

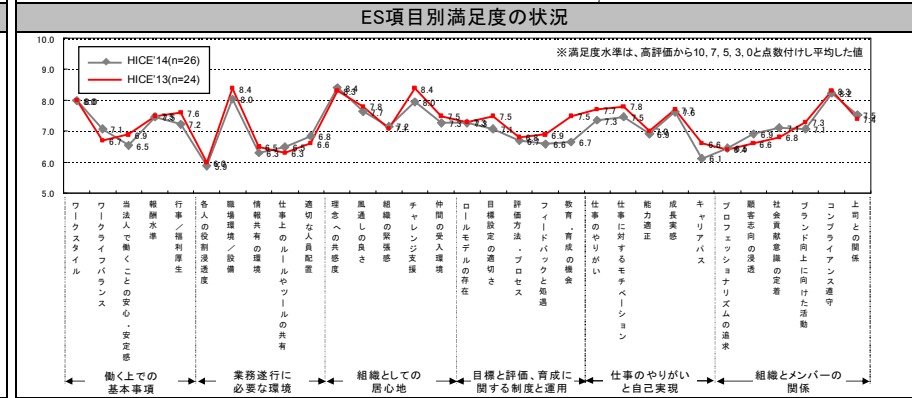
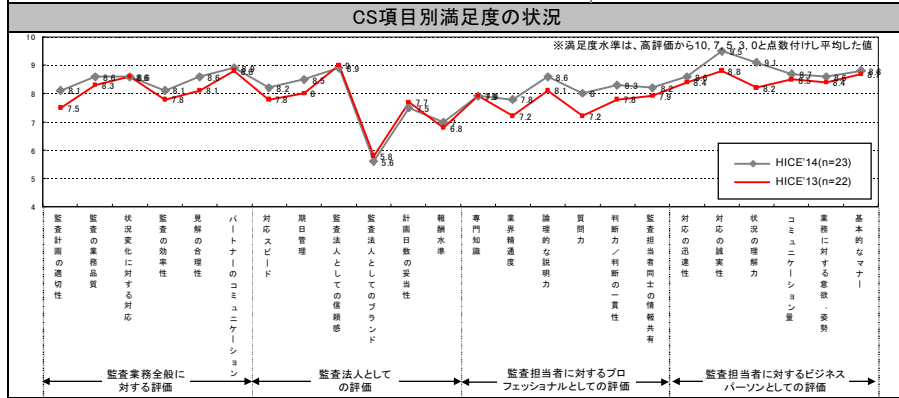
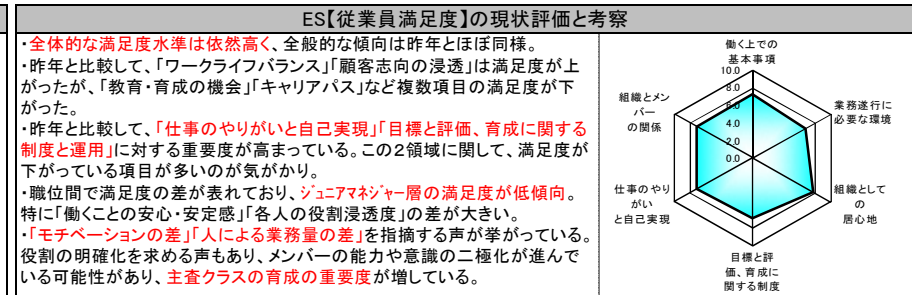
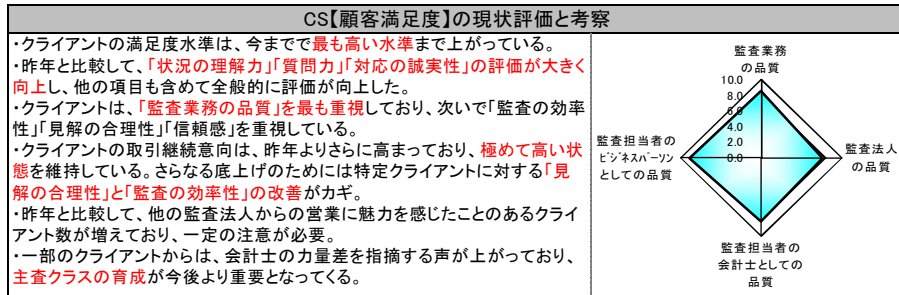
#### さらなる競争力強化に向けた課題

**【クライアント数の拡大】**  
CS総合点は41点となり、過去最高の結果となった。全般的に評価が向上したことから、既存クライアントとはより一層強固な信頼関係を築けている。クライアント数を増やすことで、メンバーに対する成長機会を提供していきたい。

**【ブランド力の強化】**  
新規クライアントの獲得のためには、ブランド力の強化は避けては通れず、粘り強く行っていくべきである。法人の知名度をさらに上げることを意識して、今までと同様以上の活動を継続的に行ってほしい。

**【中堅・若手の計画的な育成】**  
現場における中堅、若手の育成に対する課題感強い。クライアントからの指摘も挙がっており、どのように育成していくかマネジャー以上による共通意識と行動が求められる。

**【情報共有の強化】**  
組織内、チーム内でのコミュニケーション不足から、業務への影響がでていることがあり、個人が日常からチームワークを意識し、より積極的な情報共有・伝達を心がけるべき。



#### クライアントの声 (満足した点/改善要望点)

- 監査報告、指摘事項などが常に的確
- 大手にはない機動性、対応の早さ、判断的的確性
- 会社の状況を考慮し、臨機応変に対応して頂いている
- 一緒に模索しながら業務を進めて頂いている
- 良い緊張感と良好なコミュニケーション
- 会社課題に対する率直な指摘、積極的なアドバイス
- 若い人たちにもっと自信を持っていただきたい
- 経営者に対するアドバイスをいただきたい
- 主査と担当会計士では、やや力量差を感じる
- 担当者間の連携が十分でない点があった

#### アヴァンティアメンバーの声 (今後も維持すべき点/改善・強化すべき点)

- チャレンジが奨励される組織風土
- 上司に対して意見を言いやすい
- 法人代表が常に笑顔である
- 個人の専門家としての判断を尊重する風土がある
- 適正規規の人数のため、お互いに顔が分かる
- 営業力が不十分
- チーム内で適切に情報が共有されていないことがある
- 中堅リーダーの積極的な育成
- 中国事業への進出にかかる意図・展望の説明
- 一部のメンバーに過度に負担が集中している