

# クロス分析 優先順位 判断基準シート 会社名(〇〇会計事務所)

※ 「クロス分析【短期】【中期】整理用記入シート」から、左側の「4つのゾーン」「クロス分析の戦略と具体策」を転記する

※ 「実現可能性度」とは、今の自社のレベルで、そのクロス分析に具体策がどれ位実現の可能性があるかの%である

点数の判断基準	配点
即実行でき、実現可能性が極めて高い	5
短期的に実現可能性は高い	4
努力は必要だが実現可能性は高い	3
実現には相当の努力が必要である	2
実現はかなり難しい	1

・ 上記判断基準は、それぞれ「短期」と「中期」と言う時間軸で考える

※ 「抜本対策度」とは、自社の事業戦略や各構成比を大幅に変える「抜本対策かどうかの度合い」の%である

点数の判断基準	配点
事業構造を大きく変わってしまう抜本対策といえる	5
事業構造に相当の変化が起こる抜本対策といえる	4
事業構造に変化が起こる可能性のある抜本対策といえる	3
事業構造の変化とまでは言えないが、改善以上の変化は起こる可能性がある	2
改善程度の変化である	1

※ 『点数の配点』では各項目とも、度合いの高さ・効果性によって、点数を5段階で決める

点数の判断基準	配点
度合いがかなり高く効果的である	5
度合いは高く、効果的である	4
度合いは高いが、効果性は普通である	3
度合いは普通で、効果性もほぼ普通である	2
度合いは普通に近いが、効果性は若干疑問がある	1

・ 「点数の配点」の各事項に該当しない「クロス分析の具体策」は、カウントしない(平均点の分母から外す)

※ 平均点の高い項目が「優先度」の高さを示す

短期or 中期	NO	4つの ゾーン	クロス分析の戦略と具体策	実現可 能性度	抜本 対策度	『点数の配点』						平均点	優先 順位
						売上金額 の貢献度	新規顧客・ 新チャネル づくり貢献 度	原価・固 定費削 減の貢 献度	人件費 の合理 化の貢 献度	品質の 向上に よる貢 献度	業務効 率向上 の貢 献度		
1 カ 年 で 結 果 を 出 す 優 先 度 の 高 い 【 短 期 実 行 対 策 】	1	積極	相続に関連する敷居の低い商品の開発…低価格で顧問先も提案を受け入れやすい企画商品(遺言書作成支援サービス等)	5	X	5	-	-	-	3	3	4.00	2
	2	積極	お金のもらえる「SWOT分析から経営改善計画書」まで作成する提案を顧問先の30%には導入する	3	X	4	4	-	-	-	-	3.67	6
	3	積極	セミナー会員制度をもっとオープンにして、金融機関や中小企業家同友会、倫理法人会、付き合いのある各種組合や団体にも、セミナー参加をしやすいとする…セミナー受講料の無料化	4	X	3	5	-	-	-	-	4.00	2
	4	改善	経営戦略や層別のセミナー、社員教育セミナー等、年間計画の中でバリエーションにある計画を作成する(セミナー会員は、経営者層から末端女子社員まで、何らかの研修が当事務所のセミナーで出来る事をPRする)	3	X	3	5	-	-	4	-	3.75	4
	5	改善	Webで新規や見込み先、セミナー参加企業に対して、メルマガや小冊子プレゼントを行い、「継続的な関わり」を持つ	3	X	3	4	-	-	3	-	3.25	7
	6	致命傷 回避	営業を掛けてくる 他事務所との差別化の為にコーチング力・提案力を高める研修の徹底を図る	4	X	3	3	-	-	5	-	3.75	4
	7	致命傷 回避	顧問先が今後も増えない中で増収を図る為に、本来貰うべきサービスはしっかりもらえる「オプションサービスメニュー料金表」を作成し、少しずつ顧客単価を上げる(新規には最初から契約時に説明する)	5	X	5	-	4	-	4	4	4.40	1
3 カ 年 で 結 果 を 出 す 為 の 優 先 度 の 高 い 【 中 期 戦 略 と 仕 掛 け 対 策 】	1	積極	銀行との具体的な提携…銀行の各支店へ企画書としてSWOT勉強会を無料で提案実施し、その後、融資先を集めたSWOT研修(実抜づくり)を事務所主催で行う。参加者は銀行から紹介をもらう。	3	4	4	4	-	-	-	-	3.75	1
	2	改善	職員に会議指導訓練を行い、顧問先の経営会議に参加して、司会から書記まで行えば、経営者とコミュニケーションも取れ、経営改善のモニタリングもでき、単価増につながる	2	4	4	-	-	-	4	-	3.50	3
	3	改善	「決算報告会」に付加価値を出す。単なる過去会計報告ではなく、次年度の検討ができるようなサービスの開発	4	2	4	-	-	-	5	-	3.75	1
	4	改善	社福又は株式会社の介護施設(特養以外のデイサービスや諸規模、グループホーム等含む)へ入り込む為、人事コンサル関係を学習し、そこからセカンドオピニオンとして入り込む	3	3	3	3	-	-	-	-	3.00	5
	5	差別化	後継者がいない高齢化した税理士の事務所と業務提携し、いずれ吸収する。その為には、「共同勉強会等の立上げ」	1	4	4	-	-	-	-	-	3.00	5
	6	致命傷 回避	マイコモンを活用した情報提供の強化。「歯科経営研究会」の発足で、既存客から紹介を促進する…付加価値として「歯科医院のSWOT分析とモニタリング付き経営計画書作成」の実施	3	2	3	4	-	-	4	-	3.20	4