

MAP M—A—P 23 MAGAZINE

特別インタビュー **P6-9**

人と人が結びつくことで変わる未来

M&Aを通して“いい未来”をつくりたい…
卓越した経営手腕の裏にあるシンプルな思い
株式会社ストライク 代表取締役 荒井邦彦氏

新着コラム **P14、P20**

「MAS監査 事業化に向けて」
株式会社クイック・ワーカー 富山さつき氏

「コミュニケーションの力で業績を上げる！」
株式会社FiBlink 井上敬一氏



「MAS監査って何？」あなたは分かりやすく説明できますか？



※所長先生とMAS監査担当者
での参加がお勧め！
やるべきことが明確になる！

滞っていたMAS監査業務が動き出す！

誰がやっても同じようにMAS監査契約 (単価80万円/年)の受注・実践を再現できる秘訣

所長先生から「今日からMAS監査の担当ね！」と言われたら・・・
～特別なスキル・タレント性がない中、税務をやりながらもMAS監査を実践した裏側～



- ① **ノウハウはない！**お客様は十人十色。さあ、どうする？
- ② **スタッフという立場から経験した失敗や悩み**をいかに乗り越えてきたか？
- ③ **MAS監査って何？**(1)毎月**どんな準備と資料**を使っているの？
- ④ **MAS監査って何？**(2)毎月**どんな会話**を社長としているの？
- ⑤ **MAS監査契約が継続するケースと解約になるケース**の違い
- ⑥ **30社の実践から思う、中小企業と会計事務所にとってのMAS監査の価値**

【講師】株式会社SMC総研 菱刈 満里子氏

SMCグループ内、株式会社SMC総研所属。大学卒業後に大手証券会社の営業、研究所教授秘書等を経てSMC税理士法人に入社し、税務会計業務を担当。平成26年より株式会社SMC総研にてMAS監査を担当する。2年前3社だったMAS監査先が現在は30社をサポート中。

MAS監査事業を成功させたトップが語る！
「なぜSMCグループでは誰でもMAS監査担当になれるのか？」
～単価80万円/年のMAS監査契約を年間20件以上受注する営業方法と体制づくり～

- ① **MAS監査担当を30件以上/1人当たり**が可能な実践体制
- ② 「**将軍の日**」成功のための位置づけ・集客方法・**毎月開催のポイント**
- ③ **MAS監査契約クロージング**のポイント
- ④ **MAS監査契約継続のためのMAS会議**のポイント
- ⑤ **どんな事務所でも5ヶ月以内に最低1件のMAS監査契約**を受注できる仕組み

懇親会ではセミナー
本編では話せない
話をふんだんに
お伝えします！！



【講師】SMCグループ 代表／公認会計士・税理士 曾根 康正氏

開業時から一貫して、地元顧問先企業の「経営理念・経営目標・経営計画による理念経営」「強く永続する中小企業の組織作り」「より実戦的な中小企業の経営分析・経営改善」を組織的に展開、地域の中小企業から圧倒的な支持を得る。著書に「自分の会社を100年続く企業に変える法(アスカビジネス)」。グループ実績としてこれまで「**将軍の日**」455社実施。現在75件のMAS監査先をサポート中。サポート先の**黒字割合は90%**を超える。

東京 1月19日(木)
13:30～19:00 (懇親会込み)



名古屋 2月9日(木)
13:30～19:00 (懇親会込み)



【東京会場】株式会社MAP経営 東京本社セミナールーム (地下鉄「中野坂上」駅直結ビル)
【名古屋会場】名古屋ダイヤビルディング1号館122会議室 (「名古屋」駅 桜通り口 徒歩3分)
【参加費】5,000円(税込) / 1名様につき ※懇親会費込み

F A X : 0 3 - 5 3 6 5 - 1 5 3 0

ご参加会場	<input type="checkbox"/> 東京会場(1月19日 会場 MAP経営) <input type="checkbox"/> 名古屋会場(2月9日 会場 名古屋ダイヤビルディング)		
貴事務所名			
ご参加者名	様		様
ご住所	(〒 -)		
TEL		FAX	

お問い合わせ先



企画グループ／担当 栗林 TEL:03-5365-1500
〒164-0012東京都中野区本町2-46-1サンテラントウイン23F

当社HPからもお申込みいただけます

謹賀新年



あけましておめでとうございます。
会員の皆様におかれましては、日頃よりご愛顧いただき
心より御礼申し上げます。

私たちは今期の大方針として、「お客様満足」の追求を掲げました。昨年は、私たちの活動・人員配置が「お客様満足」に直結していただろうか、という反省が少なからずあり、今一度、満足していただける製品・サービスとはどのようなものかに立ち戻る必要があると考えました。高度経済成長期の右肩上がりの経済環境下では、中小企業経営者の税理士の先生方へのニーズは節税でした。しかし、今は赤字が7割、黒字が3割という経済環境の中で、アベノミクス効果も中小企業が実感を得られるまでには時間がかかっていますし、そもそも大企業だけが実感を得て中小企業は以前と変わらない状況が続くということも考えられます。そのような環境下で、中小企業経営者が求めるものも変わりました。今、経営計画の重要性はますます高まっています。中小企業のニーズの変化にともない、会計事務所の皆様が担っていく役割も変わってきているのではないのでしょうか。会計事務所の皆様が「MAS監査」というサービスを手段として、中小企業の存続と発展にどのように貢献できるのか。この点が、会計事務所の皆様と一緒に中小企業支援をしていこうという事業スタイルをとる私たちにとっても、大切なポイントになってくると思います。だからこそ、私たちはツールとノウハウをしっかりと提供させていただき、皆様が必ず「MAS監査」を獲得できる、そのための支援をいたします。0件から1件へ、1件から5件へ、5件から10件へ。そして、いずれは事業化できるという

道筋を作っていきます。これを今期の大方針とし、中小企業の発展と存続に貢献したいという志を一にするお客様と、共に成長したいと考えています。

では、「MAS監査」を獲得するために必要な要件とは何でしょうか。究極のところはただひとつ、「事務所で自らPlan-Do-Seeをまわすこと」です。まずは自社で経営計画を立て所員の皆さんと共有し、月々の達成管理をしていくことが重要です。それによって成長を実績として残せたときに、初めて「MAS監査」の本質がわかり、実感をもって顧問先に伝えることができるのではないのでしょうか。自分自身が提供するサービスの良さを実感していないと、上辺の営業スキルを身に付けたとしても相手には伝わりません。ノウハウやスキルは二の次でいいのです。そしてもうひとつ、「所長が本気で取り組んでいるか」も必要な要件です。ニーズがあったときに対応するという心持ちではなく、本気でお客様を守ろう、拡大・成長させていこうという志や大義があれば、経営計画や「MAS監査」の提供はうまくいかないのではないのでしょうか。それは決して、所長自身がサービスに携わらなければいけないということではなく、必要性をしっかりと認識して事務所経営をするということが大切なのです。

「MAS監査」を獲得していただくため、または獲得件数

を増やしていただくためのサービスを強化するということで、今期は「未来会計クラブ」を全面リニューアルし、「新未来会計クラブ」をリリースいたしました。新しいコンテンツとしてぜひ注目していただきたいのが、『MAS監査ゼロ to 1プログラム』です。ご入会されて間もないお客様または会員様の中でもゼロの状態から最初の「MAS監査」1件を獲得していただくというお客様の支援を目的とした新しい研修プログラムで、「MAS監査」を獲得していただくまで何度でも無料でご受講いただけます。ツールの提供だけでなく、研修コンテンツを充実させ、ソフトウェアとユースウェアを両面で提供していきます。さらに、スタンダードコース、ビジネスコースに加え、アドバンスコースを新設いたしました。アドバンスコースには「MAS監査」を事業化するための『事業化MAS監査』サービスが標準装備されています。弊社のコンサルタントが毎月訪問し、「MAS監査」を事業化するための支援をいたします。コンテンツも充実し、「お客様満足」を追求したサービスに生まれ変わりましたので、ぜひご活用いただきたいと思います。

そして、今期はTEAM MAP 構想を立ち上げ、組織体制の面からも「お客様満足」を追求していきます。今まではお客様に対してひとりの担当者が窓口になって情報提供・サービス提供をさせていただいておりました。これからは、ひとりのお客様に対して営業・研修・コール・システム等、複数の担当者がつかせていただき、それぞれの専門分野でフォローアップいたします。お客様のお問い合わせに対し、今まで以上にレスポンスを早め、専門的な内容も分かりやすく回答させていただく体制を整えました。「MAS監査」獲得の障壁をスピーディーに取り除くとともに、各々の専門分野から有益な情報を提供させていただきます。TEAM MAP にぜひご期待ください。

以上のような新体制で、本年も試行錯誤を繰り返しながら、どのようにすればお客様にご満足いただけるのかを昨年以上に追求していきます。ぜひとも、応援、叱咤激励をいただけますと幸いです。また、MAP 経営の歴史をつくってきたベテラン勢が引退し新卒をはじめとした新メンバーを加えた、新生 MAP 経営を、期待を持って見守っていただけたらと思います。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



1月 2016 NOVEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11 第一講 未来診断 講座	12 第二講 未来計画 講座	13 将軍の日 (東京) →P16	14
15	16	17 MAP3 システム 操作研修	18 第三講 未来経営 講座①	19 第三講 未来経営 講座② SMC共催研修 (東京)→P24	20 MAPオープン レッスン★→P18 MAS監査 ゼロto1プログラム ④★→P19	21
22	23 第五講 組織力 強化講座①	24 第五講 組織力 強化講座②	25 将軍の日 (東京) →P16	26	27	28
29	30	31				

2月 2016 DECEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 第一講 未来診断 講座	2 第二講 未来計画 講座	3 MAS監査 ゼロto1プログラム ①★→P19 ストライク 共催研修	4 MAS監査 ゼロto1 プログラム ②★ →P19
5	6	7 第三講 未来経営 講座①	8 第三講 未来経営 講座②	9	10	11
12	13 将軍の日 (東京) →P16	14 MAP3 システム 操作研修	15 MAP オープン レッスン★ →P18	16	17	18
19	20	21	22 将軍の日 (東京) →P16	23	24	25
26	27	28				

東日本

MAPイベントカレンダー

1月 2016 NOVEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10 MAP オープン レッスン★ →P18	11 第一講 未来診断 講座	12 第二講 未来計画 講座	13 MAP3 システム 操作研修	14
15	16 第四講 目標達成 講座①	17 第四講 目標達成 講座②	18 第三講 未来経営 講座①	19 第三講 未来経営 講座②	20 将軍の日 (大阪) →P16	21
22	23 MAS監査 ゼロto1 プログラム ①★	24 MAS監査 ゼロto1 プログラム ②★	25 第五講 組織力 強化講座①	26 第五講 組織力 強化講座②	27	28
29	30	31				

2月 2016 DECEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 第一講 未来診断 講座	2 第二講 未来計画 講座	3 MAP オープン レッスン★ →P18	4
5	6	7 第三講 未来経営 講座①	8 第三講 未来経営 講座②	9 将軍の日 (大阪)→P16 SMC共催研修 (名古屋)→P24	10 MAS監査 ゼロto1 プログラム ③★	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

待ったなし!! 経営者の引退における会計事務所の担うべき役割とは?

会計事務所だからできる経営支援とM&A支援を特別講師 小宮一慶氏が語る

P9参照

将軍の日

顧問先企業とご参加いただく、集合型中期経営計画立案

P16参照

MAPオープンレッスン

MAP操作でお困りの案件を持ってお越しください
MAP経営コールスタッフが
お手伝いいたします

P18参照

MAS監査ゼロto1プログラム

MAS監査契約を確実に1件以上獲得することを目的とした新研修

P19参照

誰がやっても同じようにMAS監査契約の受注・実践を再現できる秘訣

やるべきことが明確になり、滞っていたMAS監査業務が動き出す

P24参照

3月

2017 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9 将軍の日 (東京) →P16	10	11
12	13	14	15	16 第一講 未来診断 講座	17 第二講 未来計画 講座	18
19	20	21 MAS監査 ゼロto1 プログラム ③★→P19	22	23 第三講 未来経営 講座①	24 第三講 未来経営 講座②	25
26	27 第四講 目標達成 講座①	28 第四講 目標達成 講座② No.1実践塾① (東京)	29 将軍の日 (東京) →P16	31		

西日本

3月

2017 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17 MAS監査 ゼロto1 プログラム ④★	18
19	20	21 第一講 未来診断 講座	22 第二講 未来計画 講座	23 第三講 未来経営 講座①	24 第三講 未来経営 講座②	25
26	27 MAP3 システム 操作研修	28 将軍の日 (大阪) →P16	29	31		

新・未来会計スクール

第一講: 未来診断講座
 第二講: 未来計画講座
 第三講: 未来経営講座
 第四講: 目標達成講座
 第五講: 組織力強化講座
 MAP3システム操作研修

目次

CONTENTS

- P2-3 株式会社MAP経営 新年ご挨拶
代表取締役 浅野泰生
- P4-5 MAPイベントカレンダー
- P5 目次
- P6-8 浅野泰生による特別インタビュー
「輝く未来を創造するキーパーソン」に訊く(第10回)
株式会社ストライク
代表取締役 荒井邦彦氏
- P10-14 先進事務所コラム編
—すべて経営者目線! 事務所と顧問先の
未来を切り拓く取り組み—
コラムニスト
才木正之氏(御堂筋税理士法人)
柴田照恵氏(株式会社プラグマ)
大久保圭太氏(Colorz Consulting株式会社)
菱刈満里子氏(株式会社SMC総研)
伊藤昌博氏(税株式会社M・A・C)
水沼啓幸氏(株式会社サクシード)
鈴木宏典氏(税理士法人SS総合会計)
富山さつき氏(株式会社クイック・ワーカー)
- P16-21 専門コンサルタントコラム編
—各種業界から実務に役立つ最新情報—
コラムニスト
原田匡氏(株式会社ケアビジネスパートナーズ)
西尾太氏(フォー・ノーツ株式会社)
中村隆敬氏(ソニー生命保険株式会社)
濱田法男氏(東京都中小企業再生支援協議会)
酒井篤司氏(株式会社マネジメントパートナーズ)
井上敬一氏(株式会社FiBlink)
高橋憲行氏(株式会社企画塾)
和仁達也氏(株式会社ワニマネジメントコンサルティング)
- P22 ちょっと息抜き 趣味コラム編
コラムニスト
寺沢たかし氏(日刊スポーツ新聞社)
株式会社MAP経営 喜谷真帆



人と人が結びつくことで変わる未来

会計業界の中でも生産性が高く、社会的影響度も高い業務のひとつである M&A 仲介。この M&A を専門とする企業で注目の一社が、2016年 6月に東証マザーズ上場を果たした株式会社ストライクである。なぜ今、M&A が求められているのか。そして、代表取締役の荒井邦彦氏が、M&A という事業を通して大切にしている価値観とは。



1部に上場して年商1,000億円ぐらいの大企業になっています。私が担当していたときは、その会社は上場しておらず年商300億円ぐらいでしたが、あるときに上場企業を買収するという話が出てきました。何億円も払って事業を買ってくるというダイナミックな仕事に触れ、このようなことを仕事としてやっていきたいと思い M&A の道に進みました。

浅野：会社を設立して、どのようなスタートをきられたのですか。

荒井：最初は私1人でやっていました。M&A の業務の中でデューデリジェンス（企業の資産価値を適正に評価する手続き）はやったことがありましたが、他のことは素人でした。私が監査法人時代に経験した派手でダイナミックな仕事は胸がときめきますし、やってみたいという思いは強かったのですが、大きい仕事は仕事を取るのに看板がいるということを痛感していました。そのため中小企業向けの M&A 仲介をメインにしていこうという気持ちとともに、その一方で、中小企業のマッチングをするための良いツールがないという現状がありました。M&A を必要とする会社がどこにいるか、わからなかったのです。悩んでいたときにある人から「こういうのあるよ」と見せていただいたのが、アメリカの M&A のマッチングサイトでした。それをヒントに、中小企業の M&A 仲介をやるならマッチングサイトを使っていこうと思いました。正直、営業経験がなく、どこに行ったらどのような開拓ができるかわからなかったというのも、ウェブサイトでやることにした理由のひとつです。

浅野：そのようにしてできたサービスが、日本初のインターネット上での M&A 市場サービス「M&A 市場 SMART (Strike M&A Rapid Trading system)」なのですね。このサービスのリリース当初のご苦労はいかがでしたか。

M&A は成長戦略のひとつ

浅野：あらためて、マザーズ上場おめでとうございます。荒井社長は学生時代に会計士の資格を取られ、その後は監査法人を経て M&A 仲介専門会社である株式会社ストライクを設立されています。なぜ会計士として M&A の領域を選び起業されることになったのか、お聞かせください。

荒井：私の場合は起業という考えが先にありました。学生時代には、いずれ会社をやりたいと思っていました。とは言っても、何をやるのが具体的にありませんでしたから、いきなり会社をつくってしまうまいかなというところだけは漠然と考えていました。そこで、ワンクッション挟もうと思いました。選択肢としては大きい会社に勤めてみるか、プロフェッショナルの道に進むかの2つです。そのタイミングでたまたま大学の生協に置いてあった公認会計士試験のカタログが目に入り、会計士という仕事がおもしろ

いなと思いました。そこには企業の財務に関してのドクターとして、いろいろな会社のお金の流れがわかるということが書いてありました。「財務のドクター」という言葉が自分に刺さり、とりあえず会計士を目指してみるかというぐらいの気持ちで会計士の勉強を始め、簿記検定1級までは自力で取りました。その後、専門学校に通うようになり、大学4年のときに公認会計士試験に受かりました。ちなみに会計士試験に受かりながらも、大学の卒業に失敗するというおまけの経歴付きです。

浅野：それは意外な経歴ですね。それでは大学に通いながら、監査法人で仕事をされていたのですか。

荒井：そうですね。そのあたりは監査法人も寛容で、試験の日だけ休ませていただきなんとかできました。監査法人時代に配属された部署では、上場準備をしている会社を主に担当していました。その中で1社、何回か買収を行っているお客様がいました。今ではその会社は東証

1993年、太田昭和監査法人(現:新日本有限責任監査法人)入社。1994年、一橋大学商学部卒業。監査法人在職中に証券取引法・商法に基づく法定監査、株式公開のコンサルティング、M&A・金融機関の債権売却のデューデリジェンスなどを経験。1997年に株式会社ストライクを設立、代表取締役就任。2016年6月、東京証券取引所マザーズ上場。主な著書に「事例でわかる!オーナー経営者のためのM&A活用法(大蔵財務協会)」などがある。



株式会社ストライク
代表取締役 公認会計士・税理士

荒井邦彦氏

(あらいくにひこ)

株式会社MAP経営
代表取締役

浅野泰生

(あさの やすお)

経営計画の立案を通じ社長の課題設定力を醸成し、行動計画の徹底と人材活用の両面からビジョン構築とその達成を支援するビジョンナビゲーター。税理士、企業経営者向けに年間70回の講演。りそな総合研究所「ビジネスセミナー」、小宮一慶氏主宰「経営コンサルタント養成講座」などで講師を務める。著書に「最強「出世」マニュアル」(マイナビ新書)がある。



荒井: お金がなかったのを本を買ってきて、自分で勉強をしてホームページを作りました。そこから年に1件案件が出てきて、1人雇って2人にする。それから2件を担当するようになって…という感じでした。当時は営業もしたことがなく、気にかけてくれる人も少なかったのですが、今ではだいぶ環境が変わってきました。案件の半分は自社案件で、残りの半分が紹介案件です。紹介案件の中では、税理士の先生からの紹介が今は一番多いですね。

浅野: 税理士の先生方との関わりや開拓は、当初はどのような形でされていましたか。

荒井: 最初は受け身でしたが、今では当社の方から「M&Aの仕事は会計事務所がやるべきですよ」とお話しています。中小企業が事業承継の相談先として選ぶのはやはり税理士が一番多く、半分以上の割合です。銀行がその次に多いですが、銀行に相談する人は2割もいません。それだけ、事業承継の話は税理士に相談しやすいのだと思います。もちろん事業承継だから、身内ですという話もあるし、単に株の移動をどうしたらいいかという相談もあるかと思いますが、しかし事業承継問題において「後継者不在」で悩んでいるというのが全体の60パーセントです。現に、後継者がいなくて困っているという話があるわけです。この問題はなかなか会計事務所単独では解決できません。多くの先生たちはここで、「M&Aはうちの仕事ではない」と終わってしまいます。私はこの後継者問題については、顧問先経営者と会計事務所が一緒に解決すべきではないかと思えます。会計事務所が見放すと、経営者は悩み続け、どこかで耐えられなくなり最後は他に相談します。他の相談相手というのは、私たちのような仲介業者や、銀行、あるいはM&A仲介を業務として行っ

ている大手の会計事務所です。それって、とても寂しいことですよ。だからこそ、一番の相談相手である先生方が主導権を取って、我々と一緒に解決しましょうと提案しています。フィービジネスとかの話ではなく、単純に「目の前の困っている顧問先を助けてあげる」それだけの話です。

浅野: 会計事務所の先生方は社長に近い位置関係なのだから、「経営者が心から相談できる相手」という立ち位置を、もっと強くしていくべきだと私も思います。

M&A 需要の波

浅野: 近年になってM&Aは需要の高まりが加速しているかと思いますが、荒井社長は需要の波をどのように感じていますか。

荒井: 相談件数は増えています。世の中の流れで考えると、高度成長期は供給よりも需要のほうがありました。そのため供給能力を拡充すれば、売上は伸びていました。このような時代の成長戦略は設備投資です。しかし、社会が成熟化してきて、少子高齢化で人口が減っていく時代になると、同じ戦略では成長しません。そこで後継者がおらず事業を辞める会社があるのなら、その会社を引き継ぐことで売上を伸ばすという考え方が出てきます。昔は、特に製造業だと設備投資とR&D(研究開発)の二つが成長戦略の大きな柱でした。これからはそれに加えて、M&Aが当たり前の成長戦略になると思います。もちろん、M&Aをしないと成長できないとは言いませんが、重要な経営手法のひとつとして念頭に入れておく必要はあると思います。

浅野: 順調に事業拡大していく中で、当初、荒井社長はあまり上場する気はなかったとうかがっています。なぜ上場を決意したのかを教えてください。特にお客様のことは現

しょうか。

荒井: M&A仲介業者は資金調達が必要ではないし、知名度が必要だったら宣伝すればいいのに、上場する意味はどこにあるのだろうと最初は思っていました。しかし、周りでは上場する企業が増えていき、このままでは自分たちが考えているM&Aがいかにいいものであっても埋没してしまうという危機感が芽生えました。私たちの事業環境も変わっていったのです。そして、迷っていることを、ベンチャーキャピタルでの勤務経験のある高校の同級生に相談しました。彼に言われたのは「自分たちが信じるM&Aというのはこういうものだ!それを世に広めたいから上場するんだ!」そういうシンプルな考えでいいんじゃないかな。自分たちが信じるM&Aを世に広めたい。そういう姿勢でやったらいいんじゃないの』と言われ、目が覚めました。

浅野: 私も御社の上場記念パーティーに参加させていただきました。荒井社長が晴れやかな舞台でご挨拶されているのを見ながら、本当に素晴らしい会社だなと思いました。御社がどのような会社なのか教えていただいてもよろしいですか。

荒井: みんな和気あいあいとやっていますよ。弊社では役職ではなく「さん付け」で人を呼ぶことをしています。私も「荒井さん」と社員から呼ばれています。これには理由がふたつあります。弊社のお客様は経営者です。たとえ新入社員でもお客様の前に立ったら、会社を代表することになります。お客様から「この人は頼りにならない」と思われたいために、「知りません、わかりません」「ちょっと上司に相談します」ということは絶対にやってはいけません。会社を代表しているという意識を持ってほしいということが理由のひとつです。もうひとつの理由は、社長だからといって常に正しい判断ができるとは限りません。特にお客様のことは現

場の担当が一番わかっています。もしも私が間違ったことを言ったとしても、社員が意見を言いやすくするために「さん付け」にしています。

浅野：実は弊社も「さん付け」文化です。お互いがそれぞれの価値観を持って仕事をしているのだからお互いを尊重しようという理由と、実力主義で逆転するケースももちろんあります。そのときに戸惑わないようにしていこうという理由から文化として定着しています。

荒井：社風の話で言えば、他社から移ってきた社員からは「こんなに緩くていいのか」と驚かれます。確かに弊社では比較的自由に仕事ができます。しかし、「自由」が一番厳しいものです。やりたい人がやる気を持って仕事ができるという意味ではすごくいい職場です。しかし、自己を律するということはとても難しいことです。「こうしなさい!」と命令してくれる人がいる環境、また、ノルマで締め付けられているような環境は、自分で考える必要がないという意味では楽なのかもしれません。

「原点は「人」である

浅野：M&A 仲介の会社の中でも上場される会社が何社も出てきていますが、御社の特色や強みを荒井社長はどのようなところに感じていらっしゃいますか。

荒井：ビジネス面だと、ひとつはネットを使った M&A のマッチングを最初にやり始めたということ。それともうひとつは、会計士の免許を持っている資格ホルダーが多いということが挙げられると思います。資格に関しては、会計事務所の方と仕事をする際、特に協議をするときに、共通言語で話せるため感覚的にやりやすいというメリットがあります。税理士や会計士の他に弁理士の資格を持っているスタッフも社内にはいます。最近では銀行出身の方を多く採用するようになっていて割合は下がっていますが、現在は 15% ぐらいが資格ホルダーです。また、ビジネス面以外では、労働時間に関しては力を入れており、できるだけ長時間労働をさせないように気を遣っています。M&A 業界を見ると、どこもハードワークで長時間労働が前提となっており、その引き換えに給与が高いという構図ができあがっています。しかし、私はそれでいいのかと、疑問を感じています。もちろん納得して仕事をしたい人がいれば、それもいいと思います。しかし、QOL (クオリティ・オブ・ライフ=ひとりひとりの人生や生活の質) という考え方があります

よね。給料は驚くほど高給だけれど休みがない生活と、給料はそこそこだけれど普通に休みがある生活と、どちらがいいかという話です。QOL に関しては M&A の会社で一番高いと自負しています。

浅野：残業や休日出勤される社員の方が少ないということですか。

荒井：そうですね。現実には中小企業の M&A をお手伝いしていると、デューデリジェンスを土日で行うために出勤せざるを得ない場合もあります。しかし代休や振休は取りやすいと思います。QOL には本当にこだわっています。その理由はふたつあって、知的労働は長時間働けばいいのではなく、生産性を上げていくべきだという理由がまず一点。それから、経営者の目線で考えると、これから優秀な人材を採用するのが大変になってくると思います。M&A の業界は長時間労働が背景にあるのか、まだまだ男性職場です。そこで、女性が働きやすい職場にしたいというのがもうひとつの理由です。私の持論ですが、男も女も優秀な人材の割合は変わらないと思っています。M&A は意思決定ビジネスなので、お客様に決断してもらわないといけません。意思決定を促すときに、男性より女性のほうがいいという場合もあります。説得されるほうは、圧倒的に男性である割合が高いのに対し、女性のほうが柔らかく、共感を持って決断を促せるように思います。説得するのではなく、決断を促す。これについては、おそらく女性のほうが向いていると考えており、期待しています。

浅野：QOL の考え方をもちながらも、平均給与がマザーズ上場企業で 1 位という、素晴らしい経営手腕ですね。経営者として、荒井社長が大切にしている思いを教えてください。

荒井：結局は「ヒューマン・ビジネス」であるということです。会社にはいろいろなアセット(資産や財産)がありますが、それらは全部人が動かしています。M&A は人と人が結びつくことであ

り、その人と人を結びつけているのもまた人であり、それが我々です。人と人が結びついた結果、未来が変わっていく。未来にはいい未来も悪い未来もありますが、我々が関わるからには、いい未来をつかっていきたいという思いがあります。

浅野：それでは最後になりますが、いま外部環境は劇的に変わっています。例えば AI ロボットの進出の話もあります。そのような環境下でどのような展望をお持ちですか。

荒井：これから M&A はもっと必要なインフラになってくるので、求められたときに最もいい形で、マッチングしていく責務が我々にはあると思っています。「人」が原点であり、人工知能が台頭してくるからこそ、人がやる仕事は今よりもっと大事になるという価値観で、仕事をしていきたいと思っています。人工知能を使って M&A のマッチングを試みている企業も確かにあります。けれど、機械は、推薦はしてくれるけれど決断はしてくれません。その決断を促すという部分に関しては、やはり人にしかできません。「あなたに言われたらしょうがないね」と言っていたかのようになること。人工知能が普及すればするほど、ヒューマン・タッチの部分が残っていくので、弊社はそこでしっかりと貢献できるようにしていきたいと思っています。

浅野：確かにその通りだと思います。外部環境が変わっていく中で、もっと自分たちの価値を磨くことが求められるようになってきますね。本日は貴重なお話をありがとうございました。

荒井邦彦氏が「税理士のための M & A 成功マニュアル」を特別講演！！

★著書 130 冊、累計発行部数 350 万部の小宮一慶氏が特別講師として登壇★

【東京開催】待ったなし!! 経営者の引退における会計事務所の担うべき役割とは?

開催日時: 2017 年 2 月 3 日 (金) 13:00 ~ 17:00

講師: 株式会社 MAP 経営/浅野泰生氏、株式会社ストライク/荒井邦彦氏、株式会社小宮コンサルタンツ/小宮一慶氏

詳細・お申込

http://www.mapka.jp/seminar/20170203pm_tokyo_akihabara

※今号同封のご案内からもセミナー詳細の確認とお申込みが可能です。



参加
無料

税理士向けセミナー

待ったなし!!

経営者の引退における

会計事務所の 担うべき役割とは?

～会計事務所だからできる経営支援とM&A支援～



「M&Aは自分の仕事ではない」と思われますか? 先生方の知らない所で事業譲渡・事業承継が行われているという事態に陥らないよう、普段から経営者と将来に対する経営課題やビジョンを共有し、適切なアドバイスを差し上げることも昨今の会計事務所には求められています。

小宮 一慶氏が特別講師として登壇!!

- コンサルティング契約リピート率99%以上!
- 雑誌・新聞の執筆多数、テレビのコメンテーターとしても知られる
- 著書130冊、累計発行部数は300万部を超える

第1部 企業のありたい姿を実現する、経営計画とは ～ 存続と発展を支援するために～ 株式会社MAP経営 代表取締役 浅野 泰生

先生方は顧問先経営者がどんなビジョンを持ち、どんな経営課題を抱えているかご存知ですか? 会計事務所だからこそできる経営計画を基軸とした出口戦略のサポート、1,000の会計事務所事例を基に循環型ビジネスモデル「MAS監査」、親族外承継を体験した自分だからこそ思う「本当の“事業承継”」についてお話しします。



第2部 税理士のための「M&A成功マニュアル」 株式会社ストライク 代表取締役社長 荒井 邦彦

「後継者不在を解決したい」「事業の選択と集中を行いたい」「他社を買収して成長スピードを加速したい」といった経営課題の解決するため、昨今は多くの中小企業がM&Aに取り組んでいます。実は、企業経営者にとってM&Aの一番の相談相手は会計事務所なのです。ならば、会計事務所はどのように顧問先企業の相談に対応すれば良いのか? 具体的な事例を元にお伝えします。



第3部 企業経営の支援において、真に大切な事 株式会社小宮コンサルタンツ 代表取締役 小宮 一慶 (こみや かずよし)

目まぐるしく変わる社会情勢をどのように捉え、対応していくべきか! また、会社経営において将来ビジョンを持つことの重要性、成功する経営戦略の立て方、必要性、強い企業、強い組織をつくるリーダーとは? 最近のマネジメント理論と豊富な実践経験を踏まえ、企業固有の状況に合わせたコンサルティングを行っている小宮一慶が、激変する企業環境において、真の企業支援のあり方についてお話しします。



〔開催日・時間〕

2017年2月3日(金) 受付 12:30~
13:00~17:00

〔会場〕

TKPガーデンシティPREMIUM秋葉原ホール 3A

東京都千代田区外神田1-7-5 フロントプレイス秋葉原 TEL 03-4577-9245

秋葉原にて開催!

- JR秋葉原駅 電気街口 徒歩4分
- つくばエクスプレス 秋葉原駅 徒歩5分
- 東京メトロ 日比谷線 徒歩7分
- 東京メトロ 有楽町線 徒歩5分
- 東京メトロ 千代田線 秋葉原駅 徒歩7分



http://www.mapka.jp/seminar/20170203pm_tokyo_akihabara

M A P
MAP KEIEI

〒164-0012
東京都中野区本町2-46-1 中野サンブライトツイン23F
TEL: 03-5365-1500



目標必達会議の進め方～コックピット会議の10ヶ条 No.17

MAP MAGAZINE 読者のみなさん

明けまして、おめでとうございます。2017年は、アメリカ大統領選でトランプ大統領が誕生、日本経済にとっても変化が激しい年になりそうですね。私たちは、「変化は常態」として変化を機会と経営計画策定というフレームワークで捉え、日々の行動を月次で振り返るコックピット会議（経営会議）で月次のPDCAサイクルを回して成長するという枠組みは、そのままです。中小企業とともに成長する会計事務所同志として、私たちの考えをこのMAPMAGAZINEを通じてアウトプットしていきたいと考えています。本年も、どうぞよろしくお願い申し上げます。

第10条；メンバーの話を聴く！その1

□メンバーの話が出てこない会議

- 私は昔からお客様の経営会議などによく出てきました。その中で特に社長のふるまい方について、いろいろ感じるところがありました。
- 一番多いのは、社長の独演会スタイルです。たいがいは放っておくと社長が話を独占してしまうようになりがちです。それは当然のことで社長が情報も多く、語りたいたいことも多いわけで、おまけに語る権力があるからです。
- しかし、これが過ぎるとほかの人は社長の話を聞いているだけになり、会議での相互の会話、意見交換ができなくなります。おまけにプレッシャーの強い社長では、部下は意見も言えなくなり、フラストレーションがたまってきます。そうしますと、会議自体に出ることが苦痛になり、会議も暗いものになります。
- こうなりますと、会議の成果などは出るわけもなく、社長の自己満足に終わってしまうのです。これでは時間の無駄遣いです。
- 会議の成果はよいアイデアや意思決定
 - 会議の成果とは、よいアイデアや意思決定が生まれることです。そのためには、全員の情報が共有されることが大切です。
 - 情報が共有されるためには、メンバーの考えていること、意見が率直に話せることが必要です。そして、そうした率直に話

せる雰囲気がないからではないのです。

- 発言者の話を最後まで聴くことが会議の原点
 - 会議に限らず、話をじっくり聴くこと、情報を聴くことがコミュニケーションの出発点です。人と会うことの本質的な目的は情報の交換です。しかもそれは話を聴くことが原点なのです。
 - なぜなら何かを判断するためには、判断の基になる情報が必要だからなのです。
 - ですから、会議のルールの第一のルールは、「人の話を最後までさえぎらずに聴く」ということです。これは主に社長の暴走をとめるためのルールなのです。
 - 社長は自分を律するために、このルールを作っておきましょう。

【まとめ】

- ・社長の独演会になっていないかチェック！
- ・会議の目的を再確認しましょう！
- ※御堂筋税理士法人では、自社の月次経営会議（コックピット会議）を公開しています。
- このコラムに記載していることを実践チャレンジしています。

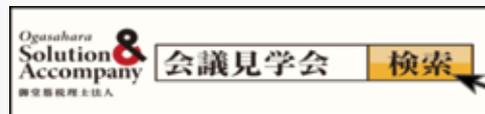


才木正之

(さいき まさゆき)

体育会系税理士コンサルタント

御堂筋税理士法人 代表社員。
1971年生まれ。大阪府立大学卒業後、税理士小笠原士郎事務所（現御堂筋税理士法人）入所。入所後10年間は税理士業務に従事。その後は、体育会系税理士コンサルタントとして中小企業の経営計画立案そして実行管理推進コンサルティングを行う。



スマートフォン・タブレット・PC対応の定額制Web研修

MAP3操作研修をより簡単に低価格（月額5,000円/税抜）でご受講いただけます。弊社主催のセミナーも動画で視聴可能！



24時間

操作確認できる

オンラインシステム「iMap」上に、経営シミュレーションソフト「MAP3」の詳しい操作方法を網羅。インターネット環境さえあれば、いつでもどこでも確認することができます。

何度でも

セミナーを聴講できる

「iMap」を通して、多数講師陣による「未来会計」特化セミナーを、何度でも視聴可能。これにより「MAS監査」における「MAP3」の活用方法がより詳しくわかります。

他

事務所の

データを確認できる

「MAS監査」を導入済みの会計事務所の事例資料を、業種ごとにダウンロード可能。「MAS監査」事業化に向けてのリアリティある資料として役立てていただけます。

【無料体験版をご用意しております！】

ご希望の方には無料体験版用のログインIDとパスワードを発行いたします。お電話もしくはメールにてご連絡ください。※体験版のアカウントは一週間後に削除されます。

【問い合わせ先】株式会社MAP経営

TEL:0120-334-327 Mail:kikaku2@mapka.jp



【ExcelとWordの活用⑦ Excelのデータベース的な活用例 - 「銀行別日次資金繰り表」その3】

前回に引き続き今回も入力シートの設計のポイントをお伝えします。

< E列～I列 >

E列は、概算か、確定値かのフラグを入れます。例えば、電気代などは、請求が来てみないといくらか確定しませんが、先々まで概算で入れておき、請求書が来た段階で概算をはずす運用をします。こうすることで、半年先の資金繰りもおおよその額で見込んでおくことができます。

F列は、頻度を入力できるようにしました。年1回の支払いや3ヶ月に1回の支払いを忘れないようにするためです。

G列は、銀行が休みのときに、支払いが前になるのか後ろになるのかをコメントしておく列です。予定を入力する際、土日だったら、ここを見て、出金日を変更します。

H列は、出金内容の分類を入力できるようにしました。会計上の勘定科目よりもざっくりで、キャッシュフローベースで入力します。だいたい、売上回収、原価支払い、人件費、その他販管費、支払利息、税金、借入金、借入金返済、資産の購入、資金移動くらいの項目で十分です。

I列は、H列の分類がキャッシュフロー上「営業キャッシュフロー」、「投資キャッシュフロー」「財務キャッシュフロー」のどこに集計されるかをマスターシートにマスターを作成しておき、「VLOOKUP」で参照してセットするようにしています。ここで入力しておく、直接法のキャッシュフロー計算書をピボットテーブルで簡単に作成することができます。

< J列～L列 >

J列は、どこに支払うのか、どこから入金があったかの情報を入れるところです。

K列は、どの案件に伴って発生した入出金かということを入れるようにしています。この項目があると、案件毎の入出金状況がわかります。予定が変わったときなども、案件で検索できるので便利です。

L列はコメント欄です。入力欄が多いようでしたら、会社ごとに使わない列のままでも問題ないです。

入力の仕方ですが、後でSORTすれば日付順になりますので、どのような順番で入力してもいいです。ですので、手元に情報が来た時点でひたすら入力すればよいと、上記の分類さえできれば誰でも入力することができます。また、計画も上記の分類ごとに、概算で先々(6ヶ月先)まで予定を入れておけば、営業活動も必死になりますし、当月末にお金がなくて引き落とせないなんてことはないはずです。



柴田照恵

(しばた てるえ)

小さなパワフルコンサルタント

1990年大学卒業後、リクルートコスモス(現コスモスイニシア)にて社内情報システム担当として従事。1999年から2009年までトーマツグループにて中小中堅企業向けの中期経営計画の立案、原価計算制度の構築、業務改善等のコンサルティングに携わる。2013年1月より株式会社プラグマにて未来会計事業を推進中。中小企業へ「わかりやすい管理会計(未来会計)の導入」のために、日々研鑽している。

「財務アタマを鍛えるラジオ」

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひいたします。

昨年は事務所移転・社名変更等々、突っ走って休む暇がなかった1年でしたが、そんなバタバタした年の暮れ、なぜかPodcastを始めました。実は2年前から企画はありましたが、忙しくて全く進んでいなかったの、このまま流そうかなー、なんて思っていたら、悪ノリでデザイナーが勝手にPodcastのネットワークを作り、HIPHOPアーティストがトラックを作ってきて、僕が知らない間にアナウンサーがナレーションまで吹きこんでいました！ので、引くに引けなくなり、スタートしました(笑)。

タイトルは「マネーのトレーニング」略して「マネトレ-大久保圭太の財務アタマを鍛えるラジオ」です。タイトルも、もちろん勝手に決められていました(笑)。

そんな悪ノリの延長線上で作られた番組ですが、内容は、毎週ナビゲーターが財務に関する質問をもってきて、それにお答えする形で送りしています。と聞くと、わりと普通に聞こえますが、タイトルはまともなもの、実ははっきり言って、お笑い番組です(笑)。とにかく僕の口が悪い!! あらためて音声で聞くと自分の口の悪さに失笑してしまいました…。あまりの口の悪さに撮り直しになっ

らいです(笑)。セミナーでこんなに言いたい放題言っていたんだと反省しましたが、ここまでいけばむしろ面白いなと前向きにとらえています(笑)。

1回目のテーマは「なぜ財務アタマが必要なのか?」ぜひ口の悪さを怒らずに聞いていただくと幸いです(笑)。

また、質問も随時受け付けていますので、ぜひ弊社HPよりお問い合わせください!

<http://www.colorz-grp.com/>



大久保圭太

(おおくぼ けいた)

財務戦略家・中小企業の策士

Colorz Consulting 株式会社 / Colorz 国際税理士法人 税理士。早稲田大学卒業後、会計事務所を経て旧中央青山PwCコンサルティング(現みらいコンサルティング)グループに入社。中堅中小企業から上場企業まで幅広い企業に対する財務アドバイザー・企業再生業務・M&A業務に従事。2011年に独立し税理士法人ACSを立ち上げ、成長企業に対する財務コンサルティングを中心に代表として年間数十社に及ぶプロジェクトを統括している。



「草食系会計担当者のMAS監査ものがたり」 ～未来会計に重要なのは、精度の高い過去会計です！～

経営計画を作って、予算実績の管理をして、さあ今期はこの利益で着地だ!! と思っていたら、最後の決算修正でどんでん返しを食らうことがあります。計画より実績値が高くて喜んでいたら別の部門の売上だったり、使いすぎた経費を追求していたら製造経費だったり、月次決算の精度が低いために起こる資料のミスです。毎月の監査を繰り返していくと、精度はさらに高くなり経費はほとんどズレなくなるため、着地予想がしっかり見えてきます。

未来会計に光があたる一方、記帳入力等はクラウド会計に取って代わられると言われていますが、精度の高い過去会計こそ未来会計の指針となっているのです。決して税務に使うだけの数字ではありません。

数字という強みを持った会計事務所は、数字を使って経営をコントロールのお手伝いができます。これは他のコンサルタントさんにはないアドバンテージ。一人でも多くの会計事務所の方に、これを武器にして中小企業の支援に尽力していただきたいと思っています。

資格もキャリアもなく税理士でもない私ですが、数字という武器を備え、やるしかないという覚悟を決め、頑張る仲間や経営者に支

えられ、目の前のお客様のために真剣にアタマを使う。MAS監査は目には見えない、何も提供できないサービスですが、中小企業の経営者と一緒に未来の目標に向かって進むことのできる、会計事務所にはできない素晴らしいサポートだと思っております。

長い間お読みいただいた読者の方、コラム執筆の機会を与えてくださったMAP経営様に感謝いたします。

本当にありがとうございました。

菱刈満里子



菱刈満里子
(ひしかり まりこ)
草食系会計& MAS 担当者

株式会社 SMC 総研。大学卒業後、大手証券会社営業、研究所教授秘書等を経て SMC 税理士法人に入社後、税務を担当。平成 26 年より株式会社 SMC 総研にて MAS 監査を担当。2 年前 3 件だった MAS 監査先が、現在 30 件となる。2017 年 1 月、取締役役に就任。



チーム達成参加事務所連載コラム 第 4 回 MAS 事業が“劇的に進む”商品定義について 株式会社 M・A・C 伊藤 昌博

みなさん自分が提供している MAS サービスに「商品定義」していますか? 「商品定義ってなに?」「そんなの意味あんの?」という声が聞こえてきそうですが、私の進めている MAS 事業は商品定義をすることによって変わりました。しかも劇的にです。

商品定義については第一回目のコラムで曾根先生も具体的な内容について紹介されていたので、このコラムは補完的な内容となります。

商品定義は以下の項目について深堀していきます。

〈顧客層について〉

どんな会社を自分のお客様にしたいか、以下の項目ごとに『ターゲットと非ターゲット』に分けます。

- ・顧客の抱えている悩み・課題
- ・顧客の抱えている欲望・ニーズ
- ・対象エリア
- ・購入意志決定者

〈サービス内容について〉

MAS サービスの内容を以下の項目ごとに具体的にしていきます。

- ・サービスの提供内容
- ・お客様のメリット
- ・サービスの販売価格
- ・提供場所

商品定義を行うときのポイントは 2 つあります。

- ① なにを提供するかを決めることは「提供しないこと」を決めること
- ② 事業を「組織」で進めるのか「個人」で進めるのか決めること

つまり商品定義とは事業のスタンスを明確に決めることなのです。私はチーム達成で商品定義の重要性について気づきを与えてもらい、営業力に力強さが生まれ、MAS 現場の生産性も劇的に向上しました。商品定義は今すぐできることなので、ぜひ取り組んでみてください。劇的に変わりますよ!



伊藤昌博
(いとう まさひろ)
株式会社 M・A・C



「チーム達成 Tassei」
(参加事務所数：21 事務所 MAS 監査件数：286 件)

「チーム達成 Tassei」は MAS 監査実践型のコミュニティです。MAS 監査の獲得を目的とした NO.1 実践塾を卒業した会計事務所が参加しています。

「チーム達成 Tassei」では、普段見ることが出来ない各事務所の ① 将軍の日及び MAS 監査獲得 ② 単年度経営計画の作成 ③ MAS 会議の内容を映像などの事例で見ることが出来ます。他事務所との情報の共有により、MAS 会議の質を高めるのと同時に、先進事務所からの刺激を受け合いながら、MAS 監査獲得と中小企業支援に邁進しています。

2017年は、より「地域」「社員」「幸せ」がキーワードに

新年あけましておめでとうございます！皆様、本年も激熱でよろしくお願いたします。

さて、今年は今までよりも増して「地域」「社員」「幸せ」が企業経営においてキーワードになってくると感じています。これまで、中小企業の経営資源の根幹は「人」と言われながらも、実態は業績第一、利益重視主義の経営が主流となってきました。しかし、それらの経営はすでに時代遅れとなり、多くの不幸な人を生み出す元凶にすらなっています。

先日弊社が企画運営している経営者ネットワーク主催にて、埼玉県の石坂産業株式会社さんに視察にうかがいました。産業廃棄物事業者として地域住民との共生、循環型の持続可能な社会を前提とした成長など、学ぶべき点が多い会社です。地域とともに里山を守っていくというプロジェクトには、会社の理念に賛同した地域のボランティアの方が大勢集います。ボランティアの方がイベントに関わるようになり自分の娘に就職を進め入社したという心温まるエピソードは、何よりの会社のプロモーションとなり、社員や支援者を含めた、新たな協力者を呼び込んでいます。応対してくれた一人ひとりのスタッフの挨拶、顔つき、社内の空気感から会社の在り方がにじみ出ており、こちらまで幸せな感覚に包まれました。幹部の半数が女性であり、まさに次世代型の企業と呼べると思います。

全国の優良企業を調べていくと、社員や関係するスタッフの多くが「幸せ」を感じられているかどうか企業が業績に大きな影響を及ぼすようになってきます。人を「人財」ととらえ、時間軸をもって大切に育成することで、彼ら彼女らが次の新しい商品、サービスそして市場を創造していきます。反対にリストラや過度な成果主義は恐怖心や敗者を生み、組織の歪みを引き起こします。特にここ5年間を見ると若い経営者、後継経営者が経営の在り方の軸を変えて大きな成果を挙げているのを目の当たりにしてきました。経営計画の策定の中にも「社員の幸せ」をキーワードに、福利厚生制度の充実などをうたうことで社員のモチベーションが向上し、業績向上につながる事例は弊社のお客様でもとても多くなっています。

外部環境の変化から、2017年は中小企業経営の流れが大きく変わるターニングポイントになると感じています。テレビに出るよう

な素晴らしい会社も最初から順風満帆だったわけではありません。地域に幸せの循環を創造できる会社を1社でも多く支援し、増やしていくこそ課せられた使命なのだと、誓いを新たにしました。



水沼啓幸

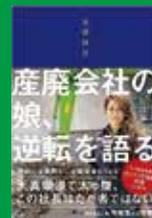
(みずぬま ひろゆき)

激熱中小企業診断士

1977年栃木県真岡市生まれ。高崎経済大学経済学部卒。法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科修了、経営学修士(MBA)。株式会社栃木銀行勤務を経て、平成22年地域業向けに財務・金融・事業承継を専門に支援するコンサルティング会社 株式会社サクシードを設立。栃木県宇都宮市を中心とした地域に密着したコンサルティング支援を展開。独立2年目に20社の顧客開拓を実現し、4年間に延べ150社を支援。現在、従業員5名となり顧客のニーズに合わせてWEB、デザインサービス業務を含め組織的にサービス提供を行っている。著者が主催する次世代倶楽部の勉強会「とちぎ次世代倶楽部」には毎回20名程度の若手経営者が栃木県内各地から参加する。著書に「地域一番コンサルタントになる方法」(同文館出版)。法政大学地域研究センター客員研究員、とちぎ経営人財塾代表。

『五感経営 産廃会社の娘、逆転を語る』

著：石坂典子
出版社：日経BP社



MAP3 バージョンアップをお願いします！

MAP3 最新Ver1.2.2 今回の変更点は以下になります。

変更点

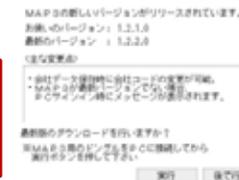
- ①会社コード変更 会社データ保存時に、会社コードの変更が可能になりました。
- ②PDF・CSV出力 ファイル名の仕様変更
中期・サイクルでPDF及びCSV出力時に、ファイル名に予算コードを付加するようになりました。

新機能

インストールされているMAP3が最新バージョンではない場合、PCサインイン(ログイン)時に右下にメッセージが表示されるようになりました。

(Ver1.2.1以上の場合)

- ドングルをPCに接続してから「実行」ボタンを押すことで、最新のMAP3がダウンロードされます。
- 「後で行う」を押下した場合は、MAP3はダウンロードされずにメッセージを閉じます。



<バージョンアップ手順> Ver1.1以降の場合

1. MAP3を起動します。
2. 最新版MAP3がインストールされていない場合、右図のメッセージ画面が表示されます。
3. 「はい(Y)」を押してユーザーサイトに接続し、webブラウザを通して自動ダウンロードされます。(ダウンロードファイル名: MAP3Install_VerUp.exe)
「いいえ(N)」を押下した場合は、自動ダウンロードせずにMAP3が起動されます。
4. ダウンロード先は各PCのダウンロードフォルダになります。
ダウンロードされたMAP3Install_VerUp.exeを実行してください。

このメッセージが出ない場合、お使いのMAP3は最新版になっています。



利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第2回：SS総合会計の主婦パートの業務内容

皆さんこんにちは。税理士法人SS総合会計の鈴木宏典でございます。

第1回目に引き続き、会計事務所における主婦パートの戦力化についてお話していきます。今回のテーマは、SS総合会計のパートさんの業務内容です。私は、近時、全国各地で主婦パート戦力化をテーマに講演をさせていただく機会が多いのですが、そのときにいつも驚かれるのが、弊社のパートさんが担当している仕事の内容です。

会計事務所業界においては、パートさんの仕事というのは、雑務程度にしか考えておりません。具体的に言いますと、伝票入力・ファイリング・コピー・FAX送信といった基本業務といったところでしょうか。申告書作成業務に携わるとしても、せいぜい内訳書作成のみといったケースが多いです。しかし、SS総合会計のパートの職務は、それに留まりません。

SS総合会計のパートは、

1. 決算・申告書作成業務
2. 確定申告書作成（給与合算のみならず、不動産・事業所得の申告も行います）
3. 年末調整
4. 監査業務
5. 取引相場のない株式の評価

をこなしていきます。

弊社では、1～3は、1年ほどで、4、5は2年くらいで、できるように教育していきます。しかも、弊社に入社してくるパートさんのほとんどは、会計事務所・経理未経験者であり、簿記等の知識がありません。これもとても驚かれます。

そして、私が何よりも誇りに思っていること。それは、“派閥がない”ということです。弊社には、SS経営コンサルティンググループの5社合わせて、主婦パートが35人ほどいますが、みんな仲良く生き生きと働いております。弊社の社風はパートさんが作っているといっても過言ではありません。通常は、女性が3人以上集まれば、派閥なんてあって当たり前かもしれません。それぐらい女性をまとめていくのは難しいことですよ。

では、なぜ、弊社の主婦パートがそのような意識で仕事ができるのでしょうか？ それには、仕組みがあるのです。その仕組みとは、ずばり、採用と教育です。

次回以降は、これら仕組みのお話をしていきたいと思っております。



鈴木宏典

(すずき ひろのり)

事務所の仕組み化・採用戦略の伝道師

税理士法人SS総合会計 代表社員。同志社大学法学部・法学研究科卒。税務財務コンサルティングのみならず、コーチング手法による会社のコンセプトメイキング、ビジョンメイキングを通じたコンサルティングを得意とする。近時では、全国の税理士向けに「すごい主婦パートを育てる仕組みの作り方」のセミナーを公開中。中小企業のみならず、同業者である税理士のビジョンをもかなえるべく、事務所の仕組み化を全国に広めている。自社では、SS経営コンサルティンググループの二代目経営者として、60人を超える社員・パート社員とともに、450社を超える中小企業の顧問先に対して、日々経営指導に励んでいる。

「MAS 監査 事業化に向けて」

年に数回、岩永先生と一緒に事業化研修の実例をお話させていただいています。参加者の多くはMAPのシステムを導入されて間もない方です。私も最初に通った道ですが「これから頑張ろう！」と思い、不安と期待の入り混じった時ではないでしょうか。

MAP経営さんとお付き合いが始まってから7年半が経過しました。最初は将軍の日のお誘い、そして次はMAS契約。MAS契約の件数が増えてくると人の採用。そして組織づくり。これまでどのような課題が生まれ、どのように解決してきたのか。事業化研修でも話していることですが改めてお伝えしていこうと思います。

第一回 将軍の日お誘いの壁

まずはこの壁をクリアしないと前には進みません。誰を？ どのように？ 将軍の日にお誘いするかはいろいろですが、まずは顧問先にお声がけしてみましょう。私は最初よく断われました。三つの壁を乗り越えることができなかったのです。料金がかかること（私は五万円で提案します）。開催日が決まっていること。時間が一日かかること。

中小企業と言っても小規模な顧問先の社長は、営業も資金繰りも仕事の指示もすべて、ひとりでを行っています。その社長に説明する自信もなく、なんのために参加する意味があるのかも明確に伝えられないから断られる。そして、お金の話をするのが嫌で、断られるのが嫌で…。いったい何のためにやっているのかわからないときもありましたが、いつしか断られることに心も慣れ、断る理由にも

パターンがあることがわかりました。そして断られ方が問題なのではなく、その奥にある「本当にこの会社に将軍の日が必要なのだ」と伝えるエネルギーが大事なのだと判りました。それは難しい言葉でも理屈でもない。伝えようと思う心でした。

だから、断られても絶対に諦めないでください。続けていけば必ずあなたの気持ちが伝わる顧問先に出会うはずですよ。そして私自身も、この時の断られた体験が後で財産となったのです。



富山さつき

(とみやま さつき)

経営計画推進事務所のマドンナ

1959年生まれ。東京都出身。1993年5月税理士登録。1993年9月に弓家田事務所に入所し、以来、会計業務に従事。現在は、税理士法人弓家田・富山事務所代表社員、株式会社クイック・ワーカー代表取締役となり、所内の組織づくりにも力を注いでいる。主な著書に「小さな会社の経理事務が何でもこなせる本」「小さな会社の中長期経営計画やさしくわかる徹底ガイド」(共著)など。

NEW

第75回 MAP サロン全会場レポート

中部支部 - 名古屋会場 -

日程：2016年11月4日(金)
場所：名古屋通信会館

第1部は、京都大学経営管理大学院教授の澤邊紀生様をお迎えし、「アメーバ経営の理論・実証～企業経営におけるフィロソフィと管理会計、経営計画の役割～」についてお話しいただきました。アメーバ経営の理論は、MAS 監査の現状分析、計画作成、予実管理の仕組みと同じだと感じました。



第2部は、京セラコミュニケーションシステム株式会社の堀直樹様・船戸美嘉様をお迎えし、「アメーバ経営による変化～社員・経営幹部・経営トップに起こる変化とは?～」をテーマにお話しいただきました。最大のポイントはアクションプランの管理だと感じました。綿密な確認作業が軌道修正につながり、長期的な経営に影響を及ぼすことになると改めて気づきました。



東日本支部 - 東京会場 -

日程：2016年11月11日(金)
場所：フクラシア東京ステーション

第1部は、株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ代表取締役社長の横山信弘様をお迎えし、「AIによって組織マネジメントはどう変わるのか?その可能性を探る」をテーマにお話しいただきました。思考(OS)が古いとAI(アプリ)も無価値という気づきを得ました。そして、感度を高めることで他者視点や俊敏性を身につけ、習慣化によって目標を絶対達成するという発想が新鮮でした。

第2部は、「AI時代における会計事務所の役割」をテーマにディスカッションが行われました。AIの導入によって業務負担が減るのでAIを歓迎しつつも、余った時間をどう有効的に活用するかについて、多角的に意見交換がなされました。



西日本支部 - 福岡会場 -

日程：2016年11月11日(金)
場所：八重洲博多ビル

第1部は、株式会社アニメートエンタープライズの野津浩嗣様に「MAS 監査の提案営業力を向上させる、プレゼンテーションの極意」についてお話しいただきました。プレゼンテーションの本質とは何か?相手の立場に立って話すこと、ストーリー性を持たせることが重要だと感じました。



第2部は、「MAS 監査業務に取り組み始めてから1年で14件を獲得できた、MAS 監査契約のプレゼンテーション手法」をテーマに松下公認会計士事務所副所長の松下栄司様にご登壇いただきました。将軍の日の取組みを動画で公開してくださり、プレゼンテーションの実演もしてくださいました。



近畿支部 - 大阪会場 -

日程：2016年11月24日(木)
場所：TKP 新大阪カンファレンスセンター

第1部は、IG 会計グループ代表社員の岩永経世様をお迎えし、「経営支援業務の事業化～MAS 監査事業化の道程～」をテーマにお話しいただきました。MAS 監査サービスの素晴らしさを再認識する機会となりました。専門的な知識や年齢は関係なく、資格を持たずとも提供できるサービスではあるが、だからこそ、社長の意思決定を全力で支援する熱意が重要であると感じました。

第2部は、「経営支援業務・MAS 拡大の秘訣を各地の実践者が語る!」と題し、ディスカッションが行われました。事務所ごとにMAS 監査の形は違いますが、皆一様に顧問先企業を良くしたいと本気で考えていることがわかり、強い責任感や使命感が伝わってきました。



あんしん経営をサポートする会

代表幹事会会長就任挨拶 五藤 一樹氏



あけましておめでとうございます。皆様におかれましては健やかに新年をお迎えになられたこととお慶び申し上げます。昨年9月、「あんしん経営をサポートする会」の代表幹事会におきまして、岩永前会長より次期の会長にご指名いただき、代表幹事会において承認いただきました。あまりの大役に大変な重責を感じております。岩永先生・高山会長に御縁いただき、中部支部の支部長として役割を担い、支部のMAPサロンの運営や経営支援部会を通して、会員の皆様のMAS業務を推進してまいりました。今後の私の使命は、全国の会員の皆様と、未来会計を中心としたMAS業務を推進し、中小企業の発展を通じ、各地域経済社会に貢献することです。時代が大きく変化する現在、会計事務所も基幹業務の仕組みを大きく変える時期に来ていると思います。財務会計・税務会計から管理会計・経営計画、経営者の意思決定に役立つ会計へ、お客様のニーズは変化していると思います。MAS業務を会計事務所の新たな基幹業務にし、再び会計事務所が成長戦略を描け元気になること、そして、この業界を夢のある業界にすることが私の目標であります。岩永先生と高山会長が創られた「あんしん経営をサポートする会」を、さらにパワーアップさせ、次世代の若手会計人へ、バトンをつなぐのが私の役目ではないかと思います。副会長の富山先生・久保田先生と力を合わせ、代表幹事の先生方と、浅野社長はじめ株式会社MAP経営の皆様と共に、中小企業の発展・活性化を行い日本、そして世界に貢献することが御縁いただいた岩永先生・高山会長への恩返しであると考え、決意を新たに努力してまいります。「明るく・楽しく・元気よく」が私のモットーです。今後ともよろしくお願い申し上げます。

これで本当に 9,000 円もらっているの？

先日、異業種（外食産業）から介護業界に参入され、デイサービス経営を頑張っている中国地区の経営者（A 社長）のお話を聞かせていただいた際、思わず「それは素晴らしいですね」と大きく頷いてしまったお話がありました。私自身もセミナー等の場で似たような話をさせていただくこともありますが、現在進行形で実際に取り組んでいる経営者の話を聞くと、やはり迫力が違うように感じます。今日は、この時にうかがった A 社長の話と取り組みを皆様にも共有させていただきます。“これで本当に 9,000 円もらっているの？”という話についてです。

前述の通り、A 社長は現在、デイサービスを行っていらっしゃるのですが、介護事業を経営し始めた当初、真っ先に感じた違和感は、「この程度のサービスで本当に、1日 9,000 円もらっているの？」という感覚だったそうです（彼が経営している通常規模・7 時間以上 9 時間未満・要介護 3 の場合のデイ単価（898 単位）を用いて象徴的にお話をされています）。彼の経営するデイは 7.5 時間。単純計算すると、1 人あたり、時間給 1,200 円をいただくサービス提供を行っていることになります。それが、例えば 1 日 20 名集まっていたと仮定して、仮に要介護 3 の単価で考えると、1 日あたりの売上は 9,000 円 × 20 名 = 180,000 円。そして、その場に 5 名のスタッフがいたとすると、人時売上高（＝ひとりの職員が 1 時間で売り上げる粗利高。外食事業や小売業等で多く使われている指標）は、180,000 円 ÷ (7.5 × 5) = 4,800 円にもなるわけです（前述の通り、通常は粗利を基準に計算しますが、介護事業は粗利がほぼ 100% と考え、そのまま売上高を基準に計算しています）。その上で、「果たしてうちの職員は、1 時間あたり 4,800 円いただけるだけの専門性の高いサービスをしているのだろうか？」と考えたとき、「ちょっとドキッとした」とのことでした。

ちなみにその感覚は、ケアサービスだけに留まりません。例えば昼食代を考えた場合、A 社長の会社は 450 円と比較的安価に提供しているのですが、他事業所を見回すと 600 円、650 円の価格帯が当たり前。中には 800 円のところもある中で、その料理の質を見たときに、「世の外食業界のランチと比較した場合、失礼ながら、どう考えても、これだけの単価をいただけるようなメニュー・代物ではない。何でこんなことが成り立つの？」と衝撃を受けてしまったそうです（外食という競争の激しい熾烈な業界で鍛え上げられた方からすれば、その驚きは十分に理解できると思います）。

A 社長が言わんとすることは、皆様ならずにお分かりかと思いますが、要するに、「一概に並べて比較はできないものの、例えば他業界、主にサービス業と比較した場合、我々は本当に価格に見合ったサービスを提供しているのだろうか？ 制度に甘えすぎているのか？」という問題提起なのでしょう。その上で A 社長は、「自らのサービス単価に見合う、あるいはそれを遥かに超えるサービス」を実践するために、上記数値を用いながら、職員と定期的に話し合いを行っているそうです。さらに、A 社長の話は続きます。

「やはり、1 割負担というのがこの業界のサービスレベルを低めてしまっている最大の阻害要因だと思いますが、とはいえ、それは国策なので、私がどうのこうの言っても始まらない。では、どうするか、と考えれば、これはもう我々が職員と共に“これだけの料金に見合

う、価値あるサービスを提供しているか”ということの日々、自分自身に問い続け、その継続の中から自らの潜在意識にすりこむしかないのではないか、と私は思います。例えば当社では、毎朝の朝礼の中で、当日のご利用者の確認をする際に、要介護度ごとにご利用者の名前を挙げ、“この各々の方から本日、いくらのお金をいただくことになるのか”そして最後に、“本日 1 日で合計いくらのお金をいただくことになるのか”について、あえて確認するようにしています。開始した当初は職員から反発や戸惑いの声も聞かれましたが、最近では“〇〇さんからは今日 1 日で、～円もいただいている”ということが記憶にすりこまれたようで、仕事に向き合う気持ちにも少しずつ変化が出てき始めているように感じます（実際に職員の方の発言が変わってきているようです）。お金の話はタブーのように言われがちなの業界ですが、私はビジネスとしてもっと当たり前に、そしてポジティブに、我々経営者が語るべきだと思います」

A 社長の素晴らしいところは実際に感じた違和感・ギャップを埋めるべく、具体的に現場の習慣・労働を変えようと“仕組み化”を試みているところだと思います。A 社長と同様の感覚をお持ちの方々は、この A 社長の取組みを参考に、自分なりのアイデアを考えてみてはいかがでしょうか？ 一度、時間を取ってみるだけの価値はあるかもしれませんね。



原田 匡

(はらだ ただし)

**C-MAS 介護事業経営研究会 全国顧問
介護経営コンサルタント
株式会社ケアビジネスパートナーズ代表取締役**

株式会社ケアビジネスパートナーズ代表取締役。1970 年生まれ。京都大学法学部卒業。自らデイサービスを経営した経験から、医療・介護特化型コンサルタントとして様々なノウハウを開発・発信している。介護特化を目指す会計事務所全国ネットワーク組織「介護事業経営研究会（C-MAS）」の全国顧問を務めると同時に、同じく、介護特化志す社会保険労務士の全国ネットワーク組織「介護経営総合研究所（CB-TAG）」の代表を務める。社会保険労務士・税理士・会計士・地域金融機関・各種団体と連携しながらの介護経営者向けセミナー・研修回数は全国で年間 150 回を超え（2013 年実績）、年間延べ 6,000 社を超す介護事業者と触れ合い、実体験に基づいた経営支援活動を行っている。著書としては「介護元気化プロジェクト（エル書房）」「介護事業所の経営の極意と労務管理・労基署対策・助成金活用（日本法令）」執筆雑誌としては「デイと運営と経営（QOL サービス）」等がある。

[C-MAS 介護事業経営研究会]

介護業界では、業界に特化した「経営」を指導してくれるプロのニーズが高まっています。税務や会計をサポートする会計事務所が、本来そのようなニーズに最も答えやすい立ち位置にあるのですが、介護事業の現状や経営の実情を理解している会計事務所はほとんどないのが現状です。私たち、介護事業経営研究会は、「介護事業の皆様と一緒に経営について考えたい」「介護事業の様々な実務についてもっとサポートしたい」と考えている会計事務所（税理士・公認会計士）が集まっています。そして、そのために定期的な勉強会・情報交換を行い、介護事業の皆様が本当に喜んでいただけるよう、常にスキルアップをしております。

オフィシャルサイト：<http://c-mas.net/>

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日



計画があるから、何をすべきかがわかる
計画があるから、予定通りかどうか把握、その原因を知ることができる
計画があるからこそ、明るい未来を現実のものとする



■ 東京会場（MAP 経営東京本社）

◆開催日時※各日程共 10:00～18:30
1月 13日(金) 1月 25日(水)
2月 13日(月) 2月 22日(水)
3月 9日(木) 3月 29日(水)

■ 大阪会場（MAP 経営大阪支社）

◆開催日時※各日程共 10:00～18:30
1月 20日(金) 2月 9日(木)
3月 28日(火)

聞く・聴く・訊く

さて、(以前にも書いたかもしれないけれど)「人の話をきく」というには3つのカテゴリーがあると言われている。

「聞く」・・・自分の考えを排除してありのままを聞くこと

「聴く」・・・その人の心の中の叫び、感情を聴くこと

「訊く」・・・より引き出すために質問していくこと

カウンセリングの手法だと思ふ。

「きく」というのは難しい。でもそれはとても大切なこととされていて、優秀な営業パーソンは、伝えることより、きくことが大切だ。僕は話すのは得意だけれど、「きく」のは苦手かもしれない。ピーチクパーチク話す人って信頼できないよね。わかっちゃいるけれど話してしまう。

当社で提供している B-CAV test などで見ると、発信型(話す・伝える)のコミュニケーションが得意な人と、受信型(きく)が得意な人というのは比較的わかりやすく見えてくる。

どちらも大切だが、受信型の方が説得力が高いとも思う。だって、「あー、この人は私のことをわかってくれている」と実感すれば、その人の言うことを素直にすーっと受け入れることができるから。僕が営業としてイマイチだったのはこういうことかもしれないと思う。

まずはこの3つの「きく」ということを心がけて、いまの自分の立ち位置を確認するのもいいかもしれない。要するに人間関係における多くの「ミスマッチ」は、コミュニケーションロスから生まれ、それは「自分の状態」がよく見えていない、ことから起こると思うからだ。

就職でも転職でも、自分がどういう立ち位置にあるのか、よく認識していくことは大切で、そのうえで、「これからどうする」ということをできるだけ客観的に考える材料にしていくことが肝要だろう。本当に客観的になることができたとしたら、自分の進むべき道がすっきりと見えるように思うんだけど。

自己分析は「きく」ということから始まるようにも思う。採用面接で、「あなたのことを周囲の人はどのように言っていますか?」といった質問に対しての回答が「あーこの人自分のことを客観的に見てい

るなー」と思える答えが返ってくると安心できたことを思い出す。

そこには、いい面と悪い面が客観的に分析されていて、自分が変えていくべき点を認識している、ということがわかると、信頼感が増した記憶がある。それには、周囲の話を「きく」ということのスキルが見えるとも思う。

でも「きく」って難しい。そこに自我、自己認識があるから。受け入れるのには勇気が必要。それを「素直」っていうのかもしれないですね。



西尾太

(にしお ふとし)

スーパー人事コンサルタント

1988年 いすゞ自動車株式会社人事部門
 1990年 株式会社リクルート 人材総合サービス事業部門
 1998年 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社人事部門
 (最終役職: 人事部長)
 2005年 株式会社クリーク・アンド・リバー社 人事・総務部長
 2008年 フォー・ノーツ株式会社設立 代表取締役社長

第7刷決定

人事の超プロが明かす

評価基準

「できる人」と「認められる人」はどこが違うのか
 西尾太 著【三笠書房】



会社を潰さない会計人になるために

【カミングアウト!】

あけましておめでとうございます! 今年も良い一年にしていきたいと思います!

よく「今年の抱負は?」という質問がありますね。よく聞く一方で、急に振られると戸惑ってしまいませんか? どうしてでしょうか。

では、皆さんは「去年の抱負」を覚えていますか? 覚えていませんよね、たぶん。つまり「抱負」というのは非常にあいまいでコミットしている人なんてほとんどいないのではないのでしょうか。これが「抱負」と「目標」の違いだと思うのですが、では、皆さんは去年の「目標」は何だったのでしょうか? 1つに絞った方もいれば、たくさん掲げた方もいたと思います。その目標は、達成できましたか? できたとすれば、その要因は何だったのでしょうか? できなかったとすれば、その要因は何だったのでしょうか? 同じことを繰り返さない一年にしたいですね。

冒頭の【カミングアウト!】についてですが、私は今年の4月に営業所長に就任します。ライフプランナーの新卒採用を行わないソニー生命において、採用・育成権を持つ営業所長の役割は重大です。ソニー生命が三十数年築いてきたものを後世に残しながら異業種から新しいライフプランナーを迎え入れていくことが使命です。就任1年間で3名の採用を行いたいと考えています。

…と、ここまでが私のカミングアウトです。「暴露」ではなく「宣言」のようなものではないでしょうか。言ってしまうと不思議と後押しする力が働いてくるものです。皆さんも今年は思いきってどんどん【カミングアウト】する一年にしてみたいはいかがでしょうか?



中村隆敬

(なかむら たかのり)

ソニー生命保険株式会社
 スペシャルライフプランナー
<http://jlga.or.jp/>

IPO 支援業務を経て、家庭と企業の経営を助けるためソニー生命のライフプランナーに転身。日本セクシャルマイノリティ協会 認定ライフプランニングコンサルタント。「社会人教育に最適! 老後破産体験ゲーム制作者」

私は月に1度「まじめな雑談」という場を設けることで視野を広げています。

もしこの記事を読んでご興味を持ってくださった方は、どうぞお気軽にご連絡ください。

→ takanori_nakamura@sonylife.co.jp

「業績が厳しい企業に対する事業性評価とは」

前号で「窮境企業の事業性見極めとは、金融機関の債務者区分（企業格付）を上げるためのものだ」と記しました。これに対して「お前は金融機関の回し者か」というご批判を頂きました。確かに金融機関出身ではありますが、まったくそのようなつもりはございません。しかしあえて申しますが、やはりそれが真実であり、なぜそうなのかをご説明すると共に、今回は債務者区分を引き上げる事業性アドバイスのポイントをお話します。

ところで、前提としてご認識いただきたいことが一点あります。金融機関にとって融資先企業を計る“ものさし”は残念ながら債務者区分しかありません。事業性有無で融資しろと厳しく批判されても、そのような“ものさし”を金融機関は持っていません。残念ながら経産省が提唱するロカベンでも到底代用できません。今の債務者区分算定システムは各金融機関が莫大なコストを掛けて開発・定着させたものです。これに代わるものは開発コストや過去からの蓄積データ（時系列管理）等を勘案すれば、もう開発できないはずで、また、金融庁のベンチマークも債務者区分ベースでの報告を前提としており、それを否定するものではありません。以上を前提として、ポイントを二つ申し上げます。

第一のポイントは、「事業性分析は一時点のものではなく“将来を見据える”ことが重要である」ということです。そして第二のポイントは「関与先に対して“債務者区分が上がる事業性改善策”を士業先生方はアドバイスすべき」ということです。ちなみに、これは窮境企業を前提としています。良い企業で潤沢な資金を持っているのなら、この真逆、例えば大学の研究機関みたいなことで事業性追求すれば良いのです。

さて、第一のポイントをさらにご説明します。少々失礼なことを書きます。そもそも、窮境企業が魅力的な事業性を持っていることは稀です。それが無いから窮境状態に陥ったのです。先生方にはそこを徐々に立て直すアドバイスを“継続的”にお願いしたいのです。経営者も謙虚に反省し、長い道のりですが商品開発や販路開拓を末永くやらねばならないのです。事業性は高め続ける努力が必要なのです。今の当局ご指導は“現時点での事業性”ということに偏っている感じがします。そんなものがある中小企業は稀です。

次に第二のポイントである「債務者区分が上がる事業性改善」のご説明です。金融機関の債務者区分付与ルールですが、一次スコアの中で高い比率を占める項目は安全性比率、特に自己資本比率です。次に収益性、特に売上高経常利益率です。そして意外と高いのが収益償還能力です。法定減価償却が大きいと高い評価になります。以上のような流れから勘案すると、まずはやはりB/Sの純資産を増やすアドバイスとなります。ちなみに重要なことは簿価ではなく、実質純資産です。回収できない売掛金を計上していても意味がありません。ましてや架空の売掛金であれば粉飾です。在庫も同様です。金融機関は統計学的に多過ぎる売掛や在庫をある一定の掛目で減算していますが、実際に調べられたらすぐにバレます。そして実質的に債務超過であるのなら、それを縮小させるアドバイスが必要なのです。

次なる債務者区分を上げる事業性改善ポイントは、キャッシュフローを極大化させることです。B/S負債各科目の中で買掛金の支払いや支払手形のサイトを伸ばすことは、キャッシュフローの極大化に繋がります。もっと単純なこととして、在庫を減らせばキャッシュは増えます。商売で例えるのなら受注後に仕入れる、もしくは製造し（在庫を発生させない）、現金で販売（売掛にしない）、そして仕入支払いはできるだけ遅く支払うことがベストです。窮境企業にこの逆のビジネスをアドバイスすることは回避すべきです。さらに欲を言うなら、例えば個人相手の商売は原則的に言うところの売掛金が発生しません。すなわちBtoCのビジネスを考えることです。

でも、これは中々難しいことですよ。そんな簡単にビジネスモデルを変えることはできません。そこで、まず先生方から経営者の皆様に、決算書を金融機関に提示したらその後には債務者区分を付与されているということをご説明いただきたいのです。なお、法律で定められた開示債権のみ対応という地域金融機関が一部あります。そこは債務者区分を付与していませんが、大多数の一般金融機関は決算書による債務者区分を算定しています。とても単純なことですが、その流れを分かっていない経営者がいますし、税務申告業務だけに関わっていて何もアドバイスしていない先生方が多いのも事実です。MAPに関わる先生方には斯様な方は一人もいないと思いますが、やはり人の子、「そんなことをこの経営者に話したくもない」と感じている先生方や職員の方もいらっしゃるかもしれません。そこは心を鬼にしてほしいのです。まさに世助けですね。最低限、金融機関の仕組みを理解した上で事業性をアドバイスすることが必要です。人間でも健康診断が近付くと暴飲暴食は抑え気味になります。マニアックな車も車検が近付くと違法改造は元に戻さねばなりません。誰しも健康診断や車検が無事終わることを願うはずであり、それと同じで決算書を金融機関に提示してその後には債務者区分が付与されることを分かっていれば、無茶なこと、例えば資金がないのにコストの掛かる開発を続けることはしないはずで、ところで、最近では事業性融資を単にABL融資と勘違いする先生やマスコミが出てきました。ABLとは在庫や売掛金を担保とする新たな資金調達の方法であり、これ自体はとても重要な融資スキームですが、事業性アドバイスとはそういう単純なことではありません。将来にわたるアドバイスなのです。今年も関与先と共に切磋琢磨していきましょう！



濱田法男

(はまだのりお)

元銀行員・現再生支援協議会

昭和35年生まれ。同59年に旧三菱銀行に入行。融資部・法人業務部・国際業務部等本部各セクションのほか、現場の支社長も歴任。平成24年3月に三菱東京UFJ銀行を退職し、株式会社濱田マネジメントタクティクスを設立。同時に東京都中小企業再生支援協議会のサブマネージャーも兼務し、第二会社方式による債権カットやDDSを推進する。

MAPオープンレッスンにお越しください

MAPシステムの操作を中心としたサポートを対面式で行います！

- 今までやったことのない業種にチャレンジするが、事前に操作のコツを聞きたい。
- MAS監査の準備資料を確認したい。
- 研修を受けたが分からない内容がある。
- 將軍の日の準備で不安なところがある。
- 実際のデータを確認しながら質問したい。



【開催概要】

- 参加費 / 無料
- オープン時間 / 10:00~17:30
(最終受付: 15:30)
- レッスン時間 / 2時間

※当レッスンは完全予約制です。
開催日の1週間前までにご連絡ください。

東京会場

【開催スケジュール】
1月20日(金) / 2月15日(水)

大阪会場

【開催スケジュール】
1月10日(火) / 2月3日(金)



トゥーワン

MAS監査 ゼロ to 1 プログラム

貴事務所のご担当者が“学び”と“実践”を繰り返すことで、MAS監査のご契約を確実に「1件以上」獲得していただくことを目的とした研修です。

「新研修」開催決定！参加費無料

全4回
シリーズ

-第1回- オリエンテーション

「MAS監査」と
「経営計画」を正
しく理解する。

平成29年
2月3日(金)



-第2回-

顧問先に「経営計
画」を新サービス
として提供するた
めに。提案手法
など…。

平成29年
2月4日(土)



-第3回-

MAS監査の提案
方法と業務手順
を身につける。

平成29年
3月21日(火)

-第4回-

“学び”と“実践”
の情報共有、課
題解決をおこなう。

終了後に懇親会
を予定(要参加費)

平成29年
4月14日(金)

とりあえず、MAS監査を獲得してみよう!!!

ただし、参加条件があります。

■参加条件■

- ◎第1回～第4回(懇親会含む)に全て参加いただける方。
(途中欠席の場合、次開催以降に第1回から受講となります。)
- ◎1開催あたり、1事務所2名様までの申し込みとなります。
- ◎第4回の終了後、情報交流懇親会にご参加いただけます。
(参加費:4,000円税込)
- ◎各回終了後に課題があります。必ず実践をお願いします。

【第2期】MAS監査 ゼロ to 1プログラム

会場：株式会社MAP経営 東京本社セミナールーム
日時：第1回 平成29年 2月3日(金) 13:00-17:30
第2回 平成29年 2月4日(土) 10:00-16:00
第3回 平成29年 3月21日(火) 10:00-16:00
第4回 平成29年 4月14日(金) 13:00-17:30

定員：24名(各事務所2名様迄、先着順)
会費：無料(懇親会費4,000円税込が別途必要です)

※ご自身の「実践から「学び」「気づき」を得る研修とご理解ください。

当研修は常設研修として、今後も東京・大阪会場で開催いたします。

FAX : 050-3153-1181

↓ 必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みをお願いいたします。 ↓

同意事項	■上記の参加条件に同意し、MAS監査 ゼロ to 1プログラムに申し込みます。		
貴社(事務所)名		MAP No.	
お申込者		E-mail	
TEL		FAX	
ご参加者名	様		様

お客様の個人情報は、当社の新製品情報・研修・セミナーのご案内に利用させていただきます。
当社の個人情報保護方針及び、利用目的の公表に関する事項については
当社HP (<http://www.mapka.jp>) をご参照ください。

【お問合せ先】 株式会社MAP経営
TEL:03-5365-1500

ビジネスモデルの理解は、経営支援の第一歩

会計事務所による「経営支援」と言うと、日々取り扱っている財務データ分析や経営学のフレームをイメージするかもしれません。しかし、これらはあくまで現状分析や戦略立案を助ける“ツール（道具）”であり、その道具を使う対象を深く理解することが前提になっていることを忘れてはいけません。そして、理解すべき対象のひとつが「ビジネスモデル」です。

具体的に「ビジネスモデルの理解」に必要な3つの要素は以下のとおりです。

- 1) その事業がどのようなモノの流れ、お金の流れで成り立っているか。
- 2) どこが一番の儲けの源泉となっているか。その理由は何か。
- 3) どこがネックや脅威となっているのか。その理由は何か。

簡単に言うと「その企業はどんな風に儲けているのか。今後も儲けていけそうなのか」を説明できるということです。

例えば、以下のうちどちらのコンサルタントを、社長は相談役として雇いたいと思うでしょうか？

A) 「社長、主要顧客 X 社への売上が下がっていますね。損益分岐点売上高を割りそうですよ。X 社は一番売上が多いですし守らないと！ 相談に乗りますよ！」

B) 「社長、主要顧客 X 社への売上が下がっていますね。確か競合が入り込んできたエリアだと思いますが、リプレースされたのでしょうか？ X 社への売上は、X 社の関連会社への売上にも影響があるので重大ですね… 一度営業担当を交えて原因と対策を検討しませんか？ また、今後このようなことがないように、定期的

に営業会議の開催が有効です。営業会議の運営方法や管理帳票はサンプルがありますからご提供できますよ」

どんな社長でも、自社のことをよく理解し、問題の真因まで踏み込んで“発見”をくれる相手であれば相談をしたいと思うはず。ビジネスモデルの深い理解には、資料による推論やヒアリングを重ねる必要がありますが、常にアンテナを張って理解に努める習慣をつけることで、誰でもできるようになります。



酒井篤司

(さかいあつし)

中小企業向け再生請負人

株式会社マネジメントパートナーズ [MPS] 代表取締役。中小企業診断士。三菱商事にて子会社社長や海外関連会社の役員などを歴任後、2009年独立。2010年MPS設立、現職。MPSは、「Every wall will be a door. (なんとかなる)」をモットーとして、窮境に陥った中小企業支援を専門に行うコンサルティングファーム。2015年8月より会計事務所向けサービス「MPS-OJTクラブ」を立ち上げ、経営改善計画策定～改善施策実行～MAS監査獲得までをOJTで会計事務所に学んでもらうプログラムを提供している。

コミュニケーションの力で業績を上げる！

VOL1. 究極の人材育成とは？

「社員がもっと育てば…」 「自主的に動いてくれれば…」 リーダーはよくこんなことを考えますよね？ 私自身も多い時には150人ほど雇用していましたので、人材育成の悩みは尽きることがありませんでした。そこで行き着いたのは、人が育つのは手法ではないということ。そう、人は正しいことを言うから動くのではなく、誰から言われるかで動くかどうかを決めるのです。正しいことを言って動いてくれるのなら、誰も苦労はしないのです。よく、褒めながら伸ばすのがいい、軍隊式がいい、などの手法が論じられます。しかし、本当はそんなことはどうでもよく、誰に指示を受けたか、誰に頼まれたかで、人は心から動くかどうかを決めています。この人に頼まれたら頑張るしかない！ この人の言うことを聞くのは嫌だ！ 同じことを伝えられても、誰から言われたのかでまったく違う反応を示すのです。あなたもまたそうであるはず。心から仕事をすれば人は必ずと育ち、嫌々仕事をしてきたなら人が育ちません。もう分かったとは思いますが。究極の人材育成とは社員に好かれること、憧れの存在になることです。アメとムチなど関係なく、あなたの言葉がスッと入っていくかどうかかなのです。ではどうすれば人に好かれるのか？ 最も簡単なのが相手のことを知ることで。自分を知ってくれる人に、人は心を開きますね。驚くことに、リーダーの中に、社員のことを何も知らないという方がいます。考えれば分かりますが、自分に関心を持ってくれない人に誰がついていくのでしょうか。そうです、我々は社員の仕事は見ているが、社員自身を知らないことがあるのです。知らないに関心が持てない、関心を持ってもらえない人を相手も好きになれない。結果、最小限の力で怒られない程度に仕事をする悪循環に。我々

リーダーがやるべきこと、それはまず、社員のことを知ることなのです。社員やスタッフの生い立ち、好き嫌い、趣味、あなたはどれくらい知っていますか？



井上敬一

(いのうえ けいいち)

コミュニケーションデザイナー

株式会社 FiBlink (ファイブリンク) 代表取締役。株式会社 fleurir (フルリール) 代表取締役。兵庫県尼崎市出身。立命館大学中退後、ホスト業界に飛び込み1ヶ月目から5年間連続ナンバーワンをキープし続ける。当時、関西最高記録となる1日1,600万円の売り上げを達成。業界の革命児として、PrinceClubShionをはじめとしたシオングループオーナー業を経て、現在は実業家として企業、個人のブランディングやアパレル、サムライスーツなどのプロデュースを手掛ける他、人に好かれるコミュニケーションを伝える研修・講演を展開している。圧倒的な実績に裏付けられたコミュニケーションスキルをわかりやすく説く講演は、多くの企業・団体から支持を受けている。また、約20年間のホストクラブ経営の経験をもとに、接客術や人間関係の築き方を活かし、2015年4月から始めた「恋愛力アカデミー」は多くの悩める女性を恋愛や結婚の成功に導き、卒業生は150人を超える。独自の経営哲学で若いスタッフを体当たり指導する姿は、フジテレビのドキュメンタリー番組『ザ・ノンフィクション』で10年にわたり密着取材され、シリーズ第8弾まで放映されている。新規事業「プレジデントキャンパス」をWEBセミナーにて拡散、中小企業経営者の学びの場をもっと身近なものにして日本経済を牽引する役割を目指す。

NEW

会計事務所「業界下剋上」時代！

新年、あけましておめでとうございます。

めでたい新年号に不似合いな話かもしれませんが、お許しください。昨年「会計事務所、下剋上時代！」というDVDを年末の月例会テーマに先駆けて出したところ、通常のDVDの5倍も売れたという、驚きの事態だったのですが、まさに業界下剋上に様相を呈するのが、今年くらいからではないかとの警告のつもりでした。皆様も関心が高いテーマだったのかと、改めて感じました。

一般的な会計事務所をめぐる諸問題は、

- ・顧問料、決算料の低額化
- ・経営者の高齢化と後継者がいないことによる廃業
- ・特化戦略をとりたくてもとれない
- ・事業承継は難易度が高い
- ・法改正による相続の増加も単価の低落と煩雑で思ったほどでもない

こうした問題が挙げられます。ただ、こうした問題を抱えるのは、どうも20人未満の会計事務所に多いように感じます。20人未満の特色は、片腕が育っていないために、先生が多忙すぎて事務所運営が大変。したがって、新規の取り組みもできない。

またご多忙のなかで、新規取り組みが中途半端になったり、兼任で新しい取り組みを職員にさせて、結果的に職員も中途半端で厳しい。まして10人以下はさらに厳しい。

20人以上で、先生の税務会計に関する勤務税理士の片腕がちゃんと育てられ任せられる。さらには他の新たな事業への専任担当をつくれるゆとりがある。このような事務所は、急速に伸びる傾向にあります。急速に伸びる事務所は、なにげに周囲の会計事務所からは気になります。まして職員はよけいに気になります。

20人以下の事務所に勤務する職員は、会計事務所環境が厳しいために、10年勤務でも、そう給与が伸びていない。しかも子供が小学校中学校と大きくなっている。そうした状況で他の会計事務所が伸びているのは、伸びの少ない会計事務所の先生以上に職員が気にします。あっちに行けば、子供を余裕で大学に通わせられ

る。こうした状況があると、間違いなく元気な競合会計事務所のホームページを覗き、職員募集があると、ちょっと行ってみようかという転職の衝動にかられます。

その結果、職員が転職し、その後いくら顧問先の持ち出しを厳禁していても、1～2年後に顧問先が移動してしまう現象も起こるのです。有能な職員が1人減り、顧問先もかなり減る。このような事態が連鎖的に起こりやすくなるのです。

時代は急変しています。事業所数の減少より、開業率が圧倒的に少ない時代、しかも有資格者が増え続ける状況は、乱世そのものです。このところ事務所の売上は微増だが、他の事務所よりはマシか。といった程度の状況は、基本的に危険はなほだしいのです。

やはり2桁増くらい勢いをもった事務所にならないと、職員の定着も新規顧問先の獲得も簡単ではありません。勢いのある会計事務所がある以上、縮小を続ける会計事務所が増え、現状維持ないしは、わずかに伸びている程度の会計事務所は、突然、減少に転じる危険性を考えておく必要があります。

今年は、ぜひその準備をしてください。時代は急速に動いています。



高橋憲行

(たかはし けんこう)

企画の達人

京都工大講師、近大講師。ニュービジネス協議会委員会委員等を歴任。企業や官公庁等へ20年以上のコンサルタント歴。ビジネスに不可欠な企画と企画書の体系を創始、大企業を中心に多数の企業に導入。現在、株式会社企画塾代表取締役。アサヒビール再出発時やミノルタ7000開発前の顧問として関与するなど事業やヒット商品に多数関わる。その他多数のプロジェクトに参画。増売増販大事典(ダイヤモンド社99年)増販増客実例集(企画塾01年)に収録。JMMO設立後は各地の会計事務所向けに顧問先の増販戦略や、会計事務所の顧問先増のご支援も実施。

【見込み客を説得する前にすべきこと】

コンサルタントであれ営業マンであれ、売りたい商品やサービスの投資効果、つまり、

「なぜ、どのように、顧客は支払った額以上のリターンを得られるのか」

は、具体的に言語化しよう。

それは、見込み客にそれを伝えて説得するため、ではない。自分自身が、それだけの価値があるサービスなのだと確信するためである。

その確信がオーラをまとい、結果的にその価値が相手に伝わる。

見込み客を説得する前に、自分を説得しよう。



和仁達也

(わに たつや)

ビジョナリーパートナー

ビジョンとお金を両立させる専門家、ビジョナリーパートナー。一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会の代表理事。5刷、27万部のこのコラムと同タイトルの著書で、さらに深く学べる。

MAP操作のお困りごとはコールセンターへ

操作上のご不安・ご不明点から案件の進め方まで、些細なことでもお気軽にご相談ください。

TEL：0120-334-327（受付時間：平日9:00～18:00）



「マダコは釣らずに釣る」

以前にもちょっと書いたが、「足」のある海の生き物は「釣る」ではなく「乗せる」という。「釣る」というのは、ハリを魚の口に掛けた状態で捕獲することを指す。

イカやタコの場合、やつらの口にハリを掛けるのは、かなり難しい…というか、不可能だ。では、どのようにして捕獲するのか？あの8本やら10本ある「足」で「何か」に抱きつかせる方法論しかない。それが日本古来のルアーのような餌木（えぎ）だったり、オモリと一体になったテンヤ仕掛けになる。

餌木は、エビに似たようなシルエットで、海底まで落として、フワリと浮かせるアクションで、イカやタコにやる気をださせるもの。このフワリ感でグイグイ乗ってくる。テンヤ仕掛けは、イダコならラッキョウ、マダコならばイシガニを巻き付けて、それを海底でトントントントン…と小突いて誘う。イダコはどうやらラッキョウを貝と勘違いするようで、すぐに抱きついてくる。マダコもイシガニが好物なので、その場所にマダコがいるのであれば、かなりの確率で乗ってくる。

マダコには、魚でいうところの「アタリ」はない。アタリとは、魚はハリを口にかけて、食いついて、そのハリをふりほどこうとして、釣り人の手に伝わってくる振動のことをいう。プルルンとかプルンとかツ、ツ、グリューンというような感触だ。ところが、マダコはただ「乗る」だけだから、ズンと重くなるだけ。「なあ〜んだ、つまらないじゃない」。甘い…甘い…あんみつよりも甘いな。このズーン、とくる重量感こそ、マダコ釣りをしたことがなければ、分からない醍醐味なのだ。

ちなみにマダコは手で釣る。糸巻きの糸にイシガニを巻き付けたテンヤ仕掛けをつけるだけ。正月の恒例行事「凧揚げ」の逆バージョンみたいなアクションだ。下に向かって手で握った糸をトントン、トントン。それで釣れる……いや、マダコが乗ってくる。実は、正月用に年末まで営業していました。覚えておいてください。正月用にマダコが必要なら、今年の12月はマダコを乗せにいきましょう！



寺沢たかし

(てらさわ たかし)

日刊スポーツ記者「タコボウズ」

1964年3月27日、北海道釧路市生まれ。幼少期を道内の炭坑町で過ごし、閉山とともに神奈川県横浜市に移住。日刊スポーツ新聞社に入社するまで釣りは縁がなかったが、担当になったこともあり29歳で初めてサオを握る。釣り以外では、サッカー、芸能、社会などを担当した。1年中、短パンとサンダルで過ごし、スキンヘッドであることから別名「タコボウズ記者」。身長183cm、体重100kg超。



「真似されることは光栄なことだ」

あけましておめでとうございます！昨年4月に入社した喜谷真帆と申します。記念すべき新春特大号で取り上げていただけるなんて光栄です！本年もよろしく願いいたします。タイトルに引用したのはファッションデザイナー、ココ・シャネルの言葉です。今年は私が採用に携わった新入社員が入社するので、真似される先輩になることを目標として1年をスタートしたいと思います。

さて、最近プライベートでいちばん嬉しかったこととお話します。それは、美容師さんにヘアアレンジを褒められたことです。社会人になって一人暮らしを始め、節約をしながら自分でやり続けるようになりましたが、3ヵ月に1度のメンテナンス day、この1日だけは惜しみなくお金を使います。美容院でのヘアカラーの施術1回で、市販のカラー剤を何個買えるのか…10個は買えるでしょう！また、流行りのアレンジやヘアアイロンの使い方、ヘアメンテナンスの方法など、知りたいことの多くはネットで調べれば出てくるでしょう。しかし、ネットの情報と、現場で最先端の情報を仕入れる美容師さんと直接話して得られる情報とは、質が違います！私はよく施術中にお気に入りのアレンジの画像を見せてスタイリング方法を聞き、最後に実践で見せてもらっています。手際よく作られていく行程と完成した作品を見たとき、自分の髪であることを忘れてしまうほど感動します。そして次の休日、見よう見まねで同じアレンジをするのですが、これがなかなか上手いきません(笑)。それでも何度もチャ

レンジを重ねて美容師さんに褒められるまで上手くなり、最近自分でも納得のいくアレンジができるようになってきました。

何事も投資をして質の良い情報を仕入れ、まず実行！そして粘り強く継続していくことが成果を残す一番の近道だと私は思っています。お客様を目標達成に導くため、仕事も同じ原理で頑張ります！



喜谷真帆

(きたに まほ)

1994年兵庫生まれ。2016年4月MAP経営に入社。大学では経営学を学び、オープンキャンパス運営スタッフとしての活動に打ち込む。趣味は美容研究と御朱印集め。現在、大阪支社所属



お客さまを増やせる！
誰でも簡単に更新できる、スマホ対応の
「MAS監査」 専用ホームページ
リリース！



- ✓ ホームページを作ったけど、お問い合わせがない
- ✓ 自分で作ったけど、見た目が素人っぽい
- ✓ 以前作成したサイトがあるけれど、制作費用が高すぎる

MAP経営の『新サービス』が解決いたします！



未来会計クラブ会員様限定
MAS監査ホームページ

制作費用 **150,000** 円(税抜) / 月額費用 **4,900**円(税抜)

- 税理士HP制作のプロが8ページを監修
- 面倒な作業は全て代行/更新も簡単♪
- 作成後は豊富なテンプレートで自由に追加・編集可能
- SEO(検索エンジン最適化)設定対応

MAS監査+事務所ホームページを、**税理士業界専門コンサルタント**が作成します。
文章作成、SEO設定も代行しますので、貴事務所の作業は大幅に軽減されます。

【ホームページの内容(計8ページ)】

◆ 貴所専用コンテンツ: 3ページ

- 1) トップページ
- 2) 事務所紹介
- 3) お問い合わせフォーム

◆ MAS監査専用コンテンツ: 5ページ

- 1) こんな方にお勧めです
- 2) 『MAS監査とは?』
- 3) 5つのSTEP
- 4) 成功事例
- 5) よくあるご質問

完成後、ご自身でのページ追加や更新操作はもちろん自由です。
操作は、サポートセンターがついていますので、安心して更新いただけます。

プロの作成した お客さまに
「安心感」と「信頼感」を与えるデザイン

【サンプル】 <https://goo.gl/RxfJtB> QRコードはこちら⇒



スマホサイトへの自動変換機能搭載

PC用サイトを作成すると、同時にスマホサイトへ自動変換してくれます。画像のサイズなども自動でスマホ用に最適化されるので、スマートフォンからの集客も期待できます。



充実のマニュアルと手厚い電話操作サポート

更新画面の操作方法やSEO等について、冊子やオンラインでマニュアルをご用意しています。



電話操作サポートは、回数無制限。初心者の方でも、安心してご利用になれるサービスです。

