

ミネルバ月報

2026 年 9 月号

〒141-0032 東京都品川区大崎 5-1-11 住友生命五反田ビル 10 階
ミネルバ税理士法人
TEL 03-3491-4836 FAX 03-3491-4837

2026 年 4 月の入社からまもなく 6 ヶ月を迎えます。
晴れの日が少なく、すっきりしない天気が続いていますが、
皆様いかがお過ごしでしょうか。寒暖差の激しい季節です
ので、体調には十分お気を付けてお過ごしください。

事業計画研修

現在、研修の一環としてチームを組んで接骨院の事業
計画を作成しています。

事業計画とは、お客様の思いをもとに今後の会社の取
り組みを具体的に計画していくことです。研修では、ま
ず実際にお客様を担当している職員やお客様ご本人から
話を伺い、今後の方針や現状の取り組みなどを把握する
ところから事業計画の作成を進めました。

次に、ヒアリングした情報をもとに、競合他社や立地
など様々な視点からお客様の抱える問題点を分析しまし
た。また、事業の売上の推移やメニュー金額の試算とい
った数値の計画についても議論し合い、根拠のある数値
計画作成に努めました。

今年は先輩職員 2 名からのアドバイスをもとに個々の
職員で業界研究を進めるといった流れとなっておりま
す。今回のアドバイスを活かし、より良いサービスの提
供に繋げていければと思います。



コミュニケーション

ワークショップ



所内にてコミュニケーション研修が行われました。

今回は哲学対話を通して、お互いの理解を深める研修
です。哲学対話とは、あるテーマについて一人一人が意
見を交互に出し合い、考えを深めていく活動です。

「信頼」をテーマに、ボールを持っている人が発言し、他
の参加者は肯定的に話を聴く哲学対話の実践は、傾聴力や
共感力を高める上で大変有意義でした。

また、目標 (Goal)、現状 (Reality)、選択肢 (Options)、
意志 (Will) を用いた GROW モデルに沿ってヒアリング
を行い、お客様の「目標」や「現状」、「今後の取り組み」
を正確に把握することが信頼関係を築く上で非常に重要
であると学びました。

10 月以降、実際にお客様とやり取りする機会は今まで
以上に増えるため、今回の研修を通して学んだ対話スキル
を身につけ、お客様から信頼される担当者を目指していき
ます。

(文責:S.R.)