

2017.9 | 隔月発行

MAP **27** MAGAZINE

特別インタビュー **P4-7**

人生、今日が初日

「伝説の外資トップ」と呼ばれる新氏が語る
経営の原理原則とトップリーダーに必要な素養

株式会社国際ビジネスブレイン 代表取締役 新将命氏

新着イベント **P11、P13**

P11-第1回未来会計フォーラム11月開催

P13-提案営業を学ぶ未来会計スクール新研修がスタート



自分の思いが職員にうまく伝わっていない。
 MAS監査担当が決めたこともやらないし、
 期待するような成果が出ていない。
 税務担当者が非協力的だ。
立場の違いからくる「意識のギャップ」
に悩んでいませんか？
 “クイック流自社MAS”でギャップを埋め
 目標達成する組織に変わる！

「所長」×「MAS監査担当者」×「税務担当者」それぞれの協力を得て大きな成果を上げられるようになる

MAS監査事業年商1億円を6年で突破した
クイック・ワーカーク
“目標達成型”組織づくり実践講座



- 効果**
- 1 「将軍の日」ができるようになる
 - 2 自分の事務所のMAS監査ができるようになる
 - 3 組織風土が変わる

- 内容**
- 1 クイック流将軍の日
 - 2 クイック流短期&行動計画
 - 3 集合型MAS実践3回

MAS監査事業の
 必要性を事務所全体で理解し、
互いに協力し合う
組織全体で目標達成する
 そんな組織風土を
 一緒につくりましょう!!



講師紹介

税理士法人弓家田・富山事務所グループ
 株式会社クイック・ワーカーク
 代表取締役 税理士/富山さつき氏

1993年5月税理士登録。弓家田事務所入所後、
 現在は税理士法人弓家田・富山事務所代表税理士、
 株式会社クイック・ワーカークの代表取締役として
 事業計画を中心としたMAS監査業務拡大に力を注ぐ。
 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)などがある。



“クイック流”立案合宿/将軍の日&短期・行動計画策定(1泊2日) ※いずれかのコースをお選びください

【10月コース】10月5日(木)&6日(金) 【11月コース①】11月8日(水)&9日(木) 各回、初日10:00~18:00
 【11月コース②】11月20日(月)&21日(火) 【12月コース】12月15日(金)&16日(土) 2日目10:00~15:00

集合型MAS実践(全3回) 2018年 ①1月12日(金) ②2月16日(金) ③3月16日(金) 各回13:00~17:30

会場 【個別ヒアリング&立案合宿】クイック・ワーカーク JR青海線「中神駅」南口 徒歩10分 【集合型MAS実践】MAP経営 東京本社 地下鉄丸ノ内線・大江戸線「中野坂上」駅直結ビル
受講料 全5回 540,000円(税込)/2名様まで ※追加1名様につき54,000円(税込)

FAX : 03 - 5365 - 1530

貴事務所名	参加者ご氏名
ご住所	電話番号
	FAX番号
	E-Mail

お問い合わせ先 MAP KEI EI 東京本社 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

2017 SEPTEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1 MAP3 操作研修	2
3	4	5 将軍の日 (東京) →P16	6 MAS監査の 提案営業研修 →P13	7 NN 全国大会 1日目	8 NN 全国大会 2日目	9
10	11 将軍の日 (東京) →P16	12 MAS監査 ゼロto1プログラム 第10期④★	13 セミナー 開催キット 特別実演会	14 MAS監査 ゼロto1プログラム 第13期①★	15 MAS監査 ゼロto1プログラム 第13期②★	16
17	18	19	20 No.1 実践塾② (東京)	21 未来経営 研修①	22 未来経営 研修②	23
24	25	26	27 将軍の日 (東京) →P16	28	29	30

2017 OCTOBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3 MAS監査の 提案営業研修 →P13	4 財務診断 研修	5 未来計画 研修	6 将軍の日 (東京) →P16 セミナー開催キット 特別実演会	7
8	9	10 将軍の日 (東京) →P16	11 MAS監査 ゼロto1プログラム 第15期①★	12 MAS監査 ゼロto1プログラム 第15期②★	13 イブシロン 共催研修 →P17	14
15	16	17 事業化 研修★	18 No.1 実践塾③ (東京)	19 MAS監査 ゼロto1プログラム 第12・13期③★	20	21
22	23 目標達成 研修①	24 目標達成 研修②	25 将軍の日 (東京) →P16	26	27	28
29	30	31				

東日本

MAPイベントカレンダー

2017 SEPTEMBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1 MAS監査の 提案営業研修 (大阪) →P13	2
3	4	5 MAP3 操作研修 (大阪)	6 将軍の日 (大阪) →P16	7	8	9
10	11 MAS監査の 提案営業研修 (名古屋) →P13 セミナー開催キット 特別実演会 (大阪)	12 将軍の日 (福岡) →P16 財務診断研修 (大阪)	13 将軍の日 (大阪) →P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡①★	14 未来計画 研修 (大阪) MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡②★	15 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡④★	16
17	18	19	20 将軍の日 (名古屋) →P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第14期大阪①★	21 将軍の日 (名古屋) →P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第14期大阪②★	22 MAS監査 ゼロto1プログラム 第11期大阪③★	23
24	25 目標達成 研修① (大阪)	26 目標達成 研修② (大阪)	27 No.1 実践塾② (名古屋)	28	29	30

2017 OCTOBER						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3 将軍の日 (大阪) →P16	4 MAP3 操作研修 (大阪)	5	6 セミナー 開催キット 特別実演会 (大阪)	7
8	9	10	11 未来経営 研修① (大阪)	12 未来経営 研修② (大阪)	13 将軍の日 (大阪) →P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡③★	14
15	16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第16期大阪①★	17 MAS監査 ゼロto1プログラム 第16期大阪②★	18 MAS監査 ゼロto1プログラム 第14期大阪③★	19 将軍の日 (名古屋) →P16 イブシロン 共催研修 →P17	20 将軍の日 (福岡) →P16	21
22	23 組織力アップ ワークショップ① (大阪)	24 組織力アップ ワークショップ② (大阪)	25 No.1 実践塾③ (名古屋)	26 財務診断 研修 (福岡)	27 未来計画 研修 (福岡)	28
29	30	31				

第77回 MAPサロン

福岡・大阪・名古屋開催、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

P10参照

第1回 未来会計フォーラム

「未来会計」・「将軍の日」提案
営業推進プログラム

P11参照

Yes!を引き出す MAS監査の提案営業研修

売り込み型ではない提案営業
を学ぶ、未来会計スクール
新研修スタート

P13参照

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

製販分離経営実現セミナー 2017年秋季

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

P17参照

クイック・ワーカーク “目標達成型”組織づくり 実践講座

MAS監査事業年商1億円を
6年で突破した“クイック流”
立案合宿&集合型MAS実践

P20参照

11月

2017 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 将軍の日 (東京) →P16	2 MAP3 操作研修	3	4
5	6	7	8 未来経営 研修①	9 未来経営 研修②	10 将軍の日 (東京) →P16	11
12	13	14 組織力アップ ワークショップ①	15 組織力アップ ワークショップ②	16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第15期③★	17 未来会計 フォーラム →P11	18
19	20 MAS監査 ゼロto1プログラム 第12・13期④★	21 No.1 実践塾④ (東京)	22 将軍の日 (東京) →P16	23	24	25
26	27	28 将軍の日 (東京) →P16	29	30		

西日本

11月

2017 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1	2 MAS監査の 提案営業研修 (大阪) →P13	3	4
5	6	7 将軍の日 (大阪)→P16 岩永事務所 見学会(長崎)	8 財務診断 研修(大阪) 岩永事務所 見学会(長崎)	9 未来計画 研修(大阪)	10 西日本MAP サロン →P10	11
12	13 MAS監査 ゼロto1プログラム 第16期大阪③★	14 将軍の日 (福岡)→P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 第11・14期大阪④★	15 目標達成 研修①(大阪) 近畿MAP サロン→P10	16 目標達成 研修② (大阪)	17 将軍の日 (大阪)→P16 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡④★	18
19	20	21	22	23 未来経営 研修① (福岡)	24 未来経営 研修② (福岡)	25
26	27	28	29 No.1 実践塾④ (名古屋)	30		

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

Yes!を引き出す MAS監査の提案営業研修

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

P4-7

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14回)

株式会社国際ビジネスブレイン
代表取締役 新将命氏

P8-11

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

鈴木宏典氏(税理士法人SS総合会計)

大久保圭太氏(Colorz Consulting株式会社)

柴田照恵氏(株式会社プラグマ)

富山さつき氏(株式会社クイック・ワーカー)

才木正之氏(御堂筋税理士法人)

柿迫宏則氏(柿迫税理士事務所)

P12

新研修の疑問に回答!

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

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)

原田匡氏(株式会社ケアビジネスパートナーズ)

和仁達也氏(株式会社ワナマネジメントコンサルティング)

濱田法男氏(東京都中小企業再生支援協議会)

中村隆敬氏(ソニー生命保険株式会社)

P18

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 小田淳



人生、今日が初日

ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社などのグローバル・エクセレント・カンパニーで社長職を歴任し、数々の有名企業の顧問・相談役を務める新将命氏が、昨年よりMAP経営グループの顧問に就任。

あらためて、顧問就任の経緯と理由をうかがうことで見てきたのは、「伝説の外資トップ」と呼ばれる新氏が“未来会計の可能性”に寄せる期待。

また、本対談では、経営の原理原則、経営者に必要な素養など、経営者はもちろんトップリーダーを目指すビジネスパーソン必聴のテーマについて語ってもらった。



グッドでビッグな会社にするために

浅野 新将命先生には、昨年の6月20日に先代の高山の退任パーティーで、基調講演に登壇していただいたことがきっかけで、昨年11月より顧問に就任していただきました。あらためて、顧問就任の経緯と理由をお話いただけますか。

新 最初はスピーカーとして呼んでいただいたのでしたね。私はこれまで、コカ・コーラ、ジョンソン・エンド・ジョンソン、フィリップスなどグローバル・エクセレント・カンパニーの日本法人6社を経験し、社長を3社と副社長を1社務め、いま取締役を務めている日本企業も、いわゆる大企業がほとんどです。「結果にコミットする」でおな

じみのライザップも社外取締役をしています。ライザップの社長と5年程前に会ったときには、まだ年商100億円くらいの企業でした。それがいまでは、年商960億円の企業に成長しました。その経験から、いまは小さいけれども将来的には大きくなる可能性が感じられる会社と関わることはおもしろいと思いました。それと同時に、決め手となったのは、やはり浅野さんの人柄です。前向きでひた向きの姿勢に共感して引き受けました。

浅野 ありがとうございます。

新 小さな会社がビッグになる手助けではなく、グッドでビッグな会社にするために手伝いたいと思いました。大きいだけでは良くない、良い会社にならないといけないのです。その手伝

いがしたいというのが一番の理由です。

浅野 新先生が考える良い会社の定義を教えてくださいませんか。

新 一言で言うならば「人を幸せにする会社」です。“人”とは誰かということ、まず社員が一番です。そして、お客様。それから、株主。それから、取引先や納入業者。これらを総称してステークホルダーと言います。「会社は誰のものか」と尋ねられたら、会社は間違いなく「株主のもの」です。所有権という観点から考えれば、株主がいない株式会社はあり得ませんから。ただ、「会社は誰のためのものか」という問いの答えは、「みんなのもの」です。社員、社員の家族、お客様、取引先、株主…みんなのものです。だから、会社の

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MAP経営
代表取締役

浅野泰生

(あさの やすお)

株式会社国際ビジネスブレイン
代表取締役

新将命氏

(あたらし まさみ)

1936年東京生まれ。早稲田大学卒。シェル石油、日本コカ・コーラ、ジョンソン・エンド・ジョンソン、フィリップスなど、グローバル・エグゼレント・カンパニー6社で社長職を3社、副社長職を1社経験。2003年から2011年3月まで住友商事株式会社のアドバイザリー・ボード・メンバーを務める。「経営のプロフェッショナル」として50年以上にわたり、日本、ヨーロッパ、アメリカの企業の第一線に携わり、今もなお、様々な会社のアドバイザーや経営者のメンターを務めながら長年の経験と実績をベースに、講演や企業研修、執筆活動を通じて国内外で「リーダー人材育成」の使命に取り組んでいる。



究極的なミッションは、ステークホルダーみんなを幸せにすること。非常に単純なことです。

浅野 そうですね。

新 いま流行の「CSR = corporate social responsibility (企業の社会的な責任)」の「S」が「social」というのは、厳密には間違いであると思います。企業は地域社会や世界社会に対する責任もあるけれど、まず一番に責任を果たすべき対象は、社員やお客様、株主、取引先です。だから、正しい「CSR」は「corporate stakeholder responsibility (企業のステークホルダーに対する責任)」だと思います。「CSR」の「S」は関係当事者を指します。また、「CSR」などと大層な概念のように現代の人は言うけれど、その考え方は日本に280年前から存在しています。それは、滋賀県の近江商人です。現代にも通じる近江商人の商人道、それが『売り手よし、買い手よし、世間よし』です。この考え方が、基本であり、とても重要なことです。

浅野 続いて、顧問就任によって想定される効果をお話いただけますか。

新 人間というのは、自分のことを一番よく知っているのは自分自身ですが、その反面、自分のことを一番知らないのも自分です。だから「自分はこういう人間だ」と思うと、固定概念にとらわれて、型にはまってしまう。そのときに外部の第三者から「あなたはそう考えているけれど、こういう考え方もあるよ」とか、「こういうやり方をしてみたらいいよ」という気付きやヒントを得られると、殻を破って、考え方に膨らみが出てくることです。私の役割は、浅野さんの考える「経営とはこういうものだ」という考えについて、「それはそうだけれど、こう考えてみたらどうだろう?」と、気付きとヒントを第三者の立場から提

供することだと思っています。それによって正しい経営を行うことができるように、お手伝いができればいいなと…そんな気持ちです。

浅野 ありがとうございます。もっと厳しく言っていただいてもいいくらいなのに、冗談まじりに「気に入ったら採用してみてね」と言ってくださるといのは、少し驚きもありました。社外役員や顧問という立場から経営者と向き合ううえで、意識されていることはありますか。

新 私はこれまでも何社か顧問や相談役として関わっていますが、常々意識するように努めているのは、社長に対するリスペクトを払うということです。アドバイザーや顧問というのは外部の人間です。内部のことを一番知っているのは社員であって、社長です。これは根底にあり、そのうえで私の経験に基づいた気付きやヒントを提供します。だから、提案はするけれど、押し付けはしません。コンサルタントのなかには、「何も分からないお前に教えてつかわす、俺はプロだ」といった態度を取る人がいます。このような人は、すべからく偽物だと思います。やはり謙虚さが必要です。しかしながら、聞くほうにも聞く耳がなければ、私の果たすべき役割は果たせません。「月一回来るだけの人間に何が分かるの」と、聞く耳を持たない相手であれば、すべては徒労です。私の提案を採用するかしないかは相手の判断に委ねますが、最初から聞いていないのでは意味が違います。浅野さんはしっかりと聞く耳を持っていてくれますから、私としてはやりがいを感じています。

浅野 新先生が感じているMAP経営グループの可能性について、教えてくださいませんか。

新 間違いなく良いビジネスモデルを持っていると思います。独自のノウハ

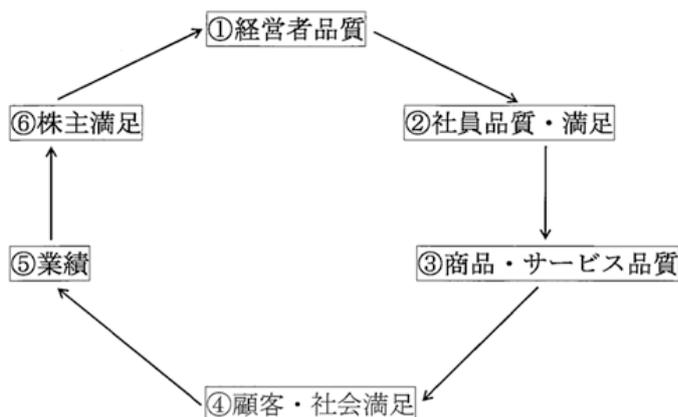
ウやシステムを提供し、中小企業の成功や発展に貢献するというビジネスモデルを持っている点に可能性を感じます。可能性を感じていなければ、顧問を引き受けませんよ。ただ、欲を言えば、サービスの提供を受ける相手に対して、より分かりやすく伝える工夫が必要だと思います。これを“ユーザーフレンドリー”と言いますが、「なるほど、MAP経営と仕事をすることで、このようなメリットがあるのだな」と納得するようにプレゼンテーションをする必要があります。

浅野 そうですね。本日も「もう少し分かりやすい表現をください」とご指導いただきました。

新 コミュニケーションで大切なことは“伝える”よりも、“伝わる”ということです。自分は伝えたと思っていても、相手に伝わってなければ伝えないことと同じです。だから、伝わるような工夫が必要です。例えば、要点やポイントを整理するとか、供給側の難しい言葉や英語の乱用は避けて、相手に伝わりやすい表現をすることです。人間は説得されると“頭”で理解します。納得というのは“腹”です。だから、腹落ちするとか、腑に落ちるといふでしょう。腹落ちして、腑に落ちるようなコミュニケーションの工夫がもう少しあるとベターだと感じています。

浅野 それは社員とのコミュニケーションに関しても、同じことが言えますね。

新 我が社は人材が育っていないという嘆き・愚痴を言う経営者は多いですが、私はいつも、「社長そうじゃない。育っていないのではなく、育てていないのですよ」と言います。「自分の言ったことがなかなか社員に伝わらない」と嘆く経営者は、伝えていないから伝わっていないことが分かっている



ない。だから、伝わるような話し方の工夫が必要なのです。私はあえて難しい言葉を避けて分かりやすく、伝わるためのコミュニケーションを心がけています。人は説得されて頭で理解しても、喜んで行動を取るまでには至らないのです。納得してから、やる気になるのです。『A great leader is a great communicator (優れたリーダーは、優れたコミュニケーターである)』という言葉があります。まずは説得、それから納得させるように、そのようなコミュニケーション・テクニックが経営者には求められます。

中小企業経営の原理原則

浅野 新先生は規模の大小や業種・業態を問わず、経営には原理原則があるというお話をされますが、あえて中小企業経営の原理原則について問われたら、どのようにお答えになりますか。

新 まず大前提のお話をしましょう。いま浅野さんがおっしゃった通り、大企業でも中堅企業でも中小企業でも、経営の原理原則は変わりません。どのような原理原則かという、長寿企業創りのための“黄金のサイクル”をご覧ください。(右上図参照)

①まず一番に経営者品質。経営者品質が高いということは、経営者に経営能力やリーダーシップがあるということです。

②経営者品質が高まると、まず社員品質が高まります。優れた経営者は、優れた社員を育てるからです。社員品質にはスキルとマインドがあります。スキルは仕事力です。マインドは、その社員が人間として信頼・尊敬できる、意欲が高い、部下を預けたら部下の意欲を高めることができるといった人間力です。同時に、経営者品質が高ければ、社員満足も高まります。社員満足とは、社員が会社に対して誇りを持ち、仕事にやりがいを感じ、達成感を得ている状態です。また、会社が自分の貴重なプライベートの時間を奪ってしまう憎らしい存在ではなく、仕事を通じて自分を高めてくれる存在となっている。誇りと、達成感と、自己実現感があるとそこに生まれるのはワクワク感です。ワクワク感の反対はイヤイヤ感。健全な社員満足とはワクワク感を持っていることです。

③社員品質・満足が高いと、結果として商品・サービス品質が高くなります。優れた社員は、優れた仕事をするということです。メーカーならば良

いものを作る。サービス業ならば良いサービスをお客様に提供する。お客様はそこにバリュー・フォー・マネーを認めます。バリュー・フォー・マネーとは、払ったお金に対して得ることができる価値です。払った金額に対してそれだけの価値をお客様が認めれば、金額がいくらであっても買ってくれるわけです。

④お客様が価値を認めると顧客満足が発生します。それは同時に、社会に対する責任や、社会に対する貢献も果たしていることになります。二つまとめて言うと、顧客社会マーケティング。これをやらない会社は、時間が経てばこの世から姿を消してしまいます。

⑤顧客満足度が高まれば、業績は良くなります。売上と利益が良くなる。売上を伸ばそうとして値下げ、安売り、ダンピングで、赤字続きという会社もあります。それではダメです。業績が良いというのは、売上が伸びて、利益も伸びている状態です。業績が良いと株価が上がり、株主配当金も払えます。

⑥そのようにして、株主満足が発生します。株主が満足しているということは、経営者に「辞めろ」と言う必要がないから、サイクルは経営者にまた戻ってきます。ぐるぐると回る回転木馬と同じです。

浅野 これが共通の原理原則ですね。

新 これをまず押さえたうえで、中小企業には何が重要かという、大企業と比べて中小企業が持つ強みは三つあると思っています。一つは、社長の考えやメッセージが社員全体に伝わりやすいということです。また、情報の伝達も早く、かつ十分にできます。二つ目は、社員一人ひとりがお客様に接近していることです。大企業では、社長と営業マンとの間に4段階も5段

階も階層があります。現場で何が起きているかを、経営者が把握できなくなってしまう。中小企業は階層が少ない分、会社にとってある意味一番重要な、お客様がどのようなことを考えているかについて、トップが把握しやすいのです。そして三つ目は、市場の変化やお客様のニーズに合わせて迅速な対応がしやすいということです。大きな船ではかじを取ってもなかなか回らない。でも、小舟はすつとかじを取って、方向転換をすることができます。この三つの強みが中小企業にはあるのです。ということは、小さいが故に持つこの強みを、中小企業でありながら発揮していない会社はどうにもならない。強みは潜在的にあるけれど、その強みを活かすか活かさないかは、経営者の力量にかかってくるわけです。

浅野 小さいが故に持つ強みを活かす。シンプルなことではありますが、できていない中小企業は多いです。

新 8割以上はうまくいっていません。いま日本には380万社の企業があるけれど、その中で税金を納めている会社は30パーセント以下です。中小企業は年商20億円～30億円くらいまではトップの力量次第で伸びていきますが、そこからぱたっと伸びが止まります。その一番大きな原因は、トップが「頭は俺が使う、社員がもの考える必要はない」と考えていることです。カリスマ性の高い創業社長はそのような人が多いです。ピーター・ドラッカーの言葉に『経営とは、人を通じて物事を達成する技なり』とあります。どんなに優れた社長もひとり以上の力量のことはできません。そして、時間はたとえ一睡もしなくても1日24時間しかない。ひとりの人間ができることに

は限度があるのです。会社をもっとより良く、大きくしようと思うなら、人を十分に活用してチームを作り、総合力を高める必要があります。大企業で2万人も社員がいたら、20人、30人使い物にならなくても会社は動きまゝす。しかし、35人の会社にそのような社員が3人いたら、全体に対するネガティブな影響力は大きいです。だからこそ、全員が前向きに力を発揮できるように指揮を執ることが重要です。

“integrity” “理念” “情熱”

浅野 先ほども経営者品質から始まるというお話がありましたが、トップの人間に必要な素養について、新先生はどのようにお考えですか。

新 私が思う経営者に必要な素養は三つです。一つ目は、英語で“integrity”という言葉があります。これは、ぴったりと当てはまる日本語がないのです。誠実、高潔さと和訳されますが、発言と行動に食い違いがないとか、必ず約束を守るとか、人間として信頼できて尊敬できるとか、全人格的なものを“integrity”と言います。経営者にとって、これが一番必要だと思います。「あの人についていきたい」と思われるような人格です。仕事の能力やスキルも重要だけれど、人間的に信頼・尊敬できるという“integrity”がないと人はついてこないのです。二つ目は、“理念”です。「我が社は何のために存在するのか」「何を考え、何をやることで人に喜ばれるのか」「世のため人のために役に立つのだ」という志や大義です。“理念”という言葉は、“理想を念じる”と書きます。それが無い経営者は単なるスペシャリストです。そして三つ目に必要なことは、何とかしてその理念を実現するのだという“情熱”があるということです。“integrity”、“理念”、それから“情熱”、この三点セットです。もちろん仕事の能力というスキルは当然必要です。しかし、それだけではマネージャーにはなれても、リーダーにはなれません。

浅野 そうですね。新先生のご講演の中でも、ジョンソン・エンド・ジョンソンの社長に就任されたときに、「トップリーダーには平均以上の実務能力に加えて、高度な倫理観が必要だ」というお言葉をいただいたとおっしゃっていましたね。

新 よく覚えていただいていますね。私は45歳のとき、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社の社長に就任しました。そのときに、アメリカ総合本社

のCEO、ジェームズ・バークに聞いたのです。「バークさん、あなたは社長やトップリーダーに、どのような条件をお求めになりますか」とすると彼は、即座に「二つある」と答えました。「一つは、平均を上回るインテリジェンスだ」と。つまり知性です。彼は、経営者はそれほど秀才である必要はないと言うのです。もちろん、無知では困ると。だから、インテリジェンスは平均を上回るくらいでいいと言いました。しかし、「二つ目、これが重要だ」と前置きし、「それは極度に高い倫理観だ」と言いました。倫理性や倫理観は、平均を上回ればいいなどという話ではなく、極度に高いというレベルが求められるということです。実際に、ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社は、倫理的に正しいことを行う会社でした。

浅野 素晴らしいですね。

新 あえてもう一つ加えれば、経営者に必要な素養とは、部下の心に火を燃やすことができる人です。嫌々ついてくるのではなく、人が喜んでついてくるように部下の心の中に火を燃やすということが必要です。つまり、部下の心に火を燃やして、やらされ感ではなくやりたい感を心の中に埋め込めばいいのです。ここまでできると、一流の経営者でしょうね。いま申し上げたことは、私もすべて完全にできているとは言いませんが、努力目標として実践し続けていることです。常に目標を追い掛けないと人間は進化しませんから。

浅野 おっしゃる通りですね。先ほど、「マネージャーにはなれても、リーダーにはなれない」というお話がありましたが、リーダーとマネージャーの違いとは何でしょう。

新 リーダーとマネージャーの大きな違いは方向性です。経営資源を駆使し、当面の目標を達成できて、結果が出せる。これがマネージャーです。リーダーはもちろん、マネージャーがやるべきことはできる人です。それに加えて、方向性を示す。5年、10年先のことを考え、「将来的にはこういう会社になろう」という夢や理想を語り、そこに数字を加えて目標を立てます。目標を立てたら、目標を達成するためには何をすべきか、これが戦略です。理念と目標と戦略。これらをつくって、社員に説得性と納得性高く語る。これが、リーダーのやるべきことです。リーダーは導く人です。部下を導くためには、どちらの方向に行くのか方向性を

示さなければ導くことはできません。これがリーダーに求められる、マネジメント以外の重要な役割だと思えます。私は、次世代のリーダー人財の育成を重要な使命と感じています。そこで『新志塾』を立ち上げ、先ほどお話した経営の原理原則を実践的に学ぶ場を提供しています。

浅野 弊社も、リーダー人財の発掘と教育はとても大切だと考え、力を入れています。

新 リーダーは、課長でも平社員でもなれます。「私は若いから、部下がないから、リーダーになれません」というのは間違いです。リーダーというのは、部下が何人いるとか、そういう話ではなく、仕事に対する姿勢の問題です。言われたことしかやらないか、言われたことに付加価値を加えてやるかの違いです。だから、部下が1人もいなくてもリーダーになることはできるのです。

浅野 それでは、最後に私を含め、皆さんに向けてのメッセージを頂いてもよろしいでしょうか。

新 浅野さんあなたに、そして皆さんにも伝えたいことは、『人生、今日が初日』ということです。昨日は終わってしまっているから、過去です。過去に拘泥してもしょうがないけれど、だからといって過去を無視することはできない。過去から学ぶ必要があるのです。何のために学ぶかという、良い明日や将来をつくるためです。これこそがPDC (Plan-Do-Check) サイクルです。Cは、昨年を振り返り、そこから成功体験や失敗体験を学び、それを肥やしや材料にしてより良い明日をつくる工程です。だから、PDCサイクルがうまく回らない会社は良い会社とは言えません。良い会社をつくるためには、会社に正しいPDCが必要であると同時に、もっと重要なことは自分自身の人生の経営です。自分の人生の経営ですから、PDCを回さないほうが理屈に合わないのではないかと思います。経営者という立場でもそうだけでなく、ときどき過去を振り返ってそこから学び、より良い自分づくりをしましょう。『人生、今日が初日』です。前を向いて胸を張って歩きましょう。**浅野** ありがとうございます。初めてお会いし、著書にサインを頂いたときも『人生、今日が初日』と書き添えていただきました。本当に思い出深い言葉です。本日は、ありがとうございます。

利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第5回：SS総合会計式パート活用【募集記事の書き方編】

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4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総合式パート活用の具体的な募集記事の書き方についてです。

募集記事における大切なポイントは何か？それは、前回のコラムでお伝えしました働く主婦の本音を押さえるということです。働く主婦の本音1～3位を覚えていただけますでしょうか？

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

でしたよね。ということは、募集記事は、必ずこのベスト3を押さえていかなければならないということです。

1位については、弊社では「好きな時間を選ぶことができるので、生活に無理なく両立できます」と表現し、3位については、扶養の範囲内で働ける旨やその金額を提示すればいいわけです。簡単ですね。

実は弊社における募集記事の一番のポイントは、2位の「家事や育児と仕事の両立を図りたい」という本音に対する表現の仕方なのです。これを以下のように表現しております。「お子様の病気や学校行事など優先していただいて結構です」

皆さんはどのように感じたでしょうか？そんなこと当たり前ではないかと思うのではないのでしょうか。そうです。あえて当たり前のことを大きく強調しているのです。要するに、主婦パートが働くうえで、ネックになりがちなことをこういった形であえて意図的に大きく呼びかけることによって、安心して仕事ができると感じるということです。こうすると本当にたくさんの人が応募してきます。働く側の事情を考慮すれば優秀な人材は

集まります。実際に弊社の募集記事をまったく真似して募集をかけた2社の企業が、それぞれ一週間で、約50名の応募があったとのことで、採用情報誌のほうからも前代未聞だと言われたそうです。そういう意味においても、この手法は効果てきめんであると自負しております。

実際に、今働いている弊社のスタッフに募集記事のどの部分に惹かれて応募したのか聞いてみると、ほぼ100%の人がこの「お子様の病気や学校行事など優先していただいて結構です」の文言に惹かれたそうです。どうしても、経営者立場からすると「うちの会社の写真の雰囲気よかったんじゃないか」とか「うちの仕事内容に惹かれたのでは」と思いたいのですが、パートさんにとっては、そこはあまり重要ではなく、決め手にならないということなのです。やはり、相手の立場にたつということが本当に大切だと、つくづく実感させられます。

以上が募集記事の書き方のポイントとなります。次回は、面接の仕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。

「借りたら返すな」

このたび、ダイヤモンド社から著書『借りたら返すな！一番得する！儲かる会社になるお金の借り方・残し方』を出版する運びとなりました。

企業再生の現場で、日々の資金繰りに追われ、銀行に追い立てられ、夜も眠れない社長たちをたくさん見てきました。

精神的に追い込まれて自殺してしまった社長もいました。

「銀行は晴れの日に傘を貸し、雨の日に傘を奪う」——まさにそのとおりです。

借入ができないので、資産売却やリスケジュール、コスト削減、いわゆるリストラなどをして、なるべくお金を減らさない施策を実行するのですが、再生する時間が稼げないケースが多数あります。顧問税理士がいるのですから、こんな状態になる前に何とかしてほしかったと悔しい思いを何度もしました。税理士は財務の専門家ではないので仕方ないのですが、「経営者にお金を任されている」という認識のない税理士と、「税理士は財務分かっている」と勘違いしている経営者のギャップは、中小企業にとって大きな問題です。

どうすれば会社を潰さずに、儲かる会社に変えることができるのか。答えは「会社にお金があればいい」、それだけです。お金がないから会社は潰れていき、十分な投資ができず、儲けることができないのです。

会社を守るは「利益」ではなく、「現預金」です。

ただそれだけのシンプルなことを伝える人が多くはない現状を変えるため、本書を執筆いたしました。

日本の中小企業には「財務」の専門家がいません。「税務」と「会計」が分かる顧問税理士がいるだけです。

しかし、お金の専門家と錯覚されている税理士がきちんとお金の専門家になれば、「日本の中小企業は強くなる」と思い、現場で見てきた中小企業経営において起こっている本当のことを包み隠さず書きました。

本書が、日本のポテンシャルのある中小企業の財務を強くし、また資金繰りで悩んでいる社長に勇気を与え、少しでも日本経済に貢献できれば幸いです。

ぜひお読みいただき、ご紹介・ご推薦いただければ幸いです。



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。

【Microsoft®Word の活用②】

前回 Word をマニュアルや規程作成、請求書作成（差し込み印刷機能を活用）、議事録作成に使っているということで、規程の目次が便利にできるという紹介をしましたが、今度は請求書作成等の差し込み印刷の便利さをお伝えしたいと思います。

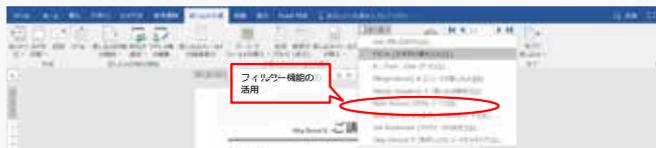
差し込み印刷は、Excel と Word を使いながら行うと便利です。

例えば請求書の場合、Excel で宛先、請求額、請求明細等のリストを作成します。ポイントは1枚の請求書の情報を1行に入れることです。請求明細複数行がある場合は、1行にいれなければならないので、その点は少し不便かもしれません。



次に、Word で1行1葉の請求書フォーマットを作成します。このフォーマット内に、初めに作成した Excel のタイトル項目を割り当てていきます。カンマ編集など見た目は Word の方で設定しておかないと、編集してくれない場合があります。

最後に、差し込み印刷をするのですが、こちらでも、今月分だけとか Excel のフィルターのような機能を使いながら差し込むことができます。



また、作成された1枚1枚を後から編集できるようにしておけば、多少見た目のおかしいところはアナログ作業になりますが、修正することが可能です。



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。

「MAS 監査事業化の壁」 第5回 MAS 契約継続の不安

よくある質問です。「MAS 契約とれましたけど、継続できる自信がありません。何をしたらいいでしょうか?」と。

確かに将軍の日で五ヵ年を作り、その後契約して単年度、予実を繰り返す。これではお客様も「なんだかお金かけてはじめてたけど意味あるのかな?」とってしまうかもしれませんね。

実際、私も始めた当時はMAS を勢いで獲得したものの数字づくりのような形になり解約につながったこともあります。

今だったらあの時のお客様にもっといい支援ができた。悔しい思い出です。そんな失敗を繰り返し前回にも書きましたが

1. 課題の抽出
 2. 具体的行動計画
- がとても大事になります。

課題に優先順位をつけ、行動計画を決めていく。いつ? 誰が? どのように? 期限は?

その内容を1項目ずつMAS 支援の中で確認していく。その後、行動結果として数字がでる。そうすると予実の意味もできてきます。

なかなか社長も自分ひとりでは決めても継続して実行を続けるのは難しいですが、私たちが毎月関与して確認する、というルールを決めると「やらなきゃ」という気持ちになります。最初から前向きな人も中にはいますが、やらなければいけないけど……と後回しになっている人が大半だからです。

結果につながると楽しいですし、次の課題にチャレンジしてくれるようになります。

私はうまくいってもいなくても「なぜか?」と考えるように伝えていきます。特にうまくいかない場合は、課題と思っていたがそれ以前にもっと重要な課題があるケースが多いので、そこまで戻って丁寧に課題に向き合う必要があります。

ここまでですと「数字を見たい!」という気持ちになってくるし、私たちが訪問する日をカレンダーに○をつけて、「その後社内会議で報告するから。」というぐらい会社の根幹に張り込むサービス変わってきます。

社長に向き合って話し合うと課題はわんさか、尽きることがなくMAS の支援は続きます。頑張りましょう!



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。

MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』③

企業の目的

「企業とは何かを知るには、企業の目的から考えなければならない。企業の目的は、それぞれの企業の外にある。企業は社会の機関であり、その目的は社会にある。企業の目的の定義は一つしかないそれは顧客の創造である。」
 「顧客が価値を認め購入するものは、財やサービスそのものではない。財やサービスが提供するもの、すなわち効用である。加えて、顧客にとって価値あるものが何かは自明ではない。」
 「顧客こそが企業の基盤である。顧客こそが企業を存続させる。顧客こそが雇用を生み出す。その顧客の欲求とニーズに応えさせるために、社会は富を生み出す資源を企業に負託する。」

企業家的な二つの機能

「企業の目的は顧客の創造である。したがって、企業は二つの、ただ二つだけの企業家的な機能をもつ。それがマーケティングとイノベーションである。マーケティングとイノベーションだけが成果をもたらす。他のものはすべてコストである。」
 →ここでは、マーケティングとイノベーションこそが、未来の収益を創り出す重要な活動であるということを確認することが大事。

マーケティング

「マーケティングは、それ以前に、企業全体の中心的次元の機能というべきである。マーケティングとは、企業の成果すなわち顧客の観点から見た企業そのものである。したがってマーケティングに対する関心と責任は、企業のあらゆる分野に浸透させなければならない。」
 →全員で取り組むべきだということ。
 「マーケティングの理想は販売を不要にすることである。マーケティングがめざすものは、顧客を理解し、顧客に製品とサービスを合わせ、自ら売れるようにすることである。」

イノベーション

「企業が存在しうるのは、成長する経済においてのみである。あるいは少なくとも、変化を当然とする経済においてのみである。そして企業こそ、この成長と変化のための機関である。」
 「したがって、企業の第二の企業家的な機能は、イノベーションすなわち新しい満足を生み出すことである。」
 「イノベーションの結果もたらされるものは、よりよい製品、より多くの便利さ、より大きな欲求の満足である。」
 「生産的なイノベーションとは、単なる改良ではない。それは新しい欲求の満足をもたらす財とサービスの創造である。」

「イノベーションが顧客にいかなる価値をもたらすかを判断できるのは、顧客だけである。…したがって、既存の製品の新しい用途を見つけることもイノベーションである。」
 「イノベーションとは発明そのものではない。それは、技術ではなく経済や社会のコンセプトである。経済的なイノベーションや社会的なイノベーションは、技術のイノベーション以上に重要である。」
 「イノベーションは、技術や研究にとどまることなく、あらゆる部門と活動に及ぶ。」
 「体系的なイノベーションのための組織構造としては、イノベーションは一つの職能ではなく、あらゆる事業の活動の一側面として組織すべきである。」
 →これもマーケティングと同じように、全社全員参加の取組みである。
 「マネジメントたる者は、社会のニーズをもって、利益をあげる事業機会としてとらえなければならない。これこそイノベーションの定義である。」

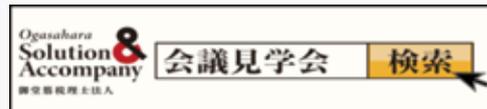


オ木正之

(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。



御堂筋税理士法人がドラッカー理論に即して作成した経営計画書をお分けしております。
 御堂筋税理士法人ホームページよりお求めください。



第77回 M A P サロン

あんしん経営をサポートする会 主催



秋のMAPサロンの開催日程が決定いたしました！！
 今回も豪華講師によるセミナーを各都市で開催いたします。

11/10 (金) 西日本支部 -福岡会場-

講師：スポーツジャーナリスト 義田 貴士 氏
 会場：博多バスターミナル貸ホール JR博多駅（博多口）から徒歩1分



11/15 (水) 近畿支部 -大阪会場-

会場：TKP新大阪カンファレンスセンター 営御堂筋線 新大阪駅 4番出口 徒歩2分

12/11 (月) 中部支部 -名古屋会場-

会場：TKPガーデンシティPREMIUM名駅桜通口 名古屋市営東山線 名古屋駅 3番出口 徒歩3分

大忘年会同時開催！

MAP経営会員サイト又は各支部の案内状に従いお申込ください。 [詳細はコチラから！](#)



皆様のご来場を心よりお待ちしております。

チーム達成参加事務所連載コラム 第8回 柿迫税理士事務所 柿迫宏則

MAS監査業務を今後の事業の柱の一つとしたいと思いましたが、月額20万円のMAS監査業務の内容は私にとってはブラックボックスで、本当に私共の事務所の職員にできるのだろうか、顧問契約が継続できるのだろうか、仮に顧問契約が取れたとしてもその契約を維持するために職員は疲弊するのではないだろうか。また私共の事務所は岡山県岡山市という地方都市にあり事務所は後発で規模の大きな顧問先は少なく、そのような状況の中、MAS監査への第一歩が踏み出せずにいました。

そのようなときにSMC税理士法人の曾根先生と出会い、2時間来所型5万円というSMC流のMAS監査手法を聞き、平成27年3月にNO.1実践塾に参加しました。

NO.1実践塾での内容は職員さんでも再現性が高く、プレ講座、将軍の日の開催と運営、そして案件管理からクロージングまで、受注までの一連の流れを学ぶことができ、私共の事務所でもMAS監査契約が取れ「チーム達成」のメンバーとなり、さらに具体的なMAS監査の手法や将軍の日の運営などについてコミュニティの仲間の事務所の発表を聞き、学んでおります。

また5万円という金額で生産性を上げるためにいかに顧客に動いてもらうか、いかに会計事務所側の作業を減らすかなど、顧客の目標達成の支援をして、喜ばれながら事務所の生産性を高めていく他では学べないコミュニティだと思っております。

私共の事務所は税務業務でも早くから来所型を目指して仕組化に取り組んでおりましたので、この来所型のMAS監査はとてもしっかりきています。

私は開業時に福岡の竹田陽一先生にランチェスター戦略を学び、事務所には教材のDVDがたくさんあります。できればMAS監査先の社長には、「商品戦略、地域戦略、顧客・客層戦略、営業戦略、顧客維持戦略、組織戦略、財務戦略、時間戦略」といった竹田先生のおっしゃる8大戦略を学んでいただき、これを共通語として経営計画を作成したり、MAS監査が実施できたらと思っております。

コンサルタントに頼るのではなく社長自身が経営を学び、またMAS監査もコンサルタントとして関わるのではなく、社長自身が課題に取り組みPDCAを回していく。そのような自立型のMAS監査が中小企業には安価で敷居が低く、成果が出て長く継続できるのではないのでしょうか。竹田ランチェスターの教材をお持ちの会計事務所はぜひMAS監査に活用していただきたいと思えます。

人口減少社会をむかえるこれからの激動の日本経済を考えると、ぜひMAS監査で中小企業の達成支援ができるような会計事務所になりたいと思っております。



柿迫 宏則
(かきざこひろのり)
柿迫税理士事務所



チーム達成MAS監査実績
(参加事務所: **24**事務所 MAS監査件数: **403**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。

顧問先企業に経営計画の重要性が伝わる！

第1回 未来会計フォーラム

開催

日時：11月17日（金）13：00～16：00

参加費：無料 **顧問先様とご参加ください！**

会場：TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター

忘年会：17：00～19：00 参加費：5,000円（税込）

講師

青山学院大学
陸上競技部長距離ブロック監督
原 晋氏



～人と組織を強くするビジネス・メソッド～
フツの会社員だった僕が、青山学院大学を箱根駅伝優勝に導いた47の言葉

この度、あんしん経営をサポートする会の会員の皆様、並びに会員事務所のお客様に未来会計の考え方を広く理解していただくために、未来会計フォーラムを開催する運びとなりました。栄えある第一回目の講師に青山学院大学陸上競技部監督の原 晋先生をお招きすることとなりました。2015年第91回箱根駅伝での初の総合優勝をはたし、以後、2016年、2017年と3年連続優勝を成し遂げておられます。その強さの秘訣を「人と組織を強くするビジネス・メソッド」という題目でお話していただきます。さらにMAP経営の浅野社長より今まで積み上げられたデータを下に経営計画の必要性やMAS監査の有用性を講演していただきます。実数に基づいた貴重な内容となりますので、広く未来会計を推進していく原動力として記憶に残る歴史的な講演となります。初めての試みとなりますが、**会員事務所の顧問先経営者様も一緒に参加することが可能**でありますので、ぜひご招待していただきたいと思えます。目標達成までのメソッドを、同じ空間で同じ時間を顧問先経営者様と一緒に過ごすことで経営計画を基軸とした経営サイクルの重要性やMAS監査の必要性を共有することが可能となりますので、講演終了後、ぜひ**将軍の日をご提案してください**。参加された先生の事務所がいかに先駆的な事務所であるか、一緒に参加された顧問先経営者様に理解を得る重要な一日となることでしょう。

あんしん経営をサポートする会 東日本代表幹事 支部長/ 株式会社Plan Do See経営センター代表社員 池田 憲史

完全予約制・先着順

会員サイトより申込用紙をダウンロードの上お申込ください。※1事務所5名様まで（顧問先含）

8月よりリリースされた新研修



“Yes! を引き出す MAS 監査の提案営業研修” ってどんな研修なの？

未来会計スクールの新研修が8月よりスタートし、早くも皆さまから多数のご質問が寄せられております。ご興味を持ってくださり誠にありがとうございます。ここでは、皆さまの疑問を解消すべく、新研修についてご説明いたします！

新研修を企画した背景とは？

昨年の11月より「MAS 監査契約を1件獲得する」ことを目的とした研修“ゼロ to 1 プログラム”を開始し、受講者様から営業の知識や経験の少なさへの不安を数多く耳にしました。MAS 監査の営業を行うにあたって営業そのものへの苦手意識を払拭すること、そして、将軍の日からのMAS 監査成約率を上げることがとても重要です。そこで、この2つの課題を解決するための新しい研修を企画しました。

講師はどんな人物？

MAP 経営認定講師として新研修の講師を務めていただくのは、会計事務所出身であり、会計事務所とコンサルティング会社の両方で営業経験のあるMIA代表 福元友則様です。福元様はこれまで何百人もの社長やコンサルタントを指導してきた経験があり、指導したコンサルタントは3ヵ月間でクライアントに成果を出してきました。そんな福元様に、研修の企画・開発から携わっていただきました。

「YES を引き出す」とは具体的にどのようなことをするのか？

よくある売り込み型の営業ではなく、提案営業を身につけていただきます。提案営業のゴールは合意とコミットメントを取り付けることです。ニーズのないお客様を言いくるめるようなことはしないため、派手なセールストークを習得する必要はありません。「正しく効果的な質問を繰り返すことで、合意に達する条件とプロセスの確認をする」、その方法を学んでいただきます。

誰が参加したらいいの？

MAS 監査の事業化に関わることで、意思決定・承認をする立場の所長先生と、実際に営業を行うご担当者様にご受講いただきたい研修です。ご一緒に受講された場合が一番成果に結びついていくと考えられます。

営業の基礎を学ぶことができる、まったく新しいタイプの研修です。売り込まなくてもお客様から「契約させてください！」と言われる営業方法を知りたい方は、ぜひ“Yes! を引き出す MAS 監査の提案営業研修”にご参加ください。お待ちしております。

Yes！を引き出す MAS監査の提案営業研修

売り込まなくても社長から「MAS監査契約させてください」とお願いされる、そんな営業方法を
知りたい方におすすめです。

MAS監査をうまく獲得している事務所は「よくある営業方法」ではなく、「提案営業」と呼ばれる営業を行うことによってMAS監査を獲得していることが分かりました。

	よくある営業	提案営業
営業のスタイル	売り込む	同意とコミットメントを取り付ける
顧客へのニーズ喚起	ニーズを押しつける	ニーズがある顧客を対象にするので、ニーズはすでにある状態になっている
商談でのセールストーク	・反論処理で言いくるめる ・派手なセールストーク	・正しい／効果的な質問 ・合意に達する条件とプロセスの確認
商品の説明	細部まで説明する	ほぼなし
クロージング	お願いする	お願いされる

提案営業をすると、売り込まなくても社長からお願いされるようになります。つまり、あなたがイメージしているような「売り込み型」のよくある営業とは全く違うものです。さらに、提案営業は社長からお願いをされるので、「断られたらどうしよう」「税務顧問も一緒に解除されたらどうしよう」といったような営業の恐怖からも解放されます。

Yes！を引き出すMAS監査の提案営業研修 当日プログラム

- 第1章 MAS監査に取り組むことの重要性を理解する
- 第2章 MAS監査に最適な営業方法を知る
- 第3章 MAS監査の営業方法を学ぶ

- ① MAS監査を理解する ② MAS監査の見込み客を見つける
- ③ MAS監査の提案書を作る ④ MAS監査のクロージングをする

参加特典付き

参加特典①

MAS監査の提案書サンプル
(Power Point形式)

参加特典②

MAS監査カタログ10部



講師紹介 MAP経営認定講師 福元友則（MIA代表）

岐阜県岐阜市出身／岐阜高校／同志社大学卒 大学卒業後、岐阜の税理士事務所に入所。5年の巡回監査スタッフを経て、顧問先の売上支援部門を設立。

「1社400万円の年間顧問料を実現する支援方法!」
「月額20万円の顧問料を獲得する付加価値業務の作り方」などを発表。

10年間勤務したのち東京の経営コンサルティング会社へ。そこで教育研修部長を勤めたのち、昨年独立。長期間にわたり、売上が増え続ける仕組みづくりのコンサルティングをしている。

東京 9月6日(水) or 10月3日(火) **大阪** 11月2日(木) **名古屋** 9月11日(月)
10:00～18:30 10:00～18:30 10:00～18:30

【東京会場】MAP経営 東京本社（「中野坂上」駅直結ビル） 【大阪会場】MAP経営 大阪支社（「新大阪」駅 徒歩6分）
【名古屋会場】名古屋国際センター「第2研修室」（「名古屋」駅 徒歩7分）【参加費】75,600円(税込)/1名様につき

FAX : 050-3153-1181

ご参加会場	<input type="checkbox"/> 東京会場(9月6日) <input type="checkbox"/> 東京会場(10月3日) <input type="checkbox"/> 大阪会場(11月2日) <input type="checkbox"/> 名古屋会場(9月11日)		
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からもお申込みいただけます

MAP経営

検索

経営計画策定を提案し、社長をやる気にさせるには

社長に「経営計画をつくりましょう」と投げかけをしてもうまく乗ってもらえない、といった経験はありませんか？「計画なんてなくてもうまくやってるよ」「そんな金をかけるなら、事業の資金繰りに回すよ！」と言われて言葉に詰まっちゃいました…という悩みをよくお聞きします。

このとき、社長を説得しようとしたり、理路整然と社長が反論する余地すらない説明方法を模索していないでしょうか。だとすれば、視点を変えたほうがよいかもかもしれません。

経営計画づくりを提案するプロセスは、営業訪問をして商品を買ってもらう法人営業とよく似ています。このとき、優秀な営業マンは「商品説明がうまい人」ではなく「お客様の課題を解決するソリューションを提案できる人」です。お客様の困りごとを聞いて深く理解し、その解決策として自社商品の価値を提案するという作業であり、そのためにしっかりヒアリングすることが重要です。

経営計画の提案に立ち戻れば、まずは社長がいま困っていることをよく聞くことから始めるべきです。

「幹部社員が、思うように動かなくて困ってるんだ」「息子にバトンタッチしたいけど、アイツはまだ経営者の視点がないよ」

何かしら社長が悩みを口にしたなら、

「それはどうしてですか？」

「どんなことをすればよくなるのでしょうか？」

問いかけをしながら、深く聞き込んでいきます。

「将来像が分からないから、幹部たちも不安なのかなあ」

「なにが息子に任せて成功体験を積ませるのがいいのかなあ」

課題が明確になり、「経営計画策定」がその解決策になると心から思ったなら、

「社長、それなら経営計画をつくってみるのはいかがですか。計画を作ると、そのプロセスで必ず目指す姿を考え言葉にします。そして……」

自信を持って社長に提案してください。社長から反論があっても「やる価値は必ずあります。なぜなら（社長の悩みを解決するから）です」と対話ができるようになるはずですよ。



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！

VOL5. 人を動かすには恐怖が希望を与えよ！

言う通りにさえ動いてくれたなら上手くいくのに…誰もが一度はボヤいたことがあるのではないのでしょうか。仕事で重要なのは、やるべきことをきちんとやること。なにも難しいことをしてほしいワケではなく、周りが言う通りに動いてくれれば随分と業績も変わってくるはずなのです。

では、どうすれば人は動いてくれるのでしょうか？人が動く動機は、極端な物言いですが、恐怖が希望です。例えば、あなたが百貨店にいたとします。「今から1階で生演奏があります、良ければ聴きにきてください」という場内アナウンスで動く人もいれば、「火事です！逃げて下さい！」というアナウンスで動く人もいます。一般的には恐怖の方が人は動くと言われていますが、これは人によって差異があるので両方を伝えると良いです。他にも保険への加入を促す際に営業マンが、「癌になると高額の治療費がかかります」「でも安心してください。少額でも保険に入っていれば負担は一切ありません、万が一資金繰りでお困りなら保険料を引き出すこともできます」などと言います。これは恐怖と希望の両方を伝えています。どちらか一方では動かない人もいますが、両方を伝えると人は本能で動かざるをえません。

社内で人に動いてもらいたいときもこの原理を活用します。すぐに動かないと危機になる理由、動いた際には素晴らしい未来が待っていることをイメージできるコミュニケーションを取るのです。例えば社内一丸となるため、毎日の朝礼で理念唱和を敢行したいのなら、「今、理念浸透しなければ社員がバラバラになり業績不振に。そうすると皆の給与も下がる可能性が」同時に、「理念浸透すれば目的が同じになり生産性も上がる、自主的に頑

張る社員も増え、人材育成もラクになる」などと伝えるのです。人をコントロールしているみたいで気が進まない方もいるかもしれませんが、これからは会社と社員を守り抜く！という意志のもと、人を動かす術を知っておくのも良いかと思います。



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。

成長・進化が速い経営者の共通項

先日、介護事業様の経営の勉強会后、懇親を兼ねて参加者の皆様と共に喫茶店でコーヒーを飲んでいた際、毎回ご参加いただいている、ある若手の介護経営者様（A理事長）よりとても嬉しく、かつ、私自身、あらためて気付きを感じるようなご報告をいただきました。今日は、そのときのお話を皆様にも共有させていただきます。タイトルの通り、「成長・進化が速い経営者の共通項」についてです。

「原田さん、ご報告があります」
 コーヒーを飲んでいた私に対し、A理事長は話しかけてくださいました。

「3月に開催された、前回の勉強会の中で、“この本がとても勉強になる”ということで、“7つの習慣”という本をご紹介いただきましたよね。あの話のおかげで実は今、とても助かっているんです。

実はあのとき、部下との人間関係の悩みを抱えていたのですが、その後、早速本屋に本を買いに行き、読み進める中で、その悩みに対する大きな気付きを感じ、自ら実践を行いつつ、その部下に対しても“今、僕はこの本を読んで勉強している。ぜひ、あなたも読んでみてはどうかあ？”と勧めました。

彼女も最近の私が以前と比べて変わってきたこと、変わろうとしていることを少しは感じてくれていたのかもしれませんが。私からの提案を素直に受け入れてくれた彼女は、私が勧めた“7つの習慣”を読み、その後、こんな言葉を返してきてくれました。“こんな考え方、私、今までしたことありませんでした。理事長や、それ以外の人（部下、etc.）とのコミュニケーション・関係がうまくいかなかった原因が分かった気がします。目から鱗、とはまさにこのことですね”。

その後、私と彼女は本から得た互いの気付きについて確認し合い、2人でそれを実践してみよう、との話になりました。今では見違えるほど関係も改善してきていて、現在では私にとって、なくてはならない存在になりつつあります。とてもいい本をおススメいただき、貴重な情報を本当にありがとうございました。」

様々な“学びの場”を自ら設定し、これは良いかも、と思われる情報を“仕入れ”、そこから素直な姿勢で“学び”を得、即、“実行”し、そこから自らの深い“気付き”に落とし込む。A理事長の情報感度、そして行動力にあらためて敬服すると共に、私自身もあらためて成長・進化の原理原則を実践する重要性を認識させていただいた次第です。

我々、経営者の成長・進化が止まってしまうと、必然的にその会社は“現状足踏み”ではなく“後退”へと向かってしまいます（周囲は成長していく訳ですからね）。さて、皆様はこのお話、どのように感じられたでしょうか？ 日々、成長・進化を遂げていくための、上記の要素を実践できる環境を、自ら整えていらっしゃいますでしょうか？ 特に、日々、良質な情報に出会い、自らに刺激を与える“場”を意識的に準備できているかどうかは、大きな違いになるかもしれません（ここが出发点ですものね）。環境変化の激変期に差し向かう中、あらためて一度、そんな視点で我が身の周囲を点検してみても悪くないかもしれませんね。



原田 匡

（はらただし）

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/>

【値上げに挑戦する意味とは？】

いまあなたが提供しているサービスの価格が、顧客が受け取っている価値と比べて低過ぎるなら、値上げを本気で考えよう。

こちらが値上げした価格を提示したときに、顧客から値下げを要求されることもあるだろう。しかし、相手がそのとき口にする値下げ要求は、「とりあえず言ってみただけ」で、絶対的なものとは限らない。

もちろんわたしは、無茶な値上げを勧めているのではない。

価値に見合うと感じる金額を、堂々と提示して、相手の期待に応え続ける工夫と努力をすることが、長い目で見て、お互いの成長・発展につながると信じているからだ。そして、その値上げが実現したとき、あなたはその顧客の期待に応えるプレッシャーを感じるだろう。

そのプレッシャーが工夫を生み、あなたの進化をもたらす。そして気がつく、一段上の高みにたどり着いている自分に気づくだろう。

そこまでわかっている、一步を踏み出せない人に必要なものは何か？

値上げを決断するのに最終的に必要なのは、「気合い」である。



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。

スポンサーによる第二会社方式の企業再生とは No.③

前号・前々号にて私的整理による第二会社方式（特別清算）の過剰債務削減策（金融機関の債権カット）と、それに伴う士業先生の役割分担をご説明いたしました。今回はそのシリーズ第三号です。何のテーマにするのか悩みましたが、先生方のご意見をお聞きして“経営者責任”といたしました。金融機関からの借入を免除してもらったら、どんな責任を果たさねばならないのでしょうか。考えるだけでも恐ろしいですね。担保に入っている自宅はもちろんのこと、すべて身ぐるみを剥がされるのでしょうか。いえいえ、事実は意外とそうではありませんが、まずはその原理原則からご説明いたします。

その前にリスクに伴う“経営者責任”を今一度、復習しましょう。リスクの経営者責任は役員報酬削減か私財提供がほとんどです。中でも役員報酬削減は「報酬を下げて金融機関に返済しなさい」とのことです。器量の狭い話ですが、先生方も異論ないと思います。一方、さらに当該企業の症状が重くなると、次は退任を迫られます。先生方もよくご存知の通り、窮境要因の数多くは社長に責任があります。どうのこうのと言っても“人任せで言い訳三昧の社長”は数多くいます。そんな方こそ、“将軍の日”に首根っこをつかんで連れて行かねばならないのでしょうか。私的整理のガイドラインでは「責任がなければ退任は要しない」と定められていますが、そんなケースがありますでしょうか。ところが昨今の課題として、責任をとって退陣するとしても“後任がない”という事実が多々発生します。ここに最大の矛盾があり、そしてこれが現実です。

では、債権カットを伴う第二会社方式だとどうなのでしょう。リスクに比べると経営者の責任はさらに大きく、徹底的に追及されます。その考え方は大多数の金融機関がほぼ同じで、やはり退任が原則です。金融機関が判断するポイントを以下に羅列します。①窮境原因を作り出したのは誰か、②現経営者が留任するのであれば、その理由は何なのか、③留任はメイン金融機関が認めているのか、④自らの私財は提供しているのか、⑤過去の不正蓄財はないのか、⑥経営者の報酬は最低限か、この辺りがポイントです。一番大きなポイントは③です。私的整理が金融機関の合意を前提としている以上、金融機関がそれを認めるのか否かが最大のポイントです。これをまずご認識ください。次に第二会社方式のポイントとして大きなことは、スポンサーが付くのであればそのスポンサーの意向次第です。技術を持った社長ですと、役員にはなれないものの工場長等の肩書で継続雇用されるケースがあります。

次のポイントですが、違った観点からご説明します。事業承継です。我が国では中小企業の事業承継に関して親族が承継するのは全体の三分の一しかなく、残り三分の一は親族外、残り

三分の一は会社を売ることだと言われています。ところでリスクを繰り返すような企業では、経営者の子息であっても事業を承継したいとは思いません。第三者、例えば右腕と期待する社員に継がせようと考えても、金融機関から連帯保証を要求されるとなると、その社員は尻込みするものです。ところが第二会社方式により過剰債務がなくなるのであれば、一気にその問題は解決します。これは大きなメリットです。金融機関が債権カットしても良いと判断するケースは、事業性があり地域にとっては必要な企業ですが、事業承継もうまくいくということです。

最後に経営者責任に関して、ここ三年強の新たな動きをご説明します。経営者保証ガイドラインです。平成25年12月に制定され、徐々に拡がってきました。優良企業に対して経営者の連帯保証を外すケースが一般的ですが、窮境状態に陥った企業の利用も徐々に増えています。再生するにしろ清算するにしろ、その連帯保証を外すケースです。チャレンジングなことですが血気盛んな一部分護士先生方が、特定調停等によりそれを積極的に増やそうとしております。中小企業が年々減る中、やる気ある経営者が再起を挑む際、過去の罪を清算してあげることはとても良いことです。また、年老いた経営者が余生を送るのに生活費を確保するためにも打ってつけです。そして何より良いことは、債務が相続の対象にならないことです。

これは個人的な感想ですが、第二会社方式で過剰債務をカットし、連帯保証をガイドラインで外す策は私的整理として最上のスキームだと思います。金融機関には申し訳ないのですが、これは事実です。企業再生スキームの中でも芸術の域です。企業再生だって芸術があっても良いと思うのです。ただし一方、芸術品ということは希少価値、すなわち成功事例が少ない証です。ちなみにいつまでも芸術品であって良いはずはなく、このような手法こそ先生方が駆使できるようにすべきです。日本はダウンサイジングの歴史でした。真空管からトランジスタへ、トランジスタからICへ、そして今やLSI等の集積回路であっても単なる安価な部品です。企業再生の世界でもそのような変革が必要です。先生方の奮闘を期待しております。



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。

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日



■ **東京会場 (MAP経営東京本社)**

- 9月 5日(火) 9月 11日(月) 9月 27日(水)
- 10月 6日(金) 10月 10日(火) 10月 25日(水)
- 11月 1日(水) 11月 10日(金) 11月 22日(水)
- 11月 28日(火)

■ **大阪会場 (MAP経営大阪支社)**

- 9月 6日(水) 9月 13日(水)
- 10月 3日(火) 10月 13日(金)
- 11月 7日(火) 11月 17日(金)

■ **名古屋会場 (名古屋国際センター 第1研修室)**

- 9月 20日(水) 9月 21日(木)
- 10月 19日(木)

■ **福岡会場 (八重洲博多ビル 会議室6)**

- 9月 12日(火) 10月 20日(金)
- 11月 14日(火)

◆開催日時※各日程共 10:00~18:30

会社を潰さない会計人になるために

【手帳、どのように使っていますか？】

こんにちは！中村です。

先日、社内研修で「手帳の話」を聴きました。講師の方曰く「手帳は人生の秘書であり、悩みの友であり、自分の分身です。毎日いろんなことを書き留めて肌身離さず持ち歩いているし、私はいつ倒れても手帳に自分の生き様が記されているから、遺書やエンディングノートを書く必要がないのです」

ポイントとして

- ・大きな手帳を使う
 - ・1日1ページ
 - ・予定だけでなく悩みや思っていることも書く
 - ・箇条書きにして隣に解決策を書けば目標になる
 - ・月に1度棚卸をする
 - ・縮小コピーや色分けで整理する
- といった活用方法も披露してくださいましたが、

「人が学ぶ方法は3つあります。本を読む、他人から学ぶ、自分の経験から学ぶ。自分の経験から学ぶのが一番学べるのですが、残念ながら人は記録しないと忘れてしまうのです」
「人からしてもらったことや子どもの成長などを記録しておく、多くの人に生かされていると感謝することができます」といった話がとても勉強になりました。

そして、さっそく新しく大きな手帳に切り替えたのです。

今までの手帳から新しい手帳に予定などを転記してみると、

あっという間に転記が済み、大きな手帳に広大な余白が残りました。私は今までで予定や事実だけを書いて、自分の思いや考えを書き残していなかったからです。そして書かれていない日々の出来事を思い出せるかということ、全然思い出せなくて…

ショックを受けました。

これからは大きな手帳に人との思い出や自分の考えを記していきます。そして、度々読み返すのを楽しみにしたいと思います。

皆さんは、日々の暮らしの記憶、どのように残していますか？



中村隆敬

(なかむら たかのり)

**ソニー生命保険株式会社
東京中央LPC第2支社 営業所長**

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。
「社会人教育に最適！老後破産体験ゲーム制作者」

毎月1度、「士業の生き方・働き方を学ぶ会」を開催しています。いろいろな士業の交流会にもなりますので、ご興味のある方はお気軽にご連絡ください。
→ takanori_nakamura@sonylife.co.jp

人材採用ができない！ IT・クラウドが活用できない！ 今までの経営スタイルでは生き残れませんよ

製販分離経営 実現セミナー「ネクスト2017秋季」

製販分離を成功させるためのポイントが確認できます

**個人管理から組織管理へ変革！
生産性と品質を同時に向上させる！**

特別講師

**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！

【東京会場】 **都築 秀明** 【大阪会場】 **服部 文人**
アイクス税理士法人/コンサルティング部

顧問先の経理・給与業務軽減を実現するITクラウド革命の本質 Money Forward

クラウド&フィンテック活用の『経理・給与自動化』による業務効率UP事例！ 【講師】 株式会社マネーフォワード

東京 10月13日(金) 10:00~17:00
大阪 10月19日(木) 10:00~17:00

MAP会員事務所
43,200円(税込)／2名様まで
一般参加 64,800円(税込)／2名様まで

■【東京会場】 MAP経営東京本社 セミナールーム

■【大阪会場】 MAP経営大阪支社 セミナールーム

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からもお申込みいただけます

MAP経営

検索



「夏のマダラ…絶品の白身だった」

マダラ。どっからどう見ても冬の魚としか感じませんね。なにしろ、漢字で魚へんに「雪」なのだから。鱈(たら)。そのマダラが今、東北の釣りで絶好調なのだという。ちよいと耳を疑ってしまいました。夏ダラ…あまりピンとこないじゃないですか。だまされたつもりで宮城・南三陸町に行ってきました。

宮城といってもほとんど岩手に近い場所です。夏だというのに同乗したお客さんは、みんなカッパを着て、防寒具として使っていました。タコボウズ(私です)は、スキンヘッド、短パン&ギョサンスタイルなので、やや肌寒かったのですが、船上で1人だけサマースタイルでサオを握っていました。

港からまっすぐ東方向に1時間。水深200mより深いポイントです。300号(1,125g)のオモリで沈ませる5本バリ仕掛けです。ハリはムツ22号一怖ろしくデカイハリですね。冷凍サンマを半分にして半身をダランとぶら下げて誘うのです。サンマをエサにすると、ことのほか反応が良いのですわ。

海底から30~50cm浮かして待つ。しばらくするとサオ先がブルン…ブルブルブル。巻き上げると4kg超のマダラが掛かっている。デカイ。この日は、95cm(9.2kg)の大物もきました。大漁ですな。

そして、そのまま塩釜まで南下して、JR本塩釜駅前の「かじきや」に直行。釣った魚をおいしく料理してくれることで有名なお店です。マダラの本格シーズンは9月末からといわれています。それは「キク」が入るから。白子のことです。今は何も入っていない…だから、いいんです。

白子を蓄えるには、相当の栄養を白子に回すことになる。夏ダラはそれがない分、身に脂がいきたるんです。しかも、今、捕食しているのは幻の金華サバ。おいしいはずだ。刺し身なんぞ、ちょっと厚めに切って、口に入れた瞬間にほどけるように溶けていく。それに、あまーい。オリーブオイルで蒸し焼きにしてよし、天ぷらもふわふわ。新鮮なのでキモを塩だけの味付けの潮汁に

してもらったんですが、もう、幸せ。

東北の夏ダラ。食べちゃいけませんよ。クセになっちゃうから。



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。

「幸せの連鎖をつなげたい」

初めまして、小田淳と申します。7月から大阪支社に配属になりました。よろしくお願いたします。

私の趣味は、サバイバルゲームです。最近は女性の参加者も増え、ニュースにも取り上げられているので、ご存知の方も多いのではないのでしょうか。迷彩服を着て装備を着飾るもよし、ゲームに特化して打ち合いを楽しむもよし、様々な楽しみ方ができる点が魅力だと思います。また、サバイバルゲームは参加者の年齢層の幅が広く、いろいろな人と出会い、話すことができます。私がサバイバルゲームを好きな一番の理由です。

大学時代には、バスケットボール部の学生コーチをしていました。その経験から、私の喜び・幸せは「関わった人が幸せになること」になりました。選手をコーチングし、時には競技を越えて選手の相談を受けアドバイスをすることで、彼らが試合に出て活躍し、大会で優勝する、それが私の幸せでした。現在携わっている業務も、これに通ずるところがあると思います。先生方がMAS監査契約を獲得し、中小企業の業績を改善していくことが私の幸せであり、喜びです。だから私は、中小企業支援を行う先生方のそばに寄り添い、たくさんの価値ある情報を提供していきたいと思っています。

一人でも多くの先生に満足していただくように、その先の中小企業の社長や従業員を幸せにできるように、さらにその先の

お客様に幸せの連鎖をつなげられるように、精一杯頑張りたいと思います。



小田 淳

(おだ じゅん)

1993年7月生まれ、大阪府十三出身。天理大学体育学部体育学科卒、専攻は競技スポーツ。バスケットボール部に所属し、一年目は選手として、二年目からは学生コーチとして選手を支えてきた。2017年4月入社。



さあ、未来経営会議をはじめよう。

「未来経営会議」とは、経営者と経理・財務担当者が、がっちり手を組み経営の未来を見通すためにひらく会議のこと。

「未来デザイン決算書」を中心に、さまざまなツールが企業の未来を明らかにします。



未来デザイン
PL

儲けの構造を知る



未来デザイン
CF

利益がどこへ
消えたかを知る



未来デザイン
BS

財務体質を知る

会計情報をひとまとめに帳票化して経営会議にのぞむ

未来デザイン決算書 [Excel版]

会計情報を見通すPL、CF、BSの3つのシート。
企業の今と未来を明らかにする必携ツール。

企業の分析に

年次版

50,000円(税別)

未来経営会議に

月次版

80,000円(税別)

未来会計マスター®が 経営会議を加速する

未来会計 マスター講座

全国主要都市で随時開催。
リアル講座で学ぶ未来会計。

全国各地で随時開催



未来会計マスター® 通信講座

自宅で学べる未来会計
(認定試験付き)

DVD4枚組

未来デザイン決算書の実践的な
活用方法を学ぶ

未来デザイン決算書Excel版の
使い方を知る



未来会計マスター®
運用サポート

未来会計マスター講座を
開講する

未来経営会議・未来会計マスター講座について詳しくは

未来会計マスター協会

検索



一般社団法人
未来会計マスター協会
Future Accounting Master Association

〒702-8002 岡山県岡山市中区桑野713番地10
(株式会社創明コンサルティング・ブレイン内)

TEL: 086-274-6177