

2019.1 | 隔月発行

MAP MAGAZINE

M—A—P
35

特別インタビュー **P6-9**

知的サービス業のあるべき姿

会計業界の価値を高めるために
今必要とされるイノベーションとは

IG会計グループ 代表 岩永経世氏

新着イベント **P10、P15**

P10-御堂筋税理士法人事務所見学会

P15-MAS監査業務見直し診断セミナー



あけまして おめでとーございます

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

皆様におかれましては幸多き一年でありますよう

心よりお祈り申し上げます

本年も変わらぬご厚誼とご指導のほど

よろしくお願い申し上げます

株式会社 MAP 経営

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！

シヨウグンノヒ 将軍の日 ～free～

『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。



『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。

【東京会場】

開催日：1/15・2/20・3/14・4/8

時 間：10:00～18:30

※準備のため9:40に会場にお越しください。

場 所：MAP経営（中野坂上）本社セミナールーム

【大阪会場】

開催日：2/25・4/4

時 間：10:00～18:30

※準備のため9:40に会場にお越しください。

場 所：MAP経営（新大阪）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。
（4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だかない場合は参加費の全額を申し受けます。

※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、大阪会場もお申し込み頂けます！



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)※ →P3	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) →P12	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 財務診断 研修 (東京)	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		

2月 2019 FEBRUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1	2
3	4 MAS監査 目標達成 プログラム ①(東京)	5 MAS監査 目標達成 プログラム ②(東京)	6	7	8	9
10	11	12	13	14 将軍の日 サポーター プログラム (東京)	15 将軍の日 (東京) →P12	16
17	18	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)※ →P3	21	22	23
24	25	26	27	28		

東日本

MAPイベントカレンダー

1月 2019 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
		1	2	3	4	5
6	7	8	9 財務診断 研修 (福岡)	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)→P12 わたしの事務所の 「MAS監査」 定義づくり①②(熊本)	19
20	21 会計事務所 のための 「将軍の日」 (福岡)	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) →P12	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) →P12	29	30	31		

2月 2019 FEBRUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1	2
3	4 御堂筋 税理士法人 事務所見学会 1日目→P10	5 御堂筋 税理士法人 事務所見学会 2日目→P10	6 MAP3 操作研修 経営サイクル 編(大阪)	7 MAS監査 目標達成 プログラム ①(大阪)	8 MAS監査 目標達成 プログラム ②(大阪)	9
10	11	12 将軍の日 サポーター プログラム (大阪)	13 将軍の日 (大阪) →P12	14 MAS監査獲得 プログラムフォロー ワーク(大阪) MAS監査獲得 プログラムフォロー ワーク(福岡)	15 将軍の日 (福岡) →P12	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25 将軍の日 ~free~ (大阪)※ →P3	26	27	28		

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

P3参照

御堂筋税理士法人流 採用戦略・ コックピット会議見学会

翌日から計画が必ず実行される
“会議の仕組み”を大公開

P10参照

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監査業務見直し 診断セミナー

SMC流MAS監査業務
継続の壁を打破する方法

P15参照

第79回 MAPサロン 西日本大会

福岡開催、豪華ゲスト講師を
お招きする会員様の研鑽と
語らいの場

P20参照

3月

2019 MARCH

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14 将軍の日 ~free~ (東京)※ →P3	15	16
17	18	19	20	21	22 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (東京)	23
24/31	25 MAP3 操作研修 中期ビジョン 編 (東京)	26 MAP3操作研修 経営サイクル編 (東京) No.1実践塾① (東京)	27 将軍の日 (東京) →P12	28	29	30

西日本

3月

2019 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 将軍の日 (大阪) →P12	21	22 MAS監査 獲得プログラム フォローワーク (大阪)	23
24/31	25	26	27	28	29	30

※…2年以上会員限定

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	株式会社MAP経営 新年ご挨拶
P4-5	MAPイベントカレンダー
P5	目次
P6-9	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21回) IG会計グループ 代表 岩永経世氏
P11-13	先進事務所コラム 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 才木正之氏(御堂筋税理士法人) 鈴木宏典氏(税理士法人SS総合会計) 山田俊太氏(クオリアグローバルマネジメント株式会社)
P14	先進事務所の担当者が答える MAS監査お悩みQ&A 曽根康正氏(SMCグループ)
P16	教えてコールセンター! パターン登録について

知的サービス業のあるべき姿

今年 35周年を迎えるIG会計グループ代表の岩永經世氏は、これまでの歩みを振り返り、組織の成長を強く実感していると自信に満ち溢れた笑顔で話してくれた。会計業界が置かれている現状に話題が移ると、一転、会計事務所は作業から脱却して本当の知的サービス業に移行しなければならないと鋭い眼差しを見せた。自事務所のレベルアップだけでなく業界の価値を高めることが当面の課題であり夢であると語る岩永氏に、MAP経営がシステムの開発を通して会計業界に起こしていくイノベーションとその可能性についてご意見を頂戴した。



作業代行から指導、 その先の相談業務へ

浅野 IG会計グループは今年35周年を迎えるということで、これまでの歩みを振り返ってみて、どのように感じていますか。

岩永 はい、今年は事務所を開業して35周年を迎える節目の年です。また、NN構想の会の全国大会も今年は第20回ですので、アニバーサリーイヤーだと言えます。この34年間を通してIG会計グループは、組織も組織を構成するメンバーも着実に成長してきたという実感があります。特にMAS監査部門は、若い人材がどんどん力をつけてきて、2億5,000万円の売上を上げる部

門へと成長しました。一人当たりの売上高が2,000万円を超える職員も6名おります。振り返ってみて、これだけの成長を実感できるのは、とても喜ばしいことです。

浅野 素晴らしいですね。

岩永 そして、Ja-BIGも5周年という節目を迎え、現在、65会計のMAS監査を事業化しようという志ある会計事務所が集まりました。来年3月の決算までに100会計に参画していただくという目標を掲げています。そして、3年以内に300会計を達成できれば、MAS監査の事業化という流れが業界の中で顕著に形として表れてくるのではないかと期待が持てるようになりました。

浅野 IG会計グループとしてMAS

監査で7割の収益を挙げる「M70」という目標を掲げていらっしゃいますが、現状はどのくらい達成していらっしゃいますか。

岩永 現在の売上構成は、65%がMAS監査、35%が税務です。当初は5年で達成する予定でしたが8年かかっており、思っていたよりは時間がかかってしまいましたが、確実にMAS監査に売上比重は傾いてきています。あとひと踏ん張りです。

浅野 IG会計グループは一人当たりの売上高が2,000万円を超える方が6名いらっしゃるというお話をうかがいましたが、一方で、業界全体では一人当たりの売上高は700万円程度とされています。このような業界の現状について、岩永先生はどのように感じていますか。

岩永 会計事務所は知的サービス業でありながら、作業が9割、あと1割の時間で判断業務を行っている、よく言われます。作業はいずれAIに取って代わられる領域ですが、いまだその作業に多くの時間を費やしている、というのが業界の実態であると思います。

時代をさかのぼってみると、会計帳簿を作れない企業があり、記帳代行という業務が生まれました。そして、株式会社TKCの飯塚先生が「作業の代行ではなく、指導をするのが会計事務所の担当者の仕事だ」とおっしゃって、巡回監査というサービスが生まれたのは、もう40数年も前のことです。しかし、自計化が進む現在も、記帳代行

IG会計グループ 代表

岩永経世氏

(いわなが つねよ)

昭和23年長崎県生まれ。早稲田大学大学院商学研究科修了。会計事務所を経て昭和59年岩永経世税理士事務所開業、(株)IGプロジェクト設立。平成19年アイジータックス税理士法人、平成26年5月、全国会計人等の共同出資によるコンサルティングファーム、(株)日本BIGネットワーク(通称:Ja-BIG)を設立。継続的なサポートを可能にするMAS監査をつくりあげ、業種業態を問わず20年にわたり延2,400社以上に対して経営計画の策定をサポートする。会計業界への普及活動を続け、ぶれない精神とその姿勢が多くの人々の共感を得て、「MAS監査(未来会計)の第一人者」と呼ばれている。著書に「社長、経営はぜんぶ「逆算」でやりましょう」(あさ出版)がある。

株式会社MAP経営
代表取締役

浅野泰生

(あさの やすお)

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。

や記帳代行まがいの仕事から脱却できない会計事務所がどれほど多いことでしょう。自計化をうたっている企業も蓋を開けてみれば、会計事務所の担当者が毎月出かけていってすり合わせをしている、ということが多く見受けられます。

浅野 なかなか変わりきれない、というのが現状ですね。

岩永 私はかねてより、「会計業界は社会的インフラとしての役割を担っている」とお話ししています。そして、今は、そのインフラの質を変えていく時代に差し掛かっていると思います。

指導とは、相手に自分ができることを教え、同じレベルまで引き上げてあげることです。自分のレベルまで引き上がった相手は指導を必要としなくなります。そうなれば、我々の仕事はなくなるのでしょうか。それは違います。指導業務の先には相談業務があります。「何か問題が起きたときに相談においで」という形で業務は続きます。

浅野 作業から指導、指導から相談へ。企業内でも担当する業務によって給料が違って来ように、経理担当者の代行業務をするのか、経理担当者を指導する課長レベルの業務を代行するのか、社外CFOのような役割を担うのか、業務が変われば報酬が違ってきますね。

岩永 私の経験からお話すると、記帳代行は単価1~2万円、指導業務は4~5万円、相談業務なら10万円以上です。作業に手間暇をかけずとも頭を使っ

て相手の困りごとを解決してあげることができれば、それはずっと価値が高いサービスであり、生産性も上がります。これが本当の知的サービスです。そうすると、一人で1,500万円、2,000万円と売り上げるようになります。いつまでも作業業務に固執していると、一人当たりの生産性は700万円にとどまってしまうでしょう。これは、あまりにも低過ぎます。一人当たりの生産性が700万円では、給料は出せて350万円ということになるでしょう。これでは、若くていい人材がこの業界に入ってくるはずがありません。会計事務所はもっと真剣に、量から質というサービスの転換をしていかなければならないと思います。

MAS監査推進のポイント

浅野 作業代行から指導業務、さらに相談業務へ移行していくことが重要だと認識しながらも変わりきれない会計事務所が多いというお話をいただきましたが、何が変わればもっとMAS監査を推進することができるでしょうか。従来型の業務から未来会計型の業務に移行するためのポイントを教えてください。

岩永 重要なポイントのひとつは、自分たちが提供しようとしているサービスを自分たちの都合で考えないことです。これは会計事務所に限らないですが、「この商品、このサービスはこれだけのコストがかかっているから、いくらで売らないと割に合わない」という手前勝手な計算で値決めをしてしまうことはありま

せんか。MAS監査は税務会計の報酬とは違い、相場がまだありません。値決めの決定権がサービスを提供する側にあるのに、なぜ安売りをしてしまうのでしょうか。MAS監査の報酬額について、私たちの基本的な考え方は最低10万円です。不用意に売ることはしません。**浅野** 価値を高めるということですね。**岩永** 会計人としてのサービスの価値を高めることは、とても重要です。それが、業界のステータスを上げることにもつながります。MAS監査を安売りしてしまう原因を追究していくと、MAS監査を高いと思っているのは社長ではなく、サービスを提供する側が「10万円は高いのではないか?」と誤解していることがハードルになっていると感じます。

浅野 提供する側の心理的な壁がハードルになっているという話は私もよく耳にします。

岩永 まずは社長の困りごとと真剣に向き合う姿勢が必要だと思います。自分たちの商品・サービスにばかり目を向けるのではなく、中小企業が置かれている状況に目を向け、「社長の困りごとは私の困りごとです」という一言を言えるかどうかだと思います。物であれば形があり、物の機能に対して値段が付いています。サービスは形がなく、目に見えないものです。それを見えるようにするために必要なことは、「私の気持ちは社長と一緒にです」という一体感を持ち、その想いを伝えることです。想いが伝わり、「MAS監査は私のためにあるサービスだ」と思ってもらえたなら、社長にとっ

て10万円以上の価値が生まれます。

浅野 その通りだと思います。

岩永 平成7年に私が初めて既存顧問先にセミナーを開いてMAS監査を提案したとき、約60名のセミナー参加者のうち15名の社長が興味を持ってくださいました。価格をお伝えすると、中には「10万円もするの?」とおっしゃる方もいらっしゃいました。そこで私は「よく考えてみてください。今、私たちは経理の事務員さんの指導をして4~5万円の報酬をいただいています。MAS監査は社長のお手伝いです。社長のお手伝いをするのに4~5万円では失礼ではないかと思っています」と伝えました。すると、社長は笑いながら「なるほどね」とおっしゃいました。そして、15件すべて10万円で契約しました。

もちろん初めて提供するサービスでしたから、「成功するか失敗するか、喜んでもらえるのか、あるいはクレームになるのか、はっきり申し上げてまだわかりません。できるだけ喜んでもらえるサービスをします。それが仮にできず、サービスに不満があればすべて返金いたします」と約束しました。1年経って「返せ」と言った人はひとりもいません。むしろ、1件、2件と、お客様を紹介してもらいました。それから、口コミでお客様が増えていき、今の200件以上という契約につながっています。

浅野 MAS監査の事業化を推進するにあたって、トップがどれだけリーダーシップを取れるかも重要なポイントではないかと思っています。トップの役割や責任について、どのようにお考えでしょうか。

岩永 会計事務所の先生は誰も、「この業界が今のままではよくない」と感じていらっしゃると思います。顧問料の減少やAIに仕事が取って代わられる懸念などから危機感を覚え、セミナーに顔を出していらっしゃる方も多いと感じます。しかし、情報を取りに行っても自身が率先せずに、担当者にすぐ振ってしまう先生がいらっしゃいます。「なぜだろう?」と、とても不思議に思います。NN構想の会でも感じるのですが、も

ともと初回はトップが参加するけれど、2回目以降はナンバー2、ナンバー3を参加させるようになり、そのうち新人研修として新入社員を参加させるようになるのです。私は、もし入社したばかりの新人に勉強させるいい機会だと思うのであれば、所長も一緒に来ていただきたいと思っています。新人だけで参加させると、何となく訳のわからないところに放り出されたという気持ちになり、学ぶ意欲よりも不安が大きくなってしまいます。

伸びている事務所は必ずトップが率先しています。トップが楽しそうに取り組む姿を見て、その事務所の若い人材は「おもしろそうだな」と思います。「そんなに楽しい仕事なら私に担当させてください」と自分から手を挙げます。人は自分から手を挙げたことに対しては、より主体的に取り組むことができます。その状況をつくるためには、少なくとも事業部の形ができるまではトップがリーダーシップを取るべきだと思います。最初から担当者に丸投げしては、絶対にうまくいきません。トップが率先して取り組むことが、MAS監査の推進にあたってとても重要なポイントです。

浅野 岩永先生のように、目指すべきビジョンを掲げ、率先して取り組むことが重要だと思います。さらに、MAS監査に取り組むスタッフだけでなく、別のセクションで仕事をするスタッフにも、未来会計の位置づけや意味合いを発信することが大切なのではないでしょうか。

岩永 その通りだと思います。組織の中には役割分担における「日の当たる仕事」と「日の当たらない仕事」が当然あります。どちらが偉く、どちらが偉くないという話ではないことを、トップが明確に示してあげる必要があります。組織の中にある仕事は、すべて価値ある仕事です。目指す方向性を示したときに、MAS監査という成長領域と税務会計という守りを固める領域があり、どちらも重要であり、循環が不可欠であると考えています。税務の担当者にも、税務申告を自分の仕事のゴールと捉えず、決

算書や申告書の分析を通して問題を発見し、過去会計から未来会計につなぐという役割がいかに大切かということを、トップが常に語ってあげないといけないと思っています。

進化する知的サービス

浅野 MAP経営では現在、新しいシステムの開発を進めています。現状のシステムは、財務分析を中心とした数値シミュレーションで将来を可視化し、意思決定をサポートするシステムです。そこから、さらに幅を広げたシステム開発をしていきたいと思っています。

リリースを控えているシステムのひとつは、現状のシステムでは少し弱い部分でもあった行動計画、行動管理を強化したシステムです。クラウドで展開することを考えています。

そして、もうひとつのシステムは、極力簡易化し、事業会社への提供を考えています。このシステムは、業種、業態または規模の大小にかかわらず、あらゆる組織の課題として共通している「戦略・風土・財務」を三本柱としています。戦略の立案、戦略を実行しきる風土作り、そして財務面を、システムで一貫してサポートします。理念から目標設定し、戦略から戦術に落とし込み、PDCAをしっかりと定着させることができるシステムです。

岩永 浅野さんの話を聞いて、自計化推進の時代を思い出しました。自計化も、コンピューターのダウンサイジングと言えます。コンピューターが一中小企業には高価過ぎて持てなかった時代に、会計事務所が1,000万円もするオフコンを導入して記帳代行をしていました。コンピューターの価格が下がったことにより、オフコンやパソコンが手軽に持てるようになり、自計化の波が訪れました。ツールが安く、使いやすくなることで時代は変わっていったのです。

今、われわれが計画を作るためのツールとして使用しているMAP3も、個々の企業が持つには高価過ぎるという

状況の中で、われわれがそのMAP3を使用し、計画を作る代行業務、指導業務をしています。そこにMAS監査というサービスを付加しています。もし、新しいシステムがMAP3よりも手軽に買えて、使いやすければ、企業がそれを持つことができるようになります。先程お話したように、会計事務所は作業代行よりも指導、指導よりも相談業務をするべきです。企業がツールを簡単に使うことができたなら、作業代行や指導の必要がなくなり、相談のウェイトがもっと高くなります。

現状は、MAS監査というコンサルティング業務をしながらも、作業や指導のウェイトが高く、本来われわれがやらなければならない予算管理に徹底して時間を割くことができていないことも多いです。限られた時間でサービスを提供しているのですから、できるだけ作業の時間をなくすことができれば、それだけレベルの高いサービスに時間を費やすことができます。会計事務所にとっても大きなメリットであると思います。自計化推進の時代にもいっちゃったように、仕事が失われる懸念を持つ先生はいらっしゃるかもしれませんが、仕事はなくなりません。会計事務所が代行作業という業務に縛られず、MAS監査サービスの質の向上に軸足を移していくことができれば、お互いにウィンウィンな関係になれると思います。

浅野 そうですね。そのような世界をつくっていきたくて考えています。世の中に、経営計画が必要なことはわかっているけれど、緊急性がないから後回しになっている中小企業がたくさんあります。そこを変えていきたくて思っています。

岩永 財務、戦略、風土の三つを基軸にしていると説明していただきましたが、非常に素晴らしい考えだと思います。財務は会計事務所の得意とする分野です。戦略という分野は、差が出てくるころだと思います。戦略をきちんと指導できる事務所とできない事務所

があります。風土となると、なおさら苦手な分野にあたると思います。システムのサポートを得て、理念や社長の目的を組織に浸透させるお手伝いにまで軸足をどんどん移していけるようになれば、サービスの質が高まる期待が持てます。そのような意味で、浅野さんに話してもらったシステムの開発構想は、私の考えるこれからの会計業界のイメージととても合っていると思います。

浅野 事業会社にシステムを提供することに対して、会計事務所の先生方からはもちろん懸念の声もあるだろうと感じています。その点では一種のチャレンジであると思っています。しかし、岩永先生におっしゃっていただいたように、本当の相談業務、顧問業務へ移行するための足掛かりとしていただければと考えています。このシステムを開発することが、ずっとお世話になってきた会計事務所の皆さまにとって、本来の姿、あるべき姿、ありたい姿を手に入れるための支援になることを願って取り組んできました。

岩永 われわれ会計事務所のサービスの本質は、知的サービスです。考えれば考えるほど、知的サービスの質は上がっていきます。知的サービスに制限はありません。このシステムのリリースも、知的サービスのレベルのステップアップだと私は思います。もしかしたら、自らを成長させることのできない会計事務所の仕事はなくなるかもしれません。しかし、常に成長し続けている会計事務所にとって、この新システムのリリースは、よりレベルの高い、質のいい知的サービスを提供できる環境が整っていくという、このうえなく喜ばしいことです。

この業界は常に進化を続けてきました。自計化の流れの話で少しお話ししましたが、株式会社TKCの飯塚先生の「いつまで代行業務をしているんだ。会計人は指導者になれ」という一言で業界は変わっていきました。そして、これからの会計人に私は「指導者から経営者のパートナーになれ」と言いた

いです。会計人は経営者のパートナーになれる存在です。お客様がツールを持ったからといって、会計事務所の仕事がなくなっていくことはありません。

浅野 システムを開発する側のわれわれが基本構造をしっかり整備し、岩永先生や志を持った実践者の方々にお使いいただいて、ゆくゆくは、業種特化に対応できるシステム、外国語に対応するシステムなど、一緒に新しいものを作っていきたいと思っています。

岩永 それはいいと思いますね。ぜひ、よろしくお願いします。

浅野 最後に、今後の業界に対しての岩永先生の構想をお聞かせいただけますか。

岩永 まず一番は、MAS監査の事業化です。MAS監査で年商1億を目指しましょうと常にお話しています。そして、もうひとつは、業界の価値を高めることです。会計事務所のサービスに魅力があれば、人は定着します。同時に、優秀な若い人材が業界に入ってくれるようになります。個々の会計事務所のレベルだけでなく、ネットワークを形成し連携を強めることで、業界の質を上げていきたいと願っています。おそらく、これから会計業界は人手不足に悩む時代になってくると思います。その前に、AIに取って代わられるかもしれないという懸念もあります。作業から判断業務のウェイトを高めること、仕事の質を変えることははや急務です。志の高い会計人と協力しながら、この業界そのものの質を高めていくことが、私の当面の課題であり夢です。

浅野 高山の時代から岩永先生と二人三脚で取り組んできたことを私も引き継ぎ、その夢と一緒に実現できるように、これからも頑張っていきたいと思っています。

岩永 ぜひ、業界の質を高めるための協力をお願いします。

浅野 もちろんです。本日はありがとうございました。

翌日から計画が必ず実行される“会議の仕組み”を大公開！！

全国どこからでも
視聴可能！！
オンライン同時開催

御堂筋税理士法人流 採用戦略・コックピット会議見学会



スタッフ24名で業界トップクラスの生産性の
原点は「コックピット会議」にあり！

御堂筋税理士法人が実際に月初に行っている「コックピット会議」のすべてを肌と空気で直接ご体感いただける「見学会」を開催いたします。会議では当事務所のリアルな“数値”“ツールと資料”“経営状況”を包み隠さず公開いただきます。

■ コックピット会議見学で得られる3つの利点

- ☑ 門外不出！300回以上続く会議のしくみが理解できる。
- ☑ 会議でチェックすべきポイントが分かり効率的な会議が運営できる。
- ☑ スタッフ全員で取組む会議のしくみが分かる。

過去
497名
が参加

本邦初公開コンテンツ 【初日】インターン活用戦略見学会

御堂筋税理士法人が挑戦する長期インターン制度導入。学生時代からインターンを志望する意識の高い学生と事務所の専門業務をうまく機能させた、採用戦略とは？

- ★ 入社0年目のインターン制度の全貌
- ★ 学生のニーズをしっかりと把握する

- ★ 単純業務を楽しめる方法とは何か？
- ★ インターン受入体制をつくるには、業務の標準化
- ★ メンターがインターン制度で成長する。

【2日間】コックピット会議見学会

オリジナルツールを用い、80ページを超える膨大な業績検討資料も問題なく受け入れられ、中小企業の経営支援と計画実行を管理する内容も大公開。



開催概要

日時	2019年2月4日(月) & 5日(火)
時間	【1日目】14:00～17:00(懇親会17:30～19:30) 【2日目】10:00～12:00
現地会場	御堂筋税理士法人「淀屋橋」駅10番出口直結 〒541-0042 大阪市中央区今橋4-1-1 淀屋橋三井ビル(odona) 4F TEL 06-6205-8960
受講費	現地参加 43,200円【消費税込】 オンライン参加 64,800円【消費税込】 ※受講費1名様につき。懇親会参加費込み。
定員	(現地参加定員) 先着20名限定

◆ 御堂筋税理士法人とは？ ◆

「Solution(問題解決)& Accompany(伴走)」をスローガンに掲げ、中小企業の経営支援と計画実行管理に力を注ぐ。現在 全社員24名の内、9名が税理士有資格者という少数精鋭のコンサルタント集団であり、1人当たりの生産性が極めて高い税理士法人として知られ、全国の会計事務所が集ってナンバーワン事務所を決める「会計事務所甲子園」では決勝大会まで勝ち残る。御堂筋税理士法人



【メイン講師】 御堂筋税理士法人 代表社員・税理士 才木正之 氏

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。10年間は税務、財務コンサルティング業務を中心に活躍。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タントとして業務を遂行。セミナー講師としても三菱UFJリサーチ等に登壇。



お申込FAX: 03-5365-1530 (24時間受付)

お申込会場	☐ 現地会場受講 ☐ オンライン受講 (※オンライン受講の方は、以下注意事項をご確認の上 ☒ をお願いします)		
☐ 【オンライン受講注意事項】通信状況等により、音声画像が乱れ視聴に支障を期す場合があります。この場合、後日撮影動画をお送りすることで受講と代えさせていただきます。以上を承諾の上、申込みます。			
貴事務所名			
TEL		FAX	
MAIL (必須)			
参加者名	/	/	/

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)

MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』⑪

目標の設定とその実行～マーケティングの目標設定

目標の設定において中心となるのは、マーケティングとイノベーションである。事業が成果を得るのは、この二つの領域においてだからである。顧客が代価を支払うのは、この二つの領域における成果と貢献に対してである。

あらゆる目標が、成果についての目標でなければならない。その目指すところは、意図することではなく行動することである。マーケティングとイノベーション以外の領域における目標は、すべてマーケティングとイノベーションの領域における目標の達成に資するものでなければならない。

マーケティングの目標は、集中と市場地位の目標という、二つの基本的な決定を行ってのち、次の7つの目標を設定する。

- ①既存の市場における既存の製品についての目標
- ②既存の製品の廃棄についての目標
- ③既存の市場における新製品についての目標
- ④新しい市場についての目標
- ⑤流通チャネルについての目標
- ⑥アフターサービスについての目標
- ⑦信用供与についての目標

集中の目標

集中の目標とは戦場の決定である。この決定なくしては、戦闘はあっても戦争にはならない。そこには目的意識がない。

集中することによって、初めて世界を持ちあげることができる。集中こそ戦略の基盤である。小企業は大企業よりも集中の決定を必要とする。小企業の資源は限られている。集中することなくして成果をあげることはない。

市場地位の決定

市場地位の決定とは、通常は、リーダー的な地位、あるいは売上増であるが、いずれも間違っている。

あらゆる企業が、同一の市場において、同時にリーダー的な地位を占めることはないから、いかなるセグメントにおいて、いかなる製品、サービス、価値においてリーダーたらしめるかを決定しなければならない。

売上が伸びても市場シェアが後退すれば、つまり市場の拡大が自社の売上げ増加よりも急ならば喜ぶべきではない。

市場シェアが小さな企業は、やがて限界的存在となり脆弱な存在となる。そもそも市場シェアが小さくても、十分なアフターサービスを行えない。品質や知名度にもかかわらず、限界的な存在となったメーカーの余命は短い。したがって、売上の伸びとは関係なく、市場シェアは決定的に重要である。

市場において目指すべき地位は、最大でなく最適である。市場シェアとして狙うべきは、上限ではなく最適である。そのためには、顧客、製品、市場、流通チャネルの分析を必要とする。戦略を必要とし、リスクを伴う意思決定を必要とする。



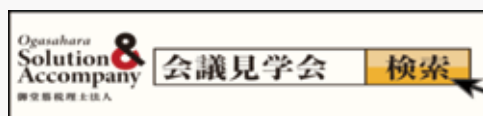
才木正之

(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。



M A P 操作のお問合せは、会員向け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（毎月第一営業日のみ9:00～13:00）

お気軽に
ご相談くださいませ。





利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第13回:SS総合会計式パート活用【「実務指導のポイント」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13回目は、主婦パートへの具体的な実務指導のポイントについてお話ししていきます。

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。それでは順番にお話ししていきたいと思います。

●徹底的なマニュアル化

私どもがわかったことですが、女性スタッフは特にルールを重んじる傾向があります。例えば、法人税申告書の参考資料の順番やチェックの印一つをとっても、やり方が統一していないだけで、仕事の手が止まってしまう傾向にあります。ある意味それだけ真面目でとても繊細なんですね。書類整理から申告書作成までやり方がバラバラで、属人的なやり方をしている会計事務所もたくさんあります。そういうところでは、パート活用は100%うまくいきません。断言できます。うまくいかない理由の2つ目は、マニュアル化を怠ると、家庭と両立して働きたいという根本ニーズを満たせなくなるということがあります。パートスタッフは、仕事の終わりが見えなかったりすると非常に不安になる傾向があります。もし、マニュアル化が不十分だったり、仕事が標準化されていなかったりすると、仕事の手が止まる回数が極端に多くなり、残業が増え、家庭との両立が非常に難しくなります。このような状態が続くと、パートスタッフの離職が確実に増えていきます。これは絶対に避けなければいけないですね。

●仕事を部分渡ししない

たいがい、パートスタッフに渡す仕事となると、雑務や雑用というイメージが強く、仕事を部分渡ししてし

まう傾向にあります。例えば法人税申告書作成の際の内訳書の作成だけを依頼するとか、所得税申告における医療費控除だけを依頼する、もしくは、ファイリングだけを依頼するということだと、パートスタッフは絶対に成長しません。弊社でも、どのようなやり方がパートスタッフを一番育てられるのか検証したことがあります。やはり、成長が遅かったのは、仕事を部分渡ししているケースでした。これは社員にも責任があります。パートスタッフは雑用係ではありません。きちんと責任をもって仕事をしてもらうためにも、育てるのだという気概が必要です。具体的にいうと、例えば申告書作成をここからここまでとマニュアルを見ながら教え、一度全部やらせてみる。そして、こちら側できちんとチェックする、という愚直な実践が必要になります。

今回は以上となります。

それでは次回以降で、実務上のポイントである③フィードバック、④パート育成カルテの作成について詳しくお話をしたいと思っております。



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。

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日



◆開催日時※各日程共 10:00~18:30

■ 東京会場 (MAP経営東京本社)

1月 21日(月) 2月 15日(金) 3月 27日(水)

■ 大阪会場 (MAP経営大阪支社)

1月 18日(金) 1月 28日(月) 2月 13日(水) 3月 20日(水)

■ 福岡会場 (博多バスターミナル)

1月 23日(水) 2月 15日(金)

チーム達成参加事務所連載コラム

第16回 クオリアグローバルマネジメント株式会社 山田俊太

「来月からMAS監査担当者としてお客様を頼むね！」

今となれば弊社代表のあたりまえの言葉も、当時入社半年に満たない、経験0の自分が経営者に何ができるのか、不安と重圧でいっぱいだったように思います。

私は前職に、美容師と電気通信建設と、まったく現在と異なる業種で働いていました。恥ずかしながら今まで“会計・財務”のことを考えたこともなければ、言葉として意識したこともありませんでしたが、意識するきっかけとなったのが、前職の電気通信建設業が倒産したことでした。前職の電気通信建設業は、設立10年・売上10億の会社でありながら、あるとき受注が不安定になったとたんあっという間に傾いていき倒産に至りました。そのとき初めて「なぜ潰れたのだろうか？」と疑問に思い、考えていたところに現職のクオリアと出会い、現在入社2年、MAS監査を初めて1年半が経ち、今ではMAS担当者として30件程のお客様をサポートさせていただいています。

MAS監査を始めた当時、最低限の会計の知識を学び、代表・渡邊のサポートとして議事録に入るようになり、MAS監査は経営者の方と同じ目線で話をするととても重要な役割だと感じました。ただ、担当者として代表とまったく同じことはできないと思ったため、MAS監査でお客様とどう向き合うべきか考えていたとき「N O.1実践塾」に参加させていただきました。

参加させていただき率直に感じたことは、MAS監査の全体像と取り組みが明確になったこと、さらにMAS監査で自身や参加者が悩んでいることを質疑・相談できることでMAS監査に取り組むうえでの考えがスッ

キリしたことです。現在、リピーターとして何度か参加させていただいていますが、毎回新しい発見がありますし、改めて初心に返ることができる貴重な場になっています。

そして、実践塾卒業後に参加できる「チームTassei」。ここは、MAS監査を実際に取り組みされている事務所が集まって、成功体験や失敗体験などのたくさんのノウハウやリアルな情報の共有ができ、ブラッシュアップすることができる学びの場です。弊社の理念にある「企業の魅力を最大限に引き出し、そして高めることで、世の中を変え、未来を創る」ため、これからもお客様の成果を出し、そのお客様に関わるすべての方に喜んでいただけるよう、常に学び、成長していきたいです。



山田俊太

(やまだ しゅんた)

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: **27**事務所 MAS監査件数: **527**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！

↓ 無料体験版をご用意しておりますので、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 サンプライトツイン23F

当社HPからもお申込みいただけます

MAP経営

検索



MAS監査お悩み

Q

A

&



現在、MAS監査を顧問先に提案している段階です。

当社ではMAS監査業務を税務・会計の担当者が兼務しています。

税務・会計の担当者がスムーズにMAS監査を行えるようになる仕組みを社内に取り入れたいので、ぜひ御社の事例を教えてください。

お答えします！

SMCグループのMAS監査業務は、基本的に専任担当者でやりたいと思っています。しかしスタッフの人数の問題から、税務・会計の担当者がMAS監査を兼務している場合もあります。

税務・会計担当者がMAS監査を初めてやる時の心理的な抵抗は相当なものがあると思います。そこでSMCグループでは、まずMAS監査担当者のアシスタントとして、事前データ作りやMAS会議の中で議事録を作成させるなどの補助的な作業をさせます。その後3か月から半年ぐらいで独り立ちして、MAS監査担当者になれるようにもっていきます。

会議の中で最初は30分くらいをアシスタントに議事進行してもらうようにし、会議の主導権を順番に担当者からアシスタントへと移していきます。すると中には、今までの担当者より新しくMAS監査担当者になった人のほうが良いというお客様も出てきます。

税務・会計もそうですが、MAS監査はお客様と担当者の相性がより重要となりますので、その見極めが必要です。また、社内ではなかなか教育ができないため、現在はMAS監査担当者になるスタッフは全員、NO.1実践塾に参加させるようにしています。

その他、会計・税務担当者とMAS監査担当者が兼務するときの注意点があります。特に2つのサービスを同じお客様に提供する場合です。お客様からすると担当者が同じなので、税務・会計とMAS監査のサービスを区別できなくなってしまう。明

SMCグループ
曾根康正氏
(そね やすまさ)

SMCグループ 代表取締役。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監査業務拡大・推進へ尽力している。

A



確に区別するためには、時間帯を別々にするとか、サービスを行う場所を分けるなどの工夫が要ります。例えば、税務・会計は月初にお客様のところへ行って実施し、MAS監査サービスは中旬に事務所へ来社していただいて実施する、というような分け方です。

当然のことですが、税務・会計とMAS監査のサービスの契約は、まったく別個に行うべきです。サービスの内容が異なるにもかかわらず、契約自体も一緒、報酬金額も一緒という、サービスと報酬料金が混同される例を見受けますので要注意です。

こんなMAS監査業務の進め方だと「失敗」してしまう！
これから始める事務所様もうまくいったいない事務所様も必見！！



「MAS監査業務が所内で進まない！」「MAS監査契約解約が続いてしまう！」を22個のチェックリストを基に打破できる

MAS監査業務見直し診断セミナー

特定の人にしか
できない業務になっ
ていませんか？

MAS監査で
きちんと成果が
出ていますか？

所内で税務とMASの
連携が取れて
いますか？

MAS監査の準備に
何時間もかけて
いませんか？



事務所規模は関係ない！
「見えない」「分からない」
から進まない壁を打破する

- 所内の問題
- MAS監査運営の問題

“最小限の労力”で進める
ために必要なことのすべてがここに！！

【本邦初公開】「MAS監査業務
診断チェックリスト」を基に徹底解説

- ☑ ここがズレると全てが破綻する＜大前提＞
- ☑ ＜MAS監査契約を解約されない＞8個のポイント
- ☑ ＜MAS監査業務が所内で進む＞13個のポイント

継続の壁 MAS監査業務

関門突破



累計105事務
所が参加！

No.1実践塾で
会計事務所をサ
ポートし、分かっ
たことの全てを
お伝えします！



SMCグループ 曾根 康正氏
代表／公認会計士・税理士
(MAS監査先110社)

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」「強く永續
する中小企業の組織作り」「より実践的な中
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)」。

東京

1月18日(金) 14:00～17:00
(懇親会～19:30)
MAP経営 東京本社 (「中野坂上」駅直結ビル)

【受講費(懇親会費込み)】

MAP会員様 5,400円(税込)/1名様につき
一般参加 10,800円(税込)/1名様につき

お申込先FAX番号 03-5365-1530(24時間受付)

個人情報の取り扱いについては、弊社(株)MAP経営ホームページ上にございます情報保護方針をご参照ください。(http://www.mapka.jp/privacy.html)

会員区分	☐ MAP会員事務所		☐ 一般参加	
貴事務所名				
TEL		FAX		
参加者①	(☐ 懇親会参加)	参加者②	(☐ 懇親会参加)	
参加者③	(☐ 懇親会参加)	参加者④	(☐ 懇親会参加)	



MAP経営のHPからも
お申込みいただけます

【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

MAP経営 検索

教えてコールセンター！

第5回

※ パターン登録について

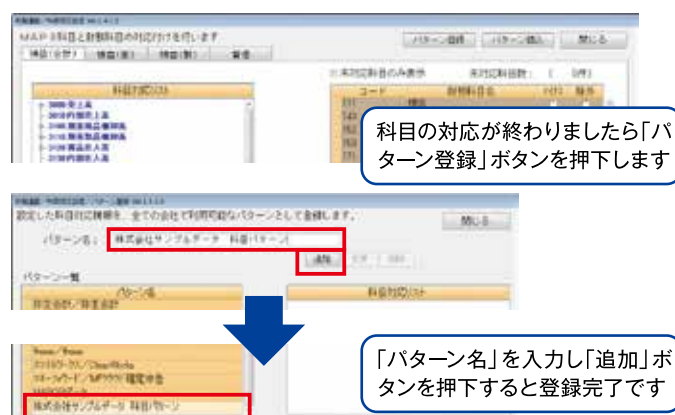
今回は、「パターン登録」について説明します。これは、ある企業で設定したパターンを他の企業でも活用したいという場合に使用します。

財務連動時に設定する「科目の紐づけ」を他の企業でも使えるようにする

①パターンを登録してパターン名を入力する

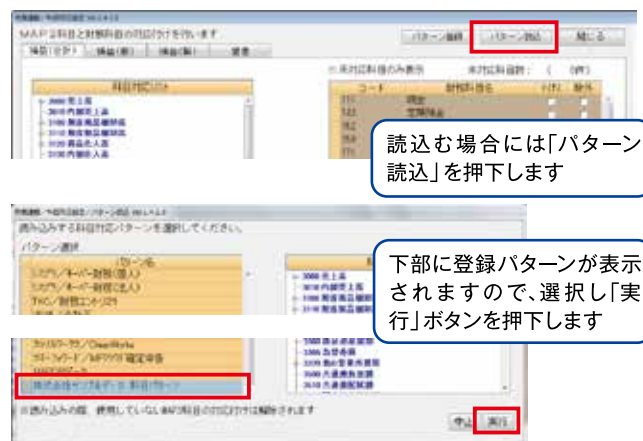
財務連動時に登録した科目パターンを他の企業でも使えるようにするには、画面右上にある「パターン登録」のボタンを押下します。

画面が開いたら「パターン名」を入力し「追加」ボタンを押下することで、新しいパターンが追加されます。これで、他の企業でも登録したパターンを使用できます。



②登録したパターンを使用する

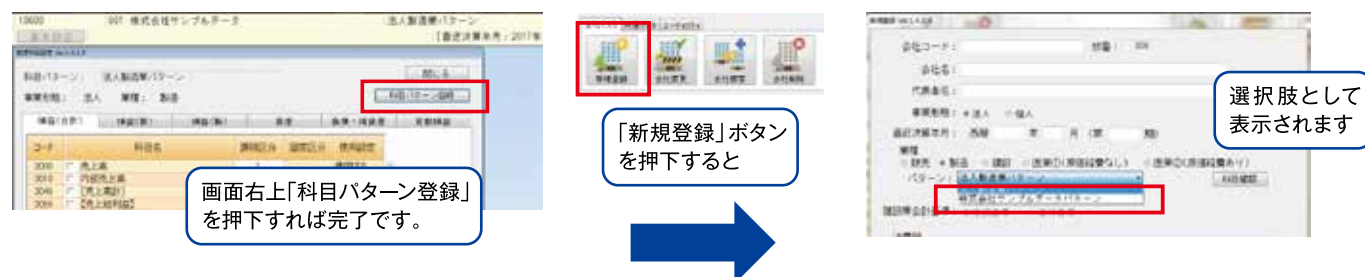
他の企業で使えるようにするには、「科目対応設定」の画面で、右上「パターン読込」ボタンを押下します。すると、選択肢として「登録したパターン」が表示されます。選択して、右下の「実行」ボタンを押下することによりパターンを反映することができます。



勘定科目設定で変更した科目名のパターンを他の企業でも使えるようにする

勘定科目設定で変更した科目パターンを他の企業でも使えるようにするには、画面右上にある「科目パターン登録」ボタンを押下します。

ボタンを押下することでパターンが登録され、「会社追加」・「会社変更」ボタンを押下すると、科目パターンとして表示されるようになります。



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合せください。

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)

事業承継の本質的な問題に切り込む 税理士法人アクセス 代表 鈴木浩文氏 の話題作!!



経営者の平均寿命 66 歳…

2028 年まで事業承継税制「特例措置」によって自社株の贈与・相続に税金がかからなくなりました。しかし、中小企業の経営者はなかなか交代しません。

なぜ事業承継が進まないのか？

創業者と後継者、古参幹部や親族まで含めた人間関係がボトルネックになっているからです。

スムーズな承継をするためには
人財・理念の承継が必須なのです。

中小企業庁長官との懇談も収録!!

Amazon 売れ筋ランキング

親父

創業者が
あなたに事業承継
しな
決定的な理由



鈴木浩文
アクセスグループ代表・
税理士法人アクセス 代表税理士

2028年まで
自社株の贈与税・相続税ゼロ!
しかし、進まない経営者交代……
事業承継専門の税理士が
人財・理念承継のポイントを
わかりやすく解説!

辻庸介氏推薦

中小企業庁長官 安藤久佳氏との特別懇談収録!

ACHIEVEMENT PUBLISHING

第1位

会社継承部門

2018
11月30日 金 発売

絶賛受付中
QRコードより
購入できます。



年間100件以上の事業承継相談を
受ける事業承継専門税理士が
その本質的な問題を解決へと導く。

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。

第79回 西日本支部（福岡）MAPサロン

事業承継税制から考える
会計事務所のあるべき姿

講師：税理士 玉越賢治 氏

（株式会社タクトコンサルティング 代表取締役社長）

商工中金、リクルートを経て、平成6年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を設立し、代表社員就任。相続・事業承継等資産税に関する実務に携わる。中小企業庁「事業承継検討会」および「事業引継ぎ検討会」各委員、日本商工会議所「税制専門委員会」学識委員等を歴任。主な著書に『新事業承継税制の要点を理解する』（税務研究会出版局）等がある。



中小企業経営者の高齢化が急速に進んでいる昨今、今後5～10年の間に中小企業の事業承継タイミングのピークが来ると言われています。後継者の育成期間を含めた事業承継の準備にも、5～10年かかると言われています。

「事業承継問題」という喫緊の課題を抱えている中小企業に対して、身近な相談相手である会計事務所は、この実情に対してどのような向き合い方をすれば良いのでしょうか？

今回のMAPサロンでは、株式会社タクトコンサルティングの玉越賢治氏にご登壇をいただき、改正された「事業承継税制」を活用しながら、中小企業の事業承継を円滑に進めるための、経営者と会計事務所が一緒に歩むべきステップについて、事例を交えながらご講演をいただきます。



開催要項

【日程】 **2019年1月17日（木） 14:00～17:30**

（MAPサロン終了後《17:30～19:00》、講師のミニセミナー付き新年会を開催します）

【場所】福岡朝日ビル 地下1階（博多駅博多口出口より徒歩2分／福岡市博多区博多駅前2-1-1）

【費用】 **MAP会員様：何名様ご参加でも無料**、一般参加の方：1名／3,000円（税込）

※ミニセミナー付き新年会にご参加される方は、皆様、1名／4,000円（税込）頂戴いたします。

お申込みFAX番号：050-3153-0288（24時間受付）

以下の必要事項への記入をお願いします。新年会にご参加される方は、□にチェックをお願いします。
参加費用は、当日会場へご持参ください。

事務所名		MAP-No	
参加者①	(□新年会参加)	参加者②	(□新年会参加)
参加者③	(□新年会参加)	参加者④	(□新年会参加)



こちらのQR
コードから
も、お申し
込みOK！

※ 当社の個人情報保護方針及びの利用目的の公表に関する事項については当社HP（<http://www.mapka.jp>）をご参照ください。

ご不明な点がございましたら以下へご連絡ください。

【連絡先】あんしん経営をサポートする会 西日本支部事務局（株式会社MAP経営 福岡支社内）担当：田中・田之上
（住所：福岡市博多区博多駅前3-6-12 オオキ博多駅前ビル6F TEL：070-3532-1533）