

キャッチフレーズ 頑張る経営者様を、經理の力で支え能力ある主婦たちを社会に輝かす。

I. 経営理念(企業ビジョン)

- ・企業の存在意義は社会貢献にある。
・企業の使命は顧客満足にあり、それは社会貢献に繋がる要素となる。
・成長する企業体を形成するために私達は人間尊重の精神を基として、創意工夫と感動に溢れた企業体づくりに邁進する。

II-1. 企業概要

【代表者】代表取締役 藤原 久子
(経営士:日本経営士協会登録12002号)
【本社】〒233-0007 神奈川県横浜市港南区大久保 1丁目4-15
【電話番号】045-840-5700 FAX: 045-840-5701
【事業内容】財務に関する書類の作成業務、
經理事務員の派遣業務
【従業員】15名
【URL】http://www.ep-service.jp/company/

II-2. 沿革

- ・平成元年7月10日: 設立
・平成元年~10年 マラソンの10年 お客様とのコミュニケーションを第一とした結果お客様との共存共栄の輪が広がる。従業員教育に力を注ぐ。
・平成10年~15年 変革の時代 お客様の増大に伴い財務処理能力の敏速化。(自社サーバーの導入等)
・平成16年~20年 確立の時代 顧客満足から顧客感動を目指す。そのため情報収集による 各種サービスの提供とチームワークを重視する。
・平成23年3月 有限会社から株式会社へ移行。

II-3. 受賞歴・認証・資格等

- ・平成22年10月 横浜型地域貢献企業<最上位>
・平成22年12月 横浜グッドバランス賞
・社長インタビューサイト「ニッポンの社長」

III-1. 内部環境(業務の流れ)

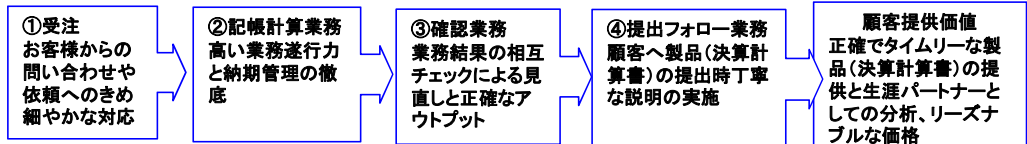


Table with 2 columns: 業務の流れ (Business Flow) and 他社との差別化に繋がっている取組 (Measures for differentiation from competitors).

III-2 内部環境(強み・弱み)

【自社の強み】

- ・営業無で顧客が顧客を呼ぶ気配り経営の実践。
・人間尊重の経営。
・社員全員女性(主婦)の活用とワークバランス。

【その理由・背景】

- ・口コミで顧客を呼ぶ7か条(心配り、おもてなし、同じ価値観等の行動規範)の徹底。
・すべての従業員にお客様との面談から決算書提出まで、すべての業務を任せられる。
・担当のお客様を計画的にローテーションすることにより業務の幅を増やし、相互に業務を補完できチームワークを高める。
・お客様を生涯のパートナーと捉え、決算書(商品)提出時個別説明会で今後の経営に役立つ(顧客の夢の実現に向けた)分析結果を提供する。
・従業員の良い点を伸ばす行動の実行。
・従業員が社長を支えているとの認識に立った経営。
・報連相の実行(経営者自ら実行、大部屋での実践)
・全員女性であることから顧客への気遣い、対応が出来る。
・家庭重視を大原則として、業務時間の融通性、残業無を実現している。

【自社の弱み】(経営課題)

- ・採算、度外視の経営(見積り無し)
社会貢献が最も大事であることの認識がある。したがって結果的に無償サービスもある。
・後継者の育成
業務遂行面で現社長の役割を果たす人材がない。(現在育成中) また仕事以外で業務改善などグループ活動を実施しており、継続中である。

【その理由・背景】

- ・お客様第一の精神から問い合わせを受けたお客様の依頼は全て受けることを大塚堤としている。
・又時間のかかるオーダーもあるが社長自ら時間を割くことにより従業員へ影響(残業等)を回避している。
・従業員は顧客対応から計算書提出まですべての業務を標準化し均一業務としているため、経営に関する事項(最終判断、突発対応等)は今まで任せていなかった。

Table: 機会 (Opportunities) with 3 items related to accounting business experience and customer needs.

Table: 脅威 (Threats) with 1 item regarding the automation of accounting software.

V. 今後のビジョン(方針・戦略)

Table: 外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン (External environment and vision based on intangible assets).

Table: 今後のビジョンを実現するための取組 (Measures to realize the future vision).

VI. 価値創造のストーリー

Value Creation Story diagram showing the transition from 'Past/Current Story' to 'Future Story' through 'Intangible Assets' and 'Human Assets'.

Summary table for '現在' (Current) and '将来' (Future) with metrics for sales, customer count, and cases.