

2018.1 | 隔月発行

MAP MAGAZINE



特別インタビュー **P6-8**

特化型事務所としての責務と誇り

資産税の分野でNO.1の事務所を目指して
特化型事務所だからこそ提供できる価値

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員 玉越賢治氏

新着イベント **P20**

SMC共催企画 No.1実践塾(全5回)開催



謹んで新春のお慶びを 申し上げます

旧年中は格別のご厚情を賜り
誠にありがとうございました
本年もよろしく願いいたします

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

昨年は『お客様満足の追求』を当社のメインミッションに掲げ、TEAM MAP 構想を立ち上げました。ひとりのお客様に対して営業・研修・コンサル・コール・システム等、複数の担当者がつき、チーム体制でフォローアップする組織体制の下、今までは営業担当がお客様の情報を把握するにとどまっていたものを、システム担当や研修担当、コールセンタースタッフも情報共有することにより、お客様のお問い合わせに迅速にレスポンスができるよう努めてまいりました。今期もチームによるフォローアップ体制をさらに強化し、より専門性の高いスタッフがお客様のお問い合わせにお答えすることで利便性の向上に努めてまいります。

さらに今期は、昨年以上の『お客様満足の追求』を実現するべく、研修受講やノウハウ習得にかかるお客様の業務負担をできる限り最小にしたいと考えております。昨年、MAS監査を獲得していただくため、または獲得件数を増やしていただくための「ゼロ to 1 プログラム」を受講することで、MAS監査0件から1件獲得していただいた“MAS監査実践事務所”が新たに100会計事務所誕生されました。「0から1を生む」という大きな一歩の支援ができた実感をするとともに、更に大きな目標が芽生えました。お客様がより短期間で数件のMAS監査契約を実現されていくよう、MAS監査のやるべきことの明確化、体系化を図り、その内容を研修プログラムにいかしてまいります。MAS業務の効率化と研修受講負担の軽減をお約束いたしますので、より一層、MAS監査の事業化に励んでいただけますと幸いです。

また、昨年までのMAP経営は、目の前のお客様の課題に対してどのようなサービス提供ができるかという視点で真摯に取り組んでまいりました。その姿勢はそのままに、これからは社会的課題からこの先お客様にどのようなお困りごとが生まれ、何が必要になってくるのかを見据えてサービスを展開していく必要があると考えております。世の中の変化を正しく捉え、新サービスの構築を積極的に推進してまいりますので、本年も変わらぬご厚誼とご指導のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。



1月

2018 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11 SMCグループの 単年度計画実例 公開セミナー	12 目標達成型 組織づくり 実践講座①	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) →P12	27
28	29 将軍の日 (東京) →P12	30	31			

2月

2017 FEBRUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 赤字の製造業 改善講座 [実践編]① →P9	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13 財務診断 研修	14 未来計画 研修	15 将軍の日 (東京) →P12	16 目標達成型 組織づくり 実践講座②	17 船井総研 共催企画
18	19	20	21 将軍の日 (東京) →P12	22	23	24
25	26	27	28			

東日本

MAPイベントカレンダー

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) →P12
21	22	23 建設業向けMAS 監査スキルアップ 講座(熊本)	24 将軍の日 (大阪) →P12	25 将軍の日 (大阪) →P12	26	27
28	29	30	31			

2月

2017 FEBRUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2	3
4	5	6 将軍の日 (福岡)→P12 MAP3 操作研修 (大阪)	7 将軍の日 (大阪) →P12	8 未来経営 研修①(大阪) MAS監査の提案 営業研修(福岡) →P13	9 未来経営 研修②(大阪) 建設業向けMAS 監査スキルアップ 講座(福岡)	10 船井総研 共催企画 (大阪)
11	12	13	14 将軍の日 (名古屋) →P12	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

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

P9参照

将軍の日

顧問先企業とご参加いただく、集合型中期経営計画立案

P12参照

MAS監査の提案営業基礎研修

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

P13参照

No.1実践塾 (SMCグループ&クオリア グローバルマネジメント共催)

過去受講事務所MAS監査契約獲得率88%の契約獲得実践術

P20参照

3月

2018 MARCH

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15 将軍の日 (東京) →P12	16 目標達成型 組織づくり 実践講座③	17
18	19 目標達成 研修①	20 目標達成 研修②	21	22	23	24
25	26 将軍の日 (東京) →P12	27 No.1 実践塾① (東京) →P20	28	29	30	31

西日本

3月

2018 MARCH

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22 組織力アップ ワークショップ ①(福岡)	23 組織力アップ ワークショップ ②(福岡) No.1実践塾① (名古屋)→P20	24 船井総研 共催企画 (福岡)
25	26	27 将軍の日 (大阪) →P12	28 将軍の日 (大阪) →P12	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

MAS監査の提案営業基礎研修

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 株式会社MAP経営 新年ご挨拶
代表取締役 浅野泰生
- P4-5 MAPイベントカレンダー
- P5 目次
- P6-8 浅野泰生による特別インタビュー
「輝く未来を創造するキーパーソン」に訊く(第16回)
税理士法人タクトコンサルティング
代表社員 税理士 玉越賢治氏
- P10-13 先進事務所コラム編
ーすべて経営者目線! 事務所と顧問先の
未来を切り拓く取り組みー
コラムニスト
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)
鈴木宏典氏(税理士法人SS総合会計)
才木正之氏(御堂筋税理士法人)
升田覚氏(東京中央税理士法人)
- P14 未来会計フォーラムレポート
第77回MAPサロン全会場レポート
- P15-17 専門コンサルタントコラム編
ー各種業界から実務に役立つ最新情報ー
コラムニスト
濱田法男氏(東京都中小企業再生支援協議会)
酒井篤司氏(株式会社マネジメントパートナーズ)
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)
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 田之上 雄介

特化型事務所としての責務と誇り

資産税に特化した事務所として、高いスキルと専門性を持った税理士・公認会計士が所属する税理士法人タクトコンサルティング。専門家軍団を束ねる代表社員の玉越氏は、同業の先生方から業務の依頼を受ける以上、人材採用・育成にもこだわりを持って取り組み、成長し続ける組織でなければならないと語る。「資産税ならタクトだね」と言ってもらえる事務所であり続けたいと話すその口ぶりは謙虚そのものだが、そこには資産税の分野において NO.1 の事務所を目指したいという確かな誇りがうかがえた。資産税分野の業務範囲が拡大・複雑化傾向にある今日、あらためて世の中に提供していきたい価値について語ってもらった。



税制緩和がもたらす 事業承継元年

浅野 昨今、「事業承継」という言葉が新聞紙面に毎日のように散見され、日本の社会的課題として注目されていますが、玉越社長はこの状況をどのように捉えていらっしゃるでしょうか。

玉越 事業承継問題というのは、言われ始めてもう10年になります。中小企業庁は平成16年頃から事業承継問題を取り上げ、各種委員会を発足してきました。事業承継協議会を主宰し、現在どのような問題があり、その時点の法律・制度でどのようなことができるのかをまとめた「事業承継ガイドライン」を平成18年に発表しました。その後、会社法や相続税法、民法等に関する各種検討委員会を開催し、それらを基にして平成20年に「経営承継円滑化法」が成立しました。これが、事業承継にスポットを当てた法律として初めてのものです。ここまでの動きは中小企業庁主導で行われてきましたが、この頃には日本商工会議所をはじめとする民間の経営者団

体からも声があがり、税制改正要領事項の中における事業承継のウェイトが高まってきました。当時は失業率の問題が新聞紙上をにぎわしていたこともあり、事業承継が円滑に進まず廃業に至り雇用が失われる危機感の高まりも事業承継対策の必要性を後押ししました。

浅野 なるほど。そうですね。

玉越 一方で、特定の人たちだけを優遇することはいかがなものかという意見もありました。主税局側、つまり税法を作る側からもそのような意見があり、妥協の産物として生まれたのが平成21年に施行された「事業承継税制」です。簡単に言うと、相続税、贈与税の納税猶予制度です。作ってみたものの使うとなるとハードルが高過ぎ、何度か改正が行われてきたというのが現状です。平成25年に大きな改正があり、それが施行された平成27年は、まさに相続税増税の幕開けの年でした。平成26年は100人亡くなられたら4.4人くらいが相続税の対象だったのが、平成27年は8人が相続税の対象になりました。これによ

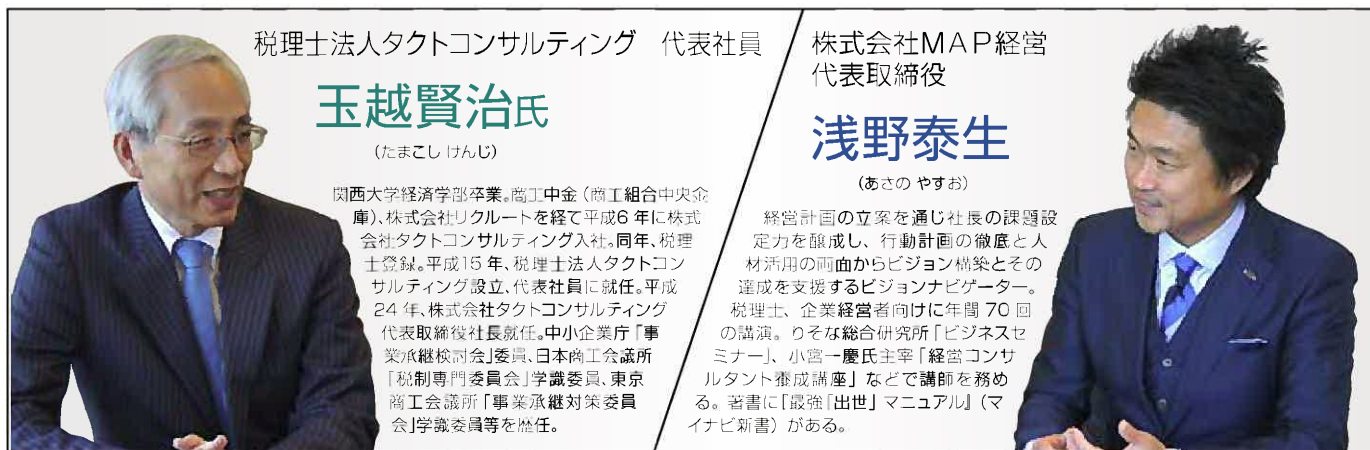
り、われわれの業界で相続税申告マーケットがにぎわって現在に至っているというのはご承知のことでしょう。この分野に注目されている先生も多いと思います。

相続税が増税になる一方で、生前に財産を移転する贈与税は、どちらかといえば減税の方向に向かいました。「事業承継税制」は、相続税と贈与税の特例なのですが、これはどちらも緩和の方向に動き、平成29年も大きな改正がありました。

平成29年の改正は、項目はそれほど多くはないのですが、その主たるものは相続時精算課税制度の特例として事業承継税制が使えるというインパクトのある改正だったのです。そのため、この新しい制度ができてどれくらい実績が上がったかを見てから次の改正の動きがあると思っていましたが、8月頃から更なる改正の動きが出てきました。まだまだこの制度は使われていない。もっと使いやすくして、本来であれば後継者さえいれば残る企業、残る事業がそのまま廃れていくことをなんとか防げないか。特にこの先の10年間、戦後起業された方々が引退を迎え、経営者交代ラッシュが起こる。であれば、10年間に限定して、大幅にこの制度を緩和しようと。そこで、既存の税法を改正するのではなく、既存の税法はそのままに時限立法でもう一つ新しい制度が加わるということになりました。どちらかを選べるということになりますが、明らかに平成30年施行の新法のほうが使いやすいはずなので、ほとんどの方がこちらを選ぶだろうと考えています。（※2017年11月16日インタビュー実施）

浅野 そうですね。

玉越 それこそ今まで何度も「事業承継元年だ」と言われてきましたが、平成30年こそ本当の事業承継元年だと思います。



税理士法人タクトコンサルティング 代表社員

玉越賢治氏

(たまこし けんじ)

関西大学経済学部卒業。商工中金（商工組合中央金庫）、株式会社リクルートを経て平成6年に株式会社タクトコンサルティング入社。同年、税理士登録。平成15年、税理士法人タクトコンサルティング設立、代表社員に就任。平成24年、株式会社タクトコンサルティング代表取締役社長就任。中小企業庁「事業承継検討会」委員、日本商工会議所「税制専門委員会」学識委員、東京商工会議所「事業承継対策委員会」学識委員等を歴任。

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。

特化型事務所だからできること

浅野 御社が相続・事業承継、組織再編成や信託等、資産税に特化していった背景をお聞かせいただけますか。

玉越 弊社が資産税特化型事務所に舵を切ったのはバブルの前でした。先代社長の本郷（現会長）は横浜で会計事務所を主宰していましたが、昭和61年に資産税に特化することを決めました。当時のお客様は地元の先生方をお願いして、職員を連れて東京に事務所を移転しました。これが弊社の資産税特化のスタートです。その直後、いわゆる不動産バブルを迎えたので、当初は不動産税務が中心で、地主さんや不動産会社とのつながりが非常に大きかったようです。バブル崩壊後は、不動産に関する税務相談が減っていく中で、相続税申告分野を新たに取り入れようと動きました。ここまでは、私が入社する前のことです。

平成4年に「借地借家法」が改正され、定期借地権制度が創設されて土地の有効活用という視点が加わり、さらに商法が改正されて金庫株や株式交換制度が認められたり、会社分割制度が創設されて組織再編制度が整備され、……結果、平成18年に会社法が施行されるという流れの中で、従来の不動産税務、土地活用や相続税申告業務に加えて、いわゆる株式に関する税務の仕事が増えました。更に、信託法や社団法人・財団法人制度の改正等があり、弊社が言うところの資産税業務の分野が広がってきました。弊社の資産税業務の対象とする資産は、主に不動産と株式、株式は主に非上場会社の株式です。現在、この不動産と株式にかかる税務の両輪バランスが非常によく取れているのではないかと思います。

浅野 なるほど。

玉越 弊社は、「こうしよう、ああしよう」と考えて大きくなったというよりも、その時々においてお客様から相談される内容を正面から取り組んできました。お客様から進むべき方向を示唆してもらったと思っています。専門分野に特化した事務所という方向性を本郷が作り、私もそのような事務所だから入社しました。時を経て、少しずつ同業者の方々にも認知され、不動産会社に加え、銀行や同業の先生方から相談が持ち込まれるようになりました。持ち込まれる相談内容は税務に限定されず、即答できなければ調べて回答することを経積み重ねることにより、ますます相談が増えてくる。それがノウハウの積み重ねにもつながり、うまく回転していったように思います。「どうしてもこれがしたい。この方向に進むべきだ」という強い牽引力があったわけではなかったのですが、結果、世の中のニーズをうまくキャッチし、そこに人材を投入して、ここまでできたのだと思います。

浅野 素晴らしいですね。お客さまのニーズを捉えて外部環境に適合し、それに合わせたリソースをそろえることで、さらに専門性を高めていく……そのような流れで、今の御社があるのですね。

玉越 同業の先生方から相談を受けることが多くなり、それに対してはそれなりのレベル感を持った人材がそろっていなければなりません。そのため、採用についてのハードルは高くしています。弊社は資産税に特化しているとはいえ、資産税のベースには日々のルーティン業務があります。相談内容には、一般の法人税もあれば所得税もあります。したがって、有資格者であることはもちろん、一般の税務（法人税、所得税等）を経験している方を優先して採用しています。

浅野 今後、相続や事業承継のニーズはますます増えていくと思いますが、このニーズに対して会計事務所

でどのように対応していくべきか、資産税の専門家である玉越社長のご意見をいただけますでしょうか。

玉越 ニーズが高まっているとはいえ、特殊な案件だったりすると、経験がないからどこにリスクがあるかわからないといった状況も考えられます。やってみたいもののリスクが怖い。一方で、日々の仕事もあるので、なかなかそこに時間を割けないという中で、弊社にご相談いただく機会が増えてきていると感じています。弊社は特化型事務所ですから、一緒に仕事をすることで先生方の仕事を侵食することはありません。弊社が同業の先生方との提携業務を始めてからまだ3年程ですが、今では全国約300事務所と提携しています。「ここについては経験がないけれど、タクトだったら知見があるかもしれない、タクトだったらできるのではないか」という案件があれば、ご相談いただければと思います。一緒に取り組むことで、先生方にもわれわれが行うことをご覧いただき、疑似体験をしていただくことができます。われわれは一時期ご紹介いただいた会社に関わるとしても、その仕事が終わったら引き上げることになります。事後フォローのためにも、われわれがどのような仕事を行ったのかを先生方にも知っておいていただく必要があります。できる限り同席していただき、お客様に提供する提案書や報告書も共有して一緒にご理解いただいています。それによって、ご紹介いただいた事務所のノウハウの蓄積にも少なからず貢献できるのではないかと考えています。また、最近では経験のない特殊な案件や高度な税務だけではなく、相続税の申告業務に人練りがつかないときにスポットでわれわれにご依頼いただくというケースもあります。

浅野 人材不足という会計事務所の課題に対するソリューションにもなっているのですね。

玉越 ご承知のように、この業界は採用に関してどの事務所もなかなか難しいですね。

浅野 おっしゃるとおりです。

玉越 相続税の申告というのは、年に何件かは行っていると思います。しかし、人が計画的に亡くなることはあり得ないわけですから、相続税の申告業務が一度にどっと重なってしまうケースもありますよね。自分の事務所ですることであっても、大量に重なってしまえば、事務所の日々の仕事量から考えて明らかに無理が生じる、ということがあります。しかし、いつ起こるかかわからないピンポイントのニーズに対して、常時そのために人を抱えるわけにはいけません。そこで、われわれがスポットでお手伝いしています。実はこのような依頼が増えてきたことは新たな発見でした。このようにわれわれをうまくご活用いただけることはとても有難いことです。

提携業務によって 認識した存在価値

浅野 玉越社長が先代の本郷先生から事業承継なさって何年になりますか。

玉越 5年半になります。

浅野 先ほど、本郷先生の時代からの歴史をお話いただきましたが、これからの御社のビジョンについてもお聞かせ願えますか。

玉越 私は本郷の敷いた路線をさらに純化していこうと考えています。資産税に特化しているといっても、これまでの関わりの中で記帳決算業務をまったくやっていないというわけではありません。これを極力減らしていきたいと考えています。1年に1度、関与している顧問先を棚卸しして、「これは外部の先生にお願いできないものか」という検討をしています。安定収入であるルーティン業務を排除して、スポット業務を中心にビジネス展開していきたいと考えています。経営としてはむしろ非常に危ない橋を渡っていくことになります。なぜそれをするかというと、資産税という業務の幅が広がり複雑になってきており、事務所を資産税に特化した頃と比べると、リスクがどこに潜んでいるかが非常にわかりづらくなってきています。そのリスクが金額的にも大きくなってきていますから、しっかりと掘り下げてノウハウを蓄積し、リスク回避できる体制にしていかなければならないと考えています。そのために、より資産税業務に特化し、社員各自の専門性を高めていきたいと考えています。これは私が社長になってから言い始めたこと

ですが、弊社のメンバーには「資産税全般を体験する中でさらに自分の得意とする分野を持ちなさい。社内で指名がかかるようになりなさい」といつも言っています。タクトコンサルティングの中で第一人者と言われるまでになれば、世の中に出てもそれなりに評価していただけるレベルだと思いますから。

そして、もうひとつは同業の先生方との提携を更に強めていきたいです。われわれがお客様をご紹介いただくルートは、もともとは不動産会社が多く、金融機関とのお付き合いも増えました。これからは同業の先生方との連携に注力していきたいと考えています。それはなぜかということ、同じ目線のお客様と向き合えるからです。お客様から報酬をいただく以上、お客様にとってベストな提案をし、最大限のサービスを提供したいと考えています。しかし、もちろんそこはビジネスなので、立場が違くと目線が変わってくるところがあります。それが同業の先生方とは同じ目線で仕事ができる。われわれの提案と先生方の目線が一致することで、最適な提案ができ気持ちのいい仕事ができる点が一番の理由です。

浅野 今お話しいただいたビジョンの実現に向けて、取り組むべき課題については、どのようにお考えでしょうか。

玉越 われわれの何が財産かを考えたら、やはり「人材」です。われわれは物を製造しているわけではないので、「この商品を見てくれ」ではなく、「この人を見てくれ」という話になります。そのため、それ相応の人材を採用する必要があります。人材採用には苦勞しています。人材紹介会社から「タクトは贅沢過ぎる」と言われ、それは私も重々承知しています。それでも、やはり弊社が目指すレベルがある以上、妥協はできません。同業の先生方から「最後はタクトに相談すればいいよね」と思っていただけのレベルであるためには譲れないところです。「玉越さんは偉そうなことを言っているけれども、頼んでみたら実際は本人がやるわけではないし、メンバーがやるわけでしょう。メンバーを見たら大したことないじゃないか」と思われてしまえば、長い目で見ると弊社の評価は落ちていきます。「やっぱりタクトはすごいよね」と言われる会社でありたい。「タクトのメンバーはすごいよね」と言われることが、私は大事だと思っています。ですから、もっともっと採用したいという思いがありますが、なかなか思うようには採用できていません。そして、採用した人材をどう育成するかということが、更な

る課題です。人材さえ育てれば、おのずとタクトコンサルティングの評価は高まり、より高度な仕事ができるようになっていくと思っています。私は、同業の先生方との提携業務が増えていく中で、弊社が求められていること、先生方にとっての弊社の利用価値があるということをあらためて実感しています。「資産税だったらタクトだよ」と言っていただけることが嬉しく、そうあり続けなければならないと思っています。

浅野 玉越社長は提携業務を通して「自社の価値があると認識できた」とおっしゃいましたが、私は玉越社長自身が提携業務という新たなチャネルを切り拓き、御社の価値をワンランク上げられたのではないかと考えています。

玉越 ありがとうございます。そこは自分ではわからないですが、確かに従来は個々の親しい先生から依頼されたときしか関わっていなかったところを、積極的に「業務提携しませんか」と、あえて打ち出していったというのは変えたところではあります。私は、資産税特化型のタクトコンサルティングというグラウンドは守り、大きくして、次の世代にバトンタッチしたいと思っています。浅野さんもそうでしょうけれど、経営者である以上、縮小して「あと頼むよ」と逃げ出すように後継者に渡したくはないです。

浅野 そうですね。

玉越 引き継いだ以上、もっと存在価値のあるものにして、次の世代へ渡していきたいと思います。それが継いだ身としての義務だと思っています。

浅野 継いだ身としての義務、そうですね。本当にいいお話を聞かせていただきまして、本日はありがとうございました。



2日間コース

理論を駆使するだけでは、社長は動かない！

M—A—P
MAP KEIJI

会計事務所だから出来る

「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増減にどのように影響しているのかを体験する

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)を現地に於いて指揮。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

1日目

2月2日 金 10:00~17:00

2日目

4月7日 土 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

M—A—P
MAP KEIJI

東京本社 担当 栗林 TEL:03-5365-1500

当社HPからもお申込みいただけます

〒164-0012東京都中野区本町2-46-1サンブライトツイン23F

MAP経営

検索



【Excel で作成する単年度計画書のひと工夫】

Excel で単年度計画を作成する際、ひと月に入れる項目は何にされていますか？

「予算」「実績」「差異」「達成率」等々、いろいろあるかと思いますが。そして集計も、予算だけの合計、実績だけの合計、実績と修正予算を合計して決算の着地見込みを出す等、いろいろな集計があるかと思いますが、もちろん、各セルを一つひとつ選択して式を作成する方法もいいですが、私は「SUMIF 関数」を利用しています。

アレンジ版は、これです。製品分類別に単価と数量と変動費率を5年分検討していただきます。

そして、限界利益の合計がいくらになるかを Excel 上で算出し固定費の目安にします。さらに、件数が見えることでマンパワーの目安もでき、人件費計画も立てやすくなります。残念ながら、MAP3 上には単価×数量の入力ができても出力機能がないので、結果の金額を MAP3 に入力していただいています。

この準備のおかげで、將軍の日の満足度がより一層あがっているのではないかと自負しております。

例えば、実績が入っている2月までの当初予算と実績を集計

したい場合（D列に当初予算の集計、E列に実績の集計）、2行目を活用して、当初予算の1月と2月のみに「Y」と入力し、実績の1月と2月のみに「J」を入力しておけば（記号は何でもよい）、D5に「=SUMIF(\$G\$2:\$AP\$2,"Y",\$G5:\$AP5)」と入力することにより、2行目に「Y」と入れた2月までの当初予算の5行目（売上高）がD5に集計され、E5に「=SUMIF(\$G\$2:\$AP\$2,"J",\$G5:\$AP5)」と入力することにより、2行目に「J」と入れた2月までの実績の5行目（売上高）のみが集計されることになります。つまり、翌月の実績を入力したら、D列、E列の式を変更せずとも、その月の2行目に「Y」や「J」を追加するだけで集計結果が更新されます。

このように「SUMIF 関数」をうまく活用すると、簡単にいろいろな集計ができるようになります。ぜひ、皆さんも「SUMIF 関数」を活用してみてください。



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月より株式会社ブ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7回 MAS 組織化の壁

MAS 監査の提案をしてもなかなか成約できない。このような声を多く聞きます。

□何を支援してくれるの？

この質問に皆さんはどのように答えますか？

①まずMAS監査の提案をするということはその「必要性」をしっかりとお客様に伝えないとはいけません。

「必要性」は將軍の日の後であればクリアしなければいけない課題が明確になっているはずなのでそれをしっかりと再度伝えましょう。

②課題をどのように解決していくか？を提案する必要があります。

もちろん、解決する努力は社長自身の行動にあります。その行動を促すサポートの役割が私たちです。

よく聞くのは將軍の日のあとに単年度を組み、予算を行う。

それはいいのですが、課題→改善の必要性→行動する覚悟この意識が社長にない中で単年度を作り、予算をやっても意味がありません。

ですからMAS監査の提案を簡単にすませたり、すぐにあきらめてはいけません。

課題をどのように解決するか？その行動計画と一緒に整理して立てることもMAS監査の仕事のひとつです。

□料金が低い。

月次で3万なのになぜMAS監査で10万なの？と月次と比べるお客様がいます。

月次で仕事をする意味（内容）とMAS監査で仕事をする意味はまったく違うのでその説明をできるようにしてください。

□月次で経営の話はしているよね？

これはとても多い相談内容です。

今現在の3万円で税務の月次と経営相談のようなこととして

しまっている。

MAS監査提案するとき、とても説明しづらくなります。

今の3万で何の仕事をしているのか？

お客様にMAS監査する前に自分の原価意識をしっかりとってはたして利益がでているのか？を考えてみてください。

お客様の役に立ちたいという気持ちはその分しっかりと顧問料としていただける体制をつくること。

これは事務所経営者の所長先生もそうですが、担当者の人たちも自分の意識をかえていかないとはいけません。

いったん事務所の料金体制を見直し、お客様にMAS監査のサービスを月次と明確に分けて説明することが必要です。

やはり提案は丁寧に、その必要性や今後の進め方をお客様の理解度を確認しながら説明すること。だめならなぜだめなのか？しっかりと確認すること。これが大事だと私は思っています。

今号をもちまして『MAS監査事業化の壁』連載は終了します。1年に渡り、コラムをお読みいただき、ありがとうございました。



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。

利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第7回：SS総合会計式パート活用【一次面接の事前説明編】

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6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。今回のテーマは、一次面接の事前説明についてです。

前回もお伝えしましたが、一次面接は、できる限り一度に行いたいので、5人～10人ほど集めて行うようにしており、一次面接を始める前に事前説明を必ず行います。募集記事では、家庭第一優先ですと書いてありますが、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、ここで初めて伝えることにしております。その内容は以下のとおりです。

「私たちは、パート社員も正社員も仕事の責任においては同じとみています。皆様の中には、パート社員は、サポートというイメージで考えている方もいらっしゃるかもしれません。そういう意味においては、正社員と同じ扱いをしますので、補助サポートという感覚で応募しているのであれば、採用となっても続けていくのは難しいと思います。しかし、逆の見方をすると、ここで働くに責任ある仕事を任せてもらえるので仕事の能力やスキルを高めることができます。皆様自身がここで働きたいというのであれば、今から試験を行いますので真剣に取り組んでください。もし、ご自身の考えるイメージと違うなということであれば、このあと少し休憩をとりますので、もう一度弊社で働きたいのか、そうでないかを真剣に考えてみてください」とこのように説明するわけです。

皆さんどのように感じたでしょうか？かなりシビアですよ。つまり、ここで、試験を受けるか受けないかを自分自身で選択する機会を与えます。こうすると、違ったなと思う人は、その場で帰っていきます。ここで重要なのは、実は、ふるいにかけることが第一義的な目的ではないということです。本当の目的は、残ってもらう人に、自ら選択をしてもらうことです。つまり、自分で選択することは、責任が伴います。パート社員が自ら働く場を自分で選ぶということは、採用してからの主体性につな

がってきますので、とても重要だと考えております。今いるパート社員にきくと、「説明会で帰っていいよといわれたときには、びっくりしたけれど、逆に最後まで頑張ろうと思いました」ということを伝えてくれます。つまり、ここで自ら選択したことで、働くことに対する覚悟ができ、結果として深いモチベーションに繋がっていくのです。

そして、残った方に、試験を行うわけですが、別に、簿記の試験とか税法の試験などはやりません。弊社は、簿記何級といった資格要件はまったくありません。現にいま弊社で働いているパート社員は、ほとんど会計知識ゼロ、経理未経験のものが入っております。私たちが重視するのは、あくまで、その人の人間性なんです。それが一番大事なんですね。その人がどのような人柄かを総合的に判断するために試験を行っております。

次回は、その試験の内容の続きからお話ししていきたいと思っています。



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。

営業時間一部変更のお知らせ

営業時間：月～金 9:00～18:00／毎月第一営業日のみ9:00～13:00

現在、毎月第一月曜日は9:00～15:00までの営業とさせていただいておりますが2018年2月より毎月第一営業日を9:00～13:00までの営業とさせていただきます。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

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。



MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』⑤

目的とミッション

「ひらめきに頼ることなく、明確でシンプルな事業の定義をもつことは、自らが財を成すだけでなく、自らの亡きあとも成長を続ける組織を築きあげるといふ真の企業家の特徴である。」

「企業が行う資源の投入は、事業の定義なしに適切に行うことはできない。事業の定義なくしては資源のばらまきに終わるのが関の山である。」

「事業の定義が明確に理解されないかぎり、いかなる企業といえども成り行きに左右されることとなる。自らが何であり、自らの価値、主義、信条が何であるかを知らなければ、自らを変えることはできない。」

「事業の目的とミッションについての明確な定義だけが、現実的な目標を可能にする。優先順位、戦略、計画を可能とする。マネジメントの職務と構造を可能とする。組織は戦略に従う。戦略が事業における基幹活動を規定する。その戦略が『われわれの事業は何か、何でなければならないか』を知るべきことを要求する。」

「企業自らが、つまりトップマネジメントが、この問いについて徹底的に検討を行い、答えを出しておかなければ、上から下にいたるあらゆる階層の者が、それぞれ相異なる両立不能な矛盾した事業の定義に従って決定を行い、行動することになる。互いの違いに気づくことなく、反対方向に向かって努力を続ける。あるいはそろってまちがった定義に従い、まちがった決定を行い、まちがった行動をする。あらゆる組織において、共通のものの見方、理解、方向づけ、努力を実現するには『われわれの事業は何か。何であるべきか』を定義することが不可欠である。」

われわれの事業は何か

「『われわれの事業は何か』を問うことは、トップマネジメントの責任である。…まさにこの問いに関心をもち、意味ある答えを出し、事業の方向性を定め、目標を設定することこそ、トップマネジメントの責任である。」

「ほとんど常に、事業の目的とミッションを検討していないことが失敗と挫折の最大の原因である。」

意見ではない

「『われわれの事業は何か』を明らかにするには、確固たる方法論が必要である。……意見は、具体的かつ中核的なものに焦点を合わせたものでなければならない。企業の目的とミッションを定義するとき、そのような焦点となるものは一つしかない。顧客である。顧客によって事業は定義される。」

「事業は、顧客が財やサービスを購入することにより満足させる欲求によって定義される。顧客を満足させることが企業の目的でありミッションである。したがって、『われわれの事業は何か』との問いは、企業を外部すなわち顧客と市場の観点から見て、はじめて応えられる。」

「顧客が見、考え、思い、欲しがるものを、客観的事実として、正面から受けとめなければならない。しかも、顧客の心を読むうとするのではなく、顧客自身から直接答えを得なければならない。」



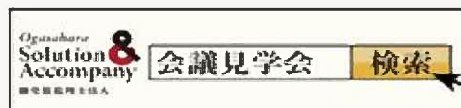
才木正之

(さいき まさゆき)

体育会系税理士コンサルタント

御堂筋税理士法人 代表社員。

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



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。



顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日



將軍の日
キャンセル料規定
変更のお知らせ

■ 東京会場 (MAP経営東京本社)

1月 26日(金) 1月 29日(月)
2月 15日(木) 2月 21日(水)
3月 15日(木) 3月 26日(月)

■ 大阪会場 (MAP経営大阪支社)

1月 24日(水) 1月 25日(木)
2月 7日(水)
3月 27日(火) 3月 28日(水)

■ 福岡会場

(博多バスターミナル 12.13ホール)
1月 20日(土)
(リファレンス駅東ビル 会議室T)
2月 6日(火)

■ 名古屋会場 (名古屋国際センター 第3研修室)

2月 14日(水)

◆ 開催日時※各日程共 10:00~18:30

2018年1月1日より將軍の日のキャンセル料の価格を改定することとなりましたのでお知らせ申し上げます。

【3営業日以降】のキャンセルのご連絡は、キャンセル料として「一人」につき 3,240 円(税込)申し受けます。

※「一社」につき3,240円(税込)ではございませんのでご了承くださいませ。【3営業日前まで】のご連絡は、キャンセル料は発生しません。

チーム達成参加事務所連載コラム 第10回 東京中央税理士法人 升田 覚

2015年8月の入社直後より、MAS 監査サービスの立ち上げ責任者として従事させていただいております。当初は思うように顧客を獲得できず、このサービスを業としていくことができないのではと思った時期があります。

ターニングポイントは、SMC 税理士法人の曾根先生と菱刈先生との出会いでした。SMC 流の MAS 監査（先行経営）を教わるべく、No.1 実践塾、チーム tassei（MAS 監査コミュニティ）に参加しました。MAS 監査の商品定義から始まり、お客様への提案・営業活動などの獲得方法、さらには運営方法を具体的にイメージができ、実践することができる内容でした。現在、事務所として曾根先生の MAS 監査（先行経営）を受け、私自身も同席させていただきながら MAS 会議を学ばせていただいております。

実績については、No.1 実践塾を2016年12月に卒業して以来、2017年11月現在、MAS 監査契約は15件になりました。振り返れば、①顧客獲得に苦しんでいた時期に MAP 経営の方々のきめ細かなフォローがあり、② SMC 流の顧客獲得から運営までの基本となる型を教わり、③曾根先生や菱刈先生をはじめ、実践塾同期やチーム tassei のメンバーがメンターの存在となり、ここまで来ることができたと思っています。

MAS 監査の醍醐味は、経営者との距離が近く、一緒に悩んだり、苦しんだり、悔しがったりしながら結果が出るまで挑戦して、結果が出たときの喜びを共有できることにあります。人が好き、経営に興味があり、物事を好転させていくことが好きな人にとって、とてもやりがいのある仕事だと思います。

中小企業の経営支援は、財務に留まらず、経営全般、顧客の業界やその企業に興味を持つこと、経営者個人についても理解しようとするのが大切で、この部分は余念がないようにしなければなりません。

当初は、経験に乏しく、顧客を獲得しても何をしていたのか分からず、相当な不安がありました。しかし、MAP 経営の方々や曾根先生、菱刈先生、そして実践塾やチーム tassei の方々からアドバイスを頂き、経験を積み重ねることができています。

私は、異業種から会計業界に転職したため、知識も経験も不足しています。MAS 監査サービスは、お客様によって、その時の状況に合わせた対応が必要というサービス特性があります。同じような知見や過去の経験があること、調べれば答えが出るものであればよいのですが、そうでない場合のほうが多く不安なことが多々あります。こんな時のためにも、業界内のコミュニティに積極的に参加して、常に情報交換ができる、気軽に相談ができる環境を作ることをお勧めします。私にとっては、MAP 経営や SMC 税理士法人の方々、実践塾やチーム tassei のメンバーがそういう存在で、曾根先生や菱刈先生をはじめ関係者の方々には大変感謝しております。

今後も中小企業のお役に立てるように、日々邁進していきたいと思います。



升田 覚

(ますだ さとる)

東京中央税理士法人



チーム達成 MAS 監査実績

(参加事務所: 28 事務所 MAS 監査件数: 460 件)

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

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

MAS 監査の提案営業基礎研修

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

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

お問い合わせ先

M A P 企画グループ
担当 栗林

〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 サンプライトツイン23F
TEL: 03-5365-1500 ※当社HPからお申込みいただけます

第1回未来会計フォーラムレポート

2017年11月17日(金)TKP東京駅日本橋カンファレンスセンターにおきまして、
第1回未来会計フォーラムが開催されました。当日の様をお伝えします。

第1部は<人と組織を強くするビジネス・メソッド>と題し、青山学院大学陸上競技部長距離ブロック監督の原晋氏にご登壇いただき、監督着任からの10年間で培われた人と組織を強くする秘訣をお話いただきました。指導者経験なし、箱根駅伝出走経験なしにも関わらず、惨敗続きの駅伝チームの再建を託された原監督。経験がなければ指導できないという固定観念を見事に払拭してチームを勝利に導いた経験から、スポーツの指導とビジネスにおける指導のコアは同じだと確信を持って断言されました。10年ビジョンと行動指針を明確に打ち出し目標管理を徹底する論理的な一面と、選手と同

じ寮で生活し彼らの頑張りにとことんまで寄り添う情熱的な一面。その両面を併せ持つ原監督だからこそ大きな成果を生み出しているのだと、強く感銘を受けました。情熱が人の心を動かし、正しい努力が組織を強くする。経営者のみならず、部下・後輩を指導する立場にいる社員にも、とても有意義な講演であると感じました。また、組織づくりにおける4つのステージ、成長するための10の秘訣といった、強い組織をつくるためのヒントも惜しみなくお話しくださいました。

第2部は<人と組織を強くする"経営計画"とは?>と題し、弊社代表の浅野泰生より、取り

巻く外部環境の変化と変革期に求められる経営手法についてお話しいたしました。経営者にとって経営計画がいかに重要であるか、またその第一歩として「将軍の日」がいかに有効的であるかを再認識していただけたのではないのでしょうか。

会員事務所の先生方と顧問先経営者が一緒に参加できるイベントの開催は初めての試みでしたが、当日は158名の方にご来場いただき盛況のうちに終わることができました。ご参加くださった先生方におかれましては、お忙しい最中にご足労いただきまして、誠にありがとうございました。

第77回MAPサロン全会場レポート

西日本支部（福岡会場）

日程：2017年11月10日(金)
会場：博多バスターミナル9F

第1部はメンタルトレーナー・スポーツジャーナリストの義田貴士様をお迎えし、<経営に必要なメンタルトレーニング>というテーマでご講演いただきました。人生を成功させるうえで1番重要なことは「ミッション」であり、人生における「ミッ

シオン」は、目標を達成したい理由、仕事をするうえでの喜びであるとお話いただきました。常に自分の人生における「ミッション」、人生态念に立ち返ることができる人は必ず成功するという言葉が強く心に残りました。

第2部は<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>と題し、株式会社MAP経営代表取締役 浅野泰生が登壇いたしました。

中小企業のほとんどが営業力・人材・財務体質の3つで悩んでおり、そこにサポートのニーズがあるということはご来場の皆様も非常に納得されていた様子でした。あくまでその会社の経営の答えは社長が持っているものですが、その答えを引き出すことができるのは会計業界の皆様です。当講演は「将軍の日」の意義を再確認する機会となったのではないのでしょうか。これを機に、ぜひ積極的に声がけをしていただければと思います。

近畿支部（大阪会場）

日程：2017年11月15日(水)
会場：TKP ガーデンシティ新大阪

第1部は<知的生産性を向上して、働き方を改革しよう>と題しまして、公益財団法人 日本生産性本部 主任経営コンサルタント 三枝久芳様にご登壇いただきました。生産性の向上を考える際には、意

識の問題、仕組みの問題、能力の問題が発生します。これらを改善するには、業務の可視化が大前提。業務改善のためにPDCAサイクルを回すには、この可視化により、現在の行動の何が良く何が問題であるのかを把握することが必要です。今日、AIの台頭により、人間の行動いかに付加価値をつけるかが課題となる会計業界。誰しもが平等に与えられる時間の中で、いかに付加価値業務の時間を捻

出するかを再考する機会となりました。

第2部は株式会社ケーエフエスコンサルティング 代表取締役 小島清一郎先生にご登壇いただき、生産性向上実践事例をお話いただきました。生産性を向上するには残業を減らすこと。残業を減らすということは、職員の方の人生をさらに豊かにするということ。小島先生のお話は、職員の方への温かい気持ちで溢れていました。

中部支部（名古屋会場）

日程：2017年12月11日(月)
会場：TKP 名駅桜通口カンファレンスセンター

第1部は西武信用金庫 理事長 落合寛司氏をお迎えし、<小が大に勝つ発想法!小さな組織だからできる改革とは?>というテーマでお話いただきました。ビジネスモデルを変えて急成長を遂げた西武信用金庫の成長秘話を知ることができました。また、税理士の先生方のお力によってかなえ

られることについて熱心に語ってくださり、強いメッセージのこもった講演でした。

第2部は<入社半年でMAS受注1,000万円超!!営業・実践公開!!>をテーマに税理士法人SHIPの小川弘朗様にご登壇いただきました。金融機関で中小企業支援をされてきた小川様が経営者や税理士の方々との関わりを通して感じた「信頼できる会計事務所とは」、「会計事務所が期待されていることは」といったお話を大変興味深く拝聴しました。また、MAS監査獲得の実例を

もとに成功要因をお話しくいただきました。

第3部は<会計人の新たなステージ〜京大EMBAと経営会計士について〜>をテーマにIGグループ 代表 岩永経世氏にご登壇いただきました。職業会計人としてのあるべき姿、これからの新しい中小企業を支える形としてのEMBAと経営会計士についてお話いただきました。その後、実際にEMBAを受けられた五藤先生、岩田先生、鈴木先生からお話を頂戴しました。

経営者保証ガイドラインとは No. ①

前回までの No. ①～④で第二会社方式（特別清算）による債権カットをご説明いたしました。士業先生の役割分担から想定事例等をご紹介しましたが、その中で経営者の責任を金融機関はどう考えているのかも記しました。（第 27 号です。MAP マガジンは連続して読んでくださいね。）

ところで、経営者保証ガイドラインにも少し触れましたが、その詳細を語れる先生がどれくらいいるのでしょうか。毎年秋に中小機構がこのガイドラインの DM を、数多くの中小企業に発送していることをご存知ですか。それ程、国はこの制度の PR に力を入れています。また、この制度は企業再生に関する専門的な知識や経験を持っていれば、弁護士のみならず税理士や公認会計士、そして中小企業診断士でも経営者（連帯保証人）の弁済計画に関わることができるのです。そして最も重要なことですが、再生や会社清算の際「連帯保証に泣いている経営者が随分いる」という事実です。経営者が亡くなったというのに、保証協会がその連帯保証を外してくれない等の話を聞いたことはありませんか。そして、今回の民法改正の大きな柱のひとつも連帯保証です。それ程大きな問題なのに、意外と士業先生方はその実態や保証の外し方をご存知ないのです。

どうしてなのでしょう。それは答えがない分野だからです。金融機関に保証を外してもらうことになりますが、その判断基準が定まっていないのです。これでは研修等で取り上げることができないし、何より「税務申告等、ある一定の制度に基づいた業務」を担う会計士や税理士先生には異次元のものに映るかもしれません。

一方、前述の通り国が強く注力する制度であり、さらに経営者が最も必要としている分野であるということはすなわち、「この分野に精通できれば、他の事務所との差別化に繋がる」ということです。もしくは自らが対応できなくとも、この分野に詳しい士業と組めば事務所の大きな強みになることでしょう。ではこの分野でふさわしい士業という、やはり弁護士になります。結論としては「士業連携の大きなひとつの分野」ということです。

この経営者保証ガイドラインに関して、三回シリーズでご紹

介します。次号で制度の詳細をご説明し、最後にその実務（事務フロー）をご紹介します。特に、制度は分かっているが対応実務をご存知ない先生が多いのではないのでしょうか。三回目は必見です。（MAP マガジンは連続して読んでくださいね。）

さて、まずは今回は概略のみご説明します。経営者保証ガイドラインは平成 25 年 12 月に制定され、優良企業に対して経営者の連帯保証を外すケースと窮境状態に陥った企業の経営者の保証を外すための制度です。特に窮境状態に陥った場合、企業再生するにしろ清算するにしろ、実はこの制度が最も重要となります。破産しても住んでいる家は残したい、生活費を残してほしいが医療費が嵩むので若い人と同じ基準で考えてほしくない等々、切実な問題を抱える経営者は多いはずです。

なお、一回目として耳寄りなポイントをふたつご紹介しておきましょう。我が国では比較的新しい分野ですが、この分野を極める対応策があります。実績を積み上げて金融機関判断の温度感を身に付けることです。組織立てて対応すれば可能でしょう。ふたつ目です。この制度は企業再生や破産と一体で進めるタイプ（一体処理型）と、経営者保証ガイドラインのみで進めるタイプ（単独利用型）の二種類ありますが、単独利用型は士業先生にとって報酬が得難いうえに利便性が少ないものであります。どういうことでしょうか。それも最後にご説明します。難しい話題ですが、負けずに読んでくださいね。



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 21 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。

変革への決断ができない社長への対処

事業再生、経営改善支援の中で、「変革」への決断ができない社長にお会いすることがあります。

「あの商品の受注が決まったら月数百万円くらいの売上になりそうなんだが」

「この受注で業績改善ができるかもしれない。結果が出るまで工場統合は延期にしよう！」

赤字が続く資金流出が止まらず資金繰りに窮している企業の場合、（上記のケースでは工場統合という）改善・改革を 1 日でも早く進めることで、最悪の事態を免れられる可能性が高いにも関わらず、変わるのが怖い社長は「もしかしたら現状のままでも大丈夫かも」という意識が働き、いろいろな理由をつけて決断を先延ばしにするのです。

先延ばしにすることが企業のリスクを大きくすることが明らかな場合、コンサルタントには、社長にその事実を認識していただき決断を促す役割が求められていると思います。例えば、以下の段取りを社長と共に進めます。

- ①資金繰り状況と、投入できる自己資金の限界を把握する
- ②改革を実施した場合、しなかった場合の業績推移シミュレーションを確認する
- ③決断の具体的な期限を決める

④粗いスケジュールを作成してみる（いつまでに受注が確定しなかったら従業員に工場統廃合の話をする。異動できない従業員については退職などの手続きを開始するなど）

決断できない大きな理由は、変革により「失敗することへの怖れ」や、慣れた現状から一歩踏み出す煩わしさではないのでしょうか。であればコンサルタントがやるべきことは、「変革しないほうが危険であること」と、一歩踏み出すタイミング（決断する時期、条件）を示し、社長が安心して決断できる環境を整えることだと考えます。



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。



ある介護経営者の時代認識と問題提起について考える

先日、北海道地区の介護経営者（A 社長）と「これからの人財育成」について意見交換させていただいたときのこと。ある時代認識と共に問題提起をいただき、「原田さん、何かいいアイデアないですか？ ぜひ、アドバイスをいただければ」という言葉をいただきました。

私からのアドバイス云々はさておきまして^^、この A 社長の時代認識、および、そこに端を発する問題認識がとてもシャープ、かつ、重要な視点だなあ、と感じると共に、一方、この認識はすべての介護経営者にとって示唆深いものとなるかもしれない、という想いのもと、今日は、A 社長からうかがった話をぜひ、皆様に共有させていただきたく思います。「VUCA 時代に必要な人財育成とは」というテーマについてです。

「今の世の中って、“VUCA の時代” ってよく言われるじゃないですか」開口一番、“VUCA” という言葉を聞いた私は「介護業界の経営者から始めて“VUCA” という言葉を聞いたな」と驚きつつ、「そうですね」と相槌を打ちながら頷きました（実は最近の私のセミナーでもチョコチョコこの言葉を使っていますので、それも含めた偶然の一致にちょっと驚きでした）。

ちなみに“VUCA”とは“Volatility（変動）”“Uncertainty（不確定）”“Complexity（複雑）”“Ambiguity（曖昧）”の頭文字を並べた造語で、「未来予測が極めて困難な時代」という意味。確かに、我々の事業を取り巻く事業環境もまさに“VUCA”と申し上げても過言ではない状況に直面しつつあることは間違いないでしょう。そのうえで、A 社長は私に次のように問題提起をなされた次第です。

「今後、事業環境がますます混迷を極め、激しく変化するであろう中、もう過去の成功パターン・延長線上だけでは成長どころか、生き残りすら難しくなるのではないかと、という強い危機感を感じています。そのために新しい知見や技術を前向きに学び、受け入れ、適応（≠対応）する組織をつくっていかねばならない。そんな時代に適した人財の能力開発プログラムって原田さん、どう考えればいいのかね」

さて、ここで皆様に質問です。皆様は A 社長の時代認識、お

よびその認識に基づいた問題提起に対し、どのようにお考えになりますでしょうか？ 少しでも心に引っ掛かりを感じていただけた方はぜひ、A 社長同様、思考を深めてみていいかもしれません。ひょっとするとその先に“新たな KFS（成功要因）”が見えてく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。介護特化を旨とする会計事務所の全国ネットワーク組織「介護事業経営研究会（C-MAS）」の全国顧問を務めると同時に、同じく、介護特化志す社会保険労務士の全国ネットワーク組織「介護経営総合研究所（CB-TAG）」の代表を務める。社会保険労務士・税理士・会計士・地域金融機関・各種団体と連携しながらの介護経営者向けセミナー・研修回数は全国で年間 150 回を超え（2013 年実績）、年間延べ 6,000 社を超す介護事業者と触れ合い、実体験に基づいた経営支援活動を行っている。著書としては「介護元気化プロジェクト（エル書房）」「介護事業所の経営の極意と労務管理・労基署対策・助成金活用（日本法令）」執筆雑誌としては「デイと運営と経営（QOL サービス）」等がある。

【C-MAS 介護事業経営研究会】

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



【言語化スキルを磨く方法】

クライアントが言葉にできない思いや不安を先取りして言葉にして投げかけることを「言語化」という。

コンサルタントにとって、この「言語化」スキルを身につけるメリットは、

- ・営業段階では、「この人はわたしや当社のことをよくわかってきている」という安心と信頼を得られ、受注率が高まる。
- ・コンサルティングの現場では、クライアントのバラバラでまとまらなかった考えに一貫性が生まれ、やることがハッキリして具体的に動けるようになるので、成果が出る。
- ・その結果、良好な関係が長く続き、また紹介が得られる。など、数多い。

では、「言語化」スキルを磨くには、どうすればいいのか？

わたしがやってきたことの一つは、会話の中で「それって、〇〇ってことですか？」と問い返すことの量増古。これはすなわち、その出来事の本質を突き詰める作業に他ならない。

初めのうちは、「いや、そうじゃなくてさ」と否定されるだろう。（第一段階）

しかし、その割合が徐々に減り、気がつくと「そうそう！」と相手の表情が明るくなる体験が増えてくる。（第二段階）

この第二段階まで繰り返し続けた結果、僕は第一段階を克服できた。あとは、やるか、やらないか、の違いだ。



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 万部の著書「年間報酬 3000 万円超えが 10 年続くコンサルタントの教科書」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！

VOL7. あなたと話していると部下は疲れませんか？

いきなり失礼な問いかけをしました。私自身が多くのビジネスマンと話し、また、個人コンサルで300人以上の相談にのってきて気づいたことが。それは話し終えたあとに、疲れる人とそうでない人がいるのです。疲れる人達の会話の特徴は、原因の究明に重きを置いている人たちです。「○○だからうまくいかない」「○○のせいでこうなった」などと話しています。もちろん、なぜこのような事態になったのかを究明しなければ解決策が出ないのも理解できます。しかし、原因の究明ばかりの会話は何の解決にもならない。人々や会社のダメ出しをしていることも多く、話していてもおもしろくなく疲れるのです。こう聞くと「そんな人いるよね」で終わってしまいそうですが、問題はこういった会話を自分がしていることがありますか？ということなのです。

ビジネスは常に問題・課題が山積み。そのため、リーダーはいかに問題が起らないようにするかをいつも考えます。なので、なぜ問題が起こるか、こんなことになったのか、という原因の究明になりがちです。会議の時間のほとんどが原因論になります。しかし、前述したように、こういう時間は疲れます。そして、社内の生産性も低くなります。なぜなら、スポーツで例えるといかに失点を防ぐのかを考える守りの戦略に偏るからです。守りも大切ですが、業績を上げるにはやはり得点を取る必要がある。そう考えると、会議や部下との会話は、原因の究明はそこそこに、それより解決策やアイデア出しをして、どう得点を取るかの「DO」を決める時間を多くする必要があります。そのほうがワクワクするし疲れない。何より解決策を実践すると自ずと

まくいかない原因は消えてゆくからです。

攻撃こそ最大の防御という言葉がありますが、ビジネスにこそ活かしたい言葉ですね。リーダーは部下の失敗をネチネチと話したり、原因の究明に時間をかけるよりも「よし仕方ない！解決策を話し合おう！」と明るく言いたいものですね。



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ヶ月日から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。

会社を潰さない会計人になるために

【1月生まれの中村です】

新年あけましておめでとうございます。本年もどうぞよろしく願いいたします。

1月8日生まれで、今年で35歳になります。年齢の四捨五入は意味がないと考えていますので、35歳なりに今年も頑張っていきたいなと思います。

さて、一月にちなんで『一流』について書かせていただきましたと思います。

松下政経塾では、「一流の人とは、どんな人ですか？」「妥協のない人だね」という会話が交わされます。

“世に一流と言われる人達”とは、「妥協のない人」です。一流の人は、「この程度でいいだろう」と絶対に言わない。みんな、ごまかしがきかない人ばかりです。

「不手際の中に、真実があるのです」

人生は一事をもって見抜かれることを知らなければならぬ、と。つつい私達は、一事をおろそかにする傾向があります。「これぐらいいいだろう」の気持ちで、すべてにおいて、いい加減な取り組みにつながっていくようです。

裏返すなら、「一事を励めば、万事が好転する」とも言えます。何もかもを全面的に良くしたいと思っても、とてもそれは手に追えない。むしろ、一つのことを徹底して完璧にやり抜く努力をしていけば、やがて、すべてのことが完璧にできるようになると考えられます。

ここでの心持ちとして、私達は、自らの心の中に「神」を養うと良いそうです。

その意味するところは、人間を相手として通じることを求めると、通じない相手に愚痴の一つ、嫌みの一つも言いたくなるが、「神」にはリアクションもなければ言い訳も利かない。すなわち、「人間に通じる」努力ではなく、「神に通じる努力」ができる人間にならなければならない。「神に通じる努力」こそが、結果的に、「人に通じる」ののかもしれません。



中村隆敬

(なかむら たかひろ)

ソニー生命保険株式会社 東京中央LPC第10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



「アジ釣り 9 カ条」

新年あけましておめでとうございます。正月だからマダイ！…とも思ったのですが、釣りのビギナーさんとアジから入るのがいいですね。

初心者の方々でも安心できる「アジ船に乗るときに大事な9カ条」をここに記しておきましょう。

①寝る前に飲む 酔い止め薬は、船に乗る前日。寝る前に飲む。寝ている間に「大丈夫、オマエは酔わな一い」というマジックをかけてくれる。船に酔わない体を作ったのだから、途中でその効能が切れてしまっては元の本阿弥だ。乗船する30分前にかぶせるように飲んでおこう。これで大丈夫、多少波があっても酔わないから。

②サオは前に 船は風が吹いてくるほうに向かって進む。だから、サオはミヨシ（船首）において、仕掛けやビシはトモ（船尾）の方にセッティングすると道糸や仕掛けがサオに絡むトラブルは回避できる。

③幅広の太めの輪ゴム アジの口はとっても皮が薄い。一度、ハリ掛かりすると逃げるために顔を左右に振って口を破いて脱出しようとする。その衝撃をやわらげる目的でクッションゴムというものを仕掛けの上につなぐが、輪ゴムを代わりに入れましょ。これがよく伸びる。掛かったアジを逃さないですよ、比較的ね。

④動かさない誘い 現場に着いたら、船長がタナを指示する。タナとはアジの泳いでいる層だ。「底から2だな」といえば、ビシカゴを着底させて2m浮かす。タナを決めたら、サオをあおってから動かさない。体操選手の吊り輪競技でビタッと動作を止める技があるが、あんな感じだ。このときにサオ先を動かしてしまうと、食いつこうとしているアジを蹴散らすことになってしまう。ビタっ、というビタッ。

⑤リールを巻きすぎない アジを取り込むとき、サオ先からビシの距離を確保する。海面にビシが見えたら、リールのハンドルを止める。そこでサオ先を天に向ける。「サオを立てる」といいます。そうすると、ビシを手元でキャッチできる。そのビシはコマセの入っている洗面器にでも入れて安定させておく。巻きすぎるとビシは上のほうでぶらんぶらんして危ないし、そこで「やばい、巻きすぎた」などと慌てて道糸を伸ばしてしまうと、ハリスが緩んでアジを取り逃がしてしまったりする。巻きすぎても、サオを自分の横に置きちゃう方法もあるけれど、それは慣れてからでいい。

⑥手を伸ばす ビシカゴをコマセの洗面器に入れたら、アジを取り込む。その際、海面から離れるときにバレしてしまうことがある。腕を海面のほうに伸ばして、そこから仕掛けのハリスを張っ

たまの状態で遠心力を利用して船内に美しいアーチを描いて放り込む。この瞬間が気持ちよかったりする。

⑦釣ったアジのエラを切る おいしく食べたいよねえ。血抜きしてみてくださいな。まっ、個人の自由だから強要しませんが、血抜きができればチャック付きのビニール袋に入れて、クーラーボックスで冷蔵しておく、うまさが確実に違いますよ……個人の自由ですがね。

⑧専用のハサミがあるといい アジは、腹に鋭いとがった骨2本を隠しているんですよ。手の平に刺さるとメチャクチャ痛い。なので、アジをつかめる専用バサミを使えば、血抜き作業なども楽チンですよ。

⑨ライフジャケット必着 書くまでもないけれど、釣りは遊びだから、命は自分で守ってね。

ざっくりしたアジ釣り9カ条ですが、やや、思い入れも入っている、自分に合うのを使ってくださいね。

今年は、釣り、してみましようか？



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。



「お客様に寄り添い、共に成長する存在」

初めまして、田之上雄介と申します。2017年7月から福岡支社に配属になりました。よろしくお願いいたします。

私の趣味は、「食べること・飲むこと」です。特に福岡に来てからおいしいものばかりで、ついつい食べ過ぎてしまいます。鹿児島出身ということもあり、芋焼酎が一番好きで、福岡の食事は焼酎にばっちり合います。食べて飲んで……を繰り返し、少しずつ体が緩んできましたので、運動と並行して食べるようにし、健康的においしい食事とお酒を楽しみたいと思います。

大学時代には、サッカー部のトレーナーをしていました。そのときから「人に寄り添うこと・ともに成長していく存在になること」を一番に意識するようになりました。落ち込んでいる選手を盛り上げたり、話をじっくり聞いたり、時にはぶつかりながらも互いに本音の意見を伝え合って、最高の状態で選手をピッチに送り出すことが私の喜びでした。

配属されて数ヶ月ですが、今の仕事は非常に通ずるものが多いように思います。一人でも多くの先生方がMAS監査を獲得することで、「中小企業の輝く未来を創造する」その実現につながっていきます。そのために私は、直接関わらせていただく先生方のよき相談役、アドバイザー、共に中小企業を支えるパートナーになっていきたいと思っています。

私の人生ビジョンでもある「お客様に寄り添い、共に成長する存在」になっていけるように、常にこの言葉を胸に日々精進していきます。これからも末永くよろしくお願いいたします。



田之上 雄介

(たのうえ ゆうすけ)

1995年2月生まれ、鹿児島県出身。流通経済大学スポーツ健康科学科卒。大学時代はサッカー部のトレーナーとして選手のパフォーマンスアップ、リハビリなどを行ってきた。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
使い方を学ぶ



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



特定の職員しかMAS監査が出来ず、件数が増やせない。
工数がかかりすぎて業務効率が悪すぎる。

属人的なMAS監査展開に限界を感じていませんか？

“SMC流” MAS監査を展開することで
その悩みが解決します！！

No.1 実践塾

MAP経営
×
SMCグループ
共催企画

累計112社の契約！過去48事務所の内、42事務所がMAS監査契約を獲得！（88%）

脱・属人化！12月末までにSMCグループのノウハウとツールを使い、SMC流MAS監査が展開できるようになる。個人の力ではなく、事務所全体で5社狙い3社のMAS監査契約が決まる“営業活動の仕組み化”を手に入れろ！



ここが違う!!

“SMC流”MAS監査3つの特徴

- その1 誰でも提供できる！「標準化」された業務手順・商品設計
- その2 来社型で2時間/1社当たりの工数(※準備含めても3時間)
- その3 年間20件以上！MAS監査「件数」を増やせるモデル

こんな事務所にお勧め

- ☑ MAS監査の受注率・受注件数を劇的に増やしたい
- ☑ 特別なスキル・経験のない職員でもMAS監査ができるようにしたい
- ☑ MAS監査の提供内容を均質化したい



No.1実践塾
全5回
プログラム

- 第1回：MAS監査契約を拡大するには！？「MAS監査事業化の3つの重要論点」
- 第2回：将軍の日の集客は？「将軍の日集客と開催」
- 第3回：契約率の爆発的アップはこれ！「将軍の日マル秘クロージングポイント」
- 第4回：顧問先外からの獲得方法伝授！「セミナー開催による集客」
- 第5回：契約してからが重要！！「MAS監査会議の運営と継続」

開催日時

【東京会場】 2018年 ①3月27日(火) ②4月17日(火) ③5月22日(火)
④6月19日(火) ⑤7月24日(火)

【名古屋会場】 2018年 ①3月23日(金) ②4月13日(金) ③5月18日(金)
④6月15日(金) ⑤7月20日(金)

会場

各回 13:00～17:30(終了後、懇親会あり) 全5回コース
【東京会場】株式会社MAP経営 東京本社 【名古屋会場】名古屋国際センター

受講料

540,000円(税込)/2名様まで ※追加1名様につき54,000円(税込)
実践塾卒業事務所から別メンバー参加の場合 108,000円(税込)/1名様

講師：曾根康正

SMCグループ 代表
／公認会計士・税理士

SMCグループの代表であり、グループ実績としてこれまで「将軍の日」へ538社の集客実績。グループ全体で143社のMAS監査サポート中。サポート先の黒字割合は90%を超える。会計業界のMAS監査業務推進へ尽力。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)。



講師：渡邊拓久

クオリアグローバルマネジメント株式会社
代表取締役／経営コンサルタント

SMCグループ時代、コンサルタント・営業・会計担当者などの3つの業務をこなし、同社の業績を大きく牽引する。営業面では税務顧問及びMAS関与先を毎年30件近い契約を獲得し続ける(過去5年間)。全国規模の各種業界団体などでも講師を務めている。現在もMAS監査先54件をサポート中。



FAX : 03 - 5365 - 1530

☐ 実践塾に申し込む		☐ 実践塾の詳細について説明希望	
貴事務所名		参加者ご氏名	
ご住所		電話番号	
		FAX番号	
		E-Mail	
☐ No.1実践塾卒業事務所 ※該当事務所の場合チェックを入れてください			
参加希望会場		東京会場 ・ 名古屋会場 ※参加希望会場に○をしてください	

お問い合わせ先

M A P
MAP KEIEI

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