



「知的資産経営」とは、企業の競争力の源泉となっている人材、技術（スキル）、組織力、ネットワーク（顧客・取引先）など、財務諸表にあらわれない資産（強み）を、しっかり把握し「見える化」することにより、企業の業績の向上につなげようという経営手法です。

### I 経営理念

行政書士事務所の経営を通じて社会に貢献する。  
進取の気性をもって、高付加価値を生むリーガルサービスを目指す。

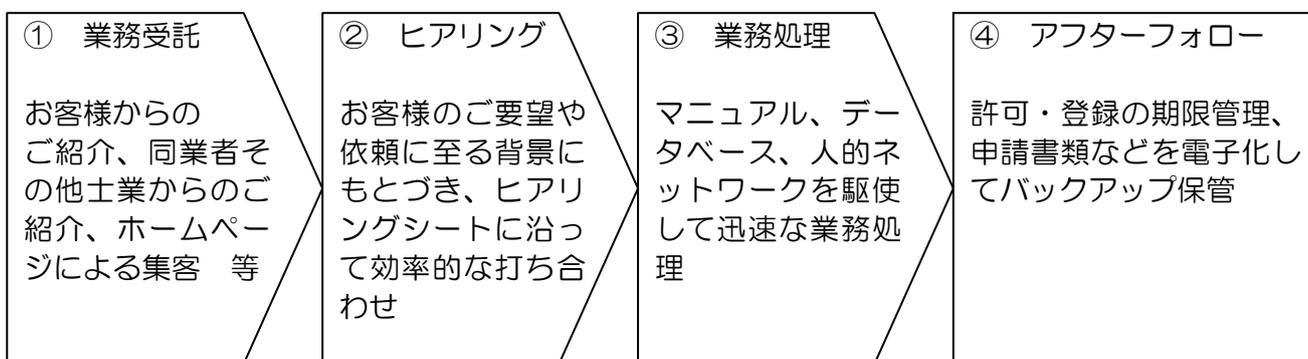
### II-1 企業概要

- 【事務所名】本町総合事務所（共同事務所）
- 【所属行政書士】奥島要人（代表） 奥山茂樹 阪 幸子
- 【所在地】〒514-0831 三重県津市本町 14 番 18 号第1奥山ビル
- 【電話番号】059(226)2326 【電子メール】info@legal-services.jp
- 【事業内容】会社・法人設立（株式会社、合同会社、社会福祉法人、認定NPO 法人、社団法人）、行政許認可、制度活用・事業法令遵守のコンサルティング（主に建設・運送・廃棄物処理・介護・福祉分野など）
- 【スタッフ】10名
- 【URL】本町ホームページ <http://legal-services.jp>

### II-2 沿革

- 1985年4月 三重県津市にて、奥山茂樹行政書士登録、本町総合事務所開設
- 1993年5月 奥島要人行政書士登録
- 2007年2月 阪 幸子行政書士登録
- 2010年6月 本町総合事務所 行政書士3名共同事務所登録

### III 内部環境(業務のながれ)



業務のながれ	他の事務所と差別化ができ、お客様評価につながっている取り組み
① 業務受託	<p>お客様からご紹介をいただくという営業アプローチは、非常に重要であると考え、お客様から安心して弊事務所をご紹介いただけるよう、日々研修会・勉強会に参加するなどして、業務の質の向上をはかっています。</p> <p>※ 研修・勉強会の参加回数 22回（2013年） （本町ブログ <a href="http://legal-services.jp">http://legal-services.jp</a>）</p> <p>また、情報を発信しないところには情報が集まらない、という格言のものと、2000年のホームページ立ち上げからはじまり、現在ではツイッター、フェイスブックなどSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）も利用して、情報発信をおこなっています。</p> <p>※ 本町ツイッターのツイート数 79回（2013年12月時点） （本町ツイッター <a href="http://twitter.com/twhonmachi">http://twitter.com/twhonmachi</a>） （本町フェイスブック <a href="http://www.facebook.com/honmachi">http://www.facebook.com/honmachi</a>）</p>

② ヒアリング	お客様のご要望する内容、依頼に至るまでの背景などにもとづき、業務分野ごとに弊事務所で作成した <b>ヒアリングシート</b> を活用することで、お客様に余分な負担（時間・労力）をかけず、効率的な打ち合わせをおこなうことができます。
③ 業務処理	<p>業務にあたっては、1985年から脈々と培ってきた行政書士事務所としての経験・知識（ノウハウ）・ネットワーク（人脈）を活用すべく、徹底したマニュアルの作成やデータベースの構築をはかり、効率的、かつ、継続可能な事務所経営につとめています。</p> <p>＜人的資産＞・・・人がいなくなると、失われる資産 ↓ 移行（ノウハウの見える化、ノウハウの共有）</p> <p>＜構造資産＞・・・人がいなくなっても、失われない資産</p> <p>また、業務の進捗管理は、担当者が<b>毎日作成する業務報告書</b>にもとづきおこなうため、業務の進捗度合いのチェックおよびバックアップとして機能し、お客様から安心してご依頼いただけます。</p> <p>また 2010 年からは<b>行政書士三名の共同事務所体制</b>となり、一人事務所とくらべ、よりスピーディに、そして専門性を生かした業務処理ができます。</p>
④ アフターフォロー	<p>業務完了後において、お客様の許可・登録などの有効期限については、<b>期限管理</b>をおこないます。</p> <p>また、お客様が保管される申請書類の控について、<b>現在100%電子化</b>し、データベースとして保管します。ちなみに、弊事務所では平成12年から申請書類控え電子化に取り組んでおり、既に10年を超えるデータの蓄積があり、重要なデータベースとして活用できるとともに、お客様の<b>申請書類等のバックアップ保管</b>としての機能を果たすことができます。</p>

#### IV 今後のビジョン（方針・戦略）

知的資産を踏まえた今後のビジョン	<p>行政書士事務所として、保有する知的資産を活用し、市場のニーズに適合したサービスのラインナップを揃えるとともに、単なる手続きにとどまらない法令遵守のコンサルティング分野への進出を行います。</p> <p>営業アプローチについては、お客様、同業者その他の事務所様からご紹介いただけるような事務所づくりに努めます。</p> <p><b>KGI：売上高 前年比**%アップ（**非開示）</b></p>
今後のビジョンを実現するための取り組み	<p>人的資産（人材）</p> <p>単なる許可・登録の手続きにとどまらず、制度活用、事業法令遵守のコンサルティング分野にも取り組んでいくための人材の育成をおこないます。</p> <p><b>KPI：制度活用、事業法令遵守のコンサルティングのための勉強会参加 目標 年12回×2時間 参加（前年2回）</b></p>
	<p>構造資産（しくみ）</p> <p>前年から取り組んでいる生命保険・損害保険の委託募集人※としてノウハウの蓄積をはかり、本来業務との相乗効果をはかります。</p> <p>※（株）東海日動パートナーズ津（東京海上日動グループ100%出資の代理店）</p> <p><b>KPI：保険の研修会・勉強会参加 目標 年24回×2時間（前年13回）</b></p>
	<p>関係資産（ネットワーク）</p> <p>新規顧客の開拓のため、お客様や同業者その他の事務所様から安心して紹介をいただけるよう、その仕組みづくりの強化をはかります。</p> <p><b>KPI：事務所の知的資産経営報告 ホームページ開示、配布 目標 800枚（前年実績無し）</b></p> <p><b>KPI：感謝を伝えるコミュニケーションのための はがき配布 目標 400枚（前年実績無し）</b></p>

※ 達成すべき目標（KGI）、その目標達成のために重要視する指標（KPI）

無断転載・転写禁止