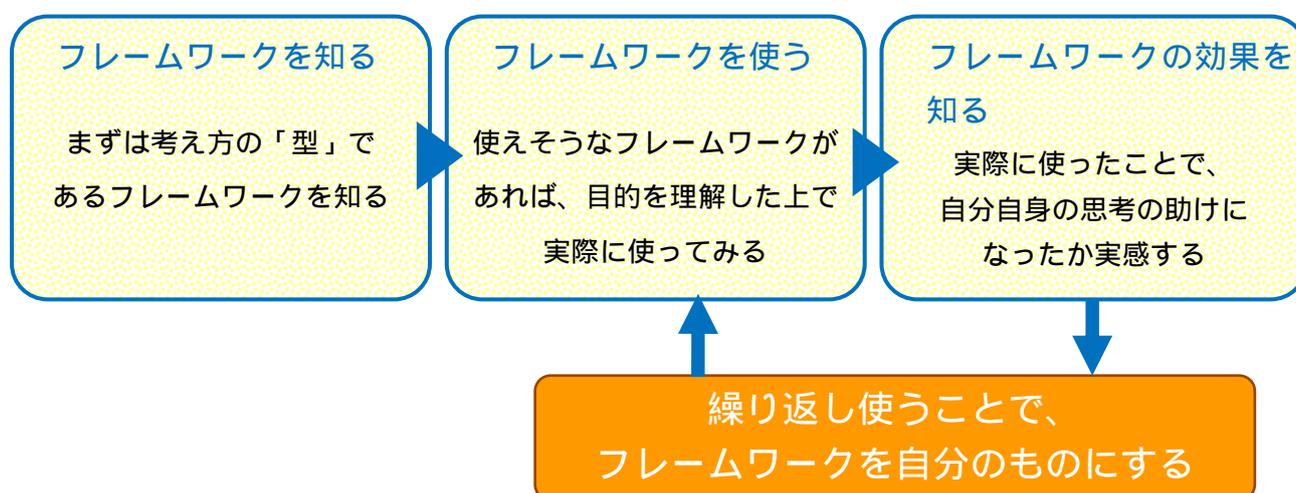
ビジネスにおけるフレームワーク

フレームワークは、囲碁や将棋の「定石（定跡）」のように先達が考えたビジネスの最善策です。これを上手に活用することにより、迅速かつ精度の高い意思決定や問題解決が可能になり、ビジネスの効率性・生産性が格段にアップします。

フレームワークは数多く存在します。それぞれ手法やフォーマットが異なるため、解決したい課題に応じて、どの枠組み思考を使用するのが重要となります。

一流の営業マンが顧客のニーズを上手く引き出せるように、日頃から良い関係を構築したりセールストークを自分流にアレンジする等の努力をしているように、フレームワークも経営課題の解決に向けて使いこなすことが必要です。

フレームワークの考え方を浸透させる



注意が必要なのは、「フレームワークは万能だ」「フレームワークさえ知っておけば大丈夫」等と考えてしまうことです。フレームワークは思考を深めるためのツールであって、「目的」に沿って使わなければ意味がありません。

重要なのは、フレームワークを覚えるだけではなく、仕事の中で必要なフレームワークを何度も使ってトレーニングすることです。それを繰り返し実践していくことで、次第に「フレームワーク思考」が身につき、思考や分析の精度が高まっていきます。

2 | 課題別フレームワークの体系

経営戦略策定・マーケティングに活用できるフレームワーク

企業が経営戦略策定やマーケティング戦略策定に活用できるフレームワークを紹介します。マーケティングでは、商品別戦略、エリア別戦略、価格戦略において役立てることができます。

経営戦略策定、マーケティング戦略策定に役立つフレームワーク

課題	活動できるフレームワーク	期待できる効果
自社の置かれている状況を客観視する	3C分析	市場・顧客(Customer)、競合(Competitor)、自社(Company)の3つの視点で経営環境を把握できる
自分のできることを、やるべきこと、やめるべきことの整理をする	SWOT分析	外部環境(機会・脅威)と内部環境(強み・弱み)を組み合わせ、方針を導き出すことができる
自社の進むべき道を論理的に判断する	VRIO分析	経済的価値(Value)、希少性(Rarity)、模範可能性(Imitability)、組織(Organization)の4つの視点から自社の競合優位性を把握できる
業界の競争分析をして、分析結果を自社の戦略に役立てる	5フォース分析	業界内の競争、売り手の競争力、買い手の競争力、新規参入の脅威、代替品の脅威の5つの視点で業界の競争の要因が明確になり、収益を伸ばすための課題に活かせる
企業側、顧客側の視点から商品やサービスが売れる仕組みを作る	マーケティング・ミックス	製品(Product)、価格(Price)、流通(Place)、プロモーション(Promotion)の4つの視点で、商品やサービスが顧客にとって魅力的で、効率的に購入してもらう仕組みを作れる
自社の強みを客観的な数値で判断する	コア・コンピタンス分析	自社の強みを明確化して「どの部分で勝負できるか」「どの部分を改善すべきか」がみえる化される
「市場の成長率」と「相対的なシェア」を基に経営戦略を策定する	PPM分析	事業を「問題児」、「花形」、「金のなる木」、「負け犬」に分類し、どの事業にどの程度の経営資源を分配すべきかを考えていく。無駄のない効率的な経営資源の配分を実現できる

業務改善・効率化につなげるフレームワーク

業務改善は、計画的に行うことでより効果が高まり、問題解決の近道になります。実際にさまざまな企業で利用された効果的な方法や分析手法として、業務改善をする上で有効なフレームワークには、次のようなものが挙げられます。

業務改善・効率化に役立つフレームワーク

課題	活用できるフレームワーク	期待できる効果
顧客に価値が届くまでのプロセスを洗い出す	バリューチェーン分析	顧客に価値が届くまでのプロセスを細かく可視化して、どこに問題があるのかを把握するためにも活用できる
本質的な問題がどこにあるか、どのような解決策があるかを幅広く考える	ロジックツリー	問題解決、改善のためのアイデアを効率的かつ論理的に考えることができる
業務の流れを「見える化」して改善策を検討する	プロセスマップ	仕事の一連の流れを把握・俯瞰し、仕事を停滞させるボトルネックを改善して、生産性を向上させることができる
プレゼン等で伝えたい内容の論理構造を整理して、主張に説得力を持たせる	ピラミッド構造	検討している業務改善策や新規事業案等を、論理的・数値的な根拠をもとにピラミッド構造にすることにより、的確に物事を伝え、主張している内容への説得力を高めることができる
モレなく、ダブリなく問題を整理する	M E C E	業務を進める際にモレ・ダブリを防ぐことで、物事の全体像を把握し、優先順位をつけて効率的に行動しやすくなり、仕事のスピード・正確性が上がる
マニュアルがどれほど浸透しているかで業務改善のレベルを把握する	成熟度モデルの6段階	業務プロセスごとに6段階の目標と現在のレベルを決め、レベルを1つずつあげることに取り組むことにより、組織能力を高めて業務改善を実現させる
数人の意見や考え方を整理してまとめる	K J法	一見バラバラに見える情報をグループにしていく過程で、それまでに気が付かなかった問題やアイデアを発見することができ、組織の問題解決やマーケティング等に使われる
既存の業務を改善し、効率を高めることができないか考え出す	E C R Sの原則	取り除く(Eliminate)、統合する(Combine)、取り替える(Rearrange)、簡素化する(Simplify)、という4つの要素から無駄な業務を排除して時間を生み出し、業務改善や生産性の向上に繋げる

人や組織を動かし、戦略実行に役立つフレームワーク

自社の事業戦略の実現には、人材確保、育成、および能力の発揮とパフォーマンスの最大化がキーワードになります。人事戦略、育成に役立つフレームワークを紹介します。

人材の採用・育成に役立つフレームワーク

課題	活用できるフレームワーク	期待できる効果
部下に変化を促し、育成する	GROWモデル	目標の設定 (Goal)、現状の把握 (Reality) と資源の発見 (Resource)、選択肢の創出 (Options)、意欲の確認 (Will)、という4つの要素により部下から答えを引き出して、自主的な行動を促し、自律的な問題解決ができるように導く
「失敗は成功のもと」を自分の行動パターンに取り込む	経験学習モデル	具体的経験 省察的観察 抽象的概念化 能動的実験 具体的経験というサイクルを繰り返すことによって、経験を学びに変えて成長し続けていく習慣をつかむ
交渉相手との関係を良好に継続する	PRAM	交渉についての計画を考え、実行していく際に機能する。一方的に自分の考えを押し付けるのではなく、相手の言いなりにならず、双方が Win-Win になるように物事を進めていくために活用できる
個人・チームのリーダーとしての強み弱み(特徴)を整理し、改善策の方向性を見出す	ピラミッド構造	目標達成機能(Performance function)、集団維持機能 (Maintenance function) の2軸から評価して、得手不得手を認識することで苦手な部分を伸ばし、より良いリーダーに近づける
従業員満足、顧客満足により企業利益につなげる	サービスプロフィットチェーン	従業員満足がサービス水準を高め、それが顧客満足を高めることにつながり、最終的に企業利益を高めるとしており、その高めた利益で従業員満足度を更に向上させることにより、より良い循環の構図が出来上がる
スタッフや部下の学習意欲を引き出すため施策を考える	ARCSモデル	注意喚起(Attention)、関連性(Relevance)、自信 (Confidence)、満足(Satisfaction)の4つの要素を満たすことで、学習者は学習意欲を高めることができる。教育現場、スタッフの学習意欲の促進、育成プログラムの設計の際などに活用できる
リーダーや管理職の育成、チームの能力開発に課題を抱えている	カツ・モデル	テクニカルスキル(業務遂行能力)、ヒューマンスキル(対人関係能力)、コンセプチュアルスキル(概念化能力)より自社のスキル体系を整備し、従業員のスキル保有状況を当てはめていくことで、合理的なキャリア指導や、適材適所の実現が可能になる

3 | 中小企業で活用できるフレームワーク

問題解決に役立つロジックツリー

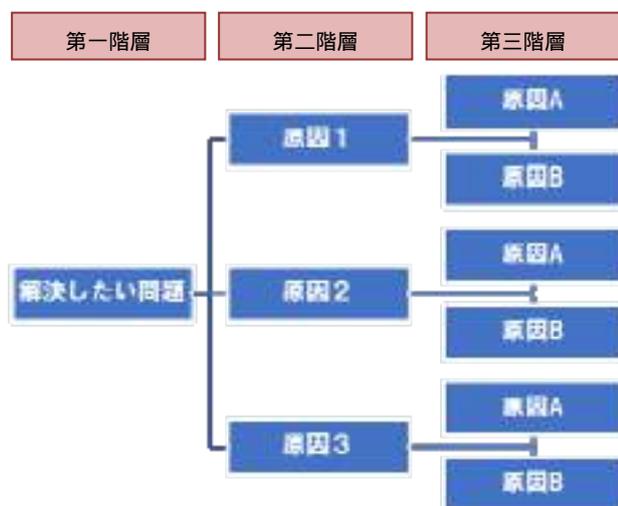
(1) ロジックツリーの体系

問題解決の場面で、本質的な問題点を突き止めるための手法がロジックツリーです。ビジネスフレームワークの基本といっても良いものです。

ロジックツリーは、問題や課題をツリー状に展開していき、原因や解決策を導き出すときに有効です。このフレームは、階層別に展開され、第一階層（大項目）で解決すべき問題を取り上げ、第二階層（中項目）で考えられる原因を検討します。そして、第三階層（小項目）で第二階層の原因を解決するための課題を検討します。

真の原因を究明するために、原因をより深く掘り下げる場合には、第二階層をさらに細分化していきます。

ロジックツリー体系



<ロジックツリー作成のポイント>

第一階層

解決したい問題や課題を設定する

第二階層

第一階層の問題の原因を記載する

（この段階では細かな原因までは記載しない）

第三階層

第二階層の原因を生み出している真の原因を記載する

(2) ロジックツリーが活用できる場面

ロジックツリーには、大きく3つの種類があります。問題の原因を見つけたいときに使う「Why ツリー」、全体の構成要素を分解して整理する「What ツリー」、達成したい目的に対して有効な解決策を探す場合に使う「HOW ツリー」です。これらのロジックツリーを作成する際のポイントは、右のとおりです。

ロジックツリー作成場面での留意点

モレ・ダブリをなくす

階層のレベルを合わせる

上下の階層に矛盾をなくす

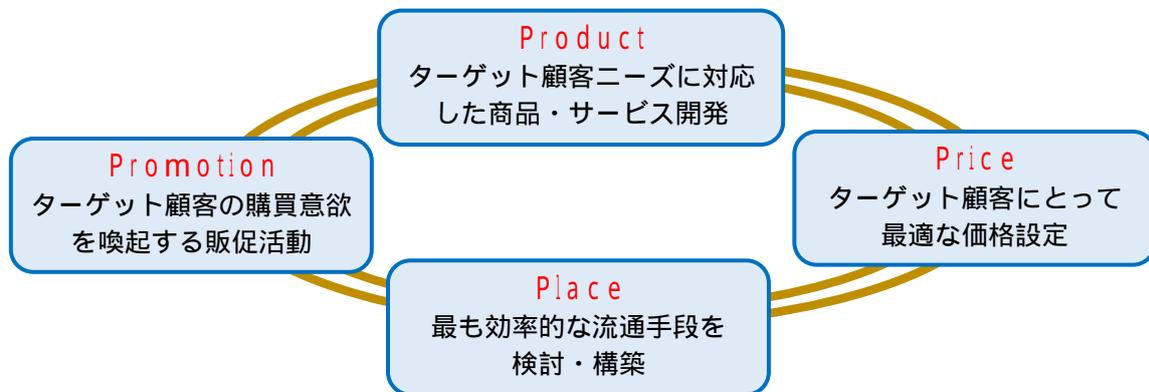
マーケティングに役立つマーケティング・ミックス(4P・4C)

売り手と買い手の両方からアプローチを行い、戦略を立てていくのがマーケティング・ミックスです。これは、提供する商品やサービスに応じて、いくつかのフレームワークを組み合わせることで営業活動や販促活動の戦略に活かすことができます。

(1) 売り手側に立った4P

マーケティング・ミックスの代表的なモデルが4Pです。これは、4つのP《Product(製品)、Price(価格)、Place(流通)、Promotion(販促)》の頭文字を取ったものです。

この4つのキーワードから、自社の商品やサービスが顧客にとって魅力的なものになっているかを検討します。



(2) 買い手側に立った4C

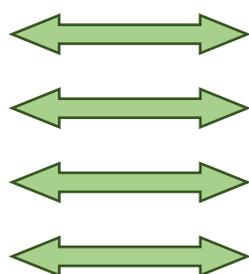
買い手側の視点に立ち、商品・サービス開発を進めていく場面で活用できるフレームワークが4Cです。これは、4つのC《Customer Value(顧客価値)、Customer Cost(顧客負担の費用)、Convenience(顧客の利便性)、Communication(顧客とのコミュニケーション)》の頭文字を取ったものです。

4Pと4Cは、それぞれの要素が対応しており、両面からアプローチすることでその効果が高まります。誰にどのような商品・サービスを提供したいのか、ターゲットを絞り込むことで効果的なマーケティングが可能となります。

< 企業側の視点 (4P) >



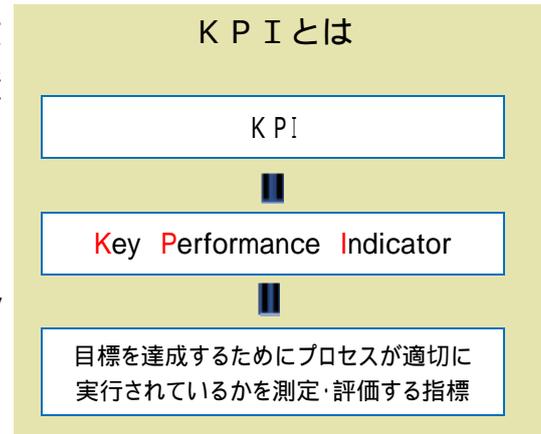
< 顧客の視点 (4C) >



目標達成を数値化するKPIツリー

KPIとは「Key Performance Indicator」の頭文字を取った略語であり、日本語に訳すと「重要業績評価指標」となり、「目標を達成するためにプロセスが適切に実行されているかを管理・評価する指標」のことを意味します。

KPIの本質を理解するには、KPIの「Key Performance」と「Indicator」を分けて考えてみるとわかりやすくなります。



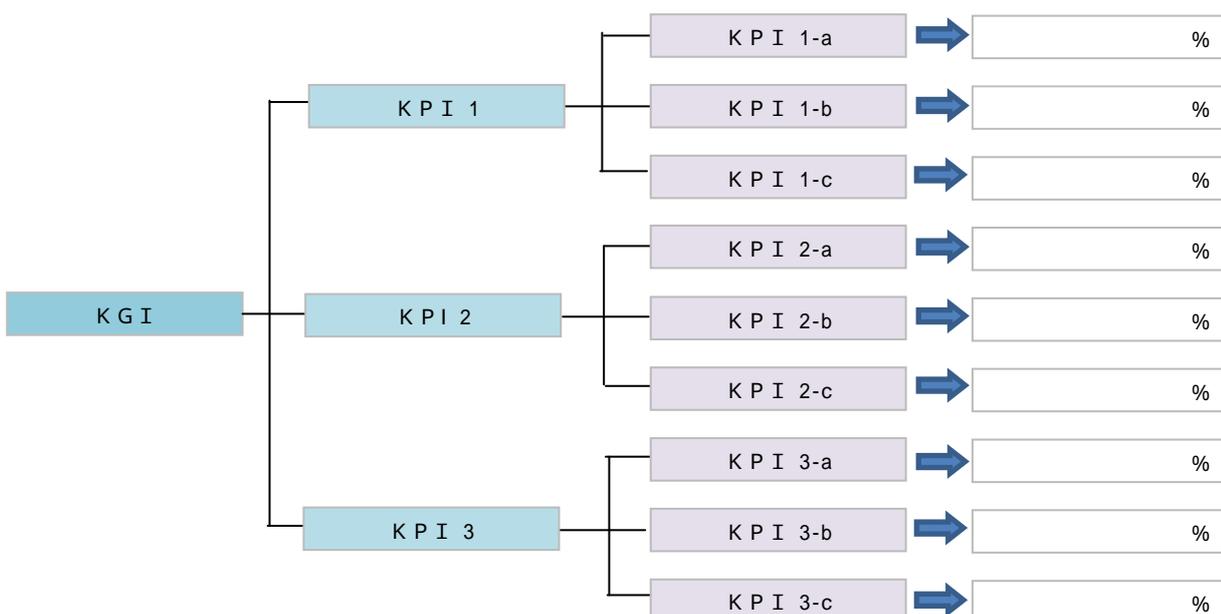
(1) 「Key Performance」とは

KPIの構成要素の一つである「Key Performance」とは「目標達成のカギ」を表します。つまり、優れたKPI設定をするためには、まずは「目標達成のカギは何か」を見抜かなければなりません。この「目標達成のカギ」のことを、KFS (Key Factor for success) と呼びます。

(2) 「Indicator」とは

「Indicator」とは、その訳語通り「指標」を指します。例え「目標達成のカギ」を見抜けたとしても、適切な「指標」が設定できなければ目標の達成水準がわかりません。

KPIの体系モデル



4 | フレームワークの活用事例

自社の課題解決に役立つロジックツリー活用例

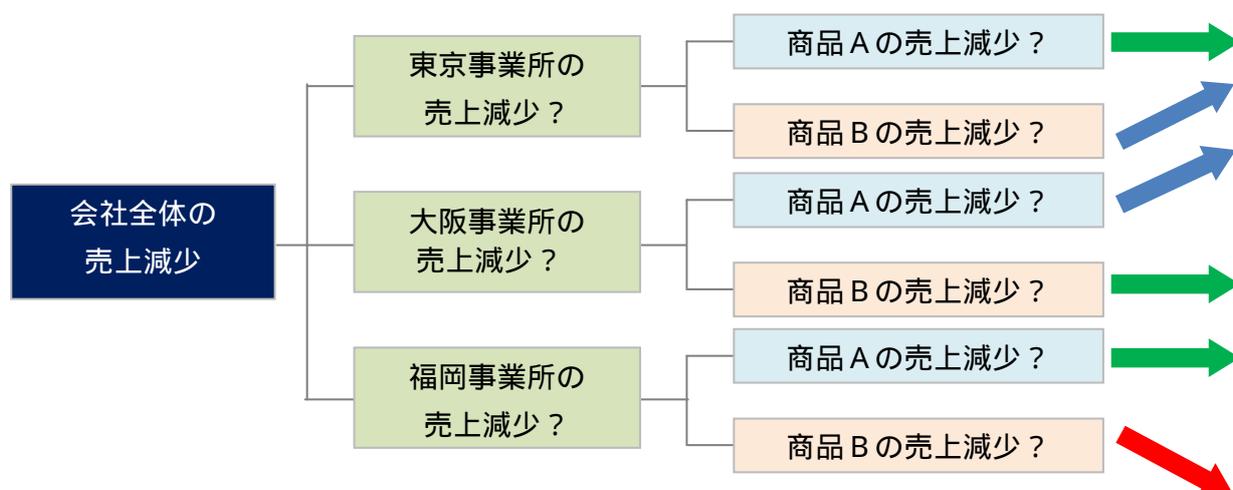
(1) 事例

自社の売り上げ減少の原因をつかむ

(2) ロジックツリー活用のポイント

問題を発見する

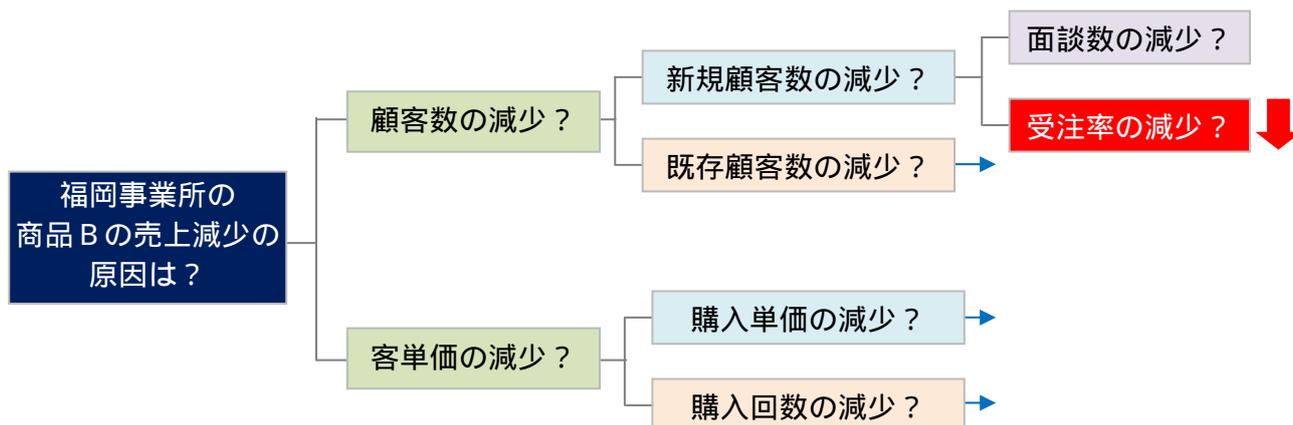
下記のロジックツリーで「事業所別」「商品別」に分解していくと、福岡事業所の商品 B の売上が落ちている、東京事業所の商品 A、大阪事業所の商品 B、福岡事業所の商品 A が横ばい、その他は売上増ということが明確になります。このような分解によって、売上減少の発生箇所は「福岡事業所の商品 B」であることが把握できます。



問題の原因を特定する

売上は、大きく分けて「顧客数 × 客単価」に分解され、「顧客数」は「新規顧客数」と「既存顧客数」に分解できます。その「新規顧客数」は「面談件数 × 受注率」によって変動します。このような分解により、「受注率」が大きく下がっていることがわかりました。

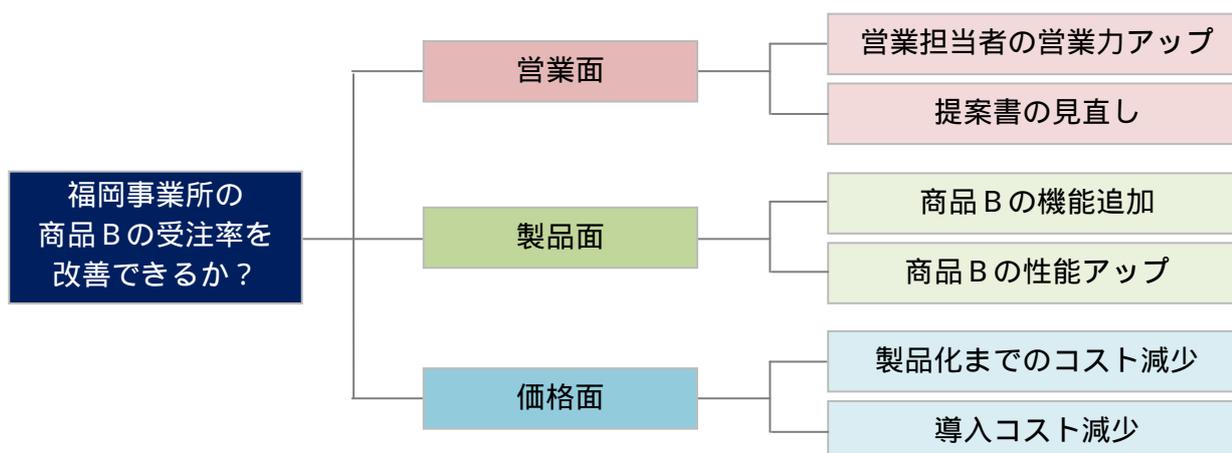
このことから、福岡事業所の商品 B の売上が減少している原因は、「受注率が落ちていること」と原因が特定でき、これが、会社全体の売上減少に影響していることがわかりました。このように、ロジックツリーは要素分解や因数分解を重ねながら分析していくことで、問題の原因を特定することが可能になります。



問題解決策を考えやすくする

福岡事業所の商品Bの受注率を改善するという課題に対して、営業面、商品面、価格面に分解して、解決策を洗い出していきます。

このように、ロジックツリーは解決すべき課題に対して、要素を分解しながら考えていくことで、より具体性のある問題解決アクションへつなげていくことが可能になります。



(3) 期待できる効果

- 問題を発見しやすくなる
- 問題を引き起こしている真の原因を特定しやすくなる
- 問題の解決策を考えやすくなる
- アクションの優先順位をつけやすくなる

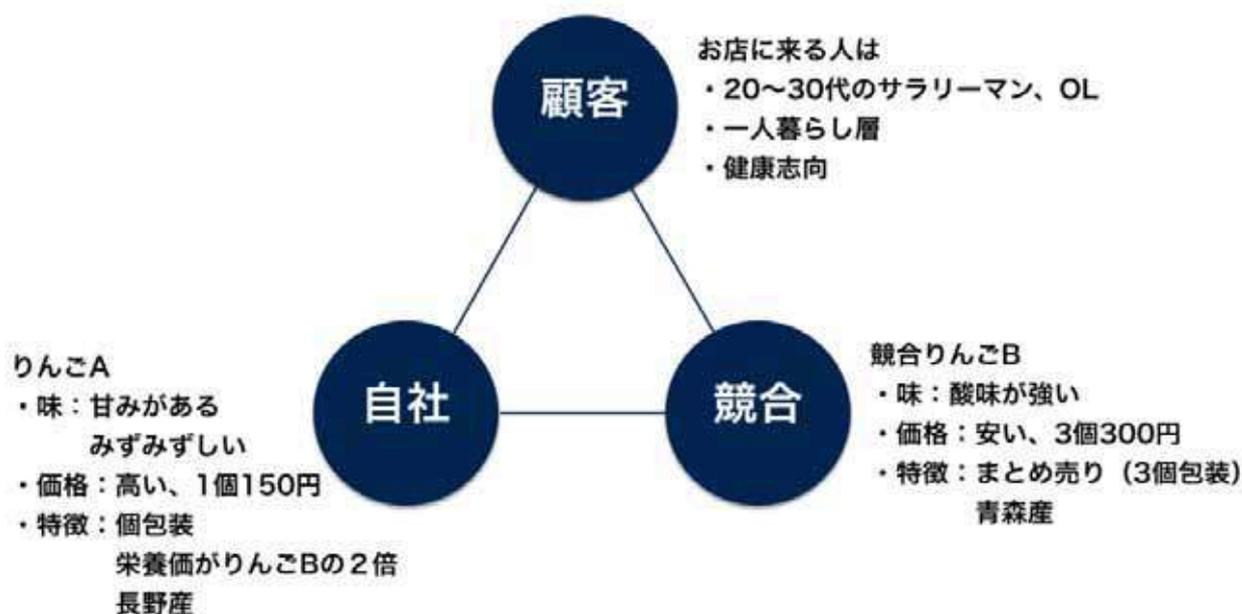
3 C分析を活用した戦略実行を行う場面での活用例

(1) 事例

りんごの販売戦略や事業戦略の策定

(2) 3 C分析の活用ポイント

「顧客」のフレームでは、ターゲットを明確にする（男性・女性？どんな価値観？）
「競合」のフレームでは、自社と競合を比較して違う部分を考える
「自社」のフレームでは、他社ができないことは何か？を考える
例えば、3 Cを用いて、ある店で「りんごBよりもりんごAを売りたい」という時の販売戦略を考えます。



(3) 期待できる効果

比較することで、自社のりんごAにしかない強みで、顧客の価値観にフィットしそうなポイントは「栄養価がりんごBの2倍」ということが見えてきます。

特徴がはっきり見えたことで、自社が打つべき手は、「りんごAの健康効果と調理の手軽さをPRする店頭広報（POP）を作る」という販促活動が期待できる効果となります。

これまで紹介してきた様々なフレームワークは、戦略策定、思考の整理など、企業活動のあらゆる場面で活用できるものです。

今後、実践において活用いただければ幸いです。

■参考文献

「マッキンゼーで学んだフレームワークの教科書」(大嶋 祥誉著 洋泉社)

「9のフレームワークで理解するマーケティング超入門」(金森 努著 同文館出版)

「60分でわかる! ビジネスフレームワーク」(ビジネスフレームワーク研究会著 (株)技術評論社)

最低賃金改定

令和元年10月1日より

徳島県の最低賃金が時間額

793円 になります!

(766円から27円UP)

Q. 最低賃金のチェック方法は?

日給や週給、月給制などの場合は、対象賃金額を時間額に換算し、適用される最低賃金額と比較します。正社員、パート、アルバイトなど働く全ての方の、賃金の最低額を保障する必要があります。10月以降の給与額の確認をお願いします。

MG

マネジメント・ゲーム

「経営に使える数字」を体感！

マネジメント・ゲームは、企業経営者はもちろん、管理職クラスから若手・中堅社員の方々を対象とした、マネジメントの実践教育プログラムです。従来の講義を中心としたワンウェイの企業研修とは違い、ビジネスゲームによるリアルな経営の疑似体験を通して、楽しみながらマネジメント能力を身につけられるユニークな研修方式です。ソフトバンクの孫正義社長も過去に受講され、開発者の西順一郎氏に、「MGを体験していなかったら今日のソフトバンク社はない」と述べています。皆様のご参加お待ちしております。

2019年11月20日(水) - 21日(木)開催(※2日間)

Q. どのようなゲーム？

A. ゲーム盤やカードを使用して行う卓上ゲーム形式で、参加者はそれぞれ社長となって、会社を設立するところから始まります。実際に仕入や製造、販売等の経営を展開し、決算書を作成します！

Q. 初心者でも参加して大丈夫？

A. 初心者の方、大歓迎です！ルールや決算書の作成方法は、西先生が丁寧に教えてくださり、またMGに何度も参加しているベテランの先輩方がサポートしてくれます。是非、一緒にゲームを楽しみましょう！

申込方法など詳しくは別紙「マネジメント・ゲーム実践セミナー」をご覧ください。

今月のアクシスタッフ

マネジメント スタッフ代表	川人 洋一		連休の奥入瀬渓流。苔ツアーなど自然を商品にしてにぎわっている。しかし隣の十和田湖はゴーストタウン。努力の差とのこと。
アクシス代表	岸 宏次		6月初めに東南アジアから北上してきたアサギマダラが私の家に初めて来訪しましたが、徳島では、10月10日前後には南下して行きます。また、訪れてくれるか楽しみです。
アクシス代表	川人 広平		娘が1歳になりました。洋一じいさんは今まで会うと泣かれていたのですが、プレゼントのおもちゃのピアノがウケたらしく、泣かれなくなりました（笑）
経営支援部	笠井 賢也		11月に人生で初めて茨城県に行きます。つくばマラソン（フル）への参加です。サブ3.5(3時間半以内)を達成してきます。
経営支援部	栗坂 和明		夕暮れが早くなりました。充実化してゆく時期ですので、体調管理に留意して日々を臨みます。
経営支援部	元木 亮介		お手伝いと仕事の区別って難しいですね。何かをしてもらう度、4歳の息子に給料を要求されます。
顧客サービス部	西條 明子		10月は行事がいっぱいでなんだか忙しいですね。小学校と保育園の運動会に、遠足に・・・お弁当作りを頑張ります☆
顧客サービス部 1課	富田 裕二		いよいよ消費税も10%ですね！高い買い物は9月中に済ませたという方もいたようです。会社では請求書の作成などに少しご注意をお願いいたします。
顧客サービス部 1課	森本 香奈江		9月の連休中、USJに家族で遊びに行きました。息子にとっては初めてのUSJ！大好きなジュラシックパークのアトラクションに大興奮でした。
顧客サービス部 1課	関口 奈由		甲子園に阪神vsDeNA戦を観に行ってきました。台風の影響で中止になるかと心配しましたが、雨も降らず無事試合は行われ、阪神が勝利し大盛り上がりでした！！
顧客サービス部 1課	森村 小夏		やっとアベンジャーズシリーズ映画を見終わりました。ロバート・ダウニー・Jr.に心を奪われています。
顧客サービス部 2課	岩井 享謙		2歳の次男が妻には「ママ」、長男には「はーちゃん」、私には「ママ」と...
顧客サービス部 2課	柴山 裕香		母に一月月連絡をしていなかったら、元気にはしていますか？とLINEが届きました。もう少し連絡しようと思いました。
顧客サービス部 2課	近藤 陽子		ランチで寄ったうどん屋さんで高校2年生の時の副担任と遭遇。子供が大学生になったと聞き、いろんな意味で衝撃的でした。
顧客サービス部 2課	細川 真希		最近、涼しくなり過ごしやす季節になったので、どこかに出かけたくなる衝動にかられます。食べすぎには気を付けたいです。
顧客サービス部 3課	有内 大輔		食欲の秋なのか、せっかく減った体重が若干戻りつつあります。休日はどうしても食べ過ぎてしまいます。
顧客サービス部 3課	富松 薫		だんだん涼しくなってきたので、コートを借りて娘のテニスの練習相手をしようかな。もしかすると娘の方が上手かも…。
顧客サービス部 3課	宮内 正弘		鮮やかな色で彼岸花が咲き始め、季節は秋！秋といえば、色々な秋がありますが皆さんは、どんな秋ですか？私は勿論、「食欲の秋」です。
顧客サービス部 3課	寺井 詩織		先月の台湾で使える言葉の回答：「あなたはとても美人ですね。」
顧客サービス部 3課	佐藤 美優		連休に小豆島へ遊びに行きました！もう少し秋が深まったら、瀬戸内芸術祭と紅葉を見に、また訪れたいと思います^^
顧客サービス部 4課	住友 保仁		毎週土曜日に子供と基礎体力を上げる教室（知り合いの所）に行っています。子供たちに混ざって汗を流すと心が洗われますね。また、その後のビールがうまい！！
顧客サービス部 4課	齋藤 久		夏場の疲れが出始める頃。無理をせず体調管理に努めます。
顧客サービス部 4課	吉田 康晃		毎年この時期になると楽しみなのがAppleの新製品の発表です。今年のiPhoneは期待外れ。年末～来年に発売が噂されている新型iPadに期待。
顧客サービス部 4課	前田 雄太		最近、近場の温泉めぐりにハマっています。週2ぐらいで通っています。そろそろ店員さんに顔を覚えられそうです。
顧客サービス部 5課	谷源 裕介		スポーツの秋ですね。最近よく耳にする「eスポーツ」ですが、eスポーツの世界最高賞金額は、約32億円だそうです。ちなみに日本の最高賞金額は約1億円。。。
顧客サービス部 5課	渡部 千佳		週に数回子供とウォーキングに出ています。約1時間ほどですが、お喋りしながら楽しんでます。
顧客サービス部 6課	橋本 法布子		毎年当たり前のように小作農家さんから届いていた新米。高齢のため来年からは出来ないとの事慌てて作ってもらえる人を探していますが、間に合うかどうか(ノド)
顧客サービス部 6課	広瀬 浩美		ハーバリウムを作りました。お洒落な方の100円ショップでほぼ材料は揃います。硝子ビンの中で花、実、枝、フルーツなどが奏でる植物標本の世界です。
顧客サービス部 6課	上野 由加里		天高く馬肥える秋が到来し、美味しいものをたくさん食べたくなってしまいます。食べた分はスポーツの秋で解消できるように運動を始めたいと思います。
顧客サービス部 7課	石川 真理		国のキャッシュレス・ポイント還元制度を利用されますか？加盟店登録されている店で買い物で2020年6月30日までの期限付きです。
顧客サービス部 7課	有松 伸悟		秋は過ごしやすくスポーツに適して好きな季節なのですが、時折、年末調整をはじめとする冬の繁忙期の事が頭を過ります。備えましょう。
顧客サービス部 7課	益田 順子		葉加瀬太郎さんのコンサートに行ってきました。「情熱大陸」「エトピリカ」大ファンの三男君は大喜び。「ムーンリバー」の音色は最高でした。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	長江 剛		最近子供と過ごす涙腺が緩みっぱなしです。映画で大号泣、剣道で一本取っても泣きそうに、参観日では発表している姿にウルッときました。大変です。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	高橋 多恵子		先月、体も心もポロポロになる程ジムに通ったら、健康診断の結果はよくなっていました。ということで、来年までグータラします。（ええ〜??）
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	平田 浩治		経営者からの直伝で、毎朝のテレビ体操と、1日1回豆腐を実践しています。不思議と風邪をひかなくなった気がします。

顧客サービス部 8課(吉野川支店)	鎌谷 郁代		秋になるとぶどう、梨、さつま芋、栗などをつかったコンビニスイーツが増えますね。季節の移り変わりをコンビニの品ぞろえで感じています。
顧客サービス部 高松支店	小島 晴美		早いもので高松支店開設から1年が経ちました。たくさんの方にお世話になっております。これからもどうぞ宜しくお願い致します。
顧客サービス部 経理代行	笠井 雅也		先日、仕事の関係で、大学教授の研究室にお邪魔してきました。久しぶりに学生の頃の気分に戻りました。
顧客サービス部 経理代行	川又 英里		サッカーのサポーター仲間とヴォルティスの試合観戦と微力ながらボランティアを兼ねて千葉県へ。スポーツを通して出来る事を今後も少しずつしていこうと思います。
品質管理部	湊 朗		今（記載時は9月下旬）、税務調査がとても多い時期です。税務署からお客様への調査の連絡が、最近は何日のように来ています。お客様も大変な時期となります。
品質管理部	谷本章		11月の大嘗祭に向けて、山崎忌部神社で「鹿服（あらたえ）」が織られています。
品質管理部	立石 正博		朝起きても疲れが取れない。枕が原因かと思うが、朝起きてスッキリできるようにガンバリたい。
資産税部	松尾 光之		外出するのが良い季節になりました。秋の味覚を堪能したいです。
資産税部	櫻井 良江		秋らしく過ごしやすい季節になりました。来月の健康診断に向けて遠のいているジムを再開しようと思います。
人事労務部	榎葉 稔		あつあつの鍋にワインって最強だなんて思う今日この頃です。
人事労務部	橋本 育代		遅ればせながら「長生き味噌汁」を実践してみようかなと思っています。効果のほどは本当のところどうなのか、試したことのある人は教えてください！
人事労務部	藤田 由香		おふろのシャワーヘッドをミラブルに替えました。クリーミーシャワーが気持ちよくて、ついつい長風呂してしまいます！
人事労務部	後藤 千亜希		ラグビーワールドカップのチケットをGETした母の影響で、私もテレビ中継を見るようになり、ラグビーの面白さが少しずつ分かってきました。ルールが難しい…
顧客サービス部 1課	蛭子 新子		娘が車の運転免許を取りました。初めて助手席に乗った時はヒヤヒヤしましたが、自分の同じ頃を思い出し、怒らず騒がず気長に見守ろうと思います。
顧客サービス部 1課	朝日 美年		父が突然「ミニブタと一緒に寝たい！飼いたい！」と言い始めましたが、母の答えは「もう動物は面倒みれません！」…我が家にミニブタが来ることはなさそうです。
顧客サービス部 2課	岡田 由美子		色々あって息子の前歯がなくなってしまいました。永久歯だったけど、もう一度生えてくるミラクルが起こらないかなと神頼み中です。
顧客サービス部 3課	加統 香織		今年から小学校の金管バンドをはじめた娘。まだまだ楽譜をよむのも難しそうですが、楽しいようで毎日キラキラして帰ってきます(^_^)
顧客サービス部 4課	上田 とし子		11月に藍住町総合文化ホールがオープンしますね。こけら落とし公演のチケットを申し込みしています。当たりますように～。
顧客サービス部 4課	船越 香那		子どもの影響で「エピカニクス」という曲にはまっています。10月の運動会で踊るようです。毎日楽しく親子で踊っています。
顧客サービス部 5課	篠原 明子		大好きなぶどうの季節です。今ハマっているのが「シャインマスカット」「藤藤」。大粒のぶどうを口に入れると幸せが広がります♪
顧客サービス部 6課	有田 美由貴		子供たちの大好きなりんごの季節に突入です。買い物と一緒にいくと必ず買わされてしまいます。でも、お菓子よりは身体によさそうですね。
顧客サービス部 6課	岩崎 桃子		先日剣山登山に挑戦してきました！ハイキング気分で登って大変な目に遭いました…
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	都築 由香		先日、冬野菜のほうれん草の種をまきました。が、直後の台風で田んぼは、池状態、無事に育ってくれるでしょうか。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	佐藤 由紀		昨冬、20数年ぶりにインフルエンザに感染し、免疫低下にショックをうけました。今年は、何十年かぶりに予防接種をうけるべきか検討中です。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	住友 純子		そろそろ鍋に飽きてきました・・・この冬、何を食べたらいいの(-_-)クックパッドで、検索中です。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	西尾 陽子		息子の運動会当日 ギックリ腰になってしまいました(>_<) #筋トレ#ストレッチ#三日坊主常にお腹に力を入れて歩いたりする事を心掛けたと思います。
顧客サービス部 8課(吉野川支店)	村橋 悠未		息子の七五三で、家族そろって着物を着ました。着物を着ると背筋がシャキッとしますね。そして息子の袴姿に親バカ全開になりました♡
顧客サービス部 経理代行	大崎 映子		最近、500ピースのジグソーパズルを買いました。ピースがピタリとはまった時の爽快感がたまりません。
人事労務部	巽 比呂美		季節は秋ですね。水やりの甲斐があつたか我が家の小さな花壇はまだ花盛りです。
総務部	川人 修子		森を歩く機会があつた。樹木や川の流れやループで覗いた苔に大感動。癒されました。
総務部	山崎 裕行		秋の夜に 我が家を揺らす 野分かな
総務部	小山 陽子		先日、松山道後温泉で露天風呂に美味しいお酒でリフレッシュしてきました。すっかり老人の楽しみ方になってきた感じです・・・
総務部	明石 敦子		三木家のニュースを見る度に、懐かしいふるさとを想う。そろそろ山は色づき始めているのでしょうか？栗拾いに行こうかな♡（そっちなあ）
総務部	美馬 希実子		最近、周りでダイエット成功者続出！ 痩せたいな 思うだけでは 痩せないな これが私です。。。

新たに社用携帯電話ができました！担当者に直通ですので、お気軽にお電話ください。

チェックリストカレンダー

1月	2月	3月	4月
<input type="checkbox"/> 20日 / 【納期特例】源泉所得税の納付 <input type="checkbox"/> 31日 / 市町村へ給与支払報告書の提出 <input type="checkbox"/> 31日 / 税務署へ法定調書の提出 <input type="checkbox"/> 31日 / 償却資産税の申告	<input type="checkbox"/> 16日～ / 確定申告開始	<input type="checkbox"/> 15日 / 確定申告提出期限 <input type="checkbox"/> 給与時 / 社会保険料率の確認(当月控除)	<input type="checkbox"/> 給与時 / 社会保険料率の確認(翌月控除) <input type="checkbox"/> 給与時 / 雇用保険料率の確認 <input type="checkbox"/> 4月 or 5月 / 固定資産税通知書の到着 <input type="checkbox"/> 1年に1度 / 36協定提出
5月	6月	7月	8月
<input type="checkbox"/> 中旬頃 / 住民税特別徴収関係書類の到着 <input type="checkbox"/> 31日 / 自動車税の納付	<input type="checkbox"/> 7/10 / 労働保険の書類到着と年度更新 <input type="checkbox"/> 給与時 / 個人住民税の特別徴収開始	<input type="checkbox"/> 10日 / 【納期特例】源泉所得税の納付 <input type="checkbox"/> 10日 / 社会保険の算定基礎届の提出 <input type="checkbox"/> 支給後5日以内 / 賞与支払届提出 <small>(賞与を支給した場合)</small>	
9月	10月	11月	12月
<input type="checkbox"/> 給与時 / 算定基礎届による社会保険料の変更(当月控除)	<input type="checkbox"/> 給与時 / 算定基礎届による社会保険料の変更(翌月控除) <input type="checkbox"/> 給与時 / 最低賃金の変更	<input type="checkbox"/> 月内 / 年末調整の準備 <input type="checkbox"/> 月内 / 扶養控除(異動)申告書の回収	<input type="checkbox"/> 12月 or 1月 / 年末調整と源泉徴収票の交付 <input type="checkbox"/> 支給後5日以内 / 賞与支払届 <small>(賞与を支給した場合)</small>

お問い合わせ先

WEB上でのお申込みも受け付けております。
ご希望の方は、こちらのQRコードより、
お問い合わせください。



税理士法人アクシス

MAIL: ms@m-staff.com

TEL: 088-631-8119 FAX: 088-632-6543

HP: https://m-staff.com/

税理士法人アクシス



貴社名		御担当者名	
電話番号		携帯番号	
メールアドレス			

.....ご希望の項目に丸をつけ、FAXにて送信してください.....

※複数選択可

- | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 顧問契約について | <input type="checkbox"/> 相続 | <input type="checkbox"/> 新規法人設立 | <input type="checkbox"/> 資金繰りサポート | <input type="checkbox"/> 補助金・助成金について |
| <input type="checkbox"/> 資産運用について | <input type="checkbox"/> M&A | <input type="checkbox"/> 記帳代行 | <input type="checkbox"/> 給与計算代行 | <input type="checkbox"/> 社会保険手続きについて |
| <input type="checkbox"/> 労務相談 | <input type="checkbox"/> その他 | | | |

さて、どこに相談しよう？

他社と一緒にいることを考えているけれど、誰か相談できる人はいないかなあ。

補助金や助成金で、私でも貰えるのかしら。

そろそろ子供に、会社の経営を任せたいな。

相続・贈与の対策について教えてほしいわ。

今後のことも考えて、資金繰りや借入について考えときたいな。

資産運用ってリスクが高そうだけれど、大丈夫かな。



そのお悩み、アクシスにお任せください

相続や経営承継、不動産投資など今後のことを見据えて色々と準備を始めたい！ただ、相談先が複数になったり、専門的な知識が必要だったり、一人で進めていくには一苦勞ですよね。どこに相談していいのかわからなかったそのお悩み、ぜひアクシスにご相談ください。

税理士法人アクシス

MAIL : ms@m-staff.com

TEL : 088-631-8119 FAX : 088-632-6543

雑務に追われて本業に時間が割けない！！

楽になりたーい！

と思っていないですか？

請求書を発行しないと！

- ✓ 月末までに送らないと。
- ✓ 先月発行した請求書の入金はされているのかな？
- ✓ 経理担当者が辞めてしまう。今後どうしたらいい？

記帳して支払もしないと！

- ✓ 業者に振込をしないといけない。
- ✓ この仕訳はどうしたらいいんだろう。
- ✓ 銀行に残高残っているかな。

社会保険の手続き！

- ✓ 従業員が辞めてしまう。離職票を発行しにハローワークまで行かないと。
- ✓ 入社・退職の度に保険証の手続きが大変！
- ✓ 出産する社員がいるけど、何をしたらいい？

社員の給与計算！

- ✓ タイムカードの集計をしないと！
- ✓ 社会保険料の改定をしないと。
- ✓ 欠勤や遅刻をしている人は、いくら引けばいいんだろう。



✦ アクシスはおお客様の困っている事に対応します ✦

入力・仕訳事務 / 証憑整理	記帳代行
請求書情報の作成 / 入力 請求書発行・入金消込	売掛管理
支払予定表の整理 総合振込データの作成	振込事務

社会保険・雇用保険・労災保険	社会保険手続き
就業規則の作成・変更 給与規程・育児介護休業規程など	就業規則
社員さんに聞かれて困ったこと 労働法に適した対応についての相談	労働相談
人が集まる求人票の作り方 応募者を増やす取り組み	採用顧問

税理士法人アクシス

TEL : 088-631-8119 FAX : 088-632-6543
MAIL : ms@m-staff.com