

# MAP 25 MAGAZINE

特別インタビュー **P4-7**

## 会計事務所の組織展開と広がる可能性

「会計」という武器はすでに手にしている  
ならば潜在マーケットをどのように切り開くのか

株式会社インターフェイス 代表取締役 樋口明廣氏

イプシロン株式会社 代表取締役 角田達也氏

新着イベント **P20**

第76回 MAPサロン後半戦は6月開催

大阪・名古屋会場申込み受付中

# M A P サ ロ ン

## 6月2日(金) 中部支部 -名古屋会場-

13:00~17:30 (懇親会 20:00まで)

会場：ウインクあいち 懇親会：キャスルプラザ

### テーマ：新たな挑戦から生まれた苦勞と成功

～所長・所員それぞれの立場から見たものとは～

#### 第1部 “新代表幹事3名による各事務所の「経営戦略・MAS推進」についての取り組み”



「業界の現状・未来を踏まえた自社の取組」  
岩田会計事務所 岩田 英人氏



「人材採用・スタッフ育成」  
税理士法人SHIP 鈴木 克欣氏



「自社の経営計画と新たなチャレンジについて」  
MMPCコンサルタンツ株式会社 松井 孝知氏

#### 第2部 “全国のMAS若手担当者による討論会”

畠&スターシップ税理士法人(石川) 宮本 将太氏 / 株式会社RINGS PRO(秋田) 高橋 晃彦氏  
MMPC税理士法人(岐阜) 和仁 陽平氏

## 6月13日(火) 近畿支部 -大阪会場-

13:00~17:30 (懇親会 19:30まで)

会場：新大阪ブリックビル3F

#### 第1部 “人工知能が拓く！！これからの社会と会計事務所の役割”

AIが今のペースで発達し続けるとある地点で、人類の知能を超え究極の人工知能が誕生する、SF映画のような話が現実になりうるかもしれません。とてつもないスピードで進化するテクノロジーを上手く活用し、新たな価値を生み出すためには何をすれば良いか…近未来の会計事務所の役割についてご講演を頂戴します。



●講師プロフィール● 北陸先端科学技術大学院大学 教授 橋本 敬 氏

大阪市出身。神戸大学大学院、東京大学大学院(博士)卒。その後、理化科学研究所にて脳科学の研究に従事、JAIST准教授、エディンバラ大学客員教授を経て現職。

知識科学という新しい分野で、「知」をキーワードとし、個人、組織、社会、自然における「知」の創造、蓄積、活用および体系化のメカニズムを探求している。

あんしん経営をサポートする会 会員様無料ご招待!!

M A P 会員サイトよりお申し込み頂けます



先見経営・先行管理  
あんしん経営をサポートする会

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) →P10	11 財務診断 研修	12 未来計画 研修	13
14	15 組織力アップ ワーク ショッパ①	16 組織力アップ ワーク ショッパ②	17 将軍の日 (東京) →P10	18	19	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 操作研修	25 将軍の日 (東京) →P10	26 MAS監査 ゼロto1プログラム 第9期①★	27 MAS監査 ゼロto1 プログラム 第9期② ★
28	29	30 No.1 実践塾③ (東京)	31			

6月 2017 JUNE						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 将軍の日 (東京) →P10	3
4	5	6 財務診断 研修 未来会計×戦略的 事業セミナー★ →P18	7 未来計画 研修	8	9 MAS監査 会議実例 公開セミナー →P13	10
11	12 “製販分離 同時改善” 実践講座 →P17	13	14 事業化 研修★ →P10	15 未来経営 研修①	16 未来経営 研修②	17
18	19	20 MAS監査 ゼロto1プログラム 第8期①★	21 MAS監査 ゼロto1プログラム 第8期②★	22 将軍の日 (東京) →P10	23 MAS監査 ゼロto1プログラム 第7期④★	24
25	26 目標達成 研修①	27 目標達成 研修②	28 将軍の日 (東京) →P10	29 MAS監査 ゼロto1プログラム 第9期③★	30 No.1 実践塾④ (東京)	

## 東日本

## MAPイベントカレンダー

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)	10 MAP3 操作研修	11 未来経営 研修①	12 未来経営 研修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) →P10	18 財務診断 研修	19 未来計画 研修	20
21	22 目標達成 研修①	23 目標達成 研修②	24 将軍の日 (大阪)→P10 No.1実践塾③ (名古屋)	25	26	27
28	29	30	31			

6月 2017 JUNE						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 中部MAP サロン →P20	3
4	5	6 組織力アップ ワーク ショッパ①	7 組織力アップ ワーク ショッパ②	8 将軍の日 (大阪) →P10	9 MAP3 操作研修(大阪) 将軍の日 (名古屋)	10
11	12 未来経営 研修①	13 近畿MAP サロン→P20 未来経営 研修②	14 将軍の日 (大阪) →P10	15 MAS監査ゼロto1プログラム 第6期①★ MAS監査会議 実例公開セミナー (名古屋)→P13	16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第6期②★	17
18	19	20 No.1 実践塾④ (名古屋)	21 MAS監査 ゼロto1プログラム 名古屋①★	22 MAS監査 ゼロto1プログラム 名古屋②★	23	24
25	26 MAS監査 ゼロto1プログラム 第4期④★	27	28	29	30	

### 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

P10参照

### 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

P10参照

### SMCグループの MAS監査会議実例 公開セミナー

本邦初公開“SMC流”MAS  
監査を動画でお見せします

P13参照

### 岩永事務所見学会

MAS監査領域で躍進し続ける  
先進事務所の戦略を公開

P16参照

### “製販分離同時改善” 実践講座

これからの会計事務所に必要な  
時間&組織体制&指導成果の  
つくり方

P17参照

### 未来会計×戦略的 事業承継セミナー

参加特典として“戦略的  
事業承継ミーティングブック”を  
進呈

P18参照

7月							2017 JULY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
						1							
2	3	4 将軍の日 (東京) →P10	5 クレイ アカンテイングフォース 共催セミナー	6 MAS監査 ゼロto1プログラム 第10期①★	7 MAS監査 ゼロto1プログラム 第10期②★	8							
9	10 将軍の日 (東京) →P10	11	12	13 組織力アップ ワーク ショップ①	14 組織力アップ ワーク ショップ②	15							
16	17	18 MAS監査 ゼロto1プログラム 第8期③★	19 未来経営 研修①	20 未来経営 研修②	21	22							
23 30	24 MAP3 操作研修 31	25 No.1 実践塾⑤ (東京)	26 MAS監査 ゼロto1プログラム 第9期④★	27 将軍の日 (東京) →P10	28	29							

## 西日本

7月							2017 JULY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
						1							
2	3	4	5 将軍の日 (大阪)→P10 未来会計×戦略的事業 セミナー(大阪)★ →P18	6 財務診断 研修 未来会計×戦略的事業 セミナー(名古屋)★ →P18	7 未来計画 研修	8							
9	10	11	12 将軍の日 (名古屋) MAS監査 ゼロto1プログラム 11期①★	13 MAS監査 ゼロto1プログラム 第11期②★	14 MAS監査 ゼロto1プログラム 第6期③★	15							
16	17	18 No.1 実践塾⑤ (名古屋)	19	20 MAS監査 ゼロto1プログラム 名古屋③★ MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡①★	21 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡②★	22							
23 30	24 目標達成 研修① 31	25 目標達成 研修②	26 将軍の日 (大阪) →P10	27	28	29							

### 第76回MAPサロン

6月名古屋・大阪開催、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

### 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

財務診断研修  
未来計画研修  
未来経営研修  
目標達成研修  
組織力アップワークショップ  
MAP3操作研修

P20参照

## 目次

## CONTENTS

P2-3

MAPイベントカレンダー

P3

目次

P4-7

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12回)

株式会社インターフェイス  
代表取締役 樋口明廣氏  
イプシロン株式会社  
代表取締役 角田達也氏

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)  
森瀬博伸氏(すばる会計事務所)  
大久保圭太氏(Colorz Consulting株式会社)  
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)  
柴田照恵氏(株式会社プラグマ)

P14-16

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

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(株式会社ワコ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 古城桃子



株式会社インターフェイス 代表取締役 樋口明廣氏  
イプシロン株式会社 代表取締役 角田達也氏

## 会計事務所の組織展開と広がる可能性

都内某日、「会計事務所を通して中小企業の経営改善を行い、日本経済の発展に寄与する」という志を同じくする者がここに集結した。「誰でもできる経営支援」をテーマに、MAS監査担当者と経営者を繋ぐコンテンツを開発・提供する株式会社インターフェイスの樋口氏。土業事務所の生産性・品質を上げるための組織作りを推進する「製販分離コンサルティング」を提供するイプシロン株式会社の角田氏。彼らは一様に、会計業界の限りない可能性と、明るい未来を見つめていた。



### MAS監査事業化の課題

**浅野**：本日のテーマは「MAS監査を年商1億円の収益事業として根付かせる秘訣～どうすれば属人的な業務から組織展開できるのか～」です。株式会社インターフェイスの樋口社長とイプシロン株式会社の角田社長にお越しいただきまして、業界のために提言をいただきたいと思っています。まずは樋口社長から会社紹介をお願いします。

**樋口**：株式会社インターフェイスは平成19年創業の、まだ10年弱の会社です。しかし、前身の会社から一般企業向けの

コンサルティング業務自体は30年続けています。30年間で1200プロジェクトのコンサルティングサービスをお客様に提供してまいりました。インターフェイスは「会計事務所を通じて中小企業を活性化する」を経営理念として掲げ、一般向けコンサルティングサービスのノウハウを会計事務所が使いやすいようにカスタマイズし、パッケージ化して提供する、いわゆるコンサルティングノウハウの卸売という変わった事業形態をとっています。我々は会計事務所にMAS監査事業化を通して、高収益かつ成長性のあるビジネスモデルを提供したいと思って

います。そのためにはコンサルティングによる「成果」を企業に出していただくことが絶対条件であり、経営改善の成果をゴールにしています。パッケージ化されたコンサルプログラムを会計事務所に提供して、受注の仕方、商談の仕方、指導の仕方など、1件1件、我々が裏側でレビューをかけさせていただいております。それに対して、セカンドオピニオンとしてお金を頂いているわけではなく、あくまでも会計事務所の方に表に立っていただいています。

**浅野**：樋口社長、ありがとうございます。角田社長も、あらためて会社紹介をお願い

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。

株式会社インターフェイス 代表取締役

## 樋口明廣氏

(ひぐち あきひろ)



昭和58年より会計事務所勤務。顧問先の倒産をきっかけに、税務のみを行う業務に疑問を抱き、経営改善の取り組みを始める。昭和60年、株式会社マネジメント研究所設立に参加、専務取締役就任。後に代表取締役。平成19年、株式会社インターフェイス設立、代表取締役兼任。MAS監査担当者養成講座・経営支援倶楽部といった集合型コンサルティングを通じて、MAS監査事業化に成功事務所を多数輩出中。

イブシロン株式会社 代表取締役

## 角田達也氏

(つのだ たつや)



全国の大手会計事務所の戦略顧問を務め、地域勝ち残りの展開を支援している商品企画/業務改善コンサルタント。土業事務所の競争力強化、現場改善、経営効率化、ブランド構築、生産性向上実現のために、「製販分離コンサルティング」を提供している。税理士団体やマスコミでの講演活動も多数行っている。

いたします。

**角田**：イブシロンは2002年に創業した16期目を迎える会社です。実は樋口社長がおっしゃったこととまったく一緒に、我々も「土業事務所を通じた中小企業の経営改善」が理念になっています。本当は直接中小企業への改善支援で関与できればいいですが、どうしても時間に限界があります。そのため、会計事務所の改善を通じて寄与しています。ですから、私たちの一番の目的は税理士、会計士、司法書士、社労士、行政書士と言った土業事務所の改善をしていくことです。改善するためには必要なことが2つあり、1つは生産性を上げる。もう1つは業務品質を上げることです。その相反する2つの目標を同時に達成しようというコンセプトのもと、この16年間、「製販分離コンサルティング」を継続して提供しています。

**浅野**：当初から「製販分離」がテーマだったのですか。

**角田**：当初は違います。途中までは「会計事務所の組織化」が目的でした。そのときの考え方のベースは、ISO9001(会計事務所の業務品質向上)導入支援の活動です。途中から「キャッチフレーズがあったほうがいいだろう」と考えたときに、組織化するためには会社の中に存在する組織だけではなく「機能」も分ける必要があると考え、私が勝手につくった「製販分離」という四字熟語を今、展開している…という経緯になります。

**浅野**：ありがとうございます。弊社、MAP経営も会計事務所のMAS監査事業

を通して中小企業支援をしていきたいと考えています。もう30年以上前から会計事務所は過去会計だけでは厳しいと言われる続けながら、MAS監査事業をはじめとした付加価値事業がなかなか根付かない原因はどこにあると思いますか。

**角田**：私が支援している先で考えると「兼務」です。会計事務所ではあらゆる業務を兼務しています。税務会計の過去業務もあれば、MAS監査のような将来業務、雑多な経営相談もあれば、内部の庶務業務まで兼務しています。そうなる当たり前ですが、期限がある仕事をどうしても優先します。30年前から同じロジックです。税務担当者にMAS監査をやらせて進まない理由を考えたときに、いろいろな要因はあると思いますが、「兼務の問題を何とかしたい」と考えました。「組織の中で機能分担ができないと、いくらいい商品、ツールを作っても売ったとしても、絶対使えないのではないか」この疑問点がイブシロンをつくった出発点です。

**浅野**：樋口社長は、MAS監査事業がうまくいかない理由をどのようにお考えですか。

**樋口**：角田社長がおっしゃるとおりだと思います。弊社のお客様でもMAS監査事業で5,000万円、1億円、2億円と売上規模が大きくなっている事務所の共通点として、最初は思い切って専任体制を敷いたところが多いですね。あるいは別会社で取り組むという分社化をしているところもあります。私自身がそうでした。元々、昭和58年ぐらいから会計業界で

監査担当者をやっていたのですが、今で言うところのMAS監査専門の会社に移されました。「1年間は税務顧問先にMAS監査の営業・提案をしてはいけない」と言われていたので、仕方なく飛び込み訪問をして、MAS監査業務を始めざるを得ない状況でした。そんな私の経験からも1億円以上のMAS監査事業化を目指すなら、誰かが崖っぷちに立たないと進まないと考えています。

**浅野**：組織体制をつくるには、トップがそうしなきゃダメですね。担当の方々が言っているだけではダメで、やはりトップが組織体制をしっかりつくるころからだと思います。

**樋口**：そうですね。トップがつくる場合か、アントレプレナーが事務所の中にいて、「わたしがやります」と手を挙げるケースのどちらかだと思います。

## MAS監査事業成功の条件

**浅野**：それでは、MAS監査事業がうまくいっている事務所は何が成功要因だと思いますか。

**角田**：私たちが、製販分離支援している事務所でもうまくいっている要因は、先程申し上げた通りに「組織の形」がしっかりしています。過去を担当する人、将来を担当する人、専門特化分野を担当する人と、きちんと機能分けをして、組織の中で役割分担がされています。思い切って分社化している事務所は割とうまくいっていると思います。過去会計と未来会計は分けたほうがいいし、同時に取り

扱うことは時間的に不可能ではないかと私は思っています。過去会計、制度会計は、正しい税金計算をするという目的のためにあり、「税務品質重視」の商品です。先送りせず、その場で税務上の問題を解決して、12回やれば決算が組めるという仕事の性質です。それに比べて、未来会計は将来の話であり、正確性よりも「スピードが優先」されます。経営は早く手を打たないと、どんどん手遅れになっていきます。それらをひとりの人間が1ヵ月の中で同時に行うのは商品の性質上、効果上不可能だと思います。だからこそ、いっそのこと機能分けをしたほうが、MA S 監査業務はうまくいくと考えて、製販分離という経営改善手法を提供しています。

**浅野**：弊社も「将軍の日」などで、「経営のための経理」と「申告のための経理」は違う、という話をしています。樋口社長は今の点も含めて、MA S 監査事業の成功要因をどのようにお考えですか。

**樋口**：3つあると思います。やはり「トップがやりたいことかどうか」です。トップがMA S 監査事業をやりたくないのにやっても、成功しないですよね。ある事務所の所長先生から「監査担当者全員でMA S 監査の勉強をさせてくれ」と頼まれたことがあります。指導した結果、20人のうち4人が背水の陣で取り組んだところ、今では売上2億円のMA S 監査事業化に成功しています。だから、トップやアントレプレナーの「必ずやり遂げる」という意思が大切だと思います。それから、ノウハウをお伝えして自然に受注が取れていく事務所は、我々がお渡ししたロジックと営業手法を、その通りに素直に動いてくださいます。これが2つめです。そして最後の1つは、稼いだお金を投資することです。必ずMA S 監査契約はとれるので、人が足りなくなります。売上が伸びてMA S 監査で得たお金は、採用コストや人件費、研修費に充てる。そして人が辞めてしまったらまた投資する。売上5,000万円で組織が3~4人、中核的なMA S 監査担当者ができたときに初めて、経常利益が上がります。経営というのは投資をして回収する仕事ですから、成長に伴う投資をいとわないことが大切です。

**浅野**：今、樋口社長がおっしゃったことの中で、本当に簡単そうに見えるけれど、実際のところなかなかできていないことが「やる」ことです。決めたことをやり遂げる実行力が、一般的な中小企業は弱いと思います。計画を立て、目標設定する。し

かし、やりきれないところが、中小企業が中小企業たる所以だと思います。

**樋口**：MA S 監査の売上5,000万円、1億円、2億円という会社のトップを見ると、目標達成意識が極めて高い方が多いです。それが風土に伝わっている。こちらがもういいのではないかと思うくらい、目標達成を諦めません。達成意識が高く、常に「あと10万円」を追い掛けている。

**角田**：トップの決意も重要ですが、もうひとつは現場だと思います。いくら社長が5億円、10億円を達成すると言ったところで、現場が動かなければ絶対に目標達成はできません。そうすると、トップから末端までのベクトルをどう合わせるか、いかに人の心を動かすかの視点も持ち合わせていないと、職員は動きません。事業化しようと思うと、人を動かし、人を巻き込めるか、人間に興味があるかも重要です。イブシロンに相談に来られる方は多くの場合、最初は家業経営の状態です。例えば職員数は30人いるけれど、職人が30人いるだけで、実態は家業なのです。それをどう組織機能化し、効率的、効果的に活動できるかがポイントです。

**樋口**：我々は、やりたい人がやりたいことをやるのが一番、生産性が高いと考えています。向いていない人には無理をさせない。組織を全部変えるよりも、やりたい人に手を挙げてもらう方法をとっています。

**浅野**：それでは、MA S 監査業務にはどのような人が向いているとお考えですか。

**樋口**：顧問先に対する愛情、「良くなってほしい」という思いが強い人、素直に行動することができる人です。論理性と感受性で考えると、感受性が重視されます。例えるならば、「社長と一緒に泣ける人」です。中小企業の少し動物的な感性を持っている社長が相手であり、「分からないけれどやってみよう」と社長が言えるようなコミュニケーションを取れる方がいいと思います。そしてもうひとつは、相談する力がある人です。事務所の中にMA S 監査なり経営の判断ができる方がいれば、その方に相談し、いない場合は弊社に相談してください。分からないことは1ヵ月考えても分かりません。そのため、たとえ「そもそも何を聞いたらいいか分からない」という質問であっても、相談できる人のほうが向いていると思います。

**浅野**：熱意があって素直で、行動的で感

受性が高い…言葉で書くと簡単ですが、なかなかないですよね。

**角田**：それは、各事務所がそのような人を採用していないのだと思います。過去会計に向いている人は、そのような傾向値の方ではないからです。でも組織は、いろいろな人間の集合体であり、人を活かせる場をつくるのが組織経営だと思います。会社を大きくする意義は、単に売上を上げることだけではなく、いろいろな個性を持った人間が「ここなら私も生産性に寄与できるよ」という場を作ってあげることが大切だと思います。

**浅野**：採用に関して、角田社長のご意見をお聞かせください。

**角田**：おそらくITクラウド、A.I、RPA、フィンテックの動きが進んでいくと、過去会計の分野は限りなく機械でできてしまう時代になります。そうなったときに、人工知能やフィンテックでできないところが何かというと、MA S 監査事業だと思っています。人工知能の一番弱い分野は、長文読解や、相手の言っていることの裏読みだそうです。つまり、「感じる力」が一番苦手としているのです。そしてもうひとつ、人工知能が法的にもできないことは、責任を取ることです。「人工知能がこう言ったから」という言い訳は通りません。ですからきちんと責任を取れる人間が重要だと思います。最後はどうしても人間対人間です。やはり、人間に興味があるとか、好きだという人でなければMA S 監査の推進は厳しいと思います。

**浅野**：樋口社長はいかがですか。

**樋口**：母数がなかなかキープできない時代だから難しいですが、目的や理念に対する共感性だと思います。採用要件は、顧問先が良くなったり、喜んでくれることに喜びを見いだせる人。また、案外、会計業界は女性のほうが優秀なことも多いです。弊社のお客様のMA S 監査担当者は、育児のために一度会社を辞め、子育てを終わらせてからパートで入っている女性の方が多数活躍しています。そして、優秀な営業マンはMA S 監査に向いているので、自分のところに営業に来る営業マンに、目を付けておくのもいいと思います。

**浅野**：樋口社長がおっしゃるように、入口は理念やビジョンに共感していないとダメですよね。経営計画をやっている事務所でも、きちんとした理念が確立していないため、理念共感型ではなく資格重視の採用活動を行っている事務所がまだまだ多いと感じます。採用・教育・評価

は一体です。私の持論は、採用の比重が一番高いと思っています。

## 会計事務所の責任と可能性

**浅野**：続いて、それぞれの会社が会計事務所に提供できるソリューションを教えてください。

**角田**：イブシロンではやはり製販分離です。会計事務所の中で「組織機能」を作る支援を行うことです。決して税務会計が必要ないという話ではなく、それはそれで重要ですし、MAS監査はMAS監査で重要です。それぞれがきちんと事業の柱として成り立つような組織機能を作るために、人の配置や評価制度が事務所の中できちんと機能できるように支援していきたいと思っています。私たちが支援している会計事務所の中で、中期経営計画をつくっている事務所は、最近増えてきて6~7割です。ほとんどの先生が経営理念と数値計画しかありません。経営理念と数値計画だけを見ても、一般の社員は何をしたいか分かりません。そのため、最初に社長の頭の中にある3年後なり5年後の組織機能を書いてもらうことから始めます。そうすると、社員も「こういう組織機能で動くんだ」とか、「私ここで役に立てるのかな」というのが見えてきます。そこに向かって事務所の課題をひとつひとつ解決していくことができます。組織図はあっても組織機能図を持っている事務所は、ほぼ0パーセントです。組織図だけでは、組織と人の機能が結びついていないので、社員は何をやっているか分からなくなってしまうのです。

**浅野**：樋口社長はいかがですか。

**樋口**：現在、提供しているのは、あくまでもMAS監査担当者が「MAS監査ができるようになる」ためのコンテンツです。弊社が提供しているMAS監査のマニュアル、フォーマット、eラーニングとレビューを使っただけ、税務会計に代わる付加価値を担当者に発揮してほしいと考えています。弊社のテーマのひとつは「誰でもできる経営支援」です。MAS監査担当者が社長と経営のことについて何を話せばいいのかわかることすべてに答えることが重要なのではなく、単年度で社長が起こすべきアクションをしっかりとフォローするためのコミュニケーションが大切です。だから、MAS監査訪問のときの30分でそれができるプログラムや、MAS監査担当者をトレーニングするコンサルマニュアルを作りました。「成長経営プログラム」

といて、理念確認や現状分析から課題形成をして、外注費が課題なら外注費の削減の仕方、材料費なら材料費の削減の仕方、労務費なら労務費と、勘定科目別のコンサルマニュアルになっています。それを社長と担当者の両方が持つことで、「社長、今日は何ページを考えましょうか」とひとつの参考書として、一緒に経営改善の話し合いをすることができます。もうひとつは「集合型MAS監査」。優秀なMAS監査担当者が1人いれば、8社集合型で一度にコンサルができるやり方です。これはまだトライしてから間がないのですが、起業して間もない企業に一番反応がいい方式です。月3万円で報酬を頂いています。指導成果がしっかり出るかどうか、もうあと半年ぐらい検証しますが、受注は取れてきています。中期計画5万円、単年度計画5万円で実施して仮に10万円としても、月会費が36万円だから合計が46万円のビジネスモデルです。46万円を新設法人から頂き、なおかつ8人でモニタリングを一緒に行います。目標としては、100人来てでもモニタリングができる手法を目指しています。

**浅野**：最後に、会計事務所に今後期待することを締め言葉としていただきたいと思っています。

**角田**：弊社の理念でもありますが、やはり中小零細企業が頼るところは、会計事務所だと思っています。そのような意味合いでは、会計事務所がより時代に対応・進化して行って、企業をより良くするための中心的な位置付けでいていただきたい、というのが我々の願いです。あともうひとつだけ言わせてもらうと、弊社が会計事務所に支援をしていく中で、改善提案している基本は、自分の会社を犠牲にして実験してきたことです。例えばマニュアルや手順書を作って、行ってきた成果を今商品として出しています。会計事務所にも自分たちの事務所改善のプロセスを中小零細企業に伝えてあげてほしいなと思います。生産性を高め、品質を良くすることは、どの業種でも重要です。教科書に書いてあることではなく、事務所として実践した結果を伝えてほしいというのが、私が一番期待することです。

**浅野**：樋口社長はいかがでしょう。

**樋口**：角田社長がおっしゃったこととまったく同感ですが、付け加えさせていただくとしたら、自分たちに自信を持ってほしいと思っています。会計事務所が持っているコアコンピタンスは会計というデータであり考え方であり、そこに自

信を持っていただきたいです。日本にある業界の中で会計業界が今、一番おもしろいと思います。MAS監査のマーケットは約400万社の2パーセントで、掛ける100万円として800億円でしょうか。それだけ潜在マーケットがあるので、会計の力を持っている皆さんが、コンサルセールスのやり方や、会計から現場をひも解いていく技術など、ちょっとしたことを身に付ければ新しいマーケットをどんどん切り開ける可能性があります。私は、会計事務所は新しいビジネスモデルをつくり直すときだと思います。我々は経営支援の領域で、「誰でもできる経営支援」を開発することで、お役に立てればと思います。MAS監査のもうひとつ前の工程で「ビジネスモデルを見直す」というプログラムを今年から実施していますが、会計事務所の普通のMAS監査担当者が、会社のビジネスモデルをリデザインする、いわゆる戦略コーチングができるレベルになったと思います。

**浅野**：税理士試験の受験者数も減っていて魅力のない業界という言われ方をすることもあります。まだまだ捉え方によっては、可能性は十分にあるということですね。そのような業界向けにサービス提供する者として、ぜひこれからも業界発展のため、その先の中小企業発展のために力を合わせていけたらと思います。ぜひ今後ともよろしくお祈りします。

## 三者対談記念 特別企画開催が決定！

※詳細はP17をご覧ください。



# MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』①

## マネジメントの役割

「企業をはじめとするあらゆる組織が社会の機関である。組織が存在するのは、…社会的な目的を実現し、社会、コミュニティ、個人のニーズを満たすためである。」

「組織は目的ではなく手段である。したがって問題は、その組織は何かではない。その組織は何をすべきか、あげるべき成果は何かである。」

「マネジメントは、それらの組織の機関である。マネジメント自体には機能はない。それだけでは存在もしえない。組織から離れたマネジメントは、マネジメントでさえない。」

マネジメントには、自らの組織をして社会に貢献させるうえで三つの役割がある。

- ①自らの組織に特有の目的とミッションを果たす。
- ②仕事を生産的なものとし、働く人たちに成果をあげさせる。
- ③自らが社会に与えるインパクトを処理するとともに、社会的な貢献を行う。

→もちろん事業上の成果が第一にあり、それが組織の目的であり存在理由である。

### 1. 目的とミッション

「マネジメントには、第一に、それぞれの組織に特有の目的とミッション、社会的な機能を果たす役割がある。企業において、それは経済的な成果をあげることにある。…企業においては、経済的な成果が存在の根拠であり、目的である。」

→ここが他の組織（公的サービス機関）とは決定的に違うところである。企業は、社会の経済的循環の中で利益を生み出す役割を一人で負っており、経営者はそうした利益を生み出すことが企業にとって不可欠であることを肝に銘じること。

### 2. 生産的な仕事と成果をあげる人

「第二にマネジメントは、仕事を生産的なものとし、人に成果をあげさせる役割がある。企業にとって、本当の資源は一つしかない。人である。組織が成果をあげるのは、人を生産的たらしめることによってである。それは仕事を通じて行なわれる。」

したがって、仕事を生産的たらしめることこそ、あらゆる組織にとって基本的な機能である。仕事を仕事の論理に従って編成することは、第一の段階である。（仕事の科学のこと）

第二のはるかに難しい段階が、仕事を人に合わせることである。（仕事と人の組み合わせ）

「人に成果をあげさせるには、人を人として、それぞれに個性、市民性、仕事のしかた、仕事の量と質に違いのある存在、したがって、それぞれがそれぞれに責任、動機づけ、参画、満足、誘因、報奨、リーダーシップ、位置づけ、役割を必要とする存在として理解しなければならない。」

→経営者には、とつても真摯な姿勢が要るということですね。

### 3. 社会に与えるインパクトの処理と社会的貢献

「いかなる組織も社会の機関であって、社会のために存在する。企業も例外ではない。企業は事業に優れているだけでは、その存在を正当化されない。社会の存在として優れていなければならない。」

「企業は、働く人たちに對し、権力と権限を行使せざるをえず、コミュニティに對し、雇用主、納税者、廃棄物などの排出者としてインパクトを与えざるをえない。さらに、財とサービスの共有という基本的課題に加え、生活の質、人間とコミュニティの環境に関心をもちたざるをえない。」

→ビジネス環境だけの視点ではだめだということ。

※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。

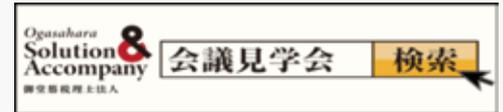


**オ木正之**

(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。



## このたび、名古屋支社・福岡支社が移転しました！



**名古屋支社**  
〒450-0002  
名古屋市中村区名駅3-23-16  
タキビル1F

TEL:050-3757-1864



**福岡支社**  
〒812-0011  
福岡市博多区博多駅前3-6-12  
オヌキ博多駅前ビル6F

TEL:06-7668-1520

※お問い合わせは大阪支社へお願いします。

今後とも変わらぬご愛顧のほど  
よろしくお願い申し上げます。

## チーム達成参加事務所連載コラム

### 第6回 MAS (MAP) を使った高付加価値サービスの提供と一人当たりの生産性アップ すばる会計事務所 代表税理士 森瀬博信

M A Pのソフトに初めて出会ってから、15年以上経つのでしょうか。M A Pの操作研修も何人かの職員に受けさせましたが、将軍の日を定期的開催するなど、「夢のまた夢」というような現実がここ10年以上続いていました。また、事務所の経営方針もまず顧問先の数を増やそうと「拡大戦略」を取ってきました。職員も新規関与先を軌道に乗せ、安定化させることが先決であり、税務会計主体で仕事をしていくことにより、職員一人当たりの売上、給料もアップしました。ただ、「MAS」に関しては諦めきれませんでした。

縁あって平成27年3月からSMC税理士法人の曾根先生の実践塾に参加させていただき、「SMC流MAS監査」を一から教えてもらい、まずは真似から始めてみました。「MASの商品定義」「将軍の日の開催内容・運営方法」など、最初、真似できるところはそのまま真似ました。もちろん本家本元には、足元にも及びませんが(笑)。

また、当事務所には単年度計画を作成し会社の資金繰りの円滑化を目的とする「財務部長・モニタリングサービス」があります。商品としては、「MAS」とは別の商品でありキャッシュフローを見ながら、資金繰りをサポートするサービスで、MAS契約の一つと位置付けています。

お陰様で、本年1月現在では、MAS(財務部長)の契約は30件を超えました。MAS(財務部長)の契約を獲得できるように、職員には昨年からのMAS(財務部長)を獲得する行動ミッションを各人に与え、新人でもMASに取り組むようにしました。インターフェイスの樋口さんとの、MASの月1回の会議には全部で10人くらい参加するようになってきました。

変動する会計業界の中、どの業界でも当たり前だとは思いま

すが、一人当たりの生産性をいかに上げるかが命題であり、その方法としてMASの取り組みは最善の方法だと思います。

すばる会計事務所のビジョンは「3億円企業創出日本一」ですが、それには「MAS」が不可欠であり、そのビジョンに向かって、みんなで挑戦し続けたいと思います。

チーム達成の会議に参加することにより、刺激をたくさんもらい、切磋琢磨できる環境を与えてくれる曾根先生はじめ、他の先生方々に感謝します。



**森瀬博信**

(もりせ ひろのぶ)

すばる会計事務所 代表税理士



**チーム達成MAS監査実績**  
(参加事務所: **24** 事務所 MAS監査件数: **339** 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。

## 「メルマガはじめました」

講演会で全国をまわらせていただいて、多くの経営者にご縁を頂くのですが、なかなかその後のフォローができておらず、「メルマガとか情報もらえるものはないんですか?」というありがたい質問に「メルマガやります。やります。」と嘘をついてもう2年くらい経ちました(笑)。

オフィシャルサイトの制作会社にも「そのうちメルマガもやんなきゃですよ〜」と適当に話していたら「メルマガ登録」というバナーを作られてしまい、Podcastを聞いてくださった方々からどんどん登録いただいているのに、忙しさにかまけて企画もせず…。

いい加減やらねばと思っていたのですが、外部パートナーから、「メルマガのタイトルできました! Colorz Journal でいきましょう! 配信日は、3月30日ですよ!」と言われ、強制的に始めさせられました(笑)。

というのは冗談で、今までご縁があってお会いしたみなさんに、「財務」に少しでも気軽に触れてほしいと思い、始めました。

ただMAPマガジンのコラムも毎回必切に間に合わず怒られているくらい筆不精な僕が書くと、すぐに終わってしまうことは目に見えていたので、全く財務を知らない経営企画室の担当にお願いしちゃってます(笑)。

1回目のテーマは「税理士は財務の専門家でない!」と僕が

てきとーに話した内容を、財務の専門家ではない担当者にまとめてもらいました(笑)。

4月からは、新卒の子を担当にし、勉強させながらまとめてもらっていますが、これがなかなかいいトレーニングになるようで、研修で教えるよりも覚えが早く、予想以上の効果ができました。

MAPマガジンを読まれている専門家の方や金融機関の方のお役に立てる情報ではないと思いますが、ゆるーく配信していますので、ご興味があれば、弊社のオフィシャルサイトからご登録ください。朝の通勤時間にダラッと読んでいただくと幸いです(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。



## 第7回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞 アワード

先日、第7回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞（運営主体：人を大切にする経営学会）の表彰式が法政大学で盛大に行われた。もともとこの賞は「日本でいちばん大切にしたい会社」の著書である法政大学の坂本光司教授とその有志の面々で正しい行いをしている企業をたたえようと、草の根活動から始まった表彰制度である。日本で一番審査基準が厳しいため、今や受賞が最も難しいと言われる賞になっている。昨今、自治体や団体の表彰制度が増えているが、制度ありき、予算ありきのいい加減な賞も多い中、真摯に民間のネットワークで活動を続けている。経済産業省、厚生労働省などが相乗りで賞を出す制度も日本でここだけだと思われる。私も坂本研究室のスタッフとして運営に関わらせていただいている。

今年も、全国から17社の素晴らしい企業が表彰された。経済産業大臣賞の福岡県のTOTO株式会社、厚生労働大臣賞は神奈川県の実学園、中小企業長官賞には静岡県のコーケン工業株式会社と、それぞれ他の模範となりうる取り組みが表彰された。TOTOの理念の一つ「良き品質を作る前に良き人を作るのが理想」、1,600人の園児が通い入園希望者が殺到する柿の実幼稚園では「あたたかい人づくり」。パイプ部品製造のコーケン工業が多品種超微量、超短納期を実現している秘訣は「高齢者を活かすこと」、活かすことで女性も若手も一緒になって輝く。それぞれが時間をかけて一步一步築きあげていった結果である。戦国時代の武田信玄は「人は城、人は石垣、人は堀、情けは味方、仇は敵なり」と言い、後藤新平も「金残すは下、事業残すは中、人残すは上」と言った。人財の育成機能を内製化することが21世紀型企業、次世代型企業のあるべき姿である。

余談ではあるが、基調講演が安倍昭恵さんであった、講演の

内容もご自分の活動について真摯にお話しいただいた。思いの伝わる素晴らしい内容であった。講演終了後フェイスブックに「こんな会社が日本に増えたらいいのに…」と投稿があった。彼女の本音だろうと思われる。その通りである。日本でいちばん大切にしたい会社が日本に増えれば、日本が抱える諸問題は一気に解決する。

人を大切にする経営学会 ホームページ  
<https://www.htk-gakkai.org/>

「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞 ホームページ  
<https://taisetu-taisyō.jimdo.com/>



**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。

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）**  
 5月10日(水) 5月17日(水) 5月25日(木)  
 6月2日(金) 6月22日(木) 6月28日(水)  
 7月4日(火) 7月10日(月) 7月27日(木)
  - **大阪会場（MAP経営大阪支社）**  
 5月17日(水) 5月24日(水)  
 6月8日(木) 6月14日(水)  
 7月5日(水) 7月26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

## M A S 監査事業化研修

6月14日(水)  
 13:00-19:00

～M A S 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 M A S 監査の事業化への戦略

講師：IGグループ代表 岩永経世 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>)

# 利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第4回：SS総合会計式パート活用【募集方法編】

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3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総合式パート活用の具体的な募集方法についてです。

まず、具体的な募集の仕方を説明する前に、パートさんの勤務条件についてお伝えします。SS総合会計におけるパートスタッフの働き方は、基本的には、1日5時間勤務となっております。5時間というのは、朝8時半～夕方5時の間で、自由に選べるようになっております。ただ、ほとんどの主婦の方が選ぶ時間帯は決まっております。それは、9時～3時です。理由は簡単です。子供の送り迎えの時間に合わせると、この時間帯がベストとなるからです。残業は、基本的にはなしとなっております。時給は、1000円で、年間収入金額は、103万円の所得税法の配偶者控除の範囲内に収まるようにしております。

しかし、近年の税法改正等の外部環境の変化に伴い、弊社におけるパートスタッフの勤務条件も少しずつ変化しております。平成29年3月より、130万円パートの制度を設けました。130万円は、皆さんもご存じのとおり社会保険における扶養基準です。弊社では、2パターン儲けました。1つ目は、時給1000円で週5日勤務の1日5時間で、2つ目は、時給1030円で週4日勤務の1日6時間の場合です。まだ始めたばかりですので、募集状況のデータは蓄積されていませんが、場合によっては微調整していくかもしれません。

弊社における採用は、主婦パートに限定しているわけですが、採用する限りは、たくさんの応募がなければいけません。そのためには、あらかじめ働く主婦の本音を知っておく必要があります。

そこで参考となるのが、パートタイマー白書です。若干古いデータですが、平成24年のパートタイマー白書によりますと、働く主婦の本音の第1位～3位は以下の通りになっております。

- 1位：自分の都合のよい時間や曜日に働きたい。
- 2位：家事や育児と仕事の両立を図りたい。
- 3位：扶養の範囲内で働きたい

この3つの要件をクリアしておくことは、とても重要になります。企業として可能な限り柔軟な勤務時間を設定し、提示することがパートの人材確保につながると考えております。ですから、募集記事は、当然これらを盛り込んだものにならないといけないわけです。

また、募集に適した時期ですが、これは、主婦の生活のスタイルが変わる時期というのが採用しやすいと私も判断しております。具体的には、卒業・入学の時期、夏休み前後、年末年始といった時期です。

今回は、募集記事の書き方についてお伝えしたいと思います。



## 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。

## MAP3 バージョンアップをお願いします！

MAP3 最新Ver.1.2.3 今回の変更点は以下になります。



### 変更点

- ① モニターの解像度に合わせてMAP経営シミュレーション3の画面サイズを自動調整  
大きなモニターに映し出す際にも、自動でサイズ調整をして表示されるようになりました。
- ② 「財務評価基準マスタ」の内容を「中小企業実態調査 平成27年度」に基づく内容に変更

### <バージョンアップ手順> Ver1.1.1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。





## 「MAS 監査事業化の壁」 第3回 将軍の日の効果

将軍の日が、ただ計画を立てるだけの日ではない。ということは皆さんご存知かと思いますが。参加された方が「本当に来てよかった」と、言ってくださるので担当者としてうれしいのですが、実は他にもうれしいことがあります。

(何度も将軍の日に参加された方と初めて参加される方との融合)

将軍の日は不思議で、何度参加しても新たな発見があります。すぐわかりやすいのが経営理念です。初めて参加された方で「経営理念？ 考えたこともなかった」という経営者の方。回を重ねるごとに形ができてきます。

私たちはできるだけ初めて参加される方とベテランの方が同じ回になるようにしています。初めて参加される方は不安な気持ちでいるのですが、たとえばお昼などを一緒にとって「初めて参加したときは、赤字が何年も続き五年後に夢をみるようなつもりで数字を決めたけど実現したのですよ」なんて話してくれたりします。そうやって初めて参加される方も将軍の日の価値を感じてくださいます。

(税務担当者に取り組みをわかってもらう)

クイック・ワーカーの将軍の日は参加された社長に最初と最後に自己紹介や感想などを話してもらうのですが、そのときに

税務担当者が所内にいたらできるだけその話を聞いてもらうようにしています。そうすると、税務担当者も「将軍の日って私もでてみたいな」と思ってくれたり、「自分のお客さまにも参加を勧めよう」という気持ちになったりするようです。

なかなか一緒の場所で仕事をしていても MAS ってなにやっているのかわかりづらく孤立しがちなので、ぜひ良い取り組みだということを広めていく必要があると思うのです。特に会計事務所だから支援できる MAS 業務。

税務と MAS。行う業務は違ったとしても、ひとつのお客さまが今以上に良くなっていくことを共有できる。これができるのは会計事務所しかないと思うのです。



**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。



## 【Excel と Word の活用⑨】 データの活用例

前回、Wordの活用に移るとい話をしていましたが、最後に一回、Excelの話(正しく言うとデータの扱い方の話)をしてみたいと思います。私が勉強している、とあるところの先生から教わった話です。

商品別に下の<表1>のように商品データがあったとき、そのデータをどう並べると良いかということです。皆さんはどう並べますか？

<表1>

商品	数量	標準価格	原価単価	粗利単価	売上	原価	粗利
A	100	90	78	12	9,000	7,800	1,200
B	500	115	65	50	57,500	32,500	25,000
C	300	127	93	34	38,100	27,900	10,200
D	400	106	77	29	42,400	30,800	11,600
E	200	106	77	29	21,200	15,400	5,800
合計	1,500				168,200	114,400	53,800
平均	300	109	78	31	33,640	22,880	10,760

私は、<表2>のような並び替えをしました。これは、平均と合計を除いて、商品の粗利を大きい順に並べてみた表です。つまり、稼いだ商品ランキングです。皆さんもこのような表を作るのではないのでしょうか。

<表2>

商品	数量	標準価格	原価単価	粗利単価	売上	原価	粗利
B	500	115	65	50	57,500	32,500	25,000
D	400	106	77	29	42,400	30,800	11,600
C	300	127	93	34	38,100	27,900	10,200
E	200	106	77	29	21,200	15,400	5,800
A	100	90	78	12	9,000	7,800	1,200
合計	1,500				168,200	114,400	53,800
平均	300	109	78	31	33,640	22,880	10,760

しかし、このとき、私が教わったソート順は異なりました。<表3>のようなソートです。合計も平均も含めて粗利を降順に並べたものです。

<表3>

商品	数量	標準価格	原価単価	粗利単価	売上	原価	粗利
合計	1,500				168,200	114,400	53,800
B	500	115	65	50	57,500	32,500	25,000
D	400	106	77	29	42,400	30,800	11,600
平均	300	109	78	31	33,640	22,880	10,760
C	300	127	93	34	38,100	27,900	10,200
E	200	106	77	29	21,200	15,400	5,800
A	100	90	78	12	9,000	7,800	1,200

この違いわかりますか？ このようにすることにより、合計がすぐわかり、平均より上の商品と下の商品が一目瞭然になり、次の対策が打ちやすくなるわけです。データを効率的に扱えという教えだと認識しています。

ただし、このソートを Excelで行うときは注意してください。合計と平均を式のままソートすると式が崩れます。ぜひ、値貼り付けを行ったあとにソートしてみてください。



**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長期経営計画の立案、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。

「MAS 監査がいちいち理解できない」「MAS 監査 1 件取れた」という事務所へお勧め！  
どのように社長の話を引き出し、気づきを与えているのか動画でお見せします



※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！

SMCグループのMAS監査担当者と社長による  
実際のMAS監査を動画でお見せする

# SMCグループのMAS監査会議実例公開セミナー

本邦初公開！“SMC流”MAS監査  
しかも、3社分を一挙大公開！！

MAS監査会議で社長とMAS監査担当者が  
何を話しているのかが実際に見ることができます。



MAS監査の  
こんなお悩み  
を解決

- ☑ 他の事務所が何を社長と話しているか見てみたい！
- ☑ 毎月、社長と何を話せばいいのかわからないようにしたい！
- ☑ 特定のスタッフに属人化させず、標準化したい！
- ☑ 品質が会社ごとに応じて変わっているのを均質化したい！
- ☑ MAS監査業務できちんと採算が取れるようにしたい！

なぜSMCグループでは、誰でもMAS監査担当になれるのか？



MAS監査で  
社長はどんな  
反応をするの？

MAS監査で  
社長に何を  
聞いているの？

当セミナー  
のポイント

- MAS監査は「教える」のではなく「聞く」！  
MAS監査の現場で行われている会話を見ることができる
- 準備含めて3時間/1社当たり！グループ全体で141社実践！  
完全に標準化された“SMC流”MAS監査業務の全貌
- MAS監査担当を30件以上/1人当たりが可能な実践体制
- SMC流MAS監査が他の事務所と決定的に違う点
- 年間20件以上！MAS監査契約を獲得する営業活動の仕組化

## 講師紹介

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、「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「將軍の日」538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。



株式会社SMC総研 取締役  
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社だったMAS監査先が現在は30社を支援。平成29年1月、取締役に就任。



東京

6月 9日(金)

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2号館251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

名古屋

6月 15日(木)

13:30～19:00 (懇親会込み)



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(6月9日 会場 MAP経営) <input type="checkbox"/> 名古屋会場(6月15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
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サンブライトツイン23F

当社HPからも申込みいただけます

MAP経営

検索



## 説得の技術① 「議論は地上戦で」

「正しいことを伝えているのに、社長が全然聞く耳をもってくれない」といった悩みをよく聞きます。

コンサル「社長。このやり方だと●●といった問題があります。やり方を変えなければダメですよ」

社長「いや、この業界ではこれが当たり前だから。仕方ないのだ」

コンサル「しかし、実際にうまくいっていないです。従業員からも…といった声が出ているようです」

社長「従業員たちが言った通りにやらないのだ。文句言う前にもっと会社に貢献しろ、と言いたい」

コンサル「他社の例を見ても変えるべきだと思いますよ…」

社長「君はうちの会社のことを全然分かってない!…」

こうならないよう社長を説得、というより「うまく納得してもらう」ポイントの1つは、空中戦の議論をしないことです。つまり、「ふつう」の会社はこうしている」「みんなが言っている」など根拠が曖昧なまま、また「こうやったらこうなるはずだ」と“イメージで”話をするのです。しかし、業界や業務により詳しい社長に対して説得力が低いのは当然ですし、「そんなことはない」と社長が考えているのであれば平行線のままでしょう。支援者の立場でできるのは、できる限り定量的な情報を整理し、客観的な分析を提示しながら、経営者に判断をせまることかと思えます。

コンサル「今期中にこの経費をこのくらい削減しなければ、売上ダウンが見込まれる来期は営業利益が赤字予測になります」  
 コンサル「そうでなければ、売上を上げるか粗利率アップを今期中に達成しないとイケませんが、できますか？」

など、事実をつきつけ選択肢を示していく、「地上戦」の議論をしていくことで、自然と合理的な判断がしやすくなります。



### 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。



## 会社を潰さない会計人になるために

### 【「志」の条件】

2017年4月からソニー生命保険の営業所長に就任しました。昨年12月から継続的に行われた所長登用研修の中で、松下政経塾の創設に携わった御方を外部講師としてお招きし「志セッション」と云う名の3時間に及ぶ講義を賜りました。

そして、「志」には3つの条件があると教わりました。1番目に「人生のテーマを持つこと」、2番目に「生きる原理原則を持つこと」、3番目に「言行一致」。この3つです。

これを初めて目にした時、自分が今まで「人の役に立つ・尊敬される人間になる・後世に名を遺す」などを人生のテーマにしていたのですが、これらはすべて自分中心の考え方であったと反省させられました。そしてこの瞬間から人生のテーマを再構築し、この日のうちに「皆が暮らしやすい世の中にする」に置き換わりました。

2番目の「生きる原理原則を持つこと」、これがまた難しく具体的に“これ”というのは定められていませんが、前号の記事で原理原則について書いたように、ブレない軸を持って裏表なく堂々と過ごしたいと思えます。

そして3番目。「言行一致」。これが私にとっては一番難しいです。言うは易く、行は難し。ただの“意識高い系”で終わるのか、それとも本当に“志を持つ人”で在ることができるのか。

眼前に突き付けられ、ずしりと重く受け止めた四字熟語でした。

しかし負けません。ソニー生命を質・量ともに日本一の生命保険会社にし、皆が暮らしやすい世の中にするその日まで。日々の小さな行いから「言行一致」していこうと肚を括ったのでした。



### 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](mailto:takanori_nakamura@sonylife.co.jp)

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。

## スポンサーによる第二会社方式の企業再生とは No.①

新年度に入りましたが景気上昇の実感は少ないですね。米国新大統領による諸々の影響が始める中、アベノミクスの成長戦略（日本再興戦略）がさらに期待されるどころです。ところで成長戦略の柱は産業競争力強化法ですが、この法律に関しまして、実は第八章附則にて平成30年3月31日までに見直すことと記されていることをご存知でしょうか。創業や事業承継、そして企業再生等々多くの重要施策がこの法律に基づいて動いています。見直すとなると国会での審議が必要なため、今年の後半には新たな法律の骨格が見えてくると思います。どのような形になるのか、興味深いですね。さて、法律のリニューアルに基づき、企業再生はどうなるのでしょうか。金融機関に対する金融庁からの事業性評価の要請が高まること、そして事業承継が避けられない中で企業そのものにも新陳代謝が要請されること、以上の二点よりリスクに頼らない踏み込んだ企業再生、すなわち抜本的な再生が求められることになると思います。では抜本的な再生とはどういう手法を指すのでしょうか。廃業支援は諸々の策があるのですが、実は再生に関する抜本策は意外と少ないのです。再生ファンドによる支援、資本金（DDS）の活用、第二会社方式による債権カット、この三つ程度です。いずれもハードルが高いのですが、法律改正等を睨むと、この1～2年でこれらの手法を更に活性化しなければなりません。

そこでこの三つの手法の中で、今後最も増えると思われる第二会社方式をシリーズで説明します。この言葉、過去にネットで調べた経験を持つ先生が多いと思われそうですが、あらためて定義を示します。「対象会社に過剰債務がある一方、事業性が認められればその事業の全部または一部を会社分割あるいは事業譲渡により新会社に承継し、その後旧会社に過剰債務を残した上で特別清算または破産手続きで会社を清算する、すなわち過剰な債務を金融機関に免除させる」とあります。この定義には自主再生も含まれますが、今回のポイントは「新たなスポンサーを招いたうえで第二会社方式にて過剰債務を削減させる動きが加速されるのではないか」ということです。さらにこれに事業承継も兼ねて「失敗を招いた経営者にはその責任を取って退任いただき、新たな経営者（スポンサーの意向次第ではあるが親族や社員への承継も含む）が就いて経営を立て直す」というケースが増えることでしょう。事業承継に伴うM&A（売）や事業拡大のM&A（買）が増えておりますが、債務超過に陥っている企

業の取扱いには苦勞しているようです。ただし、そうも言っていられない状況になると思います。一方、債務超過に陥った企業のすべてがこの手法により過剰債務を削減できると思えませんが、技術やブランド面で高い事業性を持っていること、そして地方創生等でかけがえのない企業と判断されるのであれば、この手法はうってつけです。従いましてスポンサー付第二会社方式の更なる活用が、新たな法律にて強調されるものと確信しております。

ところで、ここまで読んで「手法や意義は分かる。でも金融機関が受けてくれるのか、債権カットしてくれるのか」と感じる先生が多いと思います。それも事実で、この手法には金融機関が頑なに抵抗します。一方、金融機関としても受けざるを得ないケースもあります。どのようなケースなのでしょう？そして件数は増えているのでしょうか？増えています！断じて言えますが、増えています。ではどれくらいの件数でしょうか。リスク中の企業数に比べると、まだまだ“雀の涙”です。それは否めませんが、とにかく増えています。ではなぜ金融機関がそれを受けてくれるのでしょうか。そのポイントを三つ挙げます。まず、スポンサーが対価を払っても良いという企業価値があること（金融機関としても認める企業価値があること）、次に金融機関にとって経済合理性があること（法的整理より私的整理とした場合の経済合理性が高いこと）、最後に金融機関が当該企業の債務者区分に基づき引当金を十二分に積んでいること、以上の三点です。

今回は固い説明でした。次回から過剰債務を抱えた企業としての立場やスポンサーとしての立場等、種々の観点より詳細を分かりやすく説明いたします。ご期待ください。



### 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。

## 【納得の報酬を得られない人へ】

せっかくいいことをやっているのに、その価値が伝わってなくて、納得の報酬を受け取れていない人へ。

まず、顧客のベネフィットに集中して、あなたのサービスがもたらす価値を言語化しよう。

そして、そのベネフィットをもたらすための理由やプロセスを見える化しよう。その見える化は、言語化だけでなく、映像化、音声化、あるいは動画化されていると、さらに伝わりやすい。

多くの人は、わざわざそれを積極的に想像してくれるほど、心と時間のゆとりを持ち合わせていない。だから、それを見込み客に委ねてはいけない。

価値の見える化を真剣に取り組む人とそれ以外の人の差は、今後ますます開いていくのだろう。



### 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。



# コミュニケーションの力で業績を上げる！

## VOL3. 顧客はストーリーを買っている

二人の保険営業マンがいた。一人は「この保険に入ればいかに安心でお得か」という保険の素晴らしさを語る。もう一人は保険の素晴らしさはもとより「なぜこの仕事をしているのか、保険業を通して人や世の中にどう貢献したいのか」という想いを熱く語る。聞けばこの青年のお父さんは自営業者だったが、ある日火事で自社工場が全焼してしまった。しかし何も保険に入っていなかったので一切補償も貰えず、工場は再生できず、当然製品も作れないので自己破産にまで陥ったそう。青年は新聞配達をしながら家計も支える学生生活を送ったので、大人になったら「お父さんのように苦労する自営業者を絶対に作らない！」と思ってこの業界に入社したとのこと。彼は「保険は経営です」と語った。

さて、もし仮にこれら二人の営業マンが売る保険が、同じくらいの価格やサービスだったなら、あなたはどちらの営業マンと契約しますか？ 普通は後者の営業マンではないでしょうか。そう、顧客は商品やサービスの良さはもちろん、それを売っている人のストーリーも買うのです。保険だけでなく、飲食店やアパレル業、また会計職も同じです。なぜその仕事に携わっているのか。何で自分がその仕事をやらなければいけないのか。この使命感と言ってもいいストーリーに顧客は共感し、あなたから買いたくなるのです。そして、単に商品やサービスが良いから買う顧客は、もっと良いものが出れば浮気もします。しかし、ストーリーに共感して買ってくれた顧客は浮気もしません。あなたの想いに共

感してくれたファンだからです。このように、コミュニケーションの取り方ひとつで、浮気しないファン顧客は増えるのです。

もう一度思い起こしてください。あなたは仕事に懸ける想いはありますか？ その想いを顧客に語っていますか？ 会社の理念も個人の理念も、掲げるだけでなく、語るものなのです。



**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。

## 「未来会計」の先駆者！ MAS 監査領域で躍進し続ける

# 岩永事務所見学会

- 未来を会計する提案型監査「MAS 監査」を商品化する事務所戦略公開！ 事例も多数公開！
- 年商5千万円の顧客でも月10万円の報酬を獲得できる、営業の具体的な仕組みを公開
- 現場若手所員が語る、お客様に信頼され、喜ばれた具体的体験報告！

日時	2017年6月8-9日(木・金)	
時間	8日13:00~20:00	9日9:15~12:15
会場	岩永会計グループ 研修ルーム 長崎市元船町14-10橋本商会ビル4F	
受講料	MAP会員 35,000円(税抜)	実務経営研究会会員 35,000円(税抜)
		一般参加 40,000円(税抜)
定員	20名(定員になり次第締め切ります)	

【メイン講師】  
**岩永 経世氏**  
岩永会計グループ 代表



昭和56年税理士資格取得。59年長崎市で事務所開設と同時に(株)IGプロジェクトを設立。「税理士は知的サービス業」をモットーに、お客様の声に何でも応えられる事務所作りに取り組む。17年前から経営計画作成支援を開始。以後地道に取組み2桁成長を継続。経営計画を中心とした「MAS監査」や「中期経営計画教室」(将軍の日)の実践により年間200社を超える経営サポートを展開(半分は顧問先外)。MAS監査顧問先は100社を超え、月額報酬契約の最低額10万円。「MAS監査は近未来の基幹業務となる」と言い切る。「あんしん経営をサポートする会」名誉会長。「NN構想の会」理事長。

**お申込FAX: 03-5365-1530 (24時間受付)**

MAP会員 実務経営研究会会員 一般参加  
(お手数ですが、該当する項目にチェックを入れて下さい)

事務所名	参加者名
住所	電話

イブシロン株式会社  
**角田達也**



## 特別企画

全国300事務所の製販分離改善事例  
×全国130事務所が活用するMAS  
担当者養成講座ノウハウのコラボ

**樋口明廣**



株式会社インターフェイス

本気でMAS監査事業化を目指す事務所の為の

# MAS監査事業1千万円を1年でつくる

## “製販分離同時改善”実践講座

< MAS監査事業化に必要な時間&組織体制&受注・指導ノウハウの作り方 >

MAP経営  
×  
インターフェイス  
×  
イブシロン

特別企画

### MAS監査事業化のための製販分離体制構築

全国300事務所の事例を基に、真の製販分離によるMASに取り組むための「時間」と「組織体制」をつくる

- 全国の土業が抱える課題 ~なぜMAS業務に取り組めないのか？根本的原因を紐とく~
- 製販分業では効果が半減 ~真の製販分離とは？~ ■ MAS業務推進のためのあるべき組織機能の作り方
- “製造部門を短期で標準化し、戦力化するポイントとツール公開！” ■ ITクラウドを活用したクラウド監査で時間創出 ■ プロジェクトマネジメントによる全事務所丸での組織づくり手法 ~プロジェクトマネジメントの効果と行動計画の進捗管理への応用~

### 必ずできるMAS監査事業化を実現する実践手法

全国130事務所が活用する「指導成果」を軸に新規拡大を実現する、必ずできるMAS監査受注&指導ノウハウ

- 事務所の状況に応じたMAS拡大戦略モデル ■ 必ずできる「MAS監査受注」ノウハウ
- 必ずできる「MAS監査指導」ノウハウ ■ MAS指導成果を軸とした新規拡大手法

### 公開コンサルティング イノベーションをもたらす事務所改善

参加される事務所様の事務所経営に関するお悩みにその場でお答えします！いい人材が取れない時代の採用施策・組織活性化など幅広いテーマを事例を交えお答えします！！

#### 講師紹介



株式会社インターフェイス  
代表取締役 樋口 明廣 氏

昭和58年より会計事務所勤務。昭和60年、株式会社マネジメント研究所設立に参加、専務取締役就任、後に代表取締役。平成19年、株式会社インターフェイス設立、代表取締役兼任。MAS担当者養成講座・経営支援倶楽部といった集合型コンサルティングを通じ、MAS事業化事務所を多数輩出中。

イブシロン株式会社  
代表取締役 角田 達也 氏

全国の大手法計事務所の戦略顧問を務め、地域勝ち残りの展開を支援している商品企画/業務改善コンサルタント。土業事務所の競争力強化、現場改善、経営効率化、ブランド構築、生産性向上実現のために、「製販分離コンサルティング」を提供している。税理士団体やマスコミでの講演活動も多数行う。



日時  
会場

6月 12日(月) 13:30~18:00

株式会社MAP経営 東京本社セミナールーム  
中野坂上サンブライトツイン（「中野坂上」駅直結ビル）

受講費

MAP会員事務所様 40,000円（税別）/2名様まで 追加15,000円（税別）/1名様につき  
一般事務所様 60,000円（税別）/2名様まで 追加25,000円（税別）/1名様につき

FAX申込先 ▶ 03-5365-1530

下記に記載された情報は今後の研修案内等に使用することがあります。  
法令で定める場合の他お客様の承諾なしに他の目的に使用致しません。

参加申込書

貴事務所名			
ご参加者名	様		様
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サンブライトツイン23F

当社HPからも申込みいただけます

MAP経営

検索

参加者  
特典情報

- ①「5カ年計画」立案体験会チケット進呈
- ②「戦略的事業承継ミーティングブック」進呈

共同  
企画

100年企業の再生をお手伝いする  
日本M&A協会

M—A—P  
MAP KEIEI

## プログラム

### 赤字企業の8割を黒字化する 顧問先成長支援「未来会計」とは



- 今、経営者が直面する経営課題とは
- 成長し続ける企業の特徴
- 企業の格差は、なぜ生じるのか

IG会計グループ  
代表 岩永 経世氏

アイジータックス税理士法人代表社員。会計人等との共同出資によるコンサルティングファーム(株)日本BIGネットワーク代表取締役。税理士。1948年長崎県生まれ。早稲田大学大学院商学研究科修了。継続的なサポートを可能にするMAS監査(未来会計による監査システム)をつくりあげ、業種業態を問わず20年にわたり延べ2400社以上に対して経営計画策定サポートを行う。



### “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

- 事業承継業務の本質とは
- 顧問先・会計事務所がともに発展するためには
- 戦略的事業承継取り組みポイント

株式会社日本M&Aセンター  
執行役員 奥野 秀夫

1997年住友銀行(現三井住友銀行)入行。首都圏及び中部エリアを中心に法人ソリューション営業を担当。2005年日本M&Aセンター入社。第一線で数百件のM&Aを成功に導き、あらゆる業界・スキームに精通。現在は、税理士・公認会計士の全国唯一のM&Aネットワークである「日本M&A協会」の東日本統括責任者として、中堅中小企業の経営問題の解決にあたっている。

### 顧問先に対する未来会計 ～戦略的事業承継の実践例～



- 関与開始から現状まで、個別企業に対して具体的な活動
  - 顧問先に対するコンサル活動の取り組みポイント
  - 成功例と失敗例
- エスティコンサルティング株式会社  
(エスティ税理士法人:茨城)  
取締役 佐藤 祐樹氏

エスティコンサルティング株式会社取締役。1985年佐賀県生まれ。2011年入社以来、茨城県内の顧問先に経営計画の策定と事業承継を中心したサポートを行う。

## 未来会計×戦略的事業承継セミナー

13:00 - 17:00

参加費無料

(終了後、懇親会あり/有料)

【東京】6月6日(火) / 日本M&Aセンター本社

【大阪】7月5日(水) / 日本M&Aセンター大阪支社

【名古屋】7月6日(木) / ウィンクあいち

参加  
特典

戦略的事業承継ミーティングブック

WEBからのお申込み：  
<http://www.mapka.jp/seminar/1206>



お問合せ：03-5365-1500  
MAP経営 担当：横山

## 「皮と鱗が絶品 梅雨イサキ」

日本の魚には季節ごとに主役がいて、旬を食らうことの楽しさがついて回ります。

これから初夏を迎えるにあたり、けっこう簡単に釣れて、季節を感じ取れるのが、イサキです。ひと筆書きで簡単に誰でも絵にできる「ザ・お魚」という姿をしている魚ですね。

幼魚のころは、横に走るシマシマ模様があることから、イノシシの幼体になぞらえて「ウリンボ」などと呼ばれております。成魚になると30cm以上になり、40cm超の大きな個体もときおり出てきます。体色は上品なうぐいす色で、鼻のとがった流線型のスタイルは、ため息のするような美しさですねえ〜。

これから梅雨に入っていきますが、このイサキ、雨が多くなってくると、なぜか脂乗りがよくなってきて、おいしくなる魚なんです。釣り人は「梅雨イサキ」などと読んで、目の色を変えて狙いにいきます。

旬のイサキをどう食べるか。もちろん、淡白な白身もおいしい。でも、本当にうまいのは皮なんです。ちょっと炙って、身まで火を入れない。その状態で刺し身にする。皮のちりちりした香ばしさとふんわりとした白身が口の中でほどけるように溶けていく。雨に打たれて釣りをして得るものは、おいしくないとやってられません。

さらにイサキの上級者になると、こんなこともする。わざと皮に身を残して厚い皮を引いていく。このとき大事なことは、鱗をとらずにおくこと。軽く全体に塩を振って、しばらく放置。汚れなどが浮かび上がってくるので、水で流してペーパータオルで水気を取ります。身の方に薄く小麦粉をはたいて、皮が外側になるようにクルンと巻いて、竹串2本で固定する。油で揚げましょう。すると鱗が反り返って、松笠ようになる。油からあげて、お塩でいただいでください。

パリッとしたサクサクを前歯で楽しんで、皮下のうま味のつまった脂がまろやかだ。白身も厚く残してあるので、ふんわり

した食感も見逃せない。

梅雨はどうしても気分が落ち込んでしまう。いえいえ、イサキでパァ〜、と明るくしていきましょう！



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。

## 「想い」を伝えるという仕事

はじめまして、新入社員の古城桃子と申します。最近の疑問は、お味噌汁でご飯を炊いたらどうなるのだろう、です。よろしく願っていたします。

私の趣味は、「お洋服」です。見るのも着るのも大好きで、学生時代はファストファッションブランドで販売員のアルバイトをしていました。私が洋服を好きになったのは、ある店員さんとの出会いがきっかけでした。ある時、私が商品を手に取ると、その店員さんがやってきました。「ああ、また聞きたくもないセールストークが始まるのだろうか」と思っていた矢先、その方はこう言いました。「それは、デザイナーさんがこういう想いで作ったものなのですよ」と。今まで、物はモノ、無生物だと洋服に込められた想い自体を知ろうとしていなかった私には、目から鱗が落ちる思いでした。それからというもの「この洋服はどんな人が作ったのだろうか」「どういう想いが込められているのだろうか」と店員さんと話し、「こういう想いで作られたのであれば、この靴と一緒に着たい」「こういう場面で一番目立たせたい」と思うようになりました。

弊社のサービスも、この洋服と同じことが言えると思います。弊社は「中小企業の輝く未来を創造する」という想いを持っています。私の仕事はその想いをたくさんの人に伝え、共感していただき、一緒に実現していくことだと思っています。今は「早

く皆様にお会いしたい！」という気持ちでいっぱいです。これからも皆様と一緒に、中小企業の輝く未来を創造すべく、持ち前の明るさと元気を忘れずに、日々精進してまいります。



古城桃子

(こじょう ももこ)

1995年生まれ、福岡県出身。身長はりんご2つ分、体重はすいか3つ分。西南学院大学 商学部 経営学科卒であり、専攻は経営学・会計学。在学中に Aberystwyth Universityへ夏季短期留学。卒業論文は、化粧品業界上位3社分析と今後の展開について。2017年4月入社。