2017.3 | 隔月発行

MAP MAGAZINE

MAP 24

特別インタビュー P4-6

オモシロイ未来を創る

限りある人生だから情熱ある人とだけ仕事をしたい
熱い闘志の先に描くオモシロイ未来

株式会社スピリタスコンサルティング 代表取締役　野原健太郎氏

新着イベント P20

第76回 MAPサロン開催決定

4月福岡・東京開催　各会場申込み受付中

あんしん経営をサポートする会　主催

第76回 MAPサロン

先見経営・先行管理
あんしん経営をサポートする会

あんしん経営をサポートする会　会員様　無料ご招待
※懇親会費別途

4/7 金 西日本支部 -福岡会場-

13:00～17:30（懇親会あり）　八重洲博多ビル11階ホールA

テーマ：相手の心とカラダを動かす「技術」

一般財団法人日本ペップトーク普及協会 代表理事　岩崎 由純 氏

皆様にとっての大切な存在（家族・両親・従業員・顧問先経営者…）が「大きな決断を迫られているとき」「目標に向かってチャレンジしようとしているとき」どんな言葉を掛けて、やる気にさせたり、勇気づけてあげたりできるでしょうか？
もしそのときに、掛ける言葉を間違えてしまうと、逆に緊張感やプレッシャーを与えてしまって、マイナスの効果になってしまうことがあります。

今回のMAPサロンでは、**仕事でも私生活でも役立つ、相手に最善の言葉を掛ける方法**をワークショップを兼ねてお伝えし、相手の心とカラダを動かす技術を体得していただきます。

4/21 金 東日本支部 -東京会場-

13:00～17:30（懇親会あり）　AP東京八重洲通り 11階ホールL/M

テーマ：変化し続けるMAS監査業務～原点回帰から学ぶ実践と心得～

第1部

岩永 經世 氏（株式会社 IG戦略室）
若山 恵佐雄 氏（株式会社 若山経営）
髙山 範雄 氏（あんしん経営をサポートする会 相談役）

あんしん経営をサポートする会が世代交代を迎え「原点回帰」をテーマに、基本に立ち返りながら「未来会計とは何か」や「次時代のMAS監査業務」など創業物語の秘話を交えながらお話しいたします。所長はもちろんのこと、MAS監査担当者やこれから取り組もうとしている社員の方必聴の内容です！

第2部　トークディスカッション

6月

2日 金 中部支部 -名古屋会場-

13日 火 近畿支部 -大阪会場-

MAP経営会員サイトよりお申込みください

詳細もコチラから！

MAP MAGAZINE【マップマガジン】3月号
発行元：株式会社MAP経営　編集長／大石 里織
〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンブライトツインビル23F

MAPイベントカレンダー

東日本

3月 2017 MARCH

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9 将軍の日（東京） →P14	10	11
12	13	14	15	16 財務診断講座	17 未来計画講座	18
19	20	21 MAS監査ゼロto1プログラム第3期③★	22 MAS監査ゼロto1プログラム第7期①★	23 未来経営講座① MAS監査ゼロto1プログラム第7期②★	24 未来経営講座②	25
26	27 目標達成講座①	28 目標達成講座② No.1実践塾②（東京） →P7	29 将軍の日（東京） →P14	30	31	

4月 2017 APRIL

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
						1
2	3	4	5 将軍の日（東京） →P14	6 未来経営講座①	7 未来経営講座②	8
9	10 インターフェイス共催セミナー →P18	11 事業化研修★ →P14	12 MAP3システム操作研修	13 将軍の日（東京） →P14	14 MAS監査ゼロto1プログラム第3期④★	15
16	17 財務診断講座	18 未来計画講座	19 イプシロン共催セミナー →P18	20 将軍の日（東京） →P14	21 東日本MAPサロン MAS監査ゼロto1プログラム第5期①★	22 MAS監査ゼロto1プログラム第5期②★
23 / 30	24 目標達成講座① MAS監査ゼロto1プログラム第7期③★	25 目標達成講座②	26	27	28 No.1実践塾②（東京） →P7	29

3月 2017 MARCH

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プログラム第2期④★	18
19	20	21 財務診断講座 経営支援部会（福岡） →P9	22 未来計画講座	23 未来経営講座①	24 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） →P14	29	30	31	

4月 2017 APRIL

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
						1
2	3	4 MAS監査ゼロto1プログラム第4期①★	5 MAS監査ゼロto1プログラム第4期②★	6 組織力アップワークショップ①	7 西日本MAPサロン 組織力アップワークショップ②	8
9	10 未来経営講座①	11 未来経営講座② 経営支援部会（福岡） →P9	12 将軍の日（大阪） →P14	13	14	15
16	17 財務診断講座 インターフェイス共催セミナー（大阪）→P18	18 未来計画講座 日本M&Aセンター共催企画（福岡）→P12	19 将軍の日（大阪） →P14	20 イプシロン共催セミナー →P18	21	22
23 / 30	24	25 インターフェイス共催セミナー（福岡） →P18	26	27 将軍の日（名古屋） →P14	28	29

No.1実践塾
（SMCグループ&クオリアグローバルマネジメント共催）
MAS監査契約獲得の保証付き、契約獲得実践術
P7参照

会計事務所の“提案営業力”向上プログラム
ビジネスコーチングのパイオニアが指導する提案書の書き方と話し方
P9参照

顧問先の新たな成長戦略策定支援ノウハウ公開
顧問先成長支援のため、今会計人がやるべきこととは
P12参照

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
P14参照

事業化研修
岩永先生、富山先生による未来会計業務事業化のポイント
P14参照

財務分析から財務と、数値の裏側にある経営活動の課題を読み解く講座
指導成果続出のMAS担当者養成講座を特別価格で提供
P18参照

製販分離経営実現セミナー2017年春季
クラウド監査とMAS監査を駆使して効率化と付加価値化を実現
P18参照

★…無料セミナー

5月 2017 MAY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10 将軍の日（東京）→P14	11 財務診断講座	12 未来計画講座	13
14	15 組織力アップワークショップ①	16 組織力アップワークショップ②	17 将軍の日（東京）→P14	18 未来経営講座①	19 未来経営講座②	20
21	22 MAS監査ゼロto1プログラム第7期④★	23 MAS監査ゼロto1プログラム第5期③★	24 MAP3システム操作研修	25 将軍の日（東京）→P14	26	27
28	29	30 No.1実践塾③（東京）→P7	31			

西日本

5月 2017 MAY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
	1	2	3	4	5	6
7	8	9 経営支援部会（福岡）→P9	10 MAP3システム操作研修	11 未来経営講座①	12 未来経営講座②	13
14	15	16 MAS監査ゼロto1プログラム第4期③★	17 将軍の日（大阪）→P14	18 財務診断講座	19 未来計画講座	20
21	22 目標達成講座①	23 目標達成講座②	24 将軍の日（大阪）→P14	25	26	27
28	29	30	31			

★…無料セミナー

・第76回MAPサロン

4月福岡・東京開催、豪華ゲスト講師をお招きする会員様の研鑽と語らいの場

P20参照

MAS監査 ゼロ to 1 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プログラム

新・未来会計スクール

財務診断講座
未来計画講座
未来経営講座
目標達成講座
組織力アップワークショップ
MAP3システム操作研修

目次 CONTENTS

P2-3 MAPイベントカレンダー

P3 目次

P4-6 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11回）
株式会社スピリタスコンサルティング
代表取締役 野原健太郎氏

P8-12 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）
小島清一郎氏（株式会社ケーエフエスコンサルティング）
柴田照恵氏（株式会社プラグマ）
馳雅樹氏（株式会社青山パートナーズコンサルティング）
富山さつき氏（株式会社クイック・ワーカー）
水沼啓幸氏（株式会社サクシード）
大久保圭太氏（Colorz Consulting株式会社）
鈴木宏典氏（税理士法人SS総合会計）

P14-17 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）
酒井篤司氏（株式会社マネジメントパートナーズ）
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）
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）
井上敬一氏（株式会社FiBlink）

P19 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 読書会

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
株式会社スピリタスコンサルティング 代表取締役 野原健太郎氏

VOL. 11

オモシロイ未来を創る

昨年の8月には会計事務所部門を設立し、サービス展開の拡充にますます拍車がかかるスピリタスグループ。「青い炎は赤い炎よりも温度が高いんです！」と同社の企業ロゴについて語る代表取締役の野原氏は、とにもかくにも熱い男だ。軽妙な語り口で冗談交じりに発する野望のすべてが大真面目な本音であると、眼の奥の輝きを見ればすぐにわかる。彼の眼には今、どんなオモシロイ未来が映っているのだろうか。

情熱ある人と仕事をする

浅野：まず、会社設立のきっかけからお話しいただけますか。

野原：もともとは、父親の経営する会計事務所内の一部門、IT経営支援室という位置付けで設立しました。税務会計以外の中小企業向け経営支援サービスは、すべてここで提供するというスタンスでした。MAS監査が主軸でしたが、他にもIT支援やWebサイト制作・運営管理も行っていましたね。

浅野：お父様の事務所で中小企業向けの経営支援サービスをスタートして、その後、独立したのが今から5年前、2012年ですね。

野原：はい、完全独立という形で父の事務所から飛び出しました。

浅野：外に出ようと決めたのは、どのような想いがあったのでしょうか。

野原：私のやりたいようにやりたかった。やりたいようにやるというのは、自由だけれど責任もありますよね。自分の思うやり方や自分が提供しているMAS監査のサービスが世の中で通用するのか、守られている環境をリセットしてでも試したかったのです。会計事務所の機能を果たす既存の組織があって、トップもいる中で挑戦するのではなくて、本当にまっさらな状態で東京に出て勝負がしたい。ちょっと怖いもの見たさもありました。

浅野：実際どうでしたか。怖かったですか。

野原：大変なことばかりでしたよ。なんでも自分でやらないといけませんし、お金はどんどんなくなっていきました。自信はありましたが、足元を見たら何もない。守られているものがないことに改めて気づきました。けれど、その不安定感がたまらなく快感でした。

浅野：それを快感だと思える人でないと続けられないですよね。

野原：もちろんサービスモデルのテストは父の事務所にいた頃からしていましたから、お客様がゼロでスタートしたわけではありません。さらに、企業経営者向けのセミナーから見込み接点をつくってMAS監査につなげることで、少しずつお客様が増えていきました。独立前と独立後で事業モデル自体はそれほど変わっていないですが、動き方は大きく変わりましたね。本当にやりたいことを自分の責任の下にすぐアクションできるので、トライして、修正していくという形で次々と新しいチャレンジができました。

浅野：他には独立して変わったところはありますか。

野原：せっかく独立するなら「情熱ある人とだけ仕事をする」と決めました。それまでは情熱のない人と仕事をする機会もありました。しかし、やはり熱量の合う人と仕事をする方がいい仕事ができるので、社内外問わずそこに軸を置くことにしました。スピリタスという社名もそのような想いからつけました。スピリタスはSpirit-Usの造語で、「情熱＋私たち」の組み合わせです。私は、お客様・社員・取引先・提携先、すべてにおいて情熱ある人々と一緒に仕事をしたいのです。ちなみに、今日（※対談実施日:12月27日）が、40歳の誕生日なのですが…。

浅野：そうでしたか。おめでとうございます！

野原：ありがとうございます。私はお客様とともに中期経営計画の策定をするとき、必ず年齢を記載してもらうようにしています。当然ながら、私の年齢も記載します。計画策定後のサポートをし続けるためです。5カ年が単位となりますよね。5年後、自分が何歳になっているのかまで気にします。5年の単位で考えれば、60歳まで気力体力の限りバリバリ働

東京大学文学部卒。アクセンチュア株式会社にて、大手通信ハイテク業における業務革新・基幹情報システム構築を経験。株式会社ヘッドストロング・ジャパンにて、中堅製造業における経営管理制度構築・新規事業開発のプロジェクトを担当。その後、父親（元マルサ）の経営する会計事務所にて、経営財務コンサルティングサービスを開発して独立。スピリタスコンサルティングの前身となる関連会社の代表を経て、2012年10月より株式会社スピリタスコンサルティング代表取締役。複数のコンサルティング顧問先の監査役にも就任。全国各地にて、中小ベンチャー企業や会計事務所の経営者を対象としたセミナー研修も実施している。2016年、代表取締役に渡辺勇教氏を迎え、株式会社スピリタス会計事務所設立。

株式会社スピリタスコンサルティング
代表取締役

野原健太郎氏

（のはら けんたろう）

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。

くとして、私は、あと4回しかないのです。うかうかしていたら、本当にやりたいことができずに終わってしまいます。「時は金なり」と言いますが、私は「時間＝ライフ」だと思っていて、人生を使っているわけです。少し自己中心的な考えかもしれませんが、「その仕事は自分の人生を投ずべきものかどうか」を考えてしまいます。限りある人生ですから。

会計事務所部門の設立

浅野：御社の理念についてお聞かせください。

野原：理念は、「オモシロイ未来を創る」です。

浅野：それはどのように考えられたのですか。

野原：単純にワクワクすることがしたいです。「オモシロイ未来を創る」ということに心が動く人が集まれば、自動的にスピリタスになると思っています。

浅野：いいですね。社名の由来とも連動しますね。

野原：真面目でなくていいのです。何が本当にオモシロイと感じるのかがとても大切です。だから、変な人しか集まっていないですよ。

浅野：人材選びの基準はあるのですか。

野原：あります。「後光基準」です。その人に、後光が差しているか。

浅野：後光が差しているかですか。見えるのですね。

野原：見えますよ。勘です（笑）。一緒に仕事をして、おもしろいことができそうかというところが重要です。だから、真面目なだけでは当社の社風とは合わないのかもしれません。

浅野：新たに会計事務所部門を設立して渡辺勇教氏（公認会計士・税理士）を迎え入れましたが、渡辺さんもおもしろそうだとピンときたのですか。

野原：MAP経営さんの4月のセミナーで私がお話しさせていただいたときに渡辺が来ていて、懇親会で15分ぐらい話をして「なんかおもしろい変なやつだな」と思いました。その後、1カ月ぐらい経ってから食事をしようという話になり、そのときに「一緒にやろう」と私から言いました。その頃には当社でクラウドの会計サービスを始めていたので、6月、7月にオブザーバーという形で、ある既存の案件に関わってもらい、一緒にやっていけるかどうかのテストをしました。7月の終わりに「一緒にやろう」と決まりました。それから、8月3日に渡辺が引っ越してきて、8月8日には株式会社スピリタス会計事務所を設立しました。

浅野：もともと会計事務所の機能は取り入れたいというお考えがあったのですか。

野原：MAS監査を実施していて、必要なのは、過去データです。決算書や試算表があれば最低限のことは足りますが、本当にほしいのは仕訳データです。企業の取引記録がそこにあるのですから、これを分析することで課題抽出や改善提案をすることが容易にできます。ただ、会計事務所でないとこの貴重なデータを手に入れることはできないのです。会計事務所の機能を取り入れることで、過去と未来が連結した状態でのサービスができます。経営には、過去と未来、両方の情報データが必要です。未来会計とか過去会計とかを分別すること自体がおかしいのです。本来、一緒にあるべきものを一緒にした、という自然な流れです。

浅野：なるほど。

野原：過去のデータを作るにあたっては早く正確に作ってほしくて、しっかりポリシーを持っている税理士事務所、もしくは所長と一緒にやりたくて渡辺を選びました。渡辺はもともと、クラウド会計ソフトしか扱わないという会計税務サービスを展開していました。いわゆる変人です。まずそのこだわりに、おもしろいなと感じました。彼は私に「なんで月次でコンサルティング料取ってるんですか」と聞いてきました。コンサルティングはスポットで報酬を得るのが当たり前なのに、私は月次でコンサルティング料を頂くビジネスモデルです。逆に彼は、顧問料が標準の業界でスポットでしか報酬を取らないという逆転現象が起きていたのです。私は、経営支援するためには多様な経営者のニーズに合ったコミュニケーションをすること自体がサービスになるのだから、スポットではダメだという話をしました。それに対し、彼は基盤さえ整えれば企業側はクラウド会計ソフトを使って経理をすればいいだけだと言いました。自計化の究極系ですね。互いの話を聞いて、それなら掛け算したらスポットでも月次でも報酬が取れて、他にはないビジネスモデルができるのではないかと思いました。それぞれが持ち寄った既存案件を合体させた状態でスタートしたので、あまりリスクもありませんでした。

浅野：現在、ドッキングさせた形でやっている案件は何件ぐらいありますか。

野原：12件ぐらいですね。いい形でできています。私が提供しているものは、会計財務を基軸とした経営戦略管理サービスです。コンサルティングサービスだとは思っていません。経営戦略管理を継続的に支援することはコンサルティングではなく、寄り添ってモニタリングするというサービスだと思っています。

浅野：なるほど、継続関与しながら共に成長していくというスタイルだから、期間を決めて特定の課題がクリアになれば契約終了というコンサルティングとは一

線を画す、ということですね。

野原：そうです。私たちのMAS監査事業のスタイルは「共闘型コンサルティング」です。お客様と一緒に様々な課題に立ち向かい、その壁をぶち破る。夢を追うからこそ、戦い続ける。継続型の寄り添いでないと実現できません。だからこそ、共に闘う相手のファイティングスピリットも求めます。夢を持っていない、ファイティングスピリットがない経営者ではMAS監査は継続できないですよね。

笑顔が生まれる場面

浅野：今後の展望についてはどのようにお考えでしょうか。

野原：短期的な経営目標としては、「2年間で50人規模のグループ」にしたいと考えています。今は6人ですが、情熱あふれる仲間が50人集まったら、もっと楽しいじゃないですか。もちろん、売上目標・利益目標・その他の財務指標などもちゃんと考えています。しかし、第一の経営目標は、2年後に終わる事業年度の最後の忘年会を、50人の仲間たちとやることです。そして、長期的には、正直なところ何をしているかわかりません。シンガポールに行っているかもしれないし、ロボットを作っているかもしれないし、宇宙にアウトソーシングセンターを作っているかもしれないし、簿記を教える保育園を経営しているかもしれないし、お墓を販売しているかもしれないし、わかりません。きっと10年後には、スピリタスグループとして10種類の会社ができているはずです。そして、確実に「オモシロイ未来を創り出している」ことには違いありません。

浅野：ワクワクしますね。まず、短期的な目標として「50人規模を目指す」とおっしゃいましたが、そのための課題は何でしょうか。

野原：課題は、私たちがもっと挑戦することです。新しいプロダクトやサービスを創造すること。そのためにはリスクが伴いますよね。それでも、勇気を持って挑戦することが大切なのです。なぜなら、それによって磁力が高まるからです。人が集まらないということは、人を引き付ける磁力が足りないのです。その磁力を強めれば、ある意味勝手に「一緒にやりたい」と言う人が出てくると思っていて、リーダーの資質や経験値というのは二の次かなと思います。もっと光を放てば、光を放っている人が来ると思っています。それが今はまだ足りないです、全然。外の世界の人たちにアピールができていないことが、私たちの課題です。

浅野：それでは、野原さん個人が経営者として大切にしている想いはありますか。

野原：このカレンダー（下記画像参照）に、ほぼすべて記載しています。父の事務所にいた頃から書き溜めておいた、部下に指導してきた精神の柱です。その中でも、最も大事にしている言葉があります。「笑顔が、もっとも美しい。」笑顔が生まれる場面に、ひとつでも多く遭遇したいと思っています。そのときには、自分にも無意識で笑顔が生まれているはずです。一緒に仕事をする仲間たちも、笑顔になっているはずです。だから、笑顔が生まれる場面をどんどん増やしていきたいです。そのために、情熱を持って際限なく、おもしろいと思えることを求め続けます。情熱ある人間は、人工知能にも、ロボットにも、宇宙人にも負けません。人工知能（AI）に勝てるのは、AI（愛）しかないのです。スピリットあふれる仲間たちが、最高の世界を創り出してくれると信じています。私は、歳をとっても、その一員で居続けたいと思います。

浅野：今後がとても楽しみですね。本日は貴重なお話ありがとうございました。

過去48事務所が参加し、42事務所がMAS監査契約を獲得！（87．5%）
累計112件のMAS監査契約を実践塾内で獲得中！！

MAP KEIEI

MAS監査契約獲得術の習得！！

Ｎｏ・１ 実践塾

全５回
１５事務所
限定企画

組織のチカラを100％引き出して
MAS監査契約を5社狙って3社契約が決まるようになる！

３つの特典

その1 自社の営業の仕組みが確立できる！
その2 最低1件「MAS監査」の契約を保証！！
（契約獲得出来るまで徹底的にサポートいたします）
その3 終了後は定期開催コミュニティでフォローアップ！

開催日時	【東京会場】 2017年 ①3月28日（火）②4月28日（金）③5月30日（火）④6月30日（金）⑤7月25日（火） 【名古屋会場】 2017年 ①3月21日（火）②4月18日（火）③5月24日（水）④6月20日（火）⑤7月18日（火） 各回 13:00～17:30（終了後、懇親会あり） 全5回コース
会 場	【名古屋会場】名古屋ダイヤビルディング（名古屋市中村区名駅3-16-22名古屋ダイヤビルディング）地下鉄「名古屋駅」、徒歩3分 【東京会場】株式会社MAP経営 東京本社（東京都中野区本町2-46-1中野坂上サンブライトツイン23F）地下鉄「中野坂上」駅直結、徒歩1分
受 講 料	540，000円（税込）／2名様まで ※追加1名様につき54，000円（税込）

No.1実践塾 全５回 プログラム

第1回 ： MAS監査契約を拡大するには！？ 「MAS監査事業化の3つの重点論点」
第2回 ： 将軍の日の集客は？ 「将軍の日集客と開催」
第3回 ： 契約率の爆発的アップはこれ！ 「将軍の日マル秘クロージングポイント」
第4回 ： 成功事務所から学ぶ 「将軍の日クロージングの心構え」
第5回 ： 新規先獲得方法伝授！ 「セミナー開催による集客」

講 師 紹 介

講師：曽根康正

SMCグループ 代表／公認会計士・税理士

SMCグループの代表であり、グループ実績としてこれまで「将軍の日」へ455社の集客実績。
現在75件のMAS監査関与先をサポート中。
サポート先の黒字割合は90%を超える。
MAS監査業務売上は95，000千円。会計業界のMAS監査業務拡大・推進へ尽力している。

講師：渡邉拓久

クオリアグローバルマネジメント株式会社 代表取締役／経営コンサルタント

SMCグループ時代、コンサルタント・営業・会計担当者などの3つの業務をこなし、同社の業績を大きく牽引する。
営業面では税務顧問及びMAS関与先を毎年30件近い契約を獲得し続ける（過去5年間）。全国規模の各種業界団体などでも講師を務めている。
現在もMAS関与先45件をサポート中。

ＦＡＸ：０３－５３６５－１５３０

貴事務所名	参加者ご芳名
ご住所 〒	電話番号 FAX番号 E-Mail
参加希望会場 東京会場 名古屋会場	※参加希望会場に○をしてください

お客様の個人情報(既に当社で管理しているお客様の個人情報を含む)は、当セミナーを運営する上で利用いたします。
当社の個人情報保護方針及びその利用目的の公表に関する事項はHP(http://www.mapka.jp)をご参照ください。

目標必達会議の進め方～コックピット会議の10ヶ条　No.18

第10条；メンバーの話を聴く！ その2

□聴くことのスキル

○話を聴くスキルは、これからの経営者、幹部、できる社員の条件です。これからは、コーチング、ファシリテーションといったビジネスでのコミュニケーションのスキルが非常に大事になっていきますが、そのための基本となるスキルが、聴くことなのです。

○これはアクティブ・リスニング（積極的傾聴）といわれているもので皆さんもぜひ、本やセミナーで経験してみてください。

○私たちの事務所では、全員コーチング、ファシリテーションの研修は受講してもらっています。

□聴き方のコツ

○聴き方のコツは、自分が相手だったらそう思うなという共感的な聴き方をすることです。まちがっても批判的に聞くことのないようにします。

○そのポイントは自分の価値観を横に置いて、相手の考えを尊重するということです。

○そして、じっくりと落ち着いて、あたふた、カッカせずに構えることでしょう。

○ゆったりと座って、腕を組んだり、足を組んだり、トントントントンと机をたたいたり、びんぼうゆすりをしたりせずに、うんうんとうなずき、にこやかな表情で、優しい目をして聴くのです。

○皆さんもぜひトライしてみてください。すぐに身につきますから。そうすると会議が和み、みんなが発言しだし、よいアイデアや解決策が出てくるようになりますから。

○とにかく、本能のままにふるまっちゃ駄目ですよ。大人が本能のままにふるまうのは、化粧室と寝室の中だけなのですから！

【まとめ】

・部下は、精一杯伝えていることを認識する。

・しゃべっている相手の世界を見るように心がける。

読者のみなさん、第18回にわたりコックピット会議10ヶ条にお付き合いいただき、本当にありがとうございました。
次回からは、私たちが経営コンサルティング業務の教科書としているドラッカー博士の書籍の私なりまとめを掲載させていただきたいと思います。
みなさんのMAS業務にご参考になれば幸いです。

※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そ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。

Ogasahara Solution& Accompany 御堂筋税理士法人
会議見学会　検索

エウレカ③「やることをやる」

「薩摩の教え～男の順序」
一、何かに挑戦して成功した人
二、何かに挑戦して失敗した人
三、自分では挑戦していないが、挑戦する人を手助けした人
四、何もしない人
五、何もせず、他人の批判だけをする人

何かに挑戦することは、成功しようが失敗しようが評価されることである。成功も失敗もただの状態を表す言葉にしかすぎず、そこから何を学ぶかが重要である。何も挑戦しない人、何も挑戦せずに他人の批判をする人。確かに、被害者意識になって批判をする方が楽なのかもしれない。でも、その先に待っているのは孤立や不満だらけの人生である。全部自分に跳ね返ってくる。自分が源となって挑戦し続ける、その先にこそ成功が待っているのである。とにかく、やることをやる。悩む暇があるならやることをやる。その先に、見える世界があるのである。

小島清一郎
（こじま せいいちろう）

未来会計の貴公子

2006年小島会計事務所（現税理士法人ケーエフエス）入社。岩永經世先生（IG会計グループ代表税理士）との出会いを経てお客様成長こそが会計人としての使命と感じ、2009年にMAS監査を中心とする株式会社IGパートナーズ（現株式会社ケーエフエスコンサルティング）の代表に就任する。財務を基軸としてお客様の行動を促し、MAS監査関与先は増収増益を続けている。

MAP操作のお問合せは、下記フリーダイヤルまでご連絡ください。

TEL：0120-334-327 （受付時間：平日9:00～18:00）

コールセンタースタッフに直接つながります。お気軽にご相談くださいませ。

【Excel と Word の活用⑧　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 4】

今回は活用のポイントをお伝えします。

この資料で見るものは、未来の「銀行別日次の残高」と「入出金の内容」です。

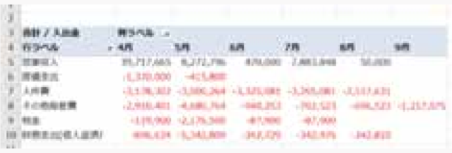
＜銀行別の日次の残高＞

これが見られると、資金移動のタイミングがわかるため、「残高不足で引落ができない」とか早期に手形を現金化する必要があるかないかの判断ができるようになります。資金に余裕のある会社はここまでする必要はないとは思いますが、特に入金口座と支出口座を分けている会社さんで入出金が頻繁に行われるような会社はこのレベルの管理が喜ばれます。

例えば、2017/4/10 の「三協信金・普通」口座は残高よりも出金が多く計画されているため、マイナス残高になることが見えます。手当の必要があるので、「埼玉縣信用金庫・第一」口座から資金移動を 7 日までに行っておく必要があることが一目瞭然です。

＜入出金の内訳＞

前回も記載しましたが、このようにデータを持っておくと、ピボットテーブルを用いて簡単にキャッシュフロー推移表が作成できます。



明細データをピボットテーブルで集計しているので、金額のところでダブルクリックすれば、明細の確認も容易です。明細を見ながら、計画漏れやダブりで計画しているものもチェックできるので、より精度の高い見込みをすることができるわけです。

今回で、銀行別日次資金繰り表の解説は終了します。次回からは会議時の議事録をできるだけ効率的に作成するための MicrosoftWord® の活用方法をお伝えしていこうかと思っております。

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。

「ビジネスコーチング」のパイオニアが指導する
会計事務所の“提案営業力” 向上プログラム

3日間を通して学ぶこと、それは、**提案書の「書き方」と「話し方」。**

「MAS監査」をどう顧問先経営者に分かりやすく伝え、“やりたい”と思ってもらえるか、それには『ツボとコツ』があります。その『ツボとコツ』さえ押さえてしまえば、提案営業に対する苦手意識が払拭できて、“提案営業力” が身につきます。

講師：野津浩嗣氏（株式会社アニメートエンタープライズ）

昨年11月11日に開催した「西日本支部MAPサロン」にてご登壇いただいた野津浩嗣先生。
ワークショップをふんだんに取り入れていただき、参加者に多くの気付きを与えてくださいました。
多くの参加者から「とても良かった」「もっと学びたい」というご意見・リクエストを頂戴し、
今回 **「会計事務所の “提案営業力” 向上プログラム」** と題する3日間研修が実現しました。

【日程】●1日目：3月21日（火）13時00分 ～ 17時00分
●2日目：4月11日（火）13時00分 ～ 17時00分
●3日目：5月　9日（火）13時00分 ～ 17時00分

【定員】４０名　【場所】サンライフ第三ビル5階筑紫
（福岡県福岡市博多区博多東2-5-19）

【料金】3日間合計
1名／10,000円(税込)

各日程終了後、2時間程度の懇親会を予定しています。参加者は実費ご負担ください。

【連絡先】あんしん経営をサポートする会 西日本支部事務局（株式会社MAP経営 福岡支社内）担当：田中・中井
（住所：福岡市博多区博多駅東2-5-19 サンライフ第三ビル6F　TEL：092-412-2170）

チーム達成参加事務所連載コラム 第５回 株式会社青山パートナーズコンサルティング 馳 雅樹

青山パートナーズグループは、平成 10 年の創立以来、成長意欲の高いお客様に対し、無駄のない成長のために、創業から上場規模に至るまで一貫して成長段階を支援する知的サービスインフラとなることを標榜してサービスを続けてきました。

当初より、事業計画の立案とその達成支援は、お客様の成長・飛躍にとって極めて有効であると考えてきましたが、従来は、上場準備会社等に対し、個別事情に合わせ、カスタマイズしてサービス提供することが中心でしたので、提供コストを安価にすることがなかなか難しい状況でした。

しかし、“これから”というお客様や捲土重来を期すお客様にも、どうしても、事業計画の重要性を共有いただき、その達成に全力を尽くすことで成長を実現する枠組みを提供したいとの思いが強くなり、５年程前からサービスモデルの開発に着手し、MAS監査に取り組んでいらっしゃる事務所様を訪問させていただき、勉強会にも参加しました。試行錯誤の末、頂いた多くの知見をもとに、サービスを標準化することで、２年程前からは、比較的小規模のお客様や新たに事業を始められる創業のお客様にも手頃な費用で提供することができるようになりました。現在は、意欲あるお客様であれば、ほぼ事業規模に関係なく提供できる私たちの基本的なサービスの一つとなりました。

サービスの標準化が進んでも、この枠組みでの業務獲得は、当初は必ずしも順調ではありませんでしたが、一年かけてサービスサイクル（中期事業計画立案【将軍の日】⇒単年度計画＆アクションプラン立案⇒月次達成管理のサイクル）がぐるっとひと回りし、成果が体感できるようになった頃から案件受注も順調に伸びてきました。表面的な理由はいろいろあるかもしれませんが、私たち自身のこのサービスに対する“自信･実感”が、お客様に伝わるようになったことが一番の要因ではないかと感じています。MAS監査の事業化を目指すのであれば、事務所の代表者様自身が、一度はこのサービスを体感し、成果に確信を得ることが、実は一番の近道ではないかと思います。

青山パートナーズグループとしては、これまで私中心に立ち上げてきたこのサービスを、事務所全体に展開し、より多くのお客様にさらなる成長・飛躍のためのインフラとして利用いただけるよう積極的に進めていきたいと考えております。

馳雅樹
（はせ まさき）

税理士法人青山パートナーズ
株式会社青山パートナーズコンサルティング
代表パートナー　公認会計士・税理士

「チーム達成 Tassei」
（参加事務所数：26 事務所　MAS監査件数：324 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　③MAS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。

「MAS 監査事業化の壁」第２回　将軍の日の断られ方

将軍の日の「意味」が腹落ちしていないときは断わられることも多かったです。もちろん、熱意や今までの付き合いで参加してくださる顧問先もありました。でも、本当に必要だと思っていただき、納得して参加してもらいたいですよね。

私は本当に良いものだと思っているので自分自身の５か年を作って“私はこのように考えています。”と顧問先に説明したこともあります。

断られるときは「この日は無理」「こんなに一日も時間をさけない」「計画しても絵に描いた餅でしょ」「これで売上あがるわけじゃないし」。一番、期待してしまうのが「考えておくよ」ですが、これは実際やんわりした断り文句ですよね。

日程や時間が本当の理由だったら一年先まで「将軍の日」があるから“この日はどうですか？”と予約がとれるはずです。だからそれは建前で、本当の理由ってなんだろう？ 断られたらそれをじっくり考えてみました。

やはり、その会社にとってなぜ五か年を考えることが必要なのか？私はこの会社に何を気づいてもらいたいのか？ それを一生懸命言葉にして伝えていくことにしました。

今振り返れば、将軍の日は MAS 監査の第一歩。毎回の MAS 会議でも同じようなことを話して社長が何かに気づく。この繰り返しです。そして少しずつですが、会社が変わっていくのです。

そう思うと、将軍の日にどんどんお誘いしてたくさん断られ、その理由を考えていくことは MAS 監査をするうえですごく勉強になりました。とにかく数多く体験することしか新しい事業を進める道はないと思うのです。いくら勉強して知識があっても、体験したことを伝えていく力にはかないません。もちろん、当時は断わられてめげるときが多かったのですが、まずここをクリアしないと次はありません。

なかなか将軍の日、誘えないなあという方。ぜひ未来の MAS 監査事業化のために、たくさん断られる経験をしてください。

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」「小さな会社の中期経営計画やさしくわかる徹底ガイド」（共著）など。

事業承継ガイドライン

平成 28 年 12 月に中小企業庁より事業承継ガイドラインが発表になった。我々支援者にとってもショッキングなデータが数多く掲載されていた。中でも約 50%の経営者が自分の代で廃業を考えているという結果には、この種のアンケートは様々な機関で実施されているが年々悪化の一途をたどっているようで事業承継の難しさを現した結果のような気がする。

数字だけ見ると厳しい事業承継の実態が伺えるが、地域では違った現象が見られ始めている。後継経営者がいる会社や代替わりをした会社には建設業、製造業などを中心に仕事がやりきれないという会社が続出している。廃業や同業者の高齢化により様々な仕事をやれる会社が少なくなってきていることの表れと言えよう。

後継者が若い会社には当然若い社員が多く集まりさらにその会社の強みとなって、新たな仕事を呼び込んでいる。当然、同業者からの事業承継依頼の相談もそのような会社には多く、新たな地域経済の担い手として台頭している。彼ら、彼女たちが大きく地域企業のイメージを変えていっている。そして、積極的に異業種への参入も行い、より多くの雇用を生み出すことにも成功している。

その際にも優秀な人材確保を図るため福利厚生や社員の働き方の多様性を認めるなど新たな取り組みを導入しながらの経営となり、効率的な経営を心がけている。後継経営者や次世代経営者が経営をしていく際に、最も重要な点が人財育成とその体制整備だと思われる。

今後さらに、地域では廃業や M ＆ A を検討する企業が増加していくことが予想される。しかし、最も不足しているのは地域における経営人財であり、企業運営できる人財の数である。弊社は地域における経営人財の育成に力をいれ、彼ら、彼女たちの経営をサポートする新たな仕組みを構築し続けていきたい。

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 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」（同文舘出版）。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。

「マネジメントゲーム研修」

マネジメントゲーム研修（MG 研修）をご存知でしょうか？

ソニーが 1976 年に開発したビジネスゲームで、ひとりひとりが社長になって会社を経営し、１期ごとに本格的な決算～経営戦略立案～次の期のゲーム実行、という流れで、２日間で５年分の経営を体験し、経営の感覚を身に付け、経営の理論が学べるというものです。

ソフトバンクの孫正義氏は、熱烈なMG研修の愛好者として知られています。最低 100 期以上を回せとおっしゃっており、ソフトバンクアカデミアでも課題のひとつにして話題になりました。

弊社ではこの MG 研修を新卒採用の一環として行っています。ゲーム自体が非常に面白いため、学生への惹きつけになるのと、学生の特性、頭のよさや粘り強さ、コミュニケーション能力などが見極められるので、よくできているゲームだな！ と感心しています。（ときどき、負け続けるとふてくされる学生もいたり…笑）

MG 研修を行っているうちに、多くの学生が４，５期あたりで「もっと借りとけばよかった！！」と悔やみ始めます。このゲームでは純資産に応じて借入ができる仕組みになっています。２期目から借入ができるのですが、慣れないうちはなかなか利益が出せないようになっているので毎期純資産が減っていくプレーヤーが多く、借入可能額がどんどん減っていきます。借入可能になった２期目の期首に満額借りたプレーヤーが、材料の買い占めや大きな設備投資をできる可能性が高いのです。ただ、経営をしたことがない学生ですから、やはり借入に抵抗があるのか、借入限度額まで借りようとする子はなかなかいません。そして資金ショートしかけてはじめて「借りておけばよかった…」と気づくのです。経営におけるキャッシュの大切さが学生でもリアルに体感できる素晴らしいゲームだなと思いました。

ただ、学生に「借金はいいことだ！」と思ってもらっても困るので、研修の最後に「個人では借金しちゃダメだよ」と、きちんと伝えています（笑）

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リー・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。

利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第３回：ＳＳ総合会計式パート活用【採用編】

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２回に引き続き、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総合会計式パート活用の採用編です。

いいパートさんを育てるためには、まずは、採用が大事になります。当然といえば当然ですよね。いい人材を育てるには、いい人材を選定しなければ、うまくはいきません。弊社では、この採用の仕組みに非常にこだわっております。

そもそもですが、我々ＳＳ総合会計では、パートの採用を「主婦パート」に限定しております。それには理由があります。

まず、理由の一点目は、主婦は、非常に高い能力を持っているからです。我々にとっては、主婦はダイヤの原石なのです。平成 24 年版のパートタイマー白書によりますと、実に９割の方が、正社員で働いたことがあると答えています。そして、皆さんとても優秀で、地域で有名な企業に勤めていたという方もかなりの割合でいらっしゃいます。そして、退職の理由もほぼ決まっており、結婚や出産といった家庭の事情によることがほとんどなのです。会社に不満があって辞めたというケースは非常にまれです。そのような優秀な方が、家庭と両立して生き生きと働ける場所を探しているというわけです。このような方を家で眠らせておくのは、非常にもったいないですよね。

そして理由の二点目は、管理が簡単ということがあります。もし現場の裁量で派遣社員、アルバイト等の様々な雇用形態の方が働くと、管理が非常に煩雑となってしまうので、我々は、主婦パートに限定して一元管理をするようにしております。

そして、理由の三点目は、あえて同じ価値観を持つ主婦パートを集めることで、パート同士お互いに協力しやすい環境を作っているということがあります。これに当てはまる方は、20 代後半～ 30 代後半の主婦で、お子さんが小さい方が当てはまります。つまり、完全な育児から手が離れ、家庭と両立を図りながら限られた時間の中で、社会に出て働きたいという主婦がターゲットなのです。ですから、弊社では、家庭第一優先がモットーなのです。子供の病気、学校行事があれば、優先して帰ってもらいます。もし、学生アルバイトの方や、高齢者の方といった様々な方が働いていたら、皆さんどう思うでしょうか？「なんであの人だけ帰ってしまうの？」と思ってしまいますよね。しかし、弊社では、皆さん主婦の方なのです。ですから、家庭の事情や、主婦の気持ちがわかりますから、みんなでカバーしあえる環境が作りやすくなります。「お互い様」の精神が生まれやすくチームワークが良くなれば、社風もよくなります。これが、主婦パートに限定している大きな理由となります。

では、次回は【パート採用編　具体的な募集の仕方】のお話をしたいと思います。

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。

顧問先成長支援のため、今会計人がやるべきこととは？

日本M&Aセンター共催企画！

未来会計 × 事業承継 ＝ 戦略的事業承継

顧問先の新たな成長戦略策定支援ノウハウ公開

福岡 4月18日（火） 博多バスターミナル 9階
東京 6月6日（火） 日本M&Aセンター 本社
13:30～

赤字企業の８割を黒字化した勝利のシナリオ 未来会計による顧問先成長支援	IG会計グループ 代表　岩永　經世 氏
“事業の将来像”から事業承継を考える 「戦略的事業承継」とは？	㈱日本M&Aセンター 執行役員　奥野　秀夫 氏
経営計画作成から始まる 戦略的事業承継の実践事例	エスティコンサルティング㈱ 取締役　佐藤　祐樹 氏

株式会社 MAP 経営 × 株式会社ストライク共催
「経営者の引退における会計事務所の担うべき役割とは」セミナーレポート

2017 年 2 月 3 日（金）TKP ガーデンシティ PREMIUM 秋葉原におきまして、「経営者の引退における会計事務所の担うべき役割とは」と題し、株式会社小宮コンサルタンツの小宮一慶氏を特別講師にお招きし、セミナーを開催いたしました。当日は 89 名の志高い方々にご参加いただきました。

第 1 部は＜企業のありたい姿を実現する、経営計画とは＞と題し、弊社代表の浅野泰生より、企業の存続と発展のために会計事務所だからこそできる目標達成支援について、「自社実践の大切さ」に触れながらご説明させていただきました。また、血縁関係のない創業者からの事業承継という実体験をもとに、事業承継における「理念を引継ぐこと」の重要性についてもお話をいたしました。

第 2 部は＜税理士のための「M&A 成功マニュアル」＞と題し、株式会社ストライク荒井邦彦氏にご登壇いただき、M&A が急増している背景や会計事務所が関与した M&A 事例を詳細にご説明いただきました。M&A を検討していることを会計事務所に相談しているにも関わらず、実際に売る段階では会計事務所を介していない企業が多く、それだけニーズを取りこぼしているという現状があります。それは、目の前で困っている顧問先企業に手を差し伸べてあげられていないということです。M&A を「会社を存続させるための選択肢のひとつ」としてぜひご提案くださいと、熱く働きかけていらっしゃいました。

第 3 部は＜企業経営の支援において、真に大切なこと＞と題し、株式会社小宮コンサルタンツ 小宮一慶氏に特別講師としてご登壇いただきました。成功するためには「正しい努力を積み重ねる」ことが重要です。顧問先企業に成功をもたらすために必要なことは、何が正しい努力なのかを教えることであり、答えを与えるのではなく、「次を見据えさせること」、「やることとやらないことを考えさせること」が大切なのだとお話しくださいました。また、従業員の意識を高めたいなら小さな行動を積み重ねるよう指導せよ、同じ行動を何度となく繰り返すことで意識は芽生えるものであり、お客様に伝わるのも意識ではなく行動であるというお話は、ご自身のマネジメントを振り返るための気づきとなった方も多いのではないでしょうか。

ご参加くださった先生方におかれましては、お忙しい最中にご足労いただきまして、誠にありがとうございました。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…会計事務所だからこそできる経営支援、M&A 支援について考える良い機会として、お役に立てば幸いです。

とあるネットニュースを見て感じたこと。

こんにちは！ C-MAS 全国顧問の原田です。12 月 19 日に行われた、麻生太郎財務相と塩崎恭久厚生労働相の折衝。2018 年度に行われる報酬改定を見据え、“生活援助を中心とした訪問介護について人員基準の緩和に踏み切り、その上で、それに応じた報酬の設定を行うべき”“通所介護などその他の給付の適正化を検討すべき”さらには、その先（2018 年以降）に向けて、“要介護 2 以下など相対的に状態の軽い高齢者への給付を縮小する構想を、引き続き俎上に載せていくべき（≒生活援助を筆頭に、通所介護や福祉用具貸与等について、引き続き地域支援事業への移行を検討する）”等々の議論が為されたようです。

介護事業者やそれを支援する会計事務所の皆様には、ぜひ、踏まえておいていただきたく、共有させていただきますね。

【とあるネットニュースを見て感じたこと。】

先日の朝、何気なく携帯でインターネットを見ていたところ、三陽商会の社長交代に関するネットニュースが目に入りました。業績不振に対する責任、および、今後の経営を見据えた体制刷新が目的だと思われます。

同社の業績不振の原因は、何と言っても有名ブランド“バーバリー”とのライセンス契約が終了し、屋台骨事業を失ってしまったこと。同社と英国バーバリー社は 1965 年の輸入販売開始以降 2015 年 6 月まで、すなわち、50 年にもわたって緊密な関係を維持してきていましたが、英国本社の戦略転換（＝ラグジュアリーブランド戦略のグローバル推進）に伴い、「異なるブランドイメージが浸透してしまっている日本のライセンス契約をそのままにしておく訳にはいかない」という理由から、契約打ち切りという事態に陥った、という背景があります（＝日本におけるバーバリーブランドは普及版ブランド“ブルーレーベル”“ブラックレーベル”を独自に展開する等、高級ブランドの部類ではあるものの、確かに“ラグジュアリーブランド”とは言い難かったですものね）。

この話、他業界の話とはいえ、我々介護経営者にとっても“他人事”とは言いづらい情報なのかもしれません。少々飛躍した議論かもしれませんが、“自社の屋台骨事業の土台・命運を外部に握られている（＝三陽商会の場合は英国バーバリーに、介護事業者においては国の介護保険制度に）”という点では、あながち“対岸の火事”として済まされるような話ではない気がするのは私だけでしょうか？

総合事業の開始や 2018 年の法改正等、大きな環境変化が今まさに、現在進行形で進んでいる介護業界。これらの環境変化を見据え、皆様は今後、どのような戦略を描いていかれるのでしょうか？

三陽商会の情報も頭に留めおきながら、現状に流されず、あらためてしっかりと考える必要があるのかもしれませんね。

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の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、介護事業の皆様に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

ショウグンノヒ
将軍の日

計画があるから、何をすべきかがわかる
計画があるから、予定通りかどうか掴め、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できる

■ 東京会場（MAP経営東京本社）
3月 9日(木) 3月 29日(水)
4月 5日(水) 4月 13日(木) 4月 20日(木)
5月 10日(水) 5月 17日(水) 5月 25日(木)

■ 大阪会場（ＭＡＰ経営大阪支社）
3月 28日(火) 4月 12日(水) 4月 19日(水)
5月 17日(水) 5月 24日(水)

◆開催日時※各日程共 10：00〜18：30

株式会社MAP経営
東京本社開催

ＭＡＳ監査事業化研修

4月11日(火)
13:00−19:00

〜ＭＡＳ業務事業化はここから始まる！　貴事務所の事業化への導線を描くための一日〜

第1部　ＭＡＳ監査の事業化への戦略
講師：ＩＧグループ 代表 岩永經世 先生

第2部　事業化へ向けた成長過程を一挙公開
講師：税理士法人弓家田・富山事務所
富山さつき　先生

詳細、お申し込みはMAP経営HPをご参照ください（http://www.mapka.jp/seminar）

コンサルタントならおさえておきたい基本フレーム“SWOT 分析”

SWOT 分析とは、企業の「内部環境の要因」である「Strength（強み）」と「Weakness（弱み）」、「外部環境の要因」である「Opportunity（機会）」と「Threat（脅威）」の頭文字をとったものです。

企業経営を行っていく中では、「競合他社からシェアを取り戻す」「新商品を投入し軌道に乗せる」「重点顧客を攻略する」といったような様々な目標を設定します。その目標を達成するための「今後どうすべきか」という大きな方針を定めるためには、現在自社や商品が置かれている環境を正しく認識する必要があります。その環境認識を行い、大方針を定めるためのツールが SWOT 分析です。

下記は、ある旅館の SWOT 分析による情報整理の例です。

【機会】地域の日帰り観光客が増加傾向、外国人ビジネス客が増加している
【脅威】地域の宿泊客は減少傾向
【強み】歴史と風情ある建物が魅力、地元食材にこだわった高級料理、法人接待への高い対応力
【弱み】コンセプトがあいまい、過去の宿泊顧客へのアプローチが不足

当社は宿泊客の減少に苦しんでいたようです。かと言って、日帰り客は単価が低く利益アップにほとんど貢献しませんでした。一方で、「外国人ビジネス客の増加」という機会、「風情ある建物」「高級料理」「法人接待への高い対応力」といった強みを活かし、単価が高くリピートが見込める「法人接待（会食）需要」の取り込みという戦略を見出したのでした。

SWOT 分析を行うと「情報の整理」と「経営方針の決定」が容易にできます。そして、より具体化した経営計画（行動計画、計数計画）策定につなげることができます。ただし、SWOT 分析はすべての問題を解決してくれる魔法のツールではなく、複雑な物事を構造化・単純化して、素早く捉えられるようにするための道具に過ぎません。SWOT 分析の効用と限界を理解し、道具を正しく使う必要があります。

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。

会社を潰さない会計人になるために

【原理原則・生き方】

広辞苑によると、「原理＝ものの拠って立つ根本法則、認識または行為の根本法則」であり、「原則＝人間の活動の根本的な規則、基本的な決まり」です。

「原理」＝「根本法則」は、いかなる環境や状況の変化にも影響されない不変の真理・法則であり、物事の中にすでに存在しているものです。私たちが作り出すものではありません。私たちにできることは、それを見出すことでしかありません。

物事は、その原理を理解しその通りに扱えば、最善の結果にたどり着きます。しかし、原理は知っているだけでは意味をなし得ません。原理を最も合理的に機能させるために、私たちは自らの行動を原理に従って規定し、そこからぶれることなく行動する必要があります。そのような行動のための根本的な規則、「あり方」･「やり方」の決まりが「原則」なのです。

自然界の中に、社会の中に、人と人との交わりの中に、「原理」や「原則」はすでに存在しています。ことさら座右の銘など掲げなくても、経営理念を捻り出さなくても、「原理」に従い「原則」に従って行動すれば、自ずと結果は出ます。そして永く存在することができます。なぜかといえば、原理原則は普遍性があるからです。常に皆が「それは素晴らしいね」「やっぱりそういうことが大事だよね」と思うものだからです。

原理を見出し、原則に従って行動する。経営者自身がそういう生き方ができれば、会社は永く存続し、自身も人生において成功を掴めるのではないでしょうか。

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

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。2017 年 4 月より営業所長に就任。
日本セクシャルマイノリティ協会 認定ライフコンサルタント。
http://jlga.or.jp/
「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

「この野郎、支店長を出せ！」

先生、過去にこんなことはなかったでしょうか。関与先社長から「メインの信金は頼りない」といつも嘆かれていた。どうしたものかと考えていたらその社長、信金窓口で「この野郎、支店長を出せ！」と担当者の胸ぐらを掴んでしまった。さぁ、困ったのは顧問の先生。その支店長とは時には一杯やる仲。どちらの肩を持つべきか…。

そんなにあることではないと思いますが、起こらないとも限りませんよね。これって、どちらが悪いのでしょうか。社長は「金を貸して欲しい」、金融機関は「いやぁ、貸せない」、そして社長は「貴様、俺の会社をどう見ているのだ～」ということで手が出てしまった…。この責任、実は先生にもあります。ポイントのひとつに、関与先がその支店長と面識があったのか否かということがあります。全員が全員とは言いませんが、金融機関現場のトップは、業績が悪い企業との面談を嫌がります。どうしてなのでしょうか。まずはその説明です。金融機関にとって融資先企業との担保や金利交渉は不可避です。厳しい交渉に関してまずは担当者、そして担当者が討たれたら次に課長や次長、そしてそれもダメなら副支店長、そして副支店長の交渉が決裂した場合、最後のカードは支店長。支店長しかいないのです。私は金融機関経験者ですが、現場で課長や副支店長職を任された際、業績が悪い取引先をおいそれと支店長には会わせませんでした。そこを円滑に処理することが支店長からの評価に繋がるからです。この様なサラリーマン根性もありますが、実は違います。私が支店長の時、業績の悪い取引先が「支店長に会いたい」と言ってきても、部下は会わせてくれませんでした。それどころか、私の下に審査畑出身の堅い部下が付いた際、その部下から「支店長は最後のカードなので、簡単に会わないでください」と冷徹に言われてしまいました。脇の堅い部下は組織対応を非常に重要視しておりました。これが真実です。小規模の支店ですとこの様な重構造の組織は成り立ちませんが、通常の金融機関職員は斯様な考え方で行動しています。

ところで、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。そして「関与先に対して“債務者区分が上がる事業性改善策”を士業先生方にはアドバイス願いたい」と記しました。今回はもう少しウェットなことをお話しします。金融機関はすべて文章の世界です。支店長や本部が事業性の有無を判断する際、やはり報告書、すなわち文章で判断します。この“文章での報告”というのが、事実を歪めるのです。支店長は「ベテランA君の分析なら大丈夫だ」、「B君は経験不足なので熟読しなければ…」と判断します。フィルターが掛かるのです。

それと、もうひとつ重要なことがあります。これが最大のポイントです。「この社長なら大丈夫だ」とか、「この社長はカッコつけて良い話しかしない」、「この社長は自社の数字を自らまったく把握していない」と支店長が当該経営者に抱く人物像に従って、その報告書を読みます。その際、社長には会ったことのない企業の事業性分析報告書や貸出稟議書が上がってきたら、支店長の判断は部下の文章力次第となります。それはその企業にとっては明らかにマイナスです。金融機関から融資を受けている企業であるならば、担当者との普段の付き合いがあるはずです（一部政府系金融機関は斯様な制度がありません）。しかし、その担当者の上司や支店長ともお会いしておくべきなのです。しかも業績が悪化すると、前半で記した通りどんどん会うチャンスがなくなります。支店長も審査畑経験者や企業再生が得意な方なら自らの判断で経営者への面談を試みますが、今やそんな人物は稀有です。個人ローンや投資信託を売っている支店長の方が本部からは評価される時代なのです。

関与先に対して先生方がサポートして事業性分析書を作るのも良いですが、その前に関与先にやらせておくことがあります。支店長に会わせることです。重要なことは現職の支店長です。「お会いしていますよ」と関与先が返答しても、「現職支店長ですか」と確認してください。二代前とか三代前の支店長のケースがありえますし、新しい支店長が関与先に会おうとしないのであれば、それはさらに大問題です。そして支店長が“関与先の人となりを理解しているな”と感じられたら、もう大丈夫です。業績が悪くなっても、その支店長は“貸し手責任”を感じてくれることでしょう。金融機関は一般個人からお預かりした大事なお金を融資に回しているのです。それを焦げ付かせるなんて、あってはならないことです。だからこそ厳しい担保交渉も発生するのですが、健全な貸し手責任を支店長が感じてくれるのであれば、事業性改善の話にも耳を貸してくれるはずです。関与先社長に対して“支店長と会わせる”という動機付けも、士業先生の役目ではないでしょうか。

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。

【ビジネスで成果を出す人の共通点】

ビジネスで成果を出すために必要なのは、【知識を蓄積する】ことではない。成果を出す人の共通点は、自分なりのやり方で【影響力を最大限に発揮する】こと。

ぜひ、自分に問いかけてみて欲しい。

「わたしは、わたしなりのどんなやり方で、周りに影響力を発揮できるだろうか？」

そして、コンサルタントの仕事はまさに人に影響力を発揮して、行動させて成果をもたらすこと。わたしも、今後もさらに影響力を発揮していきます。

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、2.7万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。

コミュニケーションの力で業績を上げる！

VOL.2「お前、何回言えばわかるんだ！」

愛情をもって、厳しく部下や後輩を育てているのに一向に成長しない。そんな悩みを持つリーダーは多いのではないでしょうか。何回言ってもなかなか理解してくれない後輩、同じ失敗を何度も繰り返す部下を持った時に思わず、「今の若い奴は自分で考える習慣がない」「ちょっと厳しく接するとすぐに潰れる」などと若者の気質に問題をすり変えるケースもあるのではないでしょうか。

そして思わず、「お前、何回言ったらわかるんだ！」というお決まりの台詞を吐いてしまうことも。私自身はやはりそう言って叱り飛ばした記憶があります。

ここでひとつ素朴な疑問があります。「人はいったい、何回言えばわかるのだろうか？」この答えは、先日講演を拝聴した坪田信貴氏から聴けました。坪田氏は名古屋市で個別指導塾を経営し、1000人以上の子どもたちを指導してきた方で、映画「ビリギャル」で有名になった人物です。

坪田氏は生徒を 150 名ずつのグループに分け、何回言えば完璧に理解するのかデータを取りました。答えは平均 532 回。

驚愕の数字ですね。私達はほんの 10 回も言わないうちに「何回言えばわかるんだ！」と言っています。この話を聴いて人材育成というのはとにかく根気よく伝え続けていくことが大切なのだと反省しました。そうです、よく考えると私達も子供の頃から両親や先生に同じことを言われ続け、それでもできなかったはず。それどころか自分で自分に言っていることですら何回言っても、同じ過ちを繰り返してきたのです。そう思うと、部下や後輩に数回言うだけで上手くいくわけがないのです。

このデータから導き出された人材育成のカギがあります。部下や後輩に理解力がないわけでもない。あなたに指導する力がないわけでもない。単純に言う回数が少なかっただけなのです。リーダーの仕事は、伝え続けることだけなのかもしれません。

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。

中小企業経営診断システム（McSS）のご紹介

CRDビジネスサポート株式会社では、国内最大級の中小企業財務データベース『CRD』を活用し、全国約100万社の中小企業と比較して財務診断できる『中小企業経営診断システム（McSS）』を平成29年5月にリリース予定です。

CRDは、中小企業庁の発案により、全国52（当時）の信用保証協会、政府系・民間金融機関の協力を得て平成13年3月に設立した、中小企業の『財務データ』『デフォルト情報』を集積するデータベース機関です。集積データから構築した信用リスク計測モデル『CRDモデル3』は、平成18年4月より信用保証協会における保証料率決定に利用されているほか、多くの金融機関で与信審査に利用されています。

McSSには『CRDモデル3』を財務評価エンジンとして搭載しており、全国約100万社の中小企業と比較した信用力の位置づけ（偏差値）や財務面の強み・弱みが分かります。

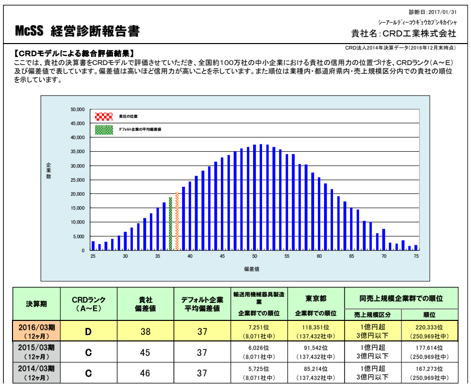
また、同業他社と比較した財務指標の良否水準も把握できるほか、予測B／S・P／L（経営改善計画）を簡単な操作で作成できる『将来シミュレーション』機能も搭載しています。

McSSは、信用保証協会や金融機関も利用しているので、同じ目線での財務診断や経営改善計画策定が可能になります。

顧問先中小企業の資金調達・経営支援に関する適切なアドバイスにお役立ていただき、コンサルティング業務の付加価値を高め、顧客の信頼アップにつながります。

詳細は、一般社団法人CRD協会（http://www.crd-office.net/CRD/）
CRDビジネスサポート株式会社（http://www.crd-office.net/CRD-BS/）
のホームページをご参照ください。

【McSS経営診断報告書のイメージ（一部）】



診断日：2017/01/31
シーアールディーコウギョウカブシキカイシャ
McSS 経営診断報告書 貴社名：CRD工業株式会社

CRD法人2014年決算データ（2016年12月末時点）

【CRDモデルによる総合評価結果】
ここでは、貴社の決算書をCRDモデルで評価させていただき、全国約100万社の中小企業における貴社の信用力の位置づけを、CRDランク（A～E）及び偏差値で表しています。偏差値は高いほど信用力が高いことを示しています。また順位は業種内・都道府県内・売上規模区分内での貴社の順位を示しています。

決算期	CRDランク（A～E）	貴社偏差値	デフォルト企業平均偏差値	輸送用機械器具製造業 企業群での順位	東京都 企業群での順位	同売上規模企業群での順位	
						売上規模区分	順位
2016/03期（12ヶ月）	D	38	37	7,251位（8,071社中）	118,351位（137,432社中）	1億円超 3億円以下	220,333位（250,969社中）
2015/03期（12ヶ月）	C	45	37	6,026位（8,071社中）	91,542位（137,432社中）	1億円超 3億円以下	177,614位（250,969社中）
2014/03期（12ヶ月）	C	46	37	5,725位（8,071社中）	85,214位（137,432社中）	1億円超 3億円以下	167,273位（250,969社中）

【将来シミュレーションの画面イメージ】

130事務所が活用し、指導成果続出の「MAS担当者養成講座」を特別価格で提供

① 財務分析から財務と、数値の裏側にある経営活動の課題を読み解く講座

①指導成果事例から成功要因を学ぶ　②「小さな会社の経営管理コンサルティング」とは？
③成果を生み出す指導プロセス　④演習：A社の経営診断・課題形成と指導設計
⑤「指導成果」によるMAS監査契約継続と契約件数拡大手法

効果① 財務診断から改善すべき勘定科目の特定ができます。
効果② 経営診断から現場、意思決定の問題を特定し伝えられます。
効果③ 課題整理を基に1年間のMAS監査指導スケジュールが構築できます。

会計事務所を通じて中小企業を活性化する Interface

［講師］樋口　明廣 氏
株式会社インターフェイス
代表取締役

【東京】4月10日（月）	【大阪】4月17日（月）	【福岡】4月25日（火）
13:00～17:00	13:00～17:00	13:00～17:00
MAP経営本社セミナールーム	MAP経営大阪支社研修ルーム	八重洲博多ビル 3F 会議室1

【受講費】~~定価 税込86,400円／1名様~~ →　MAP会員特別価格 税込32,400円/1名様 ＜38％OFF＞

② 製販分離経営
実現セミナー2017年春季

クラウド監査とMAS監査を駆使して効率化と付加価値化を実現！！

～『経理自計化』の時代から『経理自動化』時代へとシフトチェンジ～

クラウド時代の製販分離実践法解説！

単なる分業では効果半減･･･、製販分離と分業は異なります！
全国300事務所の事例を基に製販分離の基本を丁寧に解説

［講師］角田 達也 氏
イプシロン株式会社　代表取締役

アイクス税理士法人の製販分離所内推進ツールの事例公開！

クラウドの事例必見！
税務会計の工場化を研修会場で確認できます！

［大阪］服部 文人 氏　［東京］都築 秀明 氏
アイクス税理士法人/コンサルティング部

顧問先の経理業務提言を実現するクラウド革命

［講師］株式会社マネーフォワード

【東京】4月19日（水）	【大阪】4月20日（木）
10:00～17:00	10:00～17:00
MAP経営本社セミナールーム	MAP経営大阪支社研修ルーム

【受講費】
MAP会員 税込43,200円/2名様まで
一般価格 税込64,800円/2名様まで

FAX：03-5365-1530 （24時間受付）

※ご希望の参加日程にチェックを入れて、必要事項をご記載の上、FAXにてお申込みください

①研修お申込み	□東京会場（4月10日）　□大阪会場（4月17日）　□福岡会場（4月25日）		
②研修お申込み	□東京会場（4月19日）　□大阪会場（4月20日）		
貴事務所名			
TEL		FAX	
参加者名①	様	参加者名②	様

「ヒレ酒選手権　優勝は？」

キーンと張り詰めた、冷たい夜風。耳を出していたなら、付け根までまっ赤に染まって、引きちぎられそうな痛みさえ覚える。

こんな夜は、こたつで熱燗だなぁ〜。いいじゃないですか。そんなときにプラスワン。釣りをする人ならば、釣った魚のヒレを切って、軽く塩を振って丁寧にふき取って消毒。あとはひたすら水分が抜けるまで陰干しする。いろんな魚で試してもらいたい。意外なおいしさを認識できるかもしれない。

横綱は、なんといっても、オニカサゴだろう。まっ赤な魚体。とんがったヒレ。このヒレ、先端に触ってはいけない。体から切り離しても神経毒は残っていて、軽くプチと刺そうものなら、その患部はプク〜、と漫画のように腫れていたくなってしまう。ただ、この毒は、熱に弱い。間違って刺してしまったら、すぐ熱湯につけてほしい。簡単に解毒できます。やけどするかもしれませんが。

オニカサゴの強烈なライバルは、トラフグだ。昨年は、とにかくショウサイフグの釣りでよく釣れた。異常発生という言葉がぴったり。エギで釣るマダコやスミイカ釣りでもトラフグが釣れるぐらいだ。腹の横側に大きな目玉の文様があるのがトラフグ。このヒレもおいしい。

ヒレ酒には、ルールがある。熱燗に入れる前に軽くあぶる。焦げにならない程度に香ばしくあぶる。湯呑みに入れて、熱燗を注ぐ。慌てて飲まずにしばらく待つ。あぶったヒレの香ばしさがお酒にゆっくり、じんわりしみていく。なめるように唇をしめらすように味わって飲んでください。

さて、２魚種の紹介はしましたが、他の魚はどうなんでしょう？ハタやカレイ、マダイ、ホウボウもおいしいでしょう。タチウオやイサキは……好みかなぁ。どうせ捨ててしまうヒレなら、干して、あぶって、チビリとヒレ酒。この冬の楽しみが１つ増えましたね。

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とは縁がなかったが、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。

【MAP 経営読書会メンバーが選ぶ今月の１冊】

MAP 経営では月に１回、有志メンバーで読書会を行っております。このコーナーでは読書会参加メンバーより、お勧めの一冊をご紹介いたします。

【タイトル】 トヨタの PDCA+F
世界 No.1 企業だけがやっている究極のサイクルの回し方
【作者】 桑原 晃弥
【出版社】 大和出版

【お勧めしたい方】
PDCA を回しているのに「うまく行かないな」と感じている人

【1 行エッセンス〜もっとも素晴らしいと思った 1 行のご紹介〜】
「教えた」で終わるな。人づくりとはフォローし続けること

【1 行レビュー〜上記エッセンスを選んだ理由〜】
私も他人からいろいろと質問されることがあるが、その場で教えて終わっていることが多い。教えるだけでなく、その質問者が理解し身に着くまでをしっかりとフォローしなければ、人を育てたとは言えないと気付かされた。