サービス誕生ストーリー

スタッフのイチオシ
本日の新着ランキングです

会計事務所経営スクール

CASH RADAR PB システム

相談コンビニ

在宅ってす。

私書箱

サービス誕生ストーリー

会計事務所経営スクール

“お客様に喜んでもらうこと”を追求し地元No.1の会計事務所に成長

野木会計事務所（埼玉県ふじみ野市）は、1978年（昭和53年）の第一期から始まりました、開業以来、事務所規模を拡大していくにも、常に考えた仕事の進め方をしてきました。「どうしたらお客様の事業が、毎年良くなり続けていくことができるか」を考えてきました。「どうしたらお客様にいつまでも喜んでいただけるか」を考えてきました。お客様の事業が毎年良くなり続けていくことができるように、お客様の「経営」に関する相談に対応し、「経営」に関する情報を提供することを目的として、「ビジネスクラブ」を発足しました。「ビジネスクラブ」は、「経営」に関する情報を提供するために、月刊誌に関しては最初より毎月欠かさずに発行されています。「ビジネスクラブ」は、「経営」に関する情報を提供するために、月刊誌に関しては最初より毎月欠かさずに発行されています。

“事務所経営に根想論などが不要”
自ら考え知識や経験だけを公開

「自ら考え知識や経験だけを公開する」ことは、ビジネスクラブの活動の中心であります。ビジネスクラブの活動のなかでは、「自ら考えること」を大切にしています。お客様の事業の運営に関係する、「ものづくり産業」、「サービス産業」、「IT」、「ハイテク」、「人事」、「ファイナンス」、「不動産」、「ビジネス」、「ライフ」、「ヘルスケア」、「教育」、「ファミリー」、「ファッション」、「レジャー」、「ホビー」、「ペット」、「ボランティア」、「ネットビジネス」、「ITビジネス」、「ITビジネス」、「IT

B

CONCEPT　コンセプト

あるベテラン職員の一人が、こんな話しをしてくれました。

「今まで何度退職しようと考えたかわかりません。忙しくて家族サービスも満足に出来なかった。

でも辞めないで続けてきて本当に良かった…。」

それを聞いて、所長として心から申し訳なかったと、涙が溢れました。

一生懸命仕事をしてくれる職員のためにも、豊かな明るい事務所を創らなければ、

そして、それを全国に拡げなければならないと改めて心に誓ったのでした。

1992年4月5日　創立者　野本明伯

サービス誕生ストーリー

エヌエムシイのサービスには、数々の失敗や壁を乗り越えてきた経験と挑戦の歴史があります。ここでは私たちが試行錯誤しながら体系化した顧客拡大・業務効率化を実現するサービス誕生のストーリーをご紹介します。

会計事務所経営スクール ▼　CASH RADAR PB システム ▼　経理コンビニ ▼　在宅っくす。 ▼　私書箱 ▼

サービス誕生ストーリー

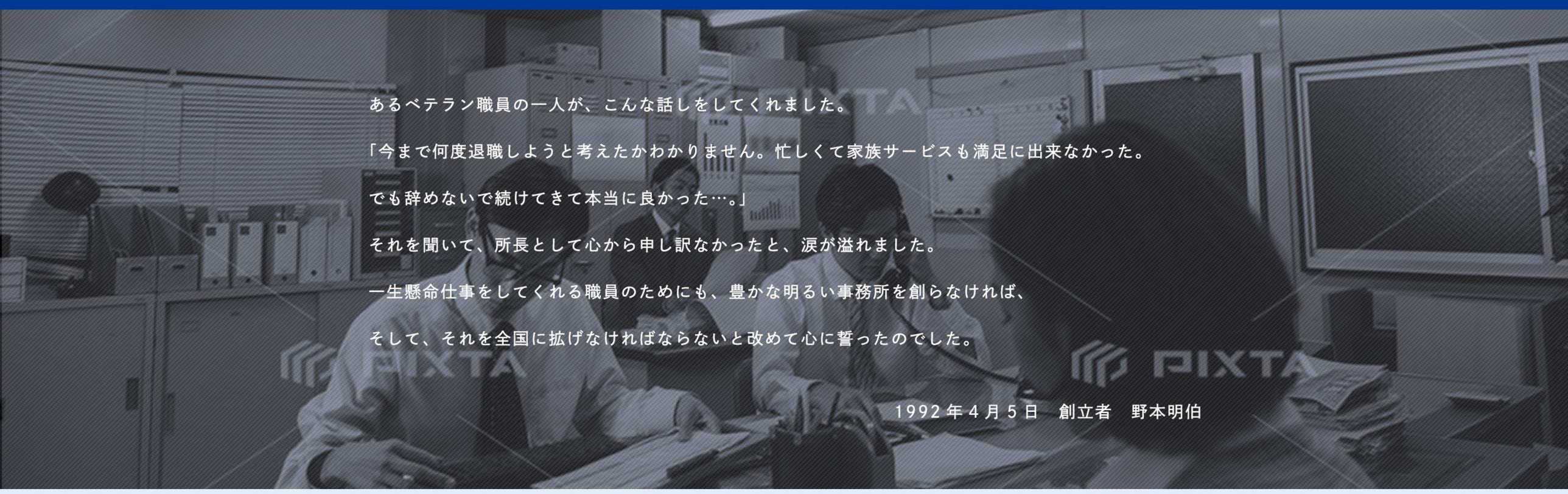
会計事務所経営スクール

“ お客様に喜んでもらうこと ” を追求し
地元 No.1 の会計事務所に成長

野本会計事務所（現エヌエムシイ税理士法人）は、昭和48 年に六畳一間から出発しました。開業以来、事務所経営していくうえで、常に考え方の基本としてきたことは、“ どうしたら、私どもの事務所が、地域社会から認めてもらえるようになれるか ”“ どうしたら、お客様にもっと喜んでもらえるようになれるのか ” ということでした。結果として回り道だった部分も見えてきますが、そこで培ってきた商品づくりや人材育成のノウハウこそが、地元 No.1 に成長させていただく原動力となりました。

C

CONCEPT　コンセプト



あるベテラン職員の一人が、こんな話しをしてくれました。

「今まで何度退職しようと考えたかわかりません。忙しくて家族サービスも満足に出来なかった。

でも辞めないで続けてきて本当に良かった…。」

それを聞いて、所長として心から申し訳なかったと、涙が溢れました。

一生懸命仕事をしてくれる職員のためにも、豊かな明るい事務所を創らなければ、

そして、それを全国に拡げなければならないと改めて心に誓ったのでした。

1992 年 4 月 5 日　創立者　野本明伯

サービス誕生ストーリー

エヌエムシイのサービスには、
数々の失敗や壁を乗り越えてきた経験と挑戦の歴史があります。
ここでは私たちが試行錯誤しながら体系化した
顧客拡大・業務効率化を実現するサービス誕生の
ストーリーをご紹介します。

会計事務所経営スクール ▼　CASH RADAR PB システム ▼　経理コンビニ ▼　在宅っくす。 ▼　私書箱 ▼

サービス誕生ストーリー

会計事務所経営スクール

“ お客様に喜んでもらうこと ” を追求し
地元 No.1 の会計事務所に成長

野本会計事務所（現エヌエムシイ税理士法人）は、昭和 48 年に六畳一間から出発しました。開業以来、事務所経営していくうえで、常に考え方の基本としてきたことは、“ どうしたら、私どもの事務所が、地域社会から認めてもらえるようになれるか ”“ どうしたら、お客様にもっと喜んでもらえるようになれるのか ” ということでした。結果として回り道だった部分も見えてきますが、そこで培ってきた商品づくりや人材育成のノウハウこそが、地元 No.1 に成長させていただく原動力となりました。