

TOPC Axis		
Tech Axis	基本を外さない Stick to the Basics	基本に忠実であることほど、仕事の品質を担保し、個客の信頼を勝ち得るものは無い。 どれだけその時は面倒に思えるような時でも、常に基本を押さえた仕事をし、ステップを省かず、どのW/Pでも同じに見えるようにする。 どのような状況下でも、基本を外さないこと。それが仕事の基礎を作り、個客の期待に応えるための第一歩。 応用技術は、基本を押さえた上でついてくるもの。
	なぜなぜ Deep Digging	表面的な事象だけ捉えて浅い判断を下すのではなく、 何が本質的な問題なのか、突き止めるまで考え抜くこと。 必要ならサーチを行い、本質を確認出来る十分な知識を手に入れ、知識と思考、双方から深く考え抜く。出来ると思ったのであれば、可能性を信じ、 解決策を練り上げる。
	直観を生み出す Mine Your Intuition	直観は、問題の本質を深く考える習慣を持つ者が、経験を積むことによって生まれるようになる。知識と経験、そして答えにたどり着くまでの執念にも似た努力。 直観は、偶然生まれるものではなく、持てる能力を最大限に発揮する習慣を身につけた者にだけ、与えられるものである。
	バイアス・SALYの消去 Eliminate Bias and SALY	I did it "Same As Last Year"は免罪符では無く、自分の責任と考えの放棄。 同様に、きちんとした検証をせずに、過去の経験やバイアスに囚われた考えをしては、 成長は無い。 従前の考え方に囚われず、常に上を目指すこと。
	「仮説・実行・検証・調整」 Plan, Do, Check, Adjust	直観力で生まれた仮説を、実際の仕事に落とし込むまでに過程を踏まなければならない。 仮説： プロジェクトを始める前に、直観を裏付けるリサーチを十分にを行い、 仮説を練り上げる。 実行： 仮説が良ければ、今度は 個客とチームを巻き込んで「実行」する。 検証： 実行したものが正しかったのか、想定範囲内なのか、 リサーチや相談で検証。 調整： 当初のプランを少しずつ調整することにより、よりよいプロジェクトに仕上げていく。
	複雑に見えるものほどシンプルに Think Simple	複雑に見えてちょっと考えただけでは分からないようなものでも、実はシンプルな事象の積み重ねである。 難解なものこそ、シンプルに分かるまで分解してから組み立て直す。
Service Axis	プロの仕事は、個客を唸らせる Wow! Your Client	どんな単純な作業でも、常にプロ意識と誇りを持ち、本当に最高の仕事をしているか、改善は出来ないか、常に考える。真剣に仕事をするからこそ、仕事は楽しくなる。与えられた仕事だけをする人間ではなく、自分の頭で考えてより良い仕事に仕上げていくことで、 プロは個客を唸らせることが出来る。
	個客を知る Know Your Client	全ての仕事は個客を知る所から始まる。個客が望んでいることを言葉の表面だけで捉えるのではなく、 本質的な悩みや問題がどこにあるのか、常に考え続ける。
	期待値コントロール Expectation Alignment	<ul style="list-style-type: none"> ・個客に与えられた予算の範囲で、何を提供できるのかをしっかりと合意形成することにより、仕事の方向性がぶれず、最低個客の期待に沿ったサービスを提供できる。 ・クイックレスポンスや、約束を守るという常識的なことは期待値範囲内。当たり前前に出来ていなければならない。 ・個客に与えられた予算と期待されている品質が合致しているかを確認すること。

	<p>汲み取る・伝わる</p> <p>Understand and Be Understood</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・まずは相手が何を伝えようとしているのかを柔軟に聞き取り、否定することなく、理解をすること。 ・相手に伝える際は、「言ったよ」で終わらせるのではなく、「伝わる」まで、個客・同僚に説明し、相手が納得したのを確認すること。 <p>相手を理解し、こちらの意図が伝わって初めて、コミュニケーションが成立する。</p>
	<p>暫定対応・恒久対応・再発防止策</p> <p>Temporary Action, Permanent Action, Prevention</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・まずは目に見える問題に至急対処する暫定策。 ・恒久的に問題を起きなくする恒久策。 ・似たような問題を防止する再発防止策。 <p>ここまで考えて、個客に真の感動は伝わる。</p>
	<p>教育者であれ</p> <p>Be an Educator</p>	<p>人の間違いをあげつらうようなことはせず、間違いを見つけたら、通常のサービスの範囲を超えてでも、個客が理解し、オペレーションに落とし込むことが出来るまで、教えてあげること。個客のために、通常を超えた努力を続け、正しく導いてあげることこそが、TOPCプロフェッショナルである。同様に、スタッフが間違いを犯したら、どうすれば同様の間違いが起きないか、我慢強く導いてあげること。非難では無く、教育を以て、共に成長していくのが、TOPCのビジョン。</p>
Team Axis	<p>他責NG</p> <p>No Scapegoating</p>	<p>「誰かのせいで...」「何かのせいで...」「時間が無くて...」と他人事のように話さず、与えられた条件何が出来るかを考え、伝え、行動すること。</p>
	<p>スピルバーグ</p> <p>Spielberg-ing</p>	<p>「所与の条件」「他責」を考える際、「自分で解決」にこだわらず、上司、部下、同僚、個客、全方向の人たちを、どう「プロデュース」すれば最高の結果が得られるか、考えること。</p>
	<p>イノベーター v. フリーライダー</p> <p>Innovator v. Free rider</p>	<p>挑戦し、成功する者はカッコいい。しかし、挑戦して失敗する者は、次にかっこいい。タダ乗りするのではなく、挑戦を続けること。挑戦する者を支援し、挑戦し失敗した者にも寛容であること。変化を恐れる人間、会社に成長はない。挑戦する者を批判するだけの人間には、なつてはいけない。</p>
	<p>大義を持ち、公平であること</p> <p>Be Fair and Righteous</p>	<p>考え、立場が公平であり、大義名分があることが「人として」の大前提。その場逃れの仕事をせず、自分の立場を堂々と主張し、その上で上司・部下・同僚・個客を公平に扱っているか。相手の言うことを理解し、否定せず、「違うな」と思ったら質問をして、認識の違いを明確にし、何が公平で大義がある解答なのかを、共に導き出す。</p>
	<p>オーナーシップはリーダーシップの始まり</p> <p>Leadership begins with ownership</p>	<p>自分の仕事に責任を持って行動する。ただ言われただけの仕事をするのではなく、個客やチームのためになることがあるか、考え、実行する。</p>
Ownership Axis	<p>批判と具体的建設案はワンセット</p> <p>Criticism Must Be Accompanied by Constructive Ideas</p>	<p>ただ批判をするだけでは自分を、周りをマイナスに引きずり下ろすだけに終わりがち。感性的な悩みをせず、利他をベースに具体的な建設案と、「その中で自分ができること」を考えて提案すること。そして上司は耳を傾け、現実的に可能であれば採用すること。</p>
	<p>所与の条件 - 与えられた条件の中で最大のパフォーマンスを発揮する</p> <p>Deliver the Best Possible Performance in the Given Circumstance</p>	<p>時間やお金を無限に使えるようなプロジェクトは存在しない。与えられた条件の中で最高のパフォーマンスを発揮すること、それがTOPCプロフェッショナル。</p>
	<p>夢と共に成長する</p> <p>Grow with Your dreams</p>	<p>世界一働きたい会計事務所を作りたい、心からそう思える同志の間でも、実際には個人個人少しずつ違った夢があるもの。監査、税務、BM、将来どうなりたいたいか、キャリアプランを考え、会社として何が出来るかを一緒に考えていく。</p>
BD - Axis (Business Development= Sales)	<p>クライアントをファンにする</p> <p>Make Client Your Fan</p>	<p>財務諸表や税務申告書を出す、のは当たり前の仕事。数字ではなく、経験という価値を提供することによって、クライアントをファンにしていく。クライアントは恋人と思いつける。</p>

Sales, Marketing)	三方良しの心 Benefit All Three Parties	売り手よし、買い手よし、世間よし。利己的に振る舞い個客からむさぼり取るのではなく、適正な売値を判断し、個客と気持ちよく良い仕事をし、個客が成長することにより、社会にも貢献する。
	プロジェクトの成果を明確にする Clarify the Project's Achievement	1. 個客の満足度 2. フィーと所用時間の比較 3. スタッフの成長 この三つを適切に評価すること。スタッフは時間を正確につける所から始め、シニア以上は個客にどれだけのサービスを提供し満足してもらえたかを報告し、パートナーはそれを受けて適切なフィーを個客から頂けるようにすること。
	発信する Spread your knowledge	ニュースレターで最新の税務や会計の情報を発信する。そのみでなく、「ワンポイントコーナー」を設け、「個人としての面白さ」も発信する。
Time Axis	スケジュールリングの オーナーシップを持つ Take ownership of the Scheduling	自分のスケジュールリングの確認を常に確認し、進捗、遂行に対し、責任を持つこと。
	プランニング&タイミング Planning & Timing	Engagement Phaseを明確にし、どのタイミングで個客に連絡をし、情報を引き出し、仕事を完了し、結果報告をし、改善点を話し合うのか、具体的に設定しておく。
	時間価値を高める Maximize the Value of Your Time	仕事で報酬を貰うプロとして、可能な限り時間当たりで出来ることを増やしていく。
	案件の定義 Define the Requirements	具体的に何を頼まれているのかを明確に定義する。例えば税務申告を頼まれているようで本当はコンサルティングを期待されていることもある。案件を明確に定義し、必要な時間と費用を確保しておくことが、効率的に時間を使う第一歩。
	TOPCクオリティ>予算 TOPC Quality > Budget	プロとして、付加価値を付けることが出来る時は、バジェットを超えてでもやり抜き、胸を張って報告をする。それだけのことをやったのであれば、追加請求をお願いするのがマネジメントの仕事。追加請求につながらなくても、将来の無駄な時間の削減や個客の保持・満足度向上につながる。