

2017.11 | 隔月発行

# MAP MAGAZINE

M—A—P  
28

特別インタビュー **P4-6**

## 会計業界の輝ける存在に

会計業界屈指の生産性を誇る御堂筋税理士法人の  
組織づくり、そして今後のビジョンとは  
御堂筋税理士法人 代表社員 才木正之氏

新着イベント **P12、P13**

P12-SMCグループの単年度計画実例公開セミナー  
P13-2日間コース 赤字の製造業改善講座(実践編)

# 第77回 MAPサロン豪華ゲスト続々決定!



あんしん経営をサポートする会  
会員様 **無料** ご招待!! (※懇親会別途)

MAP会員サイトよりセミナー詳細&お申込み頂けます

西日本支部 -福岡会場- **11/10 (金)** 13:00~17:00 懇親会あり

テーマ: 中小企業が目標達成するための要諦とは?



### 第1部 経営に必要なメンタルトレーニング

講師: 義田 貴士氏 《メンタルトレーナー・スポーツジャーナリスト》

- 一流のスポーツ選手を見てきたからこそ分かる、絶妙な「目標設定」とは?
- 「目標達成」するための計画の作り方と、その管理(目標管理)方法
- 目標達成を阻む「カベ」を乗り越えて、高いパフォーマンスを発揮し続ける方法



案内状

### 第2部 目標達成するための経営計画とは? 「将軍の日」から描く成長・成功の勝ちパターン

講師: 浅野 泰生 《株式会社MAP経営 代表取締役》

近畿支部 -大阪会場- **11/15 (水)** 13:00~17:30 懇親会あり

テーマ: 知的生産性の向上



### 第1部 知的生産性を向上して、働き方を改革しよう

講師: 三枝 久芳氏 《公益財団法人 日本生産性本部 主任経営コンサルタント》

### 第2部 会計事務所実践事例公開

講師: 小島 清一郎氏 《株式会社ケーエフエスコンサルティング 代表取締役》

中部支部 -名古屋会場- **12/11 (月)** 13:00~17:30

テーマ: 共創による成長

大忘年会開催



### 第1部 小が大に勝つ発想法! 小さな組織だからできる改革とは?

講師: 落合 寛司氏 《西武信用金庫 理事長》

### 第2部 入社半年でMAS受注1,000万円超! “すごい月次決算と進化する経営計画”

講師: 小川 弘郎氏 《税理士法人SHIP 経営サポート担当》

### 第3部 会計人の新たなステージ ~京大EMBAと経営会計士について~

講師: 岩永 経世氏 《IGグループ代表》



## 第1回 未来会計フォーラム

顧問先経営者と  
一緒に参加できる!

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

懇親会: 16:20~18:00 参加費: 5,000円 (税込)

※懇親会は顧問先様もご参加できますので、お誘いください。

第1部 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

このフォーラムは、皆様の**顧問先経営者と一緒に参加することができます**。顧問先経営者の方に経営計画の重要性、「将軍の日」やMAS監査の取組みのきっかけづくりにして頂くことを目的としています。既存のMAS監査先の企業様にも、もう一度「経営計画」を理解して頂く機会にもなります。セミナー終了後は、忘年会までの時間を使ってその場で「将軍の日」や「MAS監査」を顧問先様へ、ご提案ください。参加が決まり次第、その場で「将軍の日」のお申し込みができます。MAP経営の営業スタッフも会場におりますので、分からない点などはサポートさせていただきます!

# 11月

2017 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 将軍の日 (東京) →P10	2 MAP3 操作研修	3	4
5	6	7 インターフェイス 共催研修	8 未来経営 研修①	9 未来経営 研修②	10 将軍の日 (東京) →P10	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	18
19	20 MAS監査 ゼロto1プログラム 第13期④★	21 No.1 実践塾④ (東京)	22 将軍の日 (東京) →P10	23	24	25
26	27	28 将軍の日 (東京) →P10	29	30		

# 12月

2017 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1 MAS監査の提案 営業研修→P17 赤字の製造業 改善講座 【実践編】→P13	2
3	4	5 財務診断 研修	6 事業化 研修★ →P11	7 未来計画 研修	8	9 久保田計 建設業講座
10	11 将軍の日 (東京) →P10	12 MAS監査 ゼロto1プログラム 第15期④★	13 将軍の日 (東京) →P10	14 目標達成 研修①	15 目標達成 研修②	16
17	18 将軍の日 (東京) →P10	19	20 No.1 実践塾⑤ (東京)	21 将軍の日 (東京) →P10	22	23
24 31	25	26	27	28	29	30

## 東日本

## MAPイベントカレンダー

# 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) →P17	3	4
5	6	7 将軍の日 (大阪)→P10 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) “成果に繋がる” 自己MASのススメ (福岡)	10 MAP サロン 秋 (福岡)	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)→P10 MAS監査 ゼロto1プログラム 第14期大阪④★	15 MAPサロン 秋 (大阪) 目標達成研修① (大阪) MAP3操作研修(福岡)	16 将軍の日 (福岡)→P10 目標達成研修② (大阪)	17 将軍の日 (大阪)→P10 MAS監査 ゼロto1プログラム 福岡④★	18
19	20 将軍の日 (名古屋) →P10	21	22 久保田計 建設業講座 (大阪)	23 未来経営 研修① (福岡)	24 未来経営 研修②(福岡) 赤字の製造業 改善講座 【理論編】(大阪)	25
26	27	28	29 将軍の日 (岡山)→P10 No.1実践塾④ (名古屋)	30		

# 12月

2017 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1	2
3	4	5 未来会計業務 実例公開セミナー (広島)	6 未来経営 研修①(大阪) 未来会計業務実例 公開セミナー (福岡)	7 未来経営 研修②(大阪) 未来会計業務実例 公開セミナー (熊本)	8 将軍の日 (大阪) →P10	9
10	11 MAP サロン 秋 (名古屋)	12	13 将軍の日 (名古屋) →P10	14 MAS監査 ゼロto1プログラム 第16期大阪④★	15 SMC グループ事例 公開セミナー (名古屋)→P12	16
17	18	19 MAP3 操作研修 (大阪)	20 将軍の日 (大阪) →P10	21 インターフェイス 共催研修 (大阪)	22 No.1 実践塾⑤ (名古屋)	23
24 31	25	26	27	28	29	30

### クイック・ワーカー流 “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

### 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

### 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

### SMCグループの単年度 計画実例公開セミナー

SMCグループの事例からMAS監査の要になる「単年度計画」のポイントを半日で学ぶ

### 会計事務所からできる 赤字の製造業改善講座 【実践編】

数値を使って「製造現場」の行動変容をもたらす時間軸経営支援講座の実践編

### 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

P7参照

P10参照

P11参照

P12参照

P13参照

P17参照

1月							2018 JANUARY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
	1	2	3	4	5	6							
7	8	9	10	11 SMC グループ事例 公開セミナー →P12	12 目標達成型 組織づくり 実践講座	13							
14	15 MAP3 操作研修	16 未来経営 研修①	17 未来経営 研修②	18	19	20							
21	22	23	24	25	26 将軍の日 (東京) →P10	27							
28	29 将軍の日 (東京) →P10	30	31										

## 西日本

1月							2018 JANUARY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
	1	2	3	4	5	6							
7	8	9	10	11 財務診断 研修 (大阪)	12 未来計画 研修 (大阪)	13							
14	15	16	17	18 目標達成 研修① (福岡)	19 目標達成 研修② (福岡)	20 将軍の日 (福岡) →P10							
21	22	23	24 将軍の日 (大阪) →P10	25 将軍の日 (大阪) →P10	26	27							
28	29	30	31										

## 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
- P4-6 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15回)  
御堂筋税理士法人  
代表社員 才木正之氏
- 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)  
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)  
安田千慧氏(クオリアグローバルマネジメント株式会社)  
柴田照恵氏(株式会社プラグマ)
- 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(株式会社ワニ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 読書会

# 会計業界の輝ける存在に

会議や経営計画書など自社で実践しているノウハウの提供に優れ、会計業界屈指の生産性を誇る御堂筋税理士法人。今年の2月には創業者の小笠原士郎氏から事業承継を受けた才木正之氏がCEOに就任した。就任1年目とあってメンバーから「今年は才木さん張り切っている」と言われたと語る才木氏だが、その例年以上の意気込みがメンバーを後押しし、すでに今期の売上目標・利益目標の達成は見えていると言う。コンサルティングに強い事務所として信頼の厚い御堂筋税理士法人の組織づくり、そして今後のビジョンについて語ってもらった。



## 根付いた風土が育む個の強さ

**浅野** 小笠原先生から正式に事業承継されたのは今年の2月からということですが、社内に何か変化はありましたか。

**才木** 4年前に後継者指名があり、準備期間があったので、それほど違和感なく進んでいるのではないかと私自身は思っていますが、まだ少し慣れない部分はあるかもしれませんね。

**浅野** どのあたりが、慣れていないと感じるところですか。

**才木** 今も小笠原は事務所にいてくれるのですが、役割を少しずつ変えていっているところで、会議やその他のシーンでも発言の度合いを小笠原は控えるようになりました。今では発言の回数は私のほうが多くなって、そのあたりは徐々にいい流れで移行できていると思います。しかし、一言一言の発言の重みという点では、まだまだだと感じています。

**浅野** そこは徐々に変わっていくところなのでしょうね。お客様や社外の方の反応はいかがですか。

**才木** 今のところ、特に混乱などはありません。というのも、弊社は、スタッフ一人ひとりの自立心が強く、自分のお客様をサポートするという意識がとても強いので、代表が代わったからといってお客様と接するときに何か変化があるかという、それはまったくくないです。

**浅野** そうですね。才木先生ご自身も、もちろん小笠原先生もそうですが、職員の方の個が強いというイメージがあります。代表として、スタッフの教育にも力を入れているのではないかと思います。教育面の工夫を教えてください。

**才木** そこは私が取り組んでいるというよりは、風土として根付いている部分が大きいです。月末に終日勉強するというSAトレーニングという日を設けています。会議は、見学会をしているのでご存知の方もいらっしゃると思いますが、ほぼ1日ミーティング漬けです。それ以外の月中にもプロジェクトが走っているので、その打ち合わせも含めると、月間におおよそ20時間、多い人では30時間は、ミーティング・研究・コミュニケーション

ンに費やしています。そこが思考する場となって、何か新しいものを生み出す原動力になっているのではないかと思います。

**浅野** 小笠原先生の時代からそのような風土が根付いているのですか。

**才木** そうですね。多くの会計事務所では、記帳から申告という日常業務がすでに多忙で、8割から9割を占めている中、そこに新たなことをするために業務を上乗せしていくというのは、なかなか大変なのではないかと思います。そこで、弊社は、全体でトレーニングや打ち合わせをする時間を、20時間程度は業務時間内にもともと確保しています。そのため、3月の決算や5月の申告など忙しい時期でも、「会議をやめましょう」とか「研修をやめましょう」という声は出ないです。風土としては非常にアドバンテージがあるのではないかと思います。

## 強い想いを持てる道筋

**浅野** 才木先生は新卒で事務所に入られて、もう24年ですか。

**才木** はい、24年目です。早いですね。

**浅野** この事務所を選んだ理由をお話いただけますか。

**才木** 正直な話をする、たまたまです。当時、私が就職の面接を受けたのは、2事務所だけです。最初に面接に行った事務所は「働きながら資格を取ろうと思っています」と伝えたら、「それは君、考えが甘いよ」と言われました。「頑張ろうと思っているのに、その気持ちをへし折るなんて、どういう根拠をもってそんなことを言うのですか」「そんな風に言うなら、もう君はいらないよ」「それなら、いいです」とけんかして、面接が終わってしまいました(笑)。それから2社目の面接先を探して、朝日新聞の求人広告に本町の事務所を見つけ、たまたま応募した

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）に入社し、入社後10年間は税理士業務、財務コンサルティング業務を中心に、その後は、税務業務全般と企業組織変革、営業チームマネジメントコンサルティングとして業務を遂行。またセミナー講師としても三菱東京UFJリサーチ、大阪商工会議所等に登壇。現在は、御堂筋税理士法人代表社員(CEO)として、組織のマネジメント業務も行う。



御堂筋税理士法人  
代表社員

## 才木正之氏

(さいき まさゆき)

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。



ら電話がかかってきました。「才木さんですか。今から来られますか?」と言われて、1時間後に面接に行きました。それが小笠原の事務所です。その面接で、小笠原に「税理士はね、中小企業の社長さんをサポートする、孤独な社長さんをサポートする重要な役割なんや」と熱く語られて、「おもしろいおっちゃんやな」と思いました。小笠原の事務所に入ることを決めて、この仕事の楽しさや内情を知って、とにかくおもしろいですからね。気付いたらもう24年です。

**浅野** そうですか。まずは新卒一職員として入られて、事業承継するに至ったと。

**才木** まさか事業承継するとは、思っていなかったです。

**浅野** 小笠原先生と才木先生はまったくタイプが違うようにお見受けしますが、実際はいかがですか。

**才木** そこは小笠原のすごいところで、自分の流れをくむのは理念だけでいいと言ってくれます。しかし、私は才木色をあまり出すつもりはないです。私自身がこの会社のオーナーではないですから。組織というものにフォーカスして、執行という面で、従来型の会社としてこの組織をどうしていくのか、理念に沿ってどう発展させていくのかを考えています。できるだけ「才木が〜」というより、「御堂筋税理士法人が〜」という、組織のブランディングに努めていきたいと思っています。

**浅野** 2代目経営者として、一番大切に考えていらっしゃることは何ですか。

**才木** やはり、一番は理念です。『私たちは、お客様とともに、お客様の問題解決を通じ、お客様の成長・発展に貢献します。』この経営理念は小笠原がベースを考え、私と二人で微調整し、3年前に掲げたものです。一昔前は、『私たちは、お客様とともに、お客様の問題解決をする』の前に『財務の知識を基に』という

言葉があり、事業領域を会計、財務にとどめた表現をしていました。しかし、それをとっぱらってソリューション提供をしていかなければと、表現を改めました。**浅野** 御社はコンサルティングに強いというイメージがありますが…。

**才木** そうですね。ただ、コンサルティングを強みとして打ち出しているなかで、逆にそこがデメリットになっている部分もあります。若手スタッフがコンサルティングより、税務のエキスパートとして成長したいというビジョンを持ったときに、「うちはコンサルが強い事務所だから」と退職を選択するケースがあります。本来は、税務面もそれなりの品質で提供している自負はありますし、税務でも一流のソリューション提供ができるというところを磨き、両方兼ね備えた事務所として仕切り直す必要があると考えています。今度の経営計画のキックオフ合宿では、冒頭にこのビジョンをスタッフに伝え、若手スタッフが育っていくキャリアパスをどう提示するかというところをメインに考えています。自分のやりたいことができるか、道筋が見えるようにしてあげないと。道筋が見えなくても気にならないほど楽な仕事ではないと思いますから。

**浅野** そうでしょうね。

**才木** 大変さにも打ち勝てるような、強い想いを持つ道筋をつくるのが、私たち経営者の仕事だと思っています。

**浅野** 現在、スタッフ全員で何名ですか。

**才木** 今は21名です。

**浅野** 組織の拡大についてはどのようにお考えでしょうか。

**才木** 弊社のミッションにある『組織を健全に発展させ、メンバーの物心両面の幸福を追求することである』という言葉どおりです。『健全に発展させ』というのは組織拡大を第一に追うということではなく、お客様に受け入れられれば勝手に

成長するのではないかという考えです。数値目標は立てますが、そこは無理が生じるようならば、緩めてもいいと考えています。無理な成長でひずみが生じては、お客様に迷惑をかけることになりますから。かといって、前年割れするということは退歩ですから、それは良くないと思いますし、増収はずっと続けていきたいです。そのスピード感は無理のないように、緩めることがあってもいいという考えです。

## 両面で輝ける組織づくり

**浅野** 経営計画書を商品化し、包み隠さず公開していますが、商品化の経緯をお聞かせいただけますか。

**才木** もちろん、お客様の名前や守秘義務に関わる部分は全部削除していますが、弊社の数字はそれこそ包み隠さず丸々公開しています。経営計画書の商品化については、正直なところプロダクトアウトです。浅野さんにも会議見学会に来ていただきましたが、会議コンサル養成講座を立ち上げたときは、お客様目線のマーケットインの考え方でスタートしました。自社の会議がしっかりこないと悩んでいるお客様は多く、経営計画よりも会議のほうが、圧倒的にニーズがあります。

**浅野** 顕在化もしていますね。

**才木** しかし、会議だけうまくやっても、経営はうまくいかないですからね。そこはやはり、経営計画が組み立てられていないと、緩い歯車を回していても何も成果は出ません。経営計画と「こういう未来をつくりたい」という熱い思いと、そこに対する仮説やロジックがあって、それを追求するのが会議です。セットでやっけないといけません。そのような考えから、私たちがやってきたものをそのまま世に出したい、オープンにして

いこうと、商品化に至りました。これは、どちらかと言うとプロダクトアウトの発想です。

**浅野** ご覧になったお客様は、どのような感想を持たれていましたか。

**才木** 難しいとおっしゃいます。

**浅野** そうでしょうね。これは30年近くの積み重ねがあってのものですよね。その積み重ねがないとできないことだと思いますし、一朝一夕ではこのレベルは難しいかもしれませんね。

**才木** そのとおりです。これを利用していただいている方々の声をまとめると、辞書のように使ってくださいています。

**浅野** そうですか。

**才木** 弊社は27年間これをずっとやってきていますからね。例えば、売上を上げようと考えたときに、既存のお客様に新しいサービスを提供するのか、新規のお客様をつかまえるのか、それとも、新しい事業を立ち上げて新規のお客様を獲得していくのか。選択肢は限られていますよね。そこから、具体的に誰にどうアクションして、どこまでのアウトプットを見いだすかということまでは組み立てることができない。そんなときに、弊社のツールの販促フレームワークを見てくださいとお伝えします。使いこなして下さっている方々は、非常におもしろいと言ってくださいます。

**浅野** できることから着手してみて、常にブラッシュアップしながらここまで積み重ねるといのが大事ですよ。

**才木** 私たちも、今でもうまくいっていないことはたくさんありますよ。それでも達成できるという思いが必要だし、信じる心が大切だと思います。

**浅野** 経営もコンサルティングも最初から答えがあったら、経営者やコンサルタントはいらないかもしれないですよ。

**才木** 構造化できないからこそ、そこをお客様と一緒に考えていけば、必ず道は開けていくと思います。

**浅野** ご支援されている飲食店も、東京にお店を出されて、どんどん拡大、成長されているという話ですが、最初からうまくいっていたわけではないですよ。

**才木** そうですね。今でも問題が出てくれば「また一緒に解決しよう」とサポートを依頼されます。そして今回、上場支援の依頼をされたのですが、私は上場支援をしたことはありません。でも、分からないことは分からないで、上場支援に長けているコンサルタントも入っていますから臆することはありません。「御堂筋さんの考え方が好きだから一緒に追求してほしい」という依頼をいただいているので、嬉しく思います。

そのような姿勢で、毎日格闘しています。おかげさまで、弊社も今期の売上目標・利益目標が達成できそうです。

**浅野** そうですか。

**才木** 売上3億4000万円、去年が3億1500万円だったので、2500万円の純増です。

**浅野** 素晴らしい。

**才木** 会計事務所はストックビジネスなので、期が明けたときにある程度は分かりますよね。1月末時点で見えている数字が3億円弱で、これがだんだん増えていく。毎月、未来予測していくわけですよ。新しいお客様から契約をいただいて、月間顧問料が5万円だったら、あと10カ月分足される。新規のコンサル契約が20万円なら、あと10カ月は続くだろうと足していく。その積み重ねで、目標に近づいていくというモデルです。毎月の推移を見ると、最初は3億200万円、3億300万円、3億700万円と伸びませんが、後半に向けて伸びてきて、予測される着地は3億3200万円です。あと700万円弱ですが、800万円の案件がクローズできそうなので、もう達成が見えています。

**浅野** さすがですね。

**才木** いえいえ。「これだけ緻密に計画を立てると達成しますよね」とよく言われますが、最初から見えているわけではないですよ。3億円弱しかないスタートですから。いろいろなアンテナを立てながら積み重ねていくということが大切です。これはもう私一人では絶対できないですから、メンバーが少しずつお客様に提案して積み上げたものです。その集大成として売上が構成されているということは、みんな分かっていると思います。

**浅野** 仕組みがしっかりと浸透して機能していると感じます。それが、結果として表れているのですね。

**才木** 毎年ドキドキです。「今年は才木さん張り切っている」とスタッフからは言われるのですが、代表就任1年目から大コケしたくないという思いもあって、今年は例年以上に絶対達成しようと意気込んでいたのは確かですね。最初は売上3億4000万円もハードルが高いのではないかと、ボスから「もう少し下げたらどうか」という話もありましたが、「いや、そこはやりましょう」と言いました。拡大という点では、遅々たる進みだと思えますが、少しずつできればと思います。

**浅野** 最後に、これからのビジョンをお聞かせいただけますか。

**才木** 会計事務所業界という視点では、この仕事がおもしろく、やりがいがあるということをもっと浸透させていきたい。

その伝道師として存在したいと思っています。私はこの仕事に就いて幸せだし、お客様との関わりも大好きです。それは、弊社のスタッフも同じように感じていると思います。なかなか弊社スタッフ全員がそれを伝える場面に登壇できることはないので、私が代わりにいろいろな場でこの仕事の魅力を話していきたいと思っています。会計事務所業界の輝ける存在になりたい。私が思う輝くというのは生産性が高いという経済的成果だけでなく、やりがいを感じて、仕事と人生を楽しむという心理的満足との二つの軸で輝くということです。そのような存在としてあり続けたいと思っています。

また、お客様に向けたサービスで申しますと、税務会計面ではITの進化とグローバル化がキーワードとして挙げられます。その領域のソリューション提供の準備をスピーディーにしていきたいと思っています。コンサルティング面では、思考する時間と機会が豊富にあるという強みを活かしていけば、それなりに競争優位性は担保できると考えています。あとは3C（Customer- 市場・顧客 / Competitor- 競合 / Company- 自社）を意識して、市場を見ながら、コンペティター（競合）については一番分かっている顧客に話を聞き、私たちの歩みが遅くないかどうかは常にチェックしながらやっていきたいと思っています。コンサルティングに強いという点が御堂筋税理士法人の特色として挙げられますが、会計事務所としての品質の高さも今まで以上に磨いていき、両面で輝けるようなチーム、組織づくりを目指していきます。

**浅野** お話を聞いて、これからの御社の活躍がますます楽しみになりました。本日はありがとうございました。





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・ワーカー流

## “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監査実践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  
 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

- ①【11月コース】11月8日(水)&9日(木) ②【12月コースI】12月1日(金)&2日(土) 各回、初日10:00~18:00  
 ③【12月コースII】12月15日(金)&16日(土) ④【1月コース】1月12日(金)&13日(土) 2日目10:00~15:00

集合型MAS実践(全3回) 2018年 ①2月16日(金) ②3月16日(金) ③4月13日(金) 各回13:00~17:30

#### 会場

【立案合宿】クイック・ワーカー  
 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回で540,000円(税込)/2名様まで ※追加1名様につき54,000円(税込)

※立案合宿のみ(税込216,000円※2名様まで 追加1名につき税込20,000円)の参加も可能です。

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

<input type="checkbox"/> 立案合宿のみ申し込む 参加希望コース【①・②・③・④】 ※いずれかに○をしてください	
<input type="checkbox"/> 実践講座に申し込む 立案合宿参加希望コース【①・②・③・④】 ※いずれかに○をしてください	
貴事務所名	参加者ご氏名
ご住所	電話番号
	FAX番号
	E-Mail

## 利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第6回：SS総合会計式パート活用【面接の仕方編】

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5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していきます。今回は、履歴書が届いてから採用に至るまでの流れについてお伝えします。

まずは、履歴書の受付、書類選考をしたのち、筆記試験、一次面接、二次面接、採用という流れになっております。ここで驚かれる方もいると思います。「え～、パートの採用で、筆記試験もあって、二次面接まであるの？」とお思いになると思います。

そうなんです。たかがパートと思われた方、それでは、ダイヤの原石を見つけることはできません。たった一人のパートでも、とてもいい人を採用すれば、会社にとってもいい影響をもたらしますが、逆にもし、採用に失敗した場合には、いくら一人のパート社員でも、ものすごく悪い影響をもたらします。今いるパートスタッフ一人ひとりを大切にからこそ、採用は慎重にやらなければならないのです。

SS総合会計では、多いときで年間50人くらいの筆記試験、一次面接を行うわけですから、一人ひとりに丁寧に対応していたら、とても非効率になってしまいます。ですから、履歴書が届いた都度面接を行うことはしておりません。履歴書が到着して、この方はよさそうだと思ったら、電話で都合のよい日を3日ほど決めておいて、ある程度人数がまとまったところで面接するようにしております。

そして、当日は全体説明→個人面接→筆記試験という流れで行うようにしています。最近は、だいたい日曜日に行うのですが、朝は9時～午後1時くらいの時間をとって行っております。二次面接は、筆記試験と一次面接を通った方のみ実施します。

まず、一次面接・筆記試験を行う前に、注意点をお伝えします。9時に皆さんに集まっていたいただいて、初めの30分は担当者からの情報提供があります。ここでは、こちらが期待することをありのまま、かなりシビアに伝えます。一次面接は、事務所の価値観を伝える場でもあります。私どもの価値観に賛同して協力してくれる人を見極める場でもあります。

前回お伝えした通り、『入り口は広く』であります。ですので、募集段階では、家庭第一優先というあえて当たり前のことを大きく書くことによって、たくさんのお主婦の方に手を上げてもらう試みをします。しかし、書類選考を通り、筆記試験・一次面接を行うときには、「会社にいるときは、プロとしての仕事を期待しております」と初めて伝えることにしております。つまり、ここで初めて、事務所の価値観を伝えるのです。

今回のコラムは以上となります。次回は、この事前説明の内容を詳しくお伝えしていきたいと思っております。



**鈴木宏典**

(すすきひろのり)

### 事務所の仕組み化・採用戦略の伝道師

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

## 「MAS 監査事業化の壁」 第6回 MAS 組織化の壁

MAS監査の契約が1件成立するとおもしろいように2件、3件と増えていきます。お客様に対してはとてもよいサービスだと思うのですが……そういうときこそ内部を振り返りましょう。

□組織全体として応援してくれる体制になっていますか？

MASって何をやっているのかよくわからない。こちらは決算、季節業務と忙しいのに手伝ってくれない。などなど……冷ややかな視線を感じませんか？

□将軍の日の自社開催がなかなか進まない

自社開催をするには事前の準備や当日のおもてなしなど、やるべきこともたくさんあります。1人で準備し、当日も寄り添う。できないことはないですが、もっと集中して臨むべき大切な時間です。最高の時間にするためにはどうしたらいいでしょう？

いずれも内部の人たちに気持ち良く協力してもらえ体制を作ることが必要だということです。これは結構難しいですが、MASの必要性、支援内容の説明を根気よく伝えていきましょう。とっても必要なサービスなのになぜ理解してもらえないのか？焦る気持ちになりますが時間は必要です。朝礼の時、会議の時、内部研修の時など、時間をいただき話していきましょう。

そして何より代表の所長先生が一番の理解者であること。MAS担当の人が「税務の人たちがいるからMASの必要性も生きてくるのだ」という感謝の気持ちをもつこと。ひとつのお客様を税務担当、MAS担当でもっとよくなってもらいましょう！と共有できる気持ち。これがとても大事なのではないかなと思います。



**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』④

### 管理的機能としての生産性

「顧客の創造という目的を達するには、富を生むべき資源を有効活用しなければならない。資源を生産的に使用しなければならない。これが企業の管理的な機能である。この機能の経済的な側面が生産性である」

ドラッカーが、ヒト・モノ・カネ以外に生産性に重大な影響を与える要因としてあげているもの

- ・知識→正しく提供されると最も生産的資源となり、間違っていると最も非生産的
- ・時間→最も消えやすい資源。遊休も詰め込みすぎも生産性を落とす
- ・トップマネジメントの時間→知られず、分析されず、マネジメントされていない
- ・製品の組み合わせ→資源の組み合わせでもある
- ・内製と外製の組み合わせ
- ・ブランドの使い方
- ・得手不得手→自らの限界を知り、自らに特有の能力を使うことは、それ自体重要な生産性要因

### 利益の機能

「利益とは目的ではなく結果である。マーケティング、イノベーション、生産性向上の結果、手にするものである。それ自体、決定的に重要な経済的機能を果たす必要不可欠のものである」

- ①成果の判定基準
- ②不確実性のリスクに対する保険料
- ③経済発展に不可欠な、雇用を生み出す資本のみならず
- ④社会サービスの支払（税金）をなす

「企業には最低限上げるべき利益というものがある。それは自らの将来のリスクをカバーし、事業を継続していくために必要とされる利益である。この最低の利益というものが、企業のあらゆる決定と行動の条件となっていなければならない。マネジメントたる者は、この最低限の利益以上の利益を目標および尺度として設定しなければならない」

「企業をマネジメントするということは何か。……企業の活動とは、マーケティングとイノベーションによる顧客の創造であ

る。したがって、企業をマネジメントするということは企業家的な活動である。もちろん企業をマネジメントするためには管理的な活動も必要である。しかし、それは企業家的な目標に従うものである。……

したがって、企業をマネジメントするということは、適応的な仕事ではなく創造的な活動である。マネジメントとは、受身的に適応することではなく、創造的に変革することである。

企業の本質からして、マネジメントとは行動である。したがって可能なものではなく理想とするものに従って目標を設定しなければならない。可能性との妥協は、その後でよい。だがそのためには、自らの事業は何か、何でなければならないかを明らかにしておかなければならない」



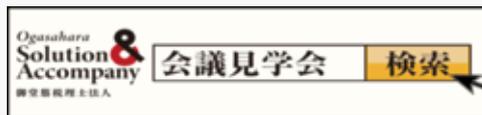
### オギワラ 正之

(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付けしております。御堂筋税理士法人ホームページよりお求めください。



## MAP3 バージョンアップをお願いします！

MAP3 最新Ver.1.3.2 今回の変更点は以下です。



### 変更点

- ①株式会社マネーフォワード社の個人事業主向け「MFクラウド確定申告」からの財務連動に対応しました。
- ②各種帳票に表示される計算式を記載した「計算結果確認」の帳票を作成しました。

### <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。





# チーム達成参加事務所連載コラム

## 第9回 クオリアグローバルマネジメント株式会社 安田千慧

私はMAS監査の仕事始めて1年半になりました。それまではマーケティング部門に所属し、HPや販促物のデザインやプログラムをしていました。

会計の知識もない私がMAS監査を始めるきっかけとなったのは、代表の渡邊が来客対応しているところに同席する機会があり、毎回お客様から感謝の言葉を頂いており「何て素敵な仕事なんだろう」と憧れ、渡邊に「MAS監査をやりたい」と直談判して始めることとなりました。

チームTasseiのメンバーから「安田さんは渡邊さんがいるからいいよね」と言われたことがありますが、実はMASをやると決めてから2週間後に「来客対応してみても」と無茶振りの中のスタートでした。当時、渡邊の他にMAS監査担当はおらず、渡邊に聞くしかありませんでした。教わったことは「予実の差から疑問に思うことを質問すればいい」だけでした。今思うと「それだけか」と思いますが、その当時は「それならでき！」と思い、とにかくすべての数字に対して「なぜ」をキーワードに徹底的にお客様の帳票と向き合いました。今でも1回目の来客対応は忘れられません。そのお客様は担当して2回目の決算を迎え、2期ともに売上も利益も前年の120%UPを達成しました。先日、中期計画を立て、このお客様の5年後を一緒にみていきたいと強く思いました。

現在は歯科医院を中心に30件のお客様を担当しております。たった1年半ですが、多くの事を学ばせていただきました。“経営者にとって会社はすべてであること。”これは1スタッフの私の想像を遥かに越えており、言葉では理解しているつもりでも真意は分かっていないのかと思わされることもありました。

MAS監査は想像していた以上に苦しく、でもそれ以上に楽しく、責任とやりがいのある仕事で、この仕事に出会えて本当に幸せだと感じております。

お客様にとって1ヶ月に1回のこの時をいかに価値ある時間にする事ができるのかを考えながら、私自身にとって「お客様からどんなことを学べるのか。楽しみ」と思いながら、これからもお客様と共に成長していきます。



**安田千慧**  
(やすだちさと)  
クオリアグローバルマネジメント株式会社



**チーム達成MAS監査実績**  
(参加事務所: **28** 事務所 MAS監査件数: **438** 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)**
    - 11月 10日(金) 11月 22日(水) 11月 28日(火)
    - 12月 11日(月) 12月 13日(水) 12月 18日(月)
    - 12月 21日(木) 1月 26日(金) 1月 29日(月)
  - **名古屋会場**  
(ウイングあいち 1006号室)  
11月 20日(月)  
(名古屋国際センター 第2研修室)  
12月 13日(水)
  - **大阪会場 (MAP経営大阪支社)**
    - 11月 7日(火) 11月 17日(金)
    - 12月 8日(金) 12月 20日(水)
    - 1月 24日(水) 1月 25日(木)
  - **福岡会場**  
(博多バスターミナル 12.13ホール)  
11月 14日(火) 11月 16日(木)  
1月 20日(土)
  - **岡山会場**  
(ピギー貸会議室 3-C会議室)  
11月 29日(水)
- ◆ **開催日時※各日程共 10:00~18:30**



所長先生とMAS監査担当者  
での参加がお勧め！！

「将軍の日」の後、どうすればいいの？とお困りの事務所様へ  
MAS監査の要になる「単年度計画」のポイントが半日で分かる



## SMCグループの単年度計画実例公開セミナー

年末年始にかけて事務所の来期計画やMAS監査先の単年度計画の支援を行うという事務所様が  
多いかと存じます。148社のMAS監査支援を行われているSMCグループの事例から半日で「事務所の  
単年度」と「顧問先への単年度支援」の両面で「単年度」のポイントを押さえられるセミナーを企画しました。

### 第1部 会計事務所における単年度計画立案の事例公開

#### 3年間で売上2億円アップを実現した、SMCグループの単年度から学ぶ

- ☑ 3年間で売上2億円を伸ばしたSMCグループの単年度計画の作成方法
- ☑ 会計事務所における単年度計画の重要ポイント
- ☑ SMCグループの単年度計画を全公開
- ☑ ポイントは中期計画と単年度計画との関係
- ☑ 効果を出す単年度計画の目標設定方法

#### SMCグループ 曾根康正氏

代表／公認会計士・税理士

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「将軍の日」625社実施。現在95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



### 第2部 中小企業における単年度計画立案支援の事例公開

#### MAS監査を30件以上担当しているスタッフが語る 効果を出すためのポイント

**東京** 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。3年前3社だったMAS監査先が現在は30社以上を支援している。平成29年1月より、同社の取締役に就任。

**名古屋** クオリアグローバル  
マネジメント株式会社  
統括マネージャー 安田千慧氏



大学卒業後、大手システム会社に勤務後、WEBデザイナー兼プログラマーとして独立。4年前にクオリアグローバルマネジメントのマーケティング部門に入社。2年前よりMAS監査担当者になり、MAS監査を標準化するために社内の仕組みを確立。現在は歯科、建設業を中心に30件以上のお客様を支援している。年商5千万円の歯科医院を1年半で億超えさせた実績や前年対比売上高120%アップの担当先が多数あることから、多くのお客様より高い評価を頂いている。

- ☑ 中小企業だからこそ効果が出る単年度計画作成方法
- ☑ 経営者が納得する単年度計画作成方法
- ☑ 成果が出ている中小企業の単年度計画の事例大公開
- ☑ 単年度計画作成のポイントは売上計画と行動計画
- ☑ 単年度計画作成支援で具体的に何をしているのか？

- ☑ MAS監査契約を継続するための単年度計画とは？
- ☑ 効果的な単年度計画策定の流れと立案手法
- ☑ 失敗事例から学ぶ単年度計画策定の注意点とポイント
- ☑ 成果の出る単年度計画 ～成功事例の紹介～
- ☑ お客様を成功に導くための単年度計画活用方法

### 開催概要

- 日程 【名古屋】12月15日(金) 【東京】1月11日(木) 両日とも13:30～19:00(懇親会込み)
- 会場 【名古屋会場】名古屋国際センター 第1研修室(地下鉄「国際センター」駅直結ビル)  
【東京会場】株式会社MAP経営 東京本社(地下鉄「中野坂上」駅直結)
- 参加費 5,000円(税込)／1名様につき(懇親会参加費込み)

お申込先FAX番号 03-5365-1530 (24時間受付)

お申込会場	<input type="checkbox"/> 12月15日(金)名古屋会場		<input type="checkbox"/> 1月11日(木)東京会場	
貴事務所名				
TEL		FAX		
参加者名	※ご参加される方全員の氏名			



当社HPからもお申込みいただけます

MAP経営

検索

【お問い合わせ先】株式会社MAP経営 企画グループ 栗林 TEL: 03-5365-1500



2日間  
コース

理論を駆使するだけでは、社長は動かない!



# 会計事務所だからできる

## 「赤字の製造業改善講座(実践編)」

理論編で学んだ「時間軸経営(会社の今いるステージの分析方法と打つべき戦略の支援)」を使って、社長に効果的な質問を行い、適切な行動変容を促すことのできるヒアリングの視点が身につく。

3つの  
ポイント!!

- ① 工場でコントロール可能な勘定科目とそうでない勘定科目を分解することにより、正しい人に正しい情報を提供できるようになる。
- ② 効果的な質問により、行動変容を促せるようになる。
- ③ 経営者に寄り添い、信頼関係を築けるようになる。

### 1日目カリキュラム

#### 時間軸経営 3つの事例とポイント

- ☑ 自動車部品製造業 ☑ 電子部品製造会社
- ☑ 住宅建設会社

#### 時間軸経営を組み立てるための 情報抽出方法

<欲しい情報は必ず社内外に転がっている>

- ☑ 新規事業の事業化・採算性を作り変えるために必要な情報
- ☑ 経営者に必要、不必要、気付いていない情報
- ☑ 情報入手よりも優先すべきこと

#### 情報共有の方法

- ☑ 誰が情報を持っているか?
- ☑ その人は情報の価値に気付いているか?
- ☑ その情報は誰にとってメリットがあるか?

#### インボイスゲーム

工場の中にあるモノとお金が損益にどのように影響しているのかを体験する

※実践編は、理論編を受講された方を対象としています

### 2日目カリキュラム

#### 各自の事例発表とフィードバック

#### 時間軸経営分析の作成実習①

事業再生案件(土木建設会社)に対する  
時間軸経営分析

ヒアリング、情報共有、課題抽出の実践

#### 時間軸経営分析の作成実習②

成長案件(菓子製造会社)に対する  
時間軸経営分析

ヒアリング、情報共有、課題抽出の実践

#### ロールプレイング&行動変容への 落とし込み

分析実習で作成した①と②を使ったロールプレイング

ヒアリング、共感、情報共有、課題の明確化、  
経営者理解の実践



### 講師紹介

クレイ・アカウンティングフォース株式会社  
代表取締役 山田 伸英 氏(やまだしんえい)

1972年愛知県生まれ。2002年カリフォルニア大学アーバイン校留学中に米国公認会計士試験合格(カリフォルニア州)。その後、大手会計コンサルティング会社を経て、セラミック電子部品製造会社(東証1部・ロンドン・シンガポール上場)の管理本部に入社。在職中は、M&A、海外8ヶ国を含めた全ての関連会社(全15社)の財務管理、連結決算の実務責任者として従事。また、フィリピン製造子会社の清算&従業員解雇(387名)を現地にて指揮。2008年管理本部経理マネージャーを最後に退職し事業再生コンサルタントとして独立。2011年クレイ・アカウンティングフォース株式会社設立。複数社で社外監査役としても活動中。

日時会場  
2日間  
コース

1日目 12月1日(金) 10:00~17:00      2日目 2月2日(金) 10:00~17:00  
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)

受講費

MAP会員事務所様 100,000円(税別)/1名様 追加50,000円(税別)/1名様につき  
一般事務所様 150,000円(税別)/1名様 追加75,000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。

事務所名			
参加者①	様	参加者②	様
TEL		FAX	



お問い合わせ先



東京本社 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

## モニタリングをするときに注意すべきこと

モニタリングの基本となるのは、計数面での「収支予実管理」と、行動面での「アクションプランの進捗管理」です。シートの記入とともに毎月ふりかえりの会議を行い、進捗が遅れていたり問題があれば早めに手を打ち始めます。そして、モニタリングのタイミングでは「遅れています」という報告だけでなく、「こういう理由で遅れている」という分析と、「こういう手を打っています（打ちます）」という対策にまで言及するのがよいでしょう。また期の後半には当期の着地予測も添付できるとベターかと思えます。

金融機関としては、「計画に沿って進めているのか？ 計画を達成できるのか？」を知りたいわけですし、金融機関内部では支店の担当者が本部に報告を作って上げていることを考えると、「計画を達成できそうか」が端的に分かる資料、または支店から本部向け報告にそのまま添付できる資料を提供するのが望ましいと言えます。たとえば、「今期は予想以上に円安が進んでいるため、原価率が大幅に上がり、保守的に見れば●●百万円の経常赤字で着地するリスクがあります。これに対し、輸入仕入れを国内メーカーに切り替えることにより原価率を●%に抑制し、黒字化実現を図っていきます」といった内容を、計数シミュレーション等により報告していきます。

一方で、こうした管理をしっかりとやっていたとしても、やむを得ず計画未達成となり、モニタリング報告と同時に再度金融調整を依頼するようなケースもあります。また、中に計画外で

設備投資や人員増などが必要になるケースもあります。このような場合も、その理由や対策、そして影響金額や着地予測といった説明を果たすことで、債権者に受け入れてもらえることは多いです。メインバンクと相談しながら、金融機関を過剰に恐れることなく対峙していきましょう。



### 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！

### VOL6. 自立型社員を育てる魔法の言葉とは？

多くのリーダーが悩む人材育成。とりわけ多いのは「指示待ち人間をなくしたい」という要望。私もよく「全員が社長になったつもりで考えろ！」などと言っていました。言われる前に、自分の頭で考え実行する自立型社員が育つのは理想であり、そうならば業績も必ず上がります。しかし、口ではそう言っておきながら、実は、社員が自分で考えさせるのを放棄させているリーダーが多いのも事実。なぜなら、指示をしたほうが早いからです。

よく教育の場で「魚を与えず釣り方を教えよ」と表現されますが、小さな会社で一人ひとりが忙しい組織ほど、釣り方を教える時間より、サッサとやる事をやれ！と答え（魚）を与えてしまいがち。その結果、指示待ち人間を増やす環境ができてしまうのです。では、どうすれば自立型社員が育つのでしょうか？

それには以下の魔法の言葉を使うといいです。「どうすればうまくいくと思う？」この一言を社員が相談に来たときや、会議のときなどに必ず言ってあげるのです。人間は不思議な生き物。うまくいかない理由を聞かれるとうまくいかない方法を探し出し、うまくいく方法を聞かれるとうまくいく方法を探し出すのです。その時には答えが出ず、最終的には指示を出してしまったとしてもいいのです。とにかく社員が脳みそに汗をかく時間が必要なので、繰り返し魔法の言葉を投げかけてください。最初はうまく機能しなくても必ず実を結びます。

最初は「どうすればいいですか？」と丸投げだった社員が「AプランとBプランのどちらが？」となり、最終的には「AプランとBプランのうちBを実行します。もしうまくいかなければCプランを実行します！」という骨太の提案をしてくるはずで

す。これからは、魚を与えず釣り方を教えよ、では物足りず「釣り方自体を考えさせる」必要があります。すぐに答えを与えず、中長期的な視点で、じっくりと自立型社員を育てる企業風土を作っていきたいものですね。



### 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ナベル、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。

## 雑感～数多くの介護事業者と接する中で最近、特に感じること～

ここ1～2年、意識的に数多くの介護経営者様との個別・あるいは少人数での意見交換を増やしてきている私ですが、そのような機会を重ねる中、最近、ある想いがジワジワと湧きあがってきています。それは、「新しいアイデア・事業モデルを生み出す」ことより、「生み出されたアイデア・事業モデルを運営し、研ぎ澄まし、さらにいいものに磨き上げていく」介護事業者にはそのような強みを持つ方のほうが多いのではないだろうか」というものです。

「介護保険だけに依存しない、新たな事業を起ち上げたいと思っているのですが、なかなかいいアイデアが浮かばなくて……」自嘲気味にそのような言葉をうかがうことが多い私ですが、そんな折、私は次のようなコメントをさせていただくことがよくあります。「なるほど。では、“アイデアを生み出す”努力を行うのではなく、“アイデアは外部から仕入れ、そのアイデアを研ぎ澄ます”ことに特化してみてもいいかがでしょうか？ そのほうが自社の“強み”が活かせるのではないのでしょうか？」

たとえば、誰もが名前を知っているような日本の大企業。彼らの多くは自社で新たな技術・商品・事業モデルを開発することもあれば、優れた技術・商品・事業モデルを保有する個人や中小企業からノウハウを買い（あるいは会社ごと買収し）（あるいは特許使用料を支払い）、そのノウハウを活用して収益をあげる、という方法を採用する場合も多々あります。

「成功する新たな技術や商品、事業モデルなどはそう簡単に生み出せるわけではないし、開発リスクも高い。ならばすでに出上がった（or 出来上がりつつある）技術・商品・事業モデルを他社から調達し、ビジネスに勝利するほうがよほど効率的なのではないか」事業者の特性・強み（・弱み）によっては、そのような視点・スタンスに立ったほうが「未来が拓ける」なんてこともあるのではないのでしょうか？

もちろん、自ら技術・商品・事業モデルを生み出すことが得意な方は逆に「技術・商品・事業開発機能」に特化し、運営は他社に任せる、という発想もあるかもしれません。いずれにせよ、各法人には各法人なりの“強み”が必ず存在しています。大きな経営資源を有さない中小事業者は特に自社の“強み”を研ぎ澄まし、エッジを効かせた事業経営を行うことが鉄則です。たとえば、そんな視点で自社の今後を考えてみたり、全国の情報を調査・精査してみてもいいかがでしょうか？ ひょっとすると自社のプレイ

クスルーにつながる新たな“気づき”がそこから生まれるかもしれませんね。



### 原田 匡

(はらだ ただし)

#### C-MAS 介護事業経営研究会 全国顧問 介護経営コンサルタント

#### 株式会社ケアビジネスパートナーズ代表取締役

株式会社ケアビジネスパートナーズ代表取締役。1970年生まれ。京都大学法学部卒業。自らデイサービスを経営した経験から、医療・介護特化型コンサルタントとして様々なノウハウを開発・発信している。介護特化を目指す会計事務所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、そのため定期的に勉強会・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/>

## 【着眼点の磨き方】

わたしがコンサルで行っている「クライアントに着眼点を与えながら一緒に考える」コツを、より具体的に教えてほしい、との相談を受けた。

これは、はじめのうちは「着眼点」そのものをキーワードとしていくつもあっておくといい。クライアントの相談にのっているときに、議論している着眼点は、実はそんなにたくさんあるわけじゃない。

たとえば、人間関係なら、

- ①立場の違い ②精神的距離感 ③意図が伝わるか ④先に言えば説明 ⑤安心・安全・ポジティブな場

仕事のやり方なら、

- ①生産性 ②時間軸 ③マクロとミクロ ④価値の最大化 ⑤価値の見える化

お金なら、

- ①投資効果 ②投資回収期間 ③利益率 ④成長率 ⑤入りと出のバランス

など、それぞれ5つくらいずつで8割はカバーできる。

あなたが普段、相談にのっているときに、よく口にしてるアドバイスや視点があれば、それをキーワード化して、着眼点としてボンと投げかけられるようにしておくといい。



### 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.④

前回までのNo.①～③で第二会社方式（特別清算）による債権カットと士業先生の役割分担、そして経営者責任に関してそのポイントを分かりやすく記しました。ただし全体像を把握できるように、今回はケーススタディにてご説明いたします。事業承継が昨今話題になっておりますので、事例を挙げて“債務超過企業の場合はどう承継するのか”をご紹介します。さて、始めましょう。

事業性はあるが過去に過大な設備投資を行った結果、年商以上の借入があり、そして実質債務超過なので金融機関からは新たな借入もできない企業の話である。その会社の社長であるA氏の年齢は70歳。定年がないことは良いことだと思っていたA社長だが、サラリーマンだった同級生もリタイアし、悲壮感もなく人生を楽しんでいる姿を見て、うらやましく感じていた。A社長は当然事業承継を考え、顧問税理士に相談した。先生は「一般論ですが、事業承継はB/Sが資産超過か債務超過かで変わります。ただし注意すべきは、簿価では判断できないことです。回収できない売掛金があれば減額し、会社が所有する不動産に含み損があるのなら、それもマイナス修正する必要があります。その上で承継を考えますが、最悪のケースから説明します。誰も継いでくれる人もなく、会社も売れなかった場合です。廃業するしかありません。その際、資産超過なら通常の清算手続きですが、債務超過であるならば破産となります。破産で厄介なのは連帯保証です。金融機関からの借入を完済できないと経営者も破産手続を選択することになりますが、ある程度の年数を掛けて返済できるのであれば分割弁済（任意整理）、一部返済できるのであれば個人再生手続（民再の個人版）を裁判所に申し立てることができ、個人は法人よりバリエーションが多いのです。さらに新しく加わった手法が経営者保証のガイドライン（前号でご紹介）です」と流暢に答えた。ただしA社長もその程度のことは同業者から聞いていた。同業も債務超過であったがうまく会社を売却し、しかも債務は完済できなかったが連帯保証を外してもらったうえに自宅も残せたと聞く。それを知りたかった。

先生はさらに続けた。「社長、暗い顔しないでください。社長もご認識している通り、御社のB/Sは簿価プラスですが実態は債務超過ですよね。ただし営業利益はしっかりと出ています。事業性から逆算して企業価値を算出し、会社を売却することが可能なのです」と。ところでA社長には一人息子がいたが大手企業に勤務しており会社に戻ってくれる目途はなく、また右腕と期待していた社員に会社を譲ろうとしたが、連帯保証額の大きさにその社員の奥様が猛烈に反対した。身内や社員の中では後継ぎが見つかりそうもなく、会社を売却しようと気心知れた資産家友人に密かに打診したのだが、やはり借入金大きさに友人は尻込みしていた。

A社長は先生に聞いた。「先生、その手法ですがネット等で調べてもよく分からないのですよ」先生はあっさりと「単純なことです。実は社長がご友人に会社を引き取ってほしいと頼んでいたことを知っていました。でも年商以上もの借入があると、皆さん引きませんよね。だからその借入額を買い手候補様が納得で

きるまで金融機関に引き下げてもらうのです」と。A社長は「それは金融機関に債権額をカットしてもらうということですか。そんなことができるのですか。破産するのなら金融機関は納得せざるを得ないと思いますが、社員や取引先に迷惑を掛けたくないし、何よりそんな惨めな人生の結末は迎えたくないのです」と慌てて聞いた。先生は続けた。「破産は法的整理ですが、私的整理の範疇で対応します。そうすれば永年お世話になった売り先や、大事な社員が路頭に迷うことはありませんからね」と夢のようなことをスラスラと答えた。A社長がこだわったのは、金融機関がそんなことを聞いてくれるのかということである。先生は続けた。「社長、その苦渋に満ちたお顔は何ですか。大丈夫ですよ。金融機関は、破産したときの配当率より私的整理で回収した回収率のほうが高い場合、話を聞いてくれるかもしれないのです」A社長は思った。ユーザーに迷惑をかけず、金融機関にとっては破産より経済合理性が高く、そしてスポンサーとしての投資額も低くなる…これなら以前に打診した友人にもう一度相談できるはずだ。A社長の顔がニヤッとした瞬間、先生からすかさず発言があった。「社長、でも相談する順序が大事ですよ。金融機関を後回しにすると、詐害行為として訴えられます。話を進めたいのなら、私の知っている企業再生の得意な弁護士を紹介します。社長が古くからのご友人に声をかけたことは存じ上げておりますが、金融機関にとってはスポンサー候補の選定方法が重要なのです。さらに大事なことは妥当な価格で社長の会社を買ってもらわないと、税務上もまずいのです」A社長は顧問税理士の先生にお願いして、この分野に精通した弁護士を紹介してもらうことにした。

以上、短いケーススタディですがポイントはお分かりでしょうか。債務超過で借入が大きくて承継できない会社でも、事業性があれば何とかなるかもしれないのです。ただし事業性があると感じて、それを数値化するにはどうするのでしょうか。そして金融機関に債権カットを要請するとして、その金額はどのようなロジックで算定すれば金融機関は納得するのでしょうか。さらに言うと金融機関が積む貸倒引当金との関係まで配慮しなければなりません。一方、例えば経営者保証ガイドラインに関しては、それを説明する実務専門書がまだまだ少ない（実例が少ない）という事実もあります。

ただし、ポジティブに考えましょう。この分野の専門家が少ないということは、そこに精通すれば他の士業先生からも頼られるということです。事業承継の山場はこれからです。知識とネットワークが大事ですね。



**濱田法男**

(はまだのりお)

**元銀行員・現再生支援協議会**

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

MAP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。

# 会社を潰さない会計人になるために

## 【従業員満足度を上げるには？】

こんにちは！中村です。いつもありがとうございます。  
 今年の5月、公認会計士のツアーで「いい会社」として有名な伊那食品工業株式会社を訪ねてきました。そこで塚越会長のありがたいお話を聞いてきたのです。十数名の公認会計士を前にして塚越会長がおっしゃったのは  
 「人類最大のミステイクの1つは、株式市場です」

株式市場が存在すると、経営者が株価や顔も知らない株主の顔色を気にして経営するようになる。それはつまり、単年度や四半期の利益を追いかける近視眼的な行動につながる。売上を上げることで利益が出るならまだ健全かもしれないが、売上が上がらないときに利益を必達しようとすれば費用を下げなければならない。費用を下げる方法にもいろいろとあるが、その中の一つに、人件費を抑えることがある。たしかに人件費を抑えれば短期的には利益を増やすことにつながるかもしれない。しかし、遅くまで頑張っても報われず、人より成果を挙げて認められず、昨年より成長していても報酬が一緒。これでは従業員はやる気をなくし目的を見失い、お客さまへ提供する価値も低くなる。結果として売上も減少し負の連鎖に陥る。帰属意識や連帯感も失われ、離職や不正につながる可能性もある。

経営者は、いかに人を育て、人を残し、社会に永く役立つ会社を創っていくか。それが経営者の役割であると語られたのです。十数名の公認会計士たちは、ぐうの音も出ませんでした。そして私はこの時「社長＝経営者」ではないことが肚に落ちました。「社長」という立場や肩書きだけでは経営ができない。裏を返せば全員が「経営者」の視点を持つことはできるし、それができれば最強だなと。

ところで、従業員満足度はどうしたら上がるのでしょうか？

MAP 経営の浅野社長はよく「会計は大切だけれど経営のど真ん中には来ない」と仰います。経営者が日頃考えているのは、会計や税金や保険のことではなく、人・物・金・情報だと思えます。経営者と同じものに関心を持ち、「ど真ん中」のフィールドで勝負できるコンサルタントになれば、経営者の中でのポジショニングが上がっていくわけです。

これは従業員にも同じことが言えます。従業員が日頃考えているのは、給与や出世のことではありません。仕事のことでさえないかもしれません。職場の人間関係、家族の健康状態、自分の生きがい、抱えている負債…何を考えているかはわかりません。だからこそ、距離を縮めて耳を傾け、一人ひとりに関心を寄せることが大切なのです。そのうえで気持ちよく仕事に精を出してもらい、組織の中で育ち、組織の中に残り、社会に永く役立つ人財となってもらえればよいのではないのでしょうか。



### 中村隆敬

(なかむら たかのり)

ソニー生命保険株式会社  
 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、「土業の生き方・働き方を学ぶ会」を開催しています。いろいろな土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](mailto:takanori_nakamura@sonylife.co.jp)

## 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。

当日のプログラム 講師：MAP経営認定講師 福元友則（MIA代表）

- 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

東京

12月1日(金) 10:00～18:30

MAP経営 東京本社（「中野坂上」駅直結ビル）

福岡

2月8日(木) 10:00～18:30

リファレンス大博多ビル 1206会議室（「博多」駅徒歩6分）

【参加費】75,600円(税込)/1名様につき ※注意事項…1週間前以降のキャンセルはご遠慮ください。

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

M A P 経営

検索





## 「待って釣れ 秋のマダイ」

今年は9月末時点で、日本に猛威をふるった台風は、5号、15号、18号の3つ。雨が少なかったこともあるけれど、まとまった雨をもたらしてくれたことで、釣りにはいい要素を注入してくれたケースもありました。

それが秋マダイ。マダイには、春と秋に「のっこみ」と呼ばれる子作り奨励行動があって、その直前や直後になると、とにかくガツガツとエサを食いまくるのです。普段はかなり神経質なマダイでも、特にこの時期は動きが活発で、素人さんでもマダイの捕獲確率があがるのでオススメです。

ただし、マダイだってそんなに簡単には「釣られて」くれないので、ルールはちゃんと守ってほしいですね。

### ルールその1

船長の指示ダナは守る。魚が泳ぐ層を「タナ」といいます。これはその日によって違うので、「この前はこのぐらいで釣れたから、同じでいいだろう」なんてことはないのです。そういうところが、神経質なマダイの性質でもあるんです。写真の画面は、漁獲探知機です。静岡・西伊豆の久料という港の「魚磯丸」で出た反応です。水深は35m。そのちょっと上に赤い層が広がっているんですが、それがマダイです。タナさえ守ってれば、この層にエサのついたハリが紛れ込んでバクン！…今年はチャンスなんです。

### ルールその2

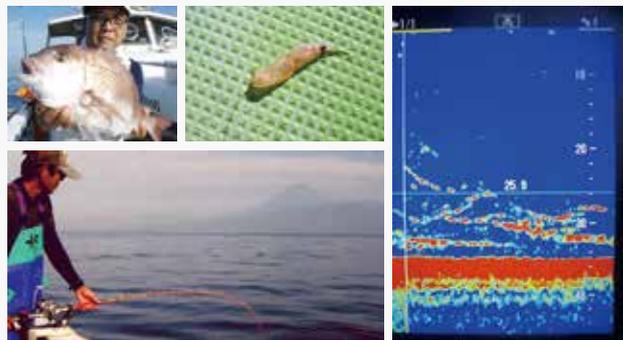
エサ付けは大事。オキアミをハリにつけます。尻尾の部分は、タナまで落とすときに回転してしまうため、尻尾をちぎって、その断面から針先を入れていって、これまた写真のように体の中にハリを封じ込めるように刺す。中にはオキアミカラーのハリもあって、オキアミにハリが同化して、マダイに悟られないようなものまで登場しています。ここのエサ付けは丁寧にいきましょう。

### ルールその3

あまりサオに集中しない。ウソみたいなハナシですが、ずっと

「釣れろ、釣れろ」と念仏のようにサオを握っていると、どうやら、その余計な熱気や怨念がサオから道糸を伝って、エサの付いたハリからにじみ出る…らしいです(笑)。エサを付けてタナにセットしたら、あとは富士山でも眺めて、気持ちに余裕を持って、美しい海の上でポーッとする贅沢を味わってくださいな。

あとは、マダイが食いついてくるのを待つだけです。



### 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します。

【タイトル】心に火が付く！最強のリーダー力

【作者】新 将命

【出版社】日本文芸社

【お勧めしたい方】

リーダーシップや人を育てることに興味のある方

【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～】

正しい任せ方には3つの原則がある。それは「事前の瀬踏み(誰にはどの程度任せるとかを正しく見極める)」 「中間報告(ス

ケジュールを決めて進捗の報告を受ける)」 「ヒントを与える(相談に対して解決策や答えを教えず、ヒントにとどめる)」。

【1行レビュー～上記エッセンスを選んだ理由～】

「考える機会」を与えるのが教育であり、価値観形成に重要だと思うから。





# 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<sup>®</sup>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<sup>®</sup>  
運用サポート

未来会計マスター講座を  
開講する



### 未来会計マスター<sup>®</sup> 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