

MAP **34** MAGAZINE

特別インタビュー **P4-6**

「ありがとう」を集める会計事務所

黒字決算率を自社サービスの付加価値に
成長志向の2代目が語る目指すべき未来

税理士法人シン中央会計 代表 篠塚啓三氏

新着イベント **P7、P15**

P7-将軍の日～free～(2年以上継続会員様限定)

P15-税理士法人ケーエフエス事務所見学会

11月

2018 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 MAP3 操作研修 (東京)	3
4	5 MAS監査 目標達成 プログラム① (東京)	6 MAS監査 目標達成 プログラム② (東京)	7	8 将軍の日 ~free~ (東京)※ →P7	9 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY1(東京)	10
11	12	13	14 第二回 未来会計 フォーラム →P20	15 将軍の日 (東京) →P11	16 将軍の日 (札幌) →P11	17
18	19 将軍の日 サポーター プログラム (東京)	20 No.1 実践塾④ (東京)	21 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2①(東京)	22 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(東京)	23	24
25	26 将軍の日 (東京) →P11	27 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (東京)	28 組織力アップ ワークショップ ①(東京)	29 組織力アップ ワークショップ ②(東京)	30 歯科MAS 習得塾第2期 ②(東京)	

12月

2018 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
						1
2	3	4	5 MAS監査 事業化研修 (東京)★	6 将軍の日 (東京) →P11	7 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (東京)	8
9	10	11	12	13 税理士法人 ケーエフエス 事務所見学会 →P15	14 将軍の日 (東京) →P11	15
16	17 将軍の日 サポーター プログラム (東京)	18 No.1 実践塾⑤ (東京)	19 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (東京)	20 将軍の日 ~free~ (東京)※ →P7	21 歯科MAS 習得塾第2期 ③(東京)	22
23/30	24/31	25	26	27	28	29

東日本

MAPイベントカレンダー

11月

2018 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2	3
4	5 MAS監査 目標達成 プログラム① (大阪)・(福岡)	6 MAS監査 目標達成 プログラム② (大阪)・(福岡) 岩永事務所 見学会	7 岩永 事務所 見学会	8 将軍の日 (熊本) →P11	9	10
11	12 将軍の日 (大阪)→P11 MAS監査獲得 プログラムフォロー ワーク(福岡)	13 MAS監査獲得 プログラムフォロー ワーク(大阪) MAS監査獲得 プログラム基礎 ワークDAY1(福岡)	14	15 MAS監査 実践講座 (福岡)	16 NO.1 実践塾④ (名古屋)	17
18	19 MAP3 操作研修 中期ビジョン 編(大阪)	20 近畿MAPサロン MAS監査獲得 プログラム フォローワーク (福岡)	21 将軍の日 (福岡) →P11	22 MAP3 操作研修 経営サイクル 編(大阪)	23	24
25	26 歯科MAS 習得塾第2期 ②(大阪)	27 将軍の日 (大阪)→P11 わたしの事務所の IMAS監査 定義づくり③(熊本)	28 MAS監査獲得 プログラム フォローワーク (大阪)	29	30	

12月

2018 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
						1
2	3	4	5 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (福岡)	6 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY1(福岡)	7 中部 MAPサロン 歯科MAS 習得塾第2期 ③(大阪)	8
9	10 将軍の日 (大阪) →P11	11 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (大阪)	12	13 財務診断 研修 (大阪)	14 将軍の日 サポーター プログラム(大阪) NO.1実践塾 ⑤(名古屋)	15
16	17 将軍の日 サポーター プログラム (福岡)	18 将軍の日 (福岡) →P11	19 将軍の日 (大阪) →P11	20 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (大阪)	21 MAS監査獲得 プログラム基礎 ワークDAY1(大阪) わたしの事務所の IMAS監査定義 づくり④(熊本)	22
23/30	24/31	25	26	27	28	29

将軍の日~free~

未来会計クラブ2年以上
継続会員様向け新企画

P7参照

将軍の日

顧問先企業とご参加
いただき、集合型
中期経営計画立案

P11参照

ケーエフエスMAS監査 公開&事務所見学会

オリジナルツールを活用した
ケーエフエス流MAS監査を
公開

P15参照

新研修プログラム

リニューアルした研修で、
MAS監査獲得から
実践までフルサポート

P16参照

第2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

P20参照

1月 2019 JANUARY

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 ~free~ (東京)※ →P7	16	17 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY1(東京)	18	19
20	21 将軍の日 (東京) →P11	22 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (東京)	23	24 MAP3 操作研修 中期ビジョン編 (東京)	25 MAP3 操作研修 経営サイクル編 (東京)	26
27	28	29 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2①(東京)	30 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(東京)	31		

西日本

1月 2019 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2①(福岡)	11 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(福岡)	12
13	14	15	16	17 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (大阪)	18 将軍の日 (大阪)→P11 わたしの事務所の 「MAS監査」 定義づくり⑧(熊本)	19
20	21	22 MAP3操作研修 中期ビジョン編 (大阪) MAS監査獲得 プログラムフォロー ワーク(福岡)	23 将軍の日 (福岡) →P11	24 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2①(大阪)	25 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(大阪)	26
27	28 将軍の日 (大阪) →P11	29	30	31		

新研修プログラム

MAS監査獲得プログラム
MAS監査目標達成プログラム
将軍の日サポータープログラム

MAS監査事業化研修
財務診断研修
組織力アップワークショップ
MAP3操作研修 中期ビジョン編
MAP3操作研修 経営サイクル編

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20回)
税理士法人 シン中央会計
代表 篠塚啓三氏
- P8-9 **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)
才木正之氏(御堂筋税理士法人)
浅田和利氏(株式会社SMC総研)
- P10 **教えてコールセンター!**
予定表/資金繰りの質問
- P11-13 **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
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)
井上敬一氏(株式会社FiBlink)
依田溪一氏(三宅坂総合法律事務所)
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)
- P14 **先進事務所の担当者が答える**
MAS監査お悩みQ&A
小島清一郎氏(ケーエフエスグループ)

「ありがとう」を集める会計事務所

「日本で一番たくさんの『ありがとう』を集める会計事務所でありたい」という経営方針を持つ税理士法人シン中央会計。2017年11月、父である創業者の篠塚文雄氏から事業を承継し、篠塚啓三氏が代表に就任した。先代の頃から根付いた素晴らしい文化は誇りを持って受け継ぎ、変えるべきことは確固たる意志を持って変えていく。啓三氏は今、さらなる発展のため、新規事業開発と人材育成に取り組んでいる。穏やかな笑顔で社員への想いを、力強い眼差しで目指すべき未来を語ってくれた。



先代の頃から変わらぬ こだわり

浅野 啓三先生が事業を継いで、どれくらい経ちましたか。

篠塚 昨年の11月に事業を承継しましたので、ちょうど1年です。

浅野 承継にあたり、先代から「いつ頃から任せる」というような事前のお話はありましたか。

篠塚 父から事前に話はありませんでした。当社の事業承継は先代ではなく私が主導して進めていきました。おそらく父は「まだできる」という気持ちがあったと思います。しかし私は、組織の硬直化を感じていたため、会社のため、社員のために事業承継が必要だと思いました。

浅野 組織の硬直化は、どのような点で感じられたのですか。

篠塚 対外的には父がいつまでも会社の顔でいることで、「いつ事業承継するのか。大丈夫かな」と心配の声も上がっていました。銀行も承継前は若い経営者を紹介しづらかったようで、以前よりお客様をご紹介いただけるようになりました。また、採用においては、若い経営者のほうが若い人材が採用しやすいと感じます。やや強引にはありましたが、推し進めて正解だったと思います。父には今も仕事には携わってもらっていて、相続系の仕事をお願いしています。

浅野 啓三先生は民間企業に勤められてから、お父様の事務所に入所されたのですよね。初めから事務所を継ぐことは考えられていたのですか。

篠塚 入所当時は、継ぐことは考えていませんでした。仕事を辞めたタイミングがちょうど事務所の忙しい時期だったので、アルバイトとして手伝うことになったのが入所のきっかけです。先輩のお手伝いをしていて、経営者の相談にのり、親身になってアドバイスをするという仕事に面白みを感じました。歯医者さんだったり、小売業だったり、飲食業だったり、いろいろな業態の経営を自分でしているような感覚になれることも魅力的でした。それから、真剣に勉強を始めて、資格を取りました。しばらくは勉強しながらアルバイト勤務でした。

浅野 アルバイトから社員になられたのは何年前のことですか。

篠塚 15、6年前ですかね。当時は、7人くらいの事務所で、組織というより家族のような雰囲気でした。一番年下だったこともあり、先輩からいろいろと教えてもらい、かわいがってもらいました。みんなががむしゃらに働いて、お客様が1件増えたらみんなで喜び合い、誰かが大きな仕事を取ればみんなで拍手をして、小さい組織ならではのいい空気感がありました。

浅野 今は、社員の皆さん全員で何名ですか。

篠塚 在宅スタッフを含め48名です。

浅野 組織が大きくなってきた成長要因は何だとお考えですか。

篠塚 一番の要因は、社員がいい仕事をしているからだだと思います。お客様からの紹介もたくさん頂いています。

浅野 品質が高いから紹介で広がっているのですか。

篠塚 先代の頃から、「ありがとう」を

税理士法人 シン中央会計 代表

篠塚啓三氏

(しのづか けいぞう)

埼玉県所沢市出身。早稲田大学商学部卒業。関東信越税理士会・所沢税理士会に所属。平成15年に税理士法人シン中央会計入社。平成18年、税理士登録。平成25年に税理士法人シン中央会計COO就任。平成29年より税理士法人シン中央会計CEOに就任。

株式会社MAP経営
代表取締役

浅野泰生

(あさの やすお)

昭和47年生まれ。愛知県一宮市出身。大学卒業後、飲料メーカーに営業職として入社。その後、大手税理士法人で会計実務に従事。会計力を活かした新しい経営サポートを追求するため、「経営計画専門会社」である株式会社MAP経営に平成18年に入社し、現在に至る。税理士、企業経営者向けに年間70回の講演を行う。著書に「最強『出世』マニュアル」(マイナビ新書)がある。

大切にしたいという想いがありました。お客様から、スタッフのみんなから、関連会社から「ありがとう」と言われる会社でありたいと思っています。特にこだわっているのが受付です。他社の受付は、ベルが置いてあったり、電話が置いてあったり、人が常駐していないところも多いと思います。当社は受付に3人配備しています。交代で誰かは必ずいる状態をつくっています。ベル1個のほうがコストはかかりませんが、当社にお越しくくださったお客様を“おもてなし”したいのです。受付のメンバーには「お客様が来たではなく、〇〇さんが来た」と名前でお客様を覚えてほしい」と伝えています。先代の頃からのスタッフがその文化をつくってくれました。私が事業を承継したように、受付メンバーも次世代に替わりつつありますが、しっかり文化を承継してくれています。

浅野 いつも明るくおもてなしして下さるので、御社の受付は強く印象に残っています。事前にこちらの用件を把握していらっしゃって、スムーズにご案内して下さいます。おもてなしの心を体現されていることが素晴らしいです。

篠塚 ありがとうございます。本当にいいと思うところは変えずにやっていきたいです。業務の品質だけでなく、このような心がけが「感じがいいよね」と評価され、お客様にご紹介いただけることも多いと感じています。業務以外の部分でも、いかにお客様のことを想って、わかってあげられるかということには父の時代からこだわっています。ずっと私たちの文化として根付いてきたものなので、変えずにいたいと思います。

黒字決算率の上昇

浅野 事業承継後に変ったことは、どのようなことが挙げられますか。

篠塚 事業承継前から、事業自体は好きのようにやらせてもらっていたように思います。例えば、10年くらい前から創業支援をパッケージ化して創業パックとしてDMを打ちましよう提案・実施したり、相続の手続きで言えばNPO法人をつくり葬儀社と提携して展開していくことを決定したり……。最終的な事業決定権は父にありましたが、「こういう事業がやりたい、こういうふうにしていきたい」と伝えて承認をもらい、新しい取り組みができる環境にありました。なかには失敗することもありましたが、いろいろと試してきました。事業承継というのは、事業決定権・人事権・予算権をどう承継するかだと思っているのですが、事業承継前は人事権だけは口出しの余地がありませんでした。それが、事業承継後に大きく変わったことです。

浅野 人事権があるのとないのとでは違いますか。

篠塚 人事権があれば、どこに人を置くか、どの事業に優秀な社員を配置し注力するかを決定できます。「戦力が一時ダウンしたり社内が混乱したりしても、この人材にこの経験をさせたい」という思い切った決断が以前はできませんでした。今は特性を見ながら本人と話し合って抜擢し、能力ある人材が伸び伸びと成長できる環境をつくってあげることができるようになりました。

浅野 それにより人材の定着率は向上しましたか。

篠塚 先代から引き継いで改革を続けていく過程で辞めていく人も中にはいましたので、これまであまり定着率はよくなかったのですが、ここ1、2年は安定しています。MAP経営さんのMAS監査で人事についてもいろいろ相談させてもらって、月に一度の人事面談をするようになりました。面談の仕方もアドバイスを受けて改善していています。その取り組みが効いてきているのかもしれない。

浅野 話を聞くことは、とても大事なことですからね。それなりの時間がかかりますよね。

篠塚 精神的にも大変ですよ。基本的に、いい話よりも不平不満のほうが多くなります。それでも言うだけありがたいと思いますし、言える場をつくってあげることが大事だと思います。もちろん、「今言ってくれたことを全部聞いてあげられるわけではないよ。会社は全体最適で考えないとね」という話はしますが、ただ受け止めてあげることも重要だと思います、話を聞く時間をつくっています。

浅野 人事権を得て、社員が成長できる環境づくりを実践されているのですね。定着率も上がり、いい効果が出ていますね。

篠塚 はい。いい効果が出ていると思います。

浅野 事業を継がれてから、今一番出ている成果は何でしょうか。

篠塚 事業の成長以上に、社員の意識や考え方が変化したことが大きいと思っています。私はMAP経営さんから初めてMAS監査を受けたときに衝撃を受けました。「これはお客様にもぜひ受け

てもらいたい」と感じて、自分たちでもMAS監査を始めたのが3年くらい前です。その頃から社員のみんなに「やはり企業は利益を出さなければダメだ」と伝えるようになりました。それまでは税務申告主体のサービスでしたが、特に私が代表になってからは「お客様に節税しきれないほどの利益を出させよう」、「節税は手段の一つ、申告も一つの手段であって、それが私たちのゴールではない」と語りかけているうちに、「会社が良くなること、利益を出せることをやろう」という意識が根付いてきました。「節税がしたいというお客様にも『それ以上の利益を出しましょうよ、そのためにこうしましょうよ』と言えたらいいね」と、今でもずっと社員に伝え続けています。

浅野 それはどのような場面で社員の皆さんに伝えているのですか。

篠塚 月1回の全体会議です。MAP経営さんに教わった会議のやり方を実施しています。代表として社員全体に向けて話をするなかで、社員の意識が変わってきたというのが、一番手応えを感じています。それがお客様の黒字決算率の上昇にもつながっています。

浅野 現在の黒字決算率はどのくらいですか。

篠塚 現在は67~68%くらいです。

浅野 それは高いですね。

篠塚 一般的に7割が赤字といいます。当社のお客様は7割が黒字です。この結果については、「黒字の決算が大事だぞ」ということをずっと社員に言い続けてきたので、現場のメンバーがお客様にもそれを伝えてくれているのではないかと好意的に捉えています。

浅野 上昇中の黒字決算率を、今後、何%くらいまで引き上げていきたいと考えていらっしゃいますか。

篠塚 理想はもちろん100%ですが、まずは8割を目指しています。

浅野 それは素晴らしいですね。

社員のための組織拡大

浅野 先代の経営スタイルと啓三先生の経営スタイルはどのような違いがありますか。

篠塚 経営スタイルは全然違います。ほ

とんど共通点がないと言っても過言ではないくらいです。「お客様・社員・関連会社の方々からありがとうと言われる仕事をする、ありがとうと言われる会社にする」ことは、共通する価値観としてあります。ただ、先代は会社を大きくしたいとは考えていませんでした。自分の目に見える範囲で、手の届く範囲で社員を家族のように大切に経営していくことを望んでいました。

浅野 啓三先生はどのようにお考えですか。

篠塚 私も父と同じように、縁があって入社した社員には幸せになってもらいたいと考えています。しかし、私は父と違い、社員の幸せのためにこそ、会社を大きくしていく必要があると考えています。会社が社員に提供できるのは、やりがいと待遇です。組織が大きくなれば職種やポジションが多岐にわたり、社員が望む職種や役割を提供できる可能性が高まります。たとえば、税務会計が苦手だとしてもSEとして、コンサルタントとして、人事として……活躍の場を提供することが可能になります。給与も毎年上げてあげたいと思っています。給与水準を上げていくためには、会社が大きくなって利益を出していかなければなりません。また、人が増えればみんなで交互に休めるようになり、十分な休暇を取ることができ、そして、提供できるサービスの幅が広がることは、社員の幸せだけでなくお客様の幸せにもつながります。このような理由から、会社として人を抱えるからには、大きくしていく責任が経営者にはあると私は思います。その価値観は父と違っていました。

浅野 先代も啓三先生も、どちらのお考えも間違いではなく、スタンスの違いですね。

篠塚 父は、みんなが楽しく働き、辞めずにいられることを大切にしていました。社員の話をよく聞いて課題を一つひとつ解決する姿勢が社員から慕われ、雰囲気もとてもよかったです。しかし、人が増えるにつれて、一つひとつ対処していたら収集がつかなくなります。ある人のために制度をつくったら、別のある人にとってはデメリットになったという事象は必ず出てきます。社員に合わせていく

のではなく、明確な会社としてのルールやスタンスを確立することが大事なのではないかと私は考えました。そこには違いが生まれました。目的は父と同じく、社員の幸せ、お客様の幸せを築くことですが、選ぶ手段は違います。

浅野 人が違えば、やり方が変わって当然です。啓三先生が先代の想いをしっかりと引き継いでいることは、社員の皆さんにも伝わっているのではないのでしょうか。今は人の特性を生かしながら適材適所が実現できていることで成果につながり、人材も定着してきているのでしょうか。素晴らしいと思います。最後に、今後の展望をお聞かせください。

篠塚 今後は、埼玉県内で支店展開をして、さらに影響力のあるサービスをしていきたいです。

浅野 5年後、どのくらいの規模での支店展開をイメージされていらっしゃいますか。

篠塚 急拡大すると負担がかかりますから、5年で3店舗を考えています。そのためには、他の会計事務所と差別化を図れる武器が必要です。今のお客様に「法律で申告が義務付けられなくなりました」と言ったら、ほとんどのお客様がいなくなってしまうのではないかと思います。「申告しなければいけないから仕方なく買うサービスではなく、たとえ申告が必要なかったとしてもほしいと思ってもらえるサービスを提供していかなければならない」と、社員にもよく話しています。そのような立ち位置にならないと、本当の意味でお客様の役に立っているとは言えません。そのため、お客様を成長・発展させる一つの手段としてMAS監査やセミナーを実施しています。黒字決算率を当社の付加価値として、自信を持って「当社に任せていただければ黒字になります」と言えるように、これからさらに商品ラインナップをそろえていきます。今みんなで一生懸命考え、商品開発をしています。

浅野 今後はますます楽しみですね。本日はありがとうございました。

2年以上継続会員様向け新企画！ 下記日程の「将軍の日」は、参加費ほぼ無料！

ショウガンノヒ 将軍の日 ～free～

東京

11/8・12/20・1/15・・・

※上記の日程以降も月1回開催していく予定です！

『将軍の日～free～』は
実費のみでご活用いただける将軍の日です。
※上記以外の通常の将軍の日は従来通りの料金です。

大阪会場
来年2/25開催決定！

『将軍の日～free～』は通常の将軍の日と同じ内容です！

✓ セミナータイムライン

【午前】

- ・経営計画の目的
- ・自社分析（販売力・体力分析・強み弱み）
- ・経営理念（企業の目的・使命・価値）
- ・中期目標（5年後のビジョン）

【午後】

- ・数値計画（売上・経費・設備投資・資金等）
- ・当期計画
- ・経営計画書印刷
- ・経営サイクルの確立に向けて

- ・未来会計クラブ2年以上継続の会員様限定特典です。
- ・各開催日1会員様1申込（1社）までとなります。
- ・キャンセル後の再申込はできません。
- ・仮予約及びキャンセル待ちの受付はありません。
- ・キャンセル料は3営業日前より発生します。
- ・会員サイトからの受付となります。
- ・通常の将軍の日は従来通りの料金となります。

★ご利用方法もフリー！★

- ・貴事務所の中期経営計画作成の場として！
- ・貴事務所の新サービスとして！
- ・低料金の顧問先への営業の場として！
- ・貴事務所での将軍開催の準備の場として！
- ・通常の将軍の日と同じ使い方で！

開催日：11/8・12/20・1/15

時間：10:00～18:30

※準備のため9:40に会場にお越しくください。

会場：MAP経営（東京都中野区）本社セミナールーム
参加費：お一人様 3,000円（税抜）

※昼食代、資料代、設備費等の実費として。

将軍の日のキャンセル・人数変更はユーザーサイトからお手続きが可能です。
（営業日以前まで※1）
3営業日前以降のキャンセル・人数減少はキャンセル料3,000円（税抜）/1名を申し受けます。
3営業日前以降のお手続きは当書類をご記入の上、開催日前日18時までに
FAX（03-5365-1530）をご送信下さい。開催日前日18時までにご連絡をいた
ただかない場合は参加費の全額をキャンセル料として申し受けます。
※1 営業日は、土曜・日曜・祭日を除いた日数になります。

お申し込みは会員サイトから！
<https://user.mapka.jp/>

※上記日程以外や大阪会場もお申込可能です。





利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第12回:SS総合会計式パート活用【「実務教育」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12回目は、主婦パートへの実務教育についてお話ししていきます。

正直なお話をしますと、現場での指導をスムーズに行うには、前回までの価値観教育をしっかりと行うことが必須となります。私が全国の税理士の先生とお話してわかったことがあります。それは、現場での生産性の低さや業務効率の悪さは、実はシステムによるものではなく、社風作りがうまくいっていないことが原因だということです。社員が不平不満を常に言っているような会社では、いくらよいシステムを入れても機能しないことぐらい容易に想像できると思います。ですから、自社の社風を整えるために、新人のうちにこの価値観教育を行うことがとても大事になってくるわけです。何度も言いますが、価値観教育というベースがあって初めて実務教育が生きてくるということです。

では早速、実務教育のお話に入っていこうと思います。こちらはパートスタッフがどうやって申告作成業務を行うか、監査業務をやるようにするのかという話ですが、かなり長くなりますので、ポイントだけ説明していきたいと思います。

その前に、SS総合会計におけるパート形態がどのようになっているかをお伝えします。弊社のパートスタッフは監査スタッフと補助スタッフに分かれます。前者が監査業務を主にするもので、担当を10件〜12件ほど持ちます。後者の補助スタッフは、主に社員の決算補助を行っております。弊社の特徴としましては、この補助スタッフに関しても、2年目くらいから自分の担当を2件ほど持つこととなります。これは、な

ぜかといいますと、担当を持つことによって、仕事の全体像を把握することができ、社員の補助業務もよりスムーズに行うことができるようになるからです。

また、弊社には、パートスタッフ全体を統括する準社員がおります。総勢6名で、皆パートスタッフから昇格したもので、主婦の気持ちを汲み取ることができ、実務経験や税務会計知識も豊富で、かつリーダーシップもあるため、非常にこのポジションに適しています。パートスタッフが分からないことや悩み事がある場合には、準社員が対応します。

ここから具体的な実務指導に入っていきますが、私どもの考える指導ポイントは4つあります。それは、①徹底的なマニュアル化②仕事を部分渡ししない③フィードバック④パート育成カルテの作成です。次回以降、こちらの4つをお話ししていきます。



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。



MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』⑩

目標設定の8つの領域

目標は次の八つの領域において必要とされる。

- ①マーケティング
- ②イノベーション
- ③人的資源(マネジメント能力を含む)
- ④資金
- ⑤物的資源
- ⑥生産性
- ⑦社会的責任
- ⑧必要条件としての利益

これらの領域についての目標が五つのことを可能にする。事業の全貌の把握、個々の活動のチェック、とるべき行動の明示、意思決定の評価、現場での活動の評価と成果の向上である。

目標は、事業の構造、活動、人事の基盤となるものである。全体の構造だけでなく、個々の部門と個々の仕事の内容を規定するものである。

目標は、前述の八つの領域すべてに必要である。具体的な目標をもたない領域は、必ずないがしろにされる。何を尺度として何を測定するかが明らかにされていない領域は、放っておかれるだけとなる。

目標は仕事として具体化しなければならない。仕事には、具体的かつ明快にして測定可能な成果、期限、担当が必要である。

しかし、目標を拘束衣にすることはならない。目標は期待にすぎず、期待は推測にすぎない。目標とは、事業の外にあって事業の支配の及ばな

い世界についてのものである。しかも、外の成果はとどまることがない。

目標は絶対のものではない。方向づけである。命令されるものではない。自ら設定するものである。未来を定めるためのものでもない。未来をつくるために、資源とエネルギーを動員するためのものである。

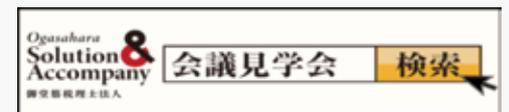


才木正之

(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。



チーム達成参加事務所連載コラム

第15回 株式会社 SMC 総研 浅田和利

MAS監査を初めて5年。先日、私の一番古いお客様の56回目のMAS監査を行いました。

当初は、MAS監査5件ほどと会計税務の兼任でした。MAS監査の商品定義も理解しないまま、ただ2時間お客様の話を聞いていただけであったことを思い出します。その後、MAS監査の件数は10件ほどになりましたが、契約・解約の繰り返しで、成果も感じられず、苦しい時期を過ごしました。

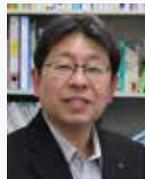
そんなとき、「No.1実践塾」の話があり、参加することになりました。身近にMAS監査のベテランがたくさんいたにも関わらず、今一つ腹に落ちていなかったMAS監査ですが、「No.1実践塾」の商品定義から始まり、顧客を獲得するための執念。そして、なにより、お客様の会社を良くしたいという強い思いが、MAS監査で一番重要であることを再認識した時。すべてが変わったように思います。

お客様の会社を良くしたいと本気で思い始めると、その思いが相手に通じるのか、MAS監査の獲得数も増えていきました。お客様の会社の業績アップを心から喜び、業績悪化に落ち込み、資金繰りの悪化に不安を抱く。経営者と同じ目線で本気で一喜一憂するようになると、一緒に考える対策に成果が出始め、会社が良くなる瞬間を経営者と一緒に見る機会も増えました。あれほど苦しかったMAS監査の時間ですが、今は、最も刺激的で楽しい時間になりました。

「チーム達成 Tassei」では、各事務所の新たな取り組み発表、実際

のMAS監査の様子、単年度計画の様子などを動画で見ることができ、毎回刺激を受けます。本気でお客様の会社を良くしたいと考える人たちの集まりですので、常に前向きでプラスの発言しか出てきません。取り入れ、実践できることがないか毎回楽しみにしています。

現在は、年間550時間（MAS監査先23件×2時間×12ヶ月）経営者と一緒に本気で考える時間を持つことができています。熱意だけでなくスキルも身に着け、1件でも多くのお客様に「ありがとう」と言ってもらえるようこれからも努力していきます。



浅田和利

(あさだ かずとし)

株式会社 SMC 総研



チーム達成MAS監査実績

(参加事務所: 28事務所 MAS監査件数: 542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、普段見ることができない各事務所の 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できます。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。

iMap
無料体験実施中

MAP3操作学習、他事務所事例の収集に
iMap 体験版をお試ください

iMapとは… MAP3操作研修やMAP経営主催のセミナー動画を閲覧・学習できる、eラーニングシステムです。操作研修受講後の自主学習や他事務所事例などの情報収集に最適です。社員教育にもぜひご活用ください！

MAP3操作研修の

応用操作が学べる



MAP3操作の
学習をしよう!!

財務連動、決算評価、中期ビジョン、経営サイクル、アクションプランなど各画面の基本操作のほか、業種別や部門別など、操作研修では習わない応用操作もiMapを通して習得することが可能です！

MAP経営主催セミナー動画

掲載本数 68本



他社事例を
知りたい!!

MAS監査・事務所戦略 / MAS監査・実践事例 / MAS監査・獲得 (営業力強化) / MAS監査担当者育成・組織づくり / その他、経営支援 / 将軍の日 / MAPサロン 動画 など、テーマごとに各種動画を取り揃えています。

iMap体験版をご用意しております！ ご興味のある方は下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先



企画グループ / 担当: 河野邊 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



教えてコールセンター！

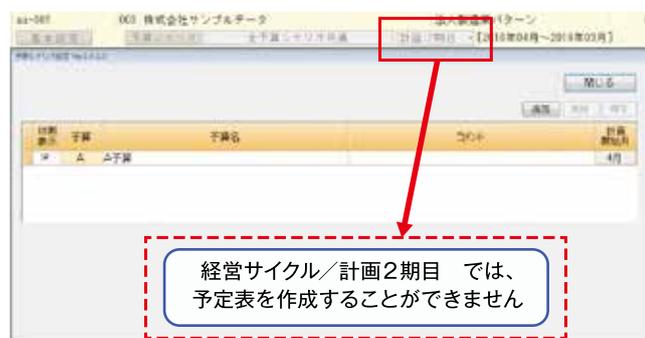
第4回

※ 予定表／資金繰りの質問

今回は、「経営サイクル／予定表予算」についてご説明します。良くお問い合わせがあるのは、下記の3点です。

① 「予定表予算」が作成できない

原因として、「計画二期目」を選択している可能性が高いです。計画二期目は、「予定表予算」を作成することができません。もし、作成したい場合は「経営サイクル／基本設定／計画期間の変更」ボタンで計画二期目に入っている計画データを計画一期目に移動する必要があります。



② 「租税公課」に異常値(大きな数値)が出てくる

原因として、「税込処理」で「4391・※消費税・事業税等」が入力されていないことが考えられます。「税込処理」の場合、「消費税」が「租税公課」に計上されます。それを区別するために「4391・※消費税・事業税等」があります。期中でも内訳を入力していないと大きな租税公課が計上されます。

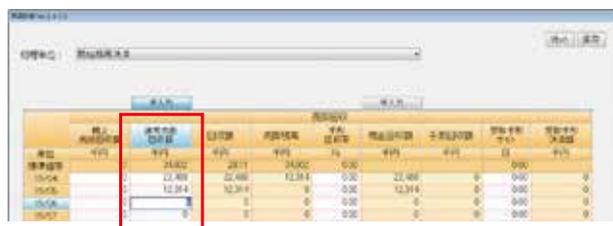
コード	科目名	基本額	調整額	調整後金額
4391	消費税	0	0	0
4392	地方消費税	1,021.0	0	1,021.0
4393	消費税	0	0	0
4394	消費税	3,421	0	3,421
4395	消費税	2,142	0	2,142
4396	消費税	8,880	0	8,880
4397	消費税	0	0	0
4398	消費税	0	0	0
4399	消費税	0	0	0
4390	消費税	0	0	0
4391	消費税・事業税等	0	0	0

税込で立案する場合、期中の実績を入力している時でも「4391 ※内消費税・事業税分」は、入力する必要があります。

③ 「資金繰り」が合わない(資金繰りが良すぎる／資金繰りが悪すぎる)

原因として、「回収計画／開始残高決済」・「支払計画／開始残高決済」があります。計画立案時に2～3カ月先の入金・支払を「手入力」ボタンを押下して入力することができます。その状態で「予定表予算」を作成すると「手入力」ボタンを押

下したまま予定表を作成するため、「売掛金」や「買掛金」を一切入金・出金しない状態になります。その場合、作成の度に手入力するか、「手入力」を解除して自動計算で入金額を再計算する必要があります。



単年度経営計画を立案時に「手入力」ボタンを押下して立案する際には、予定表を作成する際に「通常売掛回収額」に記入するか自動計算をさせる必要があります。

科目名	借方	貸方	残高
通常売掛	30,000	0	30,000
通常買掛	0	30,000	30,000

売掛金の残高が残ってしまい、回収が行われません。

システムから直接ご要望を受け付けられるようになりました。下記の手順でご意見・ご要望をお寄せくださいませ。

1 会社選択の画面を開く

2 右上のボタンを押し案内に従って入力



さらに詳細を知りたい方は、下記のフリーダイヤルにお気軽にお問い合わせください。

TEL:0120-334-327

受付時間:平日9:00~18:00

(毎月第一営業日のみ9:00~13:00)

金融機関から付与される債務者区分とは シリーズ No ③

金融機関が各企業に付与する債務者区分シリーズの最終号です。第一号と第二号で債務者区分プロセスの定量・定性分析をご説明いたしました。今回は金融庁の最近の考え方と、この仕組みが今後どうなるのかを示唆いたします。まず金融庁の動きです。事業性融資を増やしたいとの思いより、2019年4月を目途に「金融検査マニュアル」を廃止しようとしています。このマニュアルがあったがため、金融機関は債務者区分に縛られて画一的な見方しかできなかったのです。地域金融機関の経営環境が厳しくなるなか、新たな融資形態等を確立しなければ彼らの存続基盤はなくなるはずであり、監督当局の動きは金融機関にとっても正しい方向です。スルガ銀行の不正事件がありました。もはや金融庁の庇護の下で生きていけるはずはなく、この流れは変えられないでしょう。でも「事業性融資の時代が来る」と思われた先生、少し待ってください。そんなに簡単なことではありません。いろいろな専門家があるべき論を語りますが、私は金融機関のシステムの観点より説を述べさせていただきます。結論から言いますと、彼らの債務者区分システムは変えることができないと私は推測しております。金融機関は装置産業であり、そのシステム投資は大変な金額になります。メガバンクを担当したIBMの役員は必ず米国でも役員になりました。それはなぜなら、日本IBMの金融機関から稼ぎ出す利益が、米航空宇宙局(NASA)に匹敵する時代があったからだと思います。それほど、日本の金融機関はシステムに投資してきました。ところが個々の金融機関に聞くと、どんなに予算が大きくとも、その更新投資や制度対応が大多数を占め、新たな分野への投資になかなか手が出ないのです。さらに最近になって、Web関連投資も増えてきております。そのような時、稼ぎには直接繋がらない債務者区分のシステムを変更する余裕は到底ありません。しかも大多数の法人の管理を既存システムで行ってきたのですから、その連続性を遮断することは容易ではありません。誤解を恐れずに申し上げるとすれば、事業性を加味した定性分析が既存の債務者区分システムに加味される程度のことだと考えられます。

さらに怖い話があります。この定性分析ですが、借り手にとってはむしろマイナスになることがあります。現在の債務者区分システムは過去の分析でした。話は飛びますが、横浜の貸衣装業や格安旅行会社の倒産が大きな社会問題になったことをご記憶だと思います。彼らは粉飾決算していました。それを見逃していた金融機関は、その管理責任を問われるかもしれません。だからこそ横浜の金融機関は貸衣装業者を告訴したのだと思います。金融機関は粉飾に対するチェックを厳しくし、将来起こるかもしれないリスクを想定し、そしてしっかりとしたカバランスを求めてくるはずなんです。これは大手・中堅企業だけの問題ではなく、中小・零細企業でも同じです。社会通念上の範疇を越した

商取引や恣意的な粉飾は、中小・零細でも許されない時代になると思います。関与先をアドバイスするうえで、ぜひとも気を付けてください。

ところで、今回で私の執筆は最後となります。厳しい現実を記してきました。コンプラやセクハラを始めとして難しい時代になりましたよね。昔は本当によかった……。本音はそう思います。ちなみに、どうしても主張したいことが一点あります。それをここに記載させていただき、最後の挨拶に代えさせていただきます。私は銀行員を28年、そして企業再生を7年近く担っていますが、この国の大きな課題の一つとして、業績の悪く借入金の大きな会社の事業承継が円滑になされていないという事実があります。具体的にお話しします。従業員や社外第三者といった親族外による承継を予定とする企業で多額の借入金がある場合、後継者は連帯保証しなければならないことに誰しもが悩みます。事業を承継すべき後継者が見つからないという最悪の事態も想定されますが、一方、業績が悪くても、高い技術力を持つ町工場も存在します。斯様な企業は廃業させてはならず、何とでも円滑な事業承継が必要となります。このケースですが、誰もが理解できる明瞭な解決方法や制度が示唆されておられません。弱者を救済するというのではなく、中小企業は日本の大事な機能であり、そこが欠けるとこの国はワークしません。業績が悪いからといって承継の成り手がいない、すなわち廃業が続けばこの国は間違いなく廃れます。

一方、制度がないとは記しましたが、実はこの課題は型通りの制度で救えるものでもありません。個々の局面で解決するしかありません。個々とは……。そうです、頼りは先生方です。浅野社長と株式会社MAP経営様、そしてそこに関係する士業皆様に個々の場面で頑張っていただきたいと考えております。陰ながら応援しております。今後益々の皆様のご活躍を祈念しつつ、ここでペンを置かせていただきます。長きにわたり、ありがとうございました。



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)
- 11月 15日(木) 11月 26日(月)
- 12月 6日(木) 12月 14日(金)
- 1月 21日(月) 2月 15日(金)

- 大阪会場 (MAP経営大阪支社)
- 10月 25日(木) 11月 12日(月)
- 11月 27日(火) 12月 10日(月)
- 12月 19日(水) 1月 18日(金)
- 1月 28日(月) 2月 13日(水)

- 福岡会場 (博多バスターミナル)
- 11月 21日(水) 12月 18日(火) 1月 23日(水)

- 熊本会場 (くまもと県民交流館パレア)
- 11月 8日(木)
- 札幌会場 (かでの2.7)
- 11月 16日(金)

◆開催日時※各日程共 10:00~18:30

【3営業日前以降】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。【4営業日前まで】のご連絡は、キャンセル料は発生しません。



営業管理の支援事例

中小企業において営業の進捗管理は最も重要なテーマの一つです。コンサル現場でどのような支援をしているかをご紹介します。

多くの場合、営業メンバーごとに進捗管理シートを作成し、担当顧客の現状と今後の受注見込を報告する形式が一般的です。メンバー各自が個人目標を持ち達成に向けて動くのであれば、このようなやり方は合理的で有効です。しかし、とある支援先の企業では、この手法があまり機能しませんでした。常に新商品を開発しながら、多様な業界へ営業していくスタイルで、ターゲットとなる企業が絞り込めない状態の会社でした。営業メンバーは、各自が思い思いにターゲットとなる企業や業界を考え、試行錯誤の営業をしていました。

営業会議の報告では、「今回は●●業界に当たってみました。感触がよいので～～のように営業をかけていきたいと思います」「へー、いいですね。私は××業界を当たっているけど、●●業界のお客さんを知っているから、そちらも当たってみます」といった具合です。一見、建設的な会議になっているようですが、毎月の議事録を見ると各メンバーの報告は毎回いろいろな方向にブレ、PDCAで言う「P(計画)：次にどんなアクションをしていくのか」が定まらない、場当たりの行動になっていたのです。

そこで、営業の進捗管理方法を「個人別」から「営業ターゲットま

たは営業テーマ別」とし、それぞれ複数メンバーによるチームをつくり毎月報告をする形式にしました。その結果、見込みのあるターゲット業界を「選択」できるようになり、そうした有望分野への人的リソースの「集中」ができるようになりました。メンバー個人ごとの業績という形では見られなくなりましたが、チームごとに評価をすることで、問題なく運用できています。

このように、企業ごとの営業課題に合わせて営業管理手法も対応させることが、成果につながるコツだと言えます。



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。



コミュニケーションの力で業績を上げる！

VOL12. 目標達成させる上司のコミュニケーションとは？

私自身が法人営業研修をしていて気づいたこと。目標の未達は「忘れてるだけ」。目標を忘れてさえいなければ、早い遅いの違いはあれど必ず目標達成する。社員は目標達成の方法は知っていて社内にノウハウもある。ただ目標を忘れてるだけなのです。例えば、朝起きて会社に向かうことを忘れてるようなもの。忘れると辿り着くワケがないですね。「目標を忘れるワケない」とおっしゃる方もいますが本当ですか？ 1日でどれだけ目標を意識していますか？ 人は忘れる生き物。ドイツの心理学者、エルマンユビングハウスの長期記憶に関する「忘却曲線」では、人は24時間経つと74%を忘れてることが実証されました。そう、ほとんどの人が目標を忘れる。会社に行くのは憶えていても、目標達成という長期的に記憶する必要があることは憶えられない。忘れてるとそこに向かわないから達成しない。この単純なことに気づいた私は、研修で「毎日目標数値を確認すること」を励行。結果どの会社も業績が劇的に上がりました。できない社員がいるのではなく、目標を憶えていないから達成しない。

では、上司やリーダーは「目標管理」だけしていれば良いのか？ 答えはNO！ なぜなら、それだけで社員のモチベーションは上がらないから。人は数字だけを追いかけさせても頑張れません。そのため、上司やリーダーは「目的管理」をしないとイケません。「何のために？ 誰のために達成するのか？」これを問ひかけ、気づかせる必要がある。達成したらどんな賞与やメリットが？ どんな気持ちに？ それは

有意義なもの？ これらをワクワクイメージできてはじめて、目標達成したいというモチベーションが湧きます。仕事はヤル気がすべて！ リーダーが取るべきコミュニケーションは、叱咤激励ではなく、未来の自分の姿がありありとイメージできる話や問いかけです。業績を上げるには取るべきコミュニケーションがありますね。



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。

名義株に斬り込む!!

非上場企業にありがちな重要課題で、かつ長年にわたり放置されている問題の一つに名義株があります。名義株とは、名義だけを第三者のものとして、実質的な所有権は従前の所有者が保有し続ける株式のことをいいます。これは、当初は、旧商法の発起人の最低人数を満たすことや相続税対策を目的に始められることが多いようです。

この名義株がなぜ問題かといいますと、(とりわけM&Aや事業承継の局面で)名義株主から突然株主の権利が主張される等のリスクがあるからです。

名義株を解消するためには、①名義株主との交渉による名義変更、②会社法上の強制的な方法による解消(前回ご説明したスクイズアウトはこの方法の一つです)、そして③訴訟による解消等があります。まずは①名義株主との交渉による名義変更を模索することが多いと考えられますが、その場合にも②や③の方法、特に③訴訟の場合に想定される裁判所の判断を意識したうえで、そこからの逆算で交渉を行うこととなります。名義株について裁判所が誰を真実の株主と判断するかについては、裁判例上、例えば、ア)株式取得資金の拠出者、イ)株式取得の目的、ウ)取得後の利益配当や新株帰属等

の状況、エ)貸与者及び借入者と発行会社との関係、オ)名義借用の理由の合理性およびカ)株主総会における議決権の行使状況等を総合的に考慮するなどとされております。ただし、事案によって個別性がありますので、実際には当該事案を丁寧に検討する必要があります。

名義株への対応については、専門性があります。具体的には、過去の事実関係の調査・確認および確認した事実関係についての法的評価という法律的な側面と会計・税務処理という会計税務的な側面から対応することが必要です。



依田 溪一

(よだ けいいち)

三宅坂総合法律事務所

2010年弁護士登録(第二東京弁護士会所属)。経営承継・資産対策など会計税務事務所との様々なコラボレーションでの業務対応を行っている。

【斬新なアイデアや解決策が思いつかない本当の理由】

友人とお酒を飲みながらしゃべっていると、結構いいことを言っているのに、1人では斬新なアイデアや解決策をなかなか思いつけないことがある。

それは、なぜか?

それは、質問と解決策を「同時に」考えようとするから。でも現実には、質問が浮かんだ瞬間には、答えは思いつかないことが多い。すると、「これは、ムリ」と結論を出して、質問自体をボツにしてしまう。

ならば、どうすればいいか?

質問だけをエバーノートにメモして、「移動中に検討すること」とタグ

付けしておいて、いったん忘れる。そして数日後、電車での移動中などにそのタグ付けした質問を読み返す。すると、その数日間の新しい経験や情報も手伝って、斬新なアイデアをゲットできる。答えの出ない質問は、焦らずしばらく寝かしておこう。



和仁 達也

(わに たつや)

ビジョナリーパートナー

ビジョンとお金を両立させる専門家、ビジョナリーパートナー。一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会の代表理事。5刷、27万部の著書「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。

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。

コールセンターに直接つながります。お気軽にご相談くださいませ。

TEL : 0120-334-327

受付時間：平日9:00~18:00 (毎月第一営業日のみ9:00~13:00)



MAS監査お悩み

Q

&

A



社員数11名の事務所ですが、MAS監査などの経営支援業務を主軸に事務所拡大を考えています。現在は所長単独で経営支援業務にあたっていますが、MAS監査業務を担当したいと手を挙げてくれている若手社員もいます。MAS監査担当者の教育について教えていただけますか？

お答えします！

ケーエフエスグループ 小島清一郎氏(こじま せいいちろう)

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



弊社では、10数年前よりMAS監査の事業化に取り組んでおり、現在は「将軍の日」や「MAS監査」など定期的な受注をいただいております。弊社での実体験を中心に疑問や質問にお答えし、皆様のMAS監査事業化が少しでも前進すれば幸いです。弊社自身もまだまだ発展途上ですが、あくまでも私の一意見として参考にいただければと思います。

さて、早速ですが「これからMAS監査事業化を進めるにあたり、いかに担当者を教育していくか」というご質問にお答えします。MAS監査の商品自体がマンパワーに頼りがちな商品であり、弊社でも標準化が一つの課題となっております。教育について紐解いていくと、3つの要素があります。この要素をしっかりとおさえることにより、自社独自の教育体系が完成していくのではないのでしょうか。教育についての3つの要素とは、①「技術的」な要素、②「知識的」な要素、③「心理的」な要素です。

●「技術的」な要素

例えば、MAPシステムを扱う。パワーポイントを扱う。エクセルを扱う。など、MAS監査を行うにあたって最低限でなければいけない技術。

●「知識的」な要素

例えば、経営計画の基本的な内容。貸借対照表の見方。お客様の業界情報。など、MAS監査を行うにあたって最低限おさえておきたい知識。

●「心理的」な要素

例えば、何のために経営支援業務を行うのか。お客様にどのようにして貢献するのか。など、MAS監査を行うにあたって必要なマインド。

弊社もただ単に研修に行かせ、自社がどの要素が弱くて何を研修で強化しているのかわからない時期がありました。技術が必要であれば、技術系の研修を強化する。知識が少なければどんな知識が足りないのか、反対に現在どんな知識に自信があるのか、心理的には、面談などを通じて本人が本当にやりたい業務なのか、MAS監査の目的は何なのかをしっかりと明確にし、担当者本人の自発的な活動をいかに促していくかが重要です。ただ単純に、「経営支援業務がしたい」ではなく、何のために経営支援業務を行うのか、そして、そのために何をしなければいけないのかを考える必要があります。

いかがでしょうか？ 単純に教育と言っても、目的をもって育成することが大切です。弊社では、こういった教育を「勉強」ではなく、「仕入れ」と表現しております。経営支援業務で売上を構築するのであれば、当然「仕入れ」が必要になります。自社分析をもとに、今足りていないものや逆に強みと言えるものをしっかりと認識し、適した「仕入れ」を行うことが大切です。もちろん「仕入れ」ばかりして在庫不良になるのではなく売上を立てるための日々の実践が最重要項目になります。実践からしか学べないこともたくさんあります。ぜひ、学後の実践に重きを置いて育成をしてまいりましょう！

KEY FOR SUCCESS



税理士法人ケーエフエス

(in福島)



2018年
12月13日(木)
13:00~17:30
(懇親会 18:00~20:00)

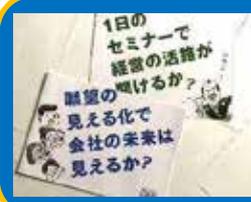


「実際のMAS監査」の現場を2時間LIVEで見られる！ オリジナルツールを活用したKFS流MAS監査とは！？

- ✓ KFS流「働き方改革」。生産性向上を実現する「目的×仕組×手法」
- ✓ MAS業務売上高20,000千円！契約件数35社！KFS流MAS監査公開
- ✓ 「将軍の日」4.2社/月、顧問料・MAS監査報酬アップ2件/月の秘密
- ✓ MAS監査だけじゃない！「将軍の日」からつながる経営支援メニュー
- ✓ 「将軍の日」の導線セミナー！集客ツールとコンテンツ公開
- ✓ 未来会計、資産税、保険 etc. 経営支援業務におけるキャリアパス



現場担当者も登壇！
経営支援業務の実務！
採用&教育&人事評価



■ 参加特典 ■
KFSオリジナル
「将軍の日」誘客ツール

◆ ケーエフエスグループ 事務所概要 ◆

- 設立 昭和54年 ● 従業員数 43名
- グループ代表 小島清一郎氏
- 関連会社 税理士法人ケーエフエス
(株)ケーエフエス (株)ケーエフエスコンサルティング
(株)KFSライブ設計 未来経営パートナーズ(株)



【メイン講師】 ケーエフエスグループ 代表 小島 清一郎 氏

1981年、福島県福島市生まれ。福島と東京にて会計事務所、財務コンサルティング会社、保険代理店、ベンチャー企業投資会社を展開するKFSグループ代表。「貢献する企業であり続ける」をグループ経営理念とし、関与先の多くの中小・ベンチャー企業の増収・増益を生み出し続けている。



日時
会場

12月13日(木)13:00~17:30
(懇親会 18:00 ~ 20:00)

駅近！

【会場】税理士法人ケーエフエス 福島本社
〒960-8031福島県福島市栄町6-6 NBFユニックスビル6F
TEL 024-563-3181 最寄り駅「福島」駅徒歩5分

受講費

MAP会員事務所(懇親会費含む) 35,000円(税別)/1名様
一般事務所(懇親会費含む) 40,000円(税別)/1名様まで



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	
参加者名①	参加者名②
【懇親会】参加・不参加 ※いずれかに○をしてください	【懇親会】参加・不参加 ※いずれかに○をしてください
住所	電話
e-MAIL	FAX

主催・お問い合わせ先：株式会社MAP経営 〒176-0012 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンブライトツイン23F TEL:03-5365-1500 (栗林)

未来会計スクールリニューアル MAS 監査獲得から実践までフルサポート！

プログラム名	研修概要
MAS 監査獲得プログラム (全9日間) 300,000円 (税抜)	MAS 監査を獲得する上で必要な最低限のMAS 監査の知識と営業スキルを学び、当プログラムの受講期間中に顧問先からMAS 監査を獲得頂く実践的なプログラムです。 <ul style="list-style-type: none"> 「基礎ワーク (3日間)」 将軍の日を利用したMAS 監査獲得のための知識とスキル獲得。 「将軍の日 実践 (3日間)」 当社の指定する共同将軍の日に集客いただきMAS 監査提案に挑戦頂きます。 「フォローワーク (3日間)」 将軍の日 実践での課題を具体化し、行動計画に落とし込みます。
MAS 監査目標達成プログラム (2日間) 100,000円 (税抜)	商品としてのMAS 監査を専用ワークブックを利用し、中期計画、単年度計画、経営計画発表会、予実管理までを具体的に学びます。 MAS 監査の体系化、標準化や新入社員・中途社員の教育などに、ご活用いただけます。
将軍の日サポータープログラム (1日間) 35,000円 (税抜)	将軍の日で経営者のサポーターとして、課題抽出から計画立案までのサポート方法を学びます。より経営者との信頼関係を深めたい方に有効な研修です。

MAS 監査実践パック

合計435,000円 → **350,000円(税抜)!**

更に! 2名様以降はお得! (同時申込に限り)
合計435,000円 → **120,000円(税抜)!**

※その他、下記研修をご用意しております。(MAS 監査実践パックには含まれません)

MAS監査の 事業化を目指す 全ての事務所向け	MAS監査 事業化研修	半日コース 13:00~19:00 MAP会員様 無料	MAS監査事業化に成功している事務所の事例を通し、 MAS事業化のための実践手法を紹介します。 MAS監査の事業化を目指す全ての事務所におすすめです。
経営者に必要な 財務分析の考え方を 習得したい方向け	財務診断研修	1日コース 10:30~17:30 35,000円 (税抜)	MAP3 決算評価システムを利用して、経営者が自社の 経営状況を理解するための8つの指標の説明ができるよ うになります。
MAS監査に 付加価値を 付けたい方向け	組織力アップ ワークショップ	2日コース 1日目 13:30~18:30 2日目 9:30~16:30 200,000円 (税抜)	顧問先の経営者・経営幹部の組織力アップ (課題認識 ・会社の方向性等) ワークショップを行います。 このワークショップは、顧問先にそのまま提供できます。 ※当ワークショップの復習用台本・動画付き

11月より、MAP3 操作研修もリニューアル! 従来の操作研修が『中期ビジョン編』と『経営サイクル編』に分かれ、新たな研修として生まれ変わりました。必要に応じて選択し、ご受講いただけます! MAP3 操作研修の詳細は、下記までお問い合わせください。

【連絡先】株式会社MAP経営 東京都中野区本町2-46-1中野坂上サンブライトツイン23F
TEL: 03-5365-1500 FAX: 03-5365-1530

M A P
MAP KEIEI



CLOUD

未来デザイン決算書クラウド

クラウドで 未来会計を もっと簡単に

決算書から「未来」を考える戦略ツール、
進化した「未来デザイン決算書クラウド」で
未来会計をはじめましょう。

未来デザイン決算書クラウド利用申込みはコチラ

1ヶ月無料体験実施中!

<https://cloud.future-ama.com>



Office

データ
保存



Sub working space

リモート
アクセス



Client

決算書
共有



ブラウザはもちろん
PDFへの出力も可能



未来
デザイン
PL

「儲けの構造」
を明らかにする。



未来
デザイン
CF

「儲けた利益が
どこに消えたか」
を明らかにする。



未来
デザイン
BS

「財務体質」
を明らかにする。

未来デザイン決算書クラウドの機能



1 我が社の「今」が 「一目」でわかる。

経営安全率から、社長の未来を明示します。
決算書の数字から見える現状を「S」「A」「B」「C」「D」の
5つにランク付けすることで、社長がいま何をすべきなのか、
その使命が一目でわかります。



2 「経常利益を倍増させたい」 などのシミュレーションができる。

制度会計の損益計算書ではなし得ない、「経常利益を倍増
させるためには？」や「経常利益がゼロになる売上高は？」な
どのシミュレーションが行える変動損益計算書をビジュアル
化しました。



3 複数企業の未来デザイン 決算書を一元管理。

一つのアカウントで、複数企業の未来デザイン決算書を作成・
管理できます。一覧上に重要な情報を掲載し企業の今を映し
出します。また、類似する企業の比較が容易に行えます。



4 もちろんクラウドならスマホでも。 いつでもどこでも手軽に。

PCやタブレットはもちろん、スマートフォンでも閲覧・操作が可能。
今まではデバイスやシーンを気にする必要がありましたが、
もうその必要はありません。ふと気になったそのタイミングで
ポケットからスマートフォンを出し確認することができます。

詳しくはコチラ

未来デザイン決算書クラウド

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

いくぜ、人生。

fwdfujilife.co.jp

今を生きる エネルギーとなる 保険へ。

複雑な保険をシンプルに。退屈な保険を大胆に。

私たちは、いわゆる「漠然と将来の不安に備える保険」とは一線を画した「今を思いっきり生きるためのエネルギーとなる保険」を目指す、チャレンジャーブランドです。

いくぜ、人生。FWD富士生命



FWDグループとは

2013年に香港・マカオ、タイで誕生し、現在ではインドネシア、フィリピン、シンガポール、ベトナム、そして2017年より日本でもサービスを開始した、パシフィック・センチュリー・グループの保険事業部門です。他とは一線を画した保険会社として、人々が抱く"保険"に対する感じ方・考え方を刷新するというビジョンを掲げています。



ビジネスパートナー募集中!!

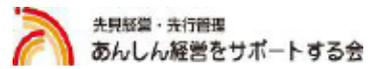
FWD富士生命では、当社商品をお取り扱い頂く提携保険代理店を募集しています。

詳しくは、法人営業統括部

[Tel: 03-5400-7474 Mail: FFL_corporate.sales.division.jp@fwd.com]

までお問い合わせください。

会計事務所と顧問先経営者が一緒に参加するイベントを今年も開催!



あんしん経営をサポートする会 活性化委員会主催

第2回 未来会計フォーラム

開催決定!

第2回は女性経営者のパイオニアが登場! 創業以来45年、一度のリストラも無く黒字経営を実現アパホテル爆発的成功の秘訣、『強運』。ピンチをチャンスに変える実践法とは?

元気が出る講演会



第1部

基調講演「私が社長です」 ～真の顧客サービスとは?～ アパホテル株式会社 取締役社長 元谷 芙美子氏

元谷社長は批判がある中でも自らが広告塔になり、当初は知名度が低く伸び悩んでいたホテル事業を成功に導きます。本講演では事業成功の鍵「成功の3要素」をはじめ、元谷社長の生い立ちから今日に至るアパグループ/アパホテルの歴史、ホテル経営、営業の極意等をお話いただきます。心を掴み必ず成果を出せる営業学の他、教育学や恋愛学にも触れる経営トップからビジネスマンまで幅広く役立つエッセンスが満載です。

【講師プロフィール】 福井県福井市生まれ。福井県立藤島高校卒業後、福井信用金庫に入社。22才で結婚し、翌1971年、夫の元谷外志雄氏が興した信金開発株式会社(現アパ株式会社)の取締役に就任する。1994年4月にアパホテル株式会社の取締役社長に就任。会員制やインターネット予約システムをいち早く導入し、全国規模のホテルチェーンへと成長させる。2006年早稲田大学大学院公共経営研究科修士号を取得し、2011年には同博士課程を修了。現在、アパホテル株式会社取締役社長をはじめ、アパグループ14社の取締役、東京国際大学客員教授、日台文化協会理事を務める。アパホテルネットワークとして全国最大の450ホテル75,541室(建築・設計中、海外、FC、パートナーホテルを含む(6月5日現在))を展開。アパカード(同社発行のポイントカード)累積会員数は、1,500万名を突破。書籍に「私が社長です」(IN通信社)、「元谷芙美子の幸せ開運術」(IN通信社)、「強運 ピンチをチャンスに変える実践法」(SBクリエイティブ)がある。



第2部

「経営を伸ばす未来会計(専門家)の力」 京都大学大学院 経済学研究科教授 / 経営管理大学院教授 澤邊紀生氏

中小企業の経営者が明確なビジョンを示すために、客観的に企業の状況を把握し、経営者にアドバイスできる会計士の存在が不可欠です。澤邊教授と岩永先生に、経営者の未来をサポートする「未来会計の可能性」についてお話いただきます。



第3部

「社長、経営はぜんぶ「逆算」でやりましょう!」 IG会計グループ 代表税理士 / あんしん経営をサポートする会 名誉会長 岩永経世氏



開催日時

11月14日 水

開催場所

TKP 東京駅日本橋カンファレンスセンター
地下鉄「日本橋」駅A1出口徒歩1分 / JR「東京」駅日本橋口徒歩4分

参加費用

会員 無料 (※懇親会費別途)
懇親会費 税込5,000円/1名様につき

13:00~19:00 (懇親会含む)

▼ 必要事項をご記入の上、FAXでお申し込みください ▼ FAX 03-5365-1530

※ 顧問先経営者様を招待される場合、会計事務所様がまとめてお申し込みください。

事務所名			
TEL番号			FAX番号
参加者名①	(□事 □願 / □懇親会)	参加者名②	(□事 □願 / □懇親会)
参加者名③	(□事 □願 / □懇親会)	参加者名④	(□事 □願 / □懇親会)
参加者名⑤	(□事 □願 / □懇親会)	参加者名⑥	(□事 □願 / □懇親会)

(事=会計事務所参加者 願=顧問先企業参加者/懇親会=懇親会参加有無) 該当項目に☑をお願いします。

<協力>



お問い合わせ あんしん経営をサポートする会事務局 (株式会社MAP経営内)
担当: 栗林 (TEL: 03-5365-1500)

