

MAP

M—A—P

36

MAGAZINE

特別インタビュー総集編 **P4-8**

未来共創

「MAS監査事業化推進のヒント」を
テーマに全21回の連載より厳選収録

新着イベント **P11、P14**

P11- 税理士必見!「事業承継の本音」

P14- 製販分離経営実現セミナー

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)※	15	16
17	18	19	20	21	22	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)→P20	27 将軍の日 (東京) →P16	28	29	30

4月 2019 APRIL						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
	1	2	3	4	5	6
7	8 将軍の日 ~free~ (東京)※	9	10	11	12 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY1(東京)	13
14	15 将軍の日 (東京) →P16	16 NO.1 実践塾② (東京) →P20	17	18 「事業承継 の本音」 講座(東京) →P11	19 製販分離 経営実現 セミナー (東京) →P14	20
21	22 将軍の日 (東京) →P16	23 MAS監査獲得 プログラム基礎ワーク DAY2①(東京) 将軍の日 (横浜)→P16	24 MAS監査 獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(東京)	25 財務診断 研修 (札幌)	26	27
28	29	30				

東日本

MAPイベントカレンダー

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) →P16	21	22 No.1 実践塾① (名古屋) →P20	23
24/31	25	26	27	28	29	30

4月 2019 APRIL						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
	1	2	3 MAS監査 目標達成 プログラム ①(福岡)	4 将軍の日~free~ (大阪)※ MAS監査目標 達成プログラム ②(福岡)	5 MAS監査獲得 プログラム 基礎ワーク DAY1(大阪)	6
7	8	9	10 MAP3操作研修 中期ビジョン編 (大阪) 将軍の日 (大阪)→P16	11 MAP3 操作研修 経営サイクル 編(大阪)	12	13
14	15	16 将軍の日 (大阪)→P16 将軍の日 (名古屋)→P16	17 将軍の日 サポーター プログラム(大阪) 将軍の日 (京都)→P16	18 MAS監査獲得 プログラム 基礎ワーク DAY2①(大阪)	19 MAS監査獲得プログラム 基礎ワーク DAY2②(大阪) No.1実践塾② (名古屋)→P20	20
21	22	23	24	25 MAS監査獲得 プログラム フォローワーク (福岡)	26 MAS監査獲得 プログラム 基礎ワーク DAY1(福岡)	27
28	29	30				

税理士必見! 「事業承継の本音」

実際に事業承継を経験した
2人の経営者による講演&
ディスカッション

P11参照

製販分離経営実現セミナー 2019年春季

2020年代に勝ち残るための
会計事務所経営の変革

P14参照

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

P16参照

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)

脱・属人化を図り受注件数を劇的に増やす
SMC流MAS監査を体得

P20参照

5月							2019 MAY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
			1	2	3	4							
5	6	7 将軍の日 サポーター プログラム (東京)	8 財務診断 研修 (東京)	9	10 MAP3 操作研修 中期ビジョン編 (東京)	11							
12	13	14	15 将軍の日 (東京) →P16	16 MAS監査 目標達成 プログラム ①(東京)	17 MAS監査 目標達成 プログラム ②(東京)	18							
19	20 MAP3 操作研修 経営サイクル編 (東京)	21 NO.1 実践塾③ (東京) →P20	22	23	24 将軍の日 (東京) →P16	25							
26	27 将軍の日 ~free~ (東京)※	28	29	30	31								

西日本

5月							2019 MAY						
sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat							
			1	2	3	4							
5	6	7	8 将軍の日 ~free~ (大阪)※	9 MAS監査 目標達成 プログラム ①(大阪)	10 MAS監査 目標達成 プログラム ②(大阪)	11							
12	13	14	15	16	17 No.1 実践塾③ (名古屋) →P20	18							
19	20	21	22 将軍の日 (大阪) →P16	23 財務診断 研修 (大阪)	24	25							
26	27	28 将軍の日 サポーター プログラム (福岡)	29 将軍の日 (福岡) →P16	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

昨年末、MAP MAGAZINE読者アンケートを行い、128名の方にご回答いただきました。



人気記事ランキング

1位 MAS監査お悩みQ&A

2位 特別インタビュー

3位 先進事務所コラム

頂いたご意見の一部をご紹介します。

- ・MAP3の利用方法やMAS監査の取り組み方の指針になる。
- ・MAS監査サービスのきっかけ作りなど、初級者向けの記事をもっと充実してほしい。
- ・広告やMAS監査以外のサービス提供者の投稿が多すぎて頭に残らない。
- ・MAS監査だけでなく他事務所の様々な取り組みを知ることができ、参考になっている。

アンケートにご協力いただいた皆様、誠にありがとうございました。今後の情報提供に役立てさせていただきます。

目次

CONTENTS

P2-3	MAPイベントカレンダー
P3	目次
P4-8	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 特別総集編～未来共創～
P10	教えてコールセンター! 消費税の増税に伴う注意点について
P12-13 ・P15	先進事務所コラム —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 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) 浦野正樹氏(税理士法人さくら中央会計)
P18	先進事務所の担当者が答える MAS監査お悩みQ&A 樋口明廣氏(株式会社インターフェイス)

特別総集編 ～未来共創～

2016年から開始した本連載では、これまで22人の未来会計・経営計画に携わる方々から、貴重なお話をうかがってまいりました。そこで今号は、MAS監査事業化推進のヒントとなるお話を全21回の連載の中より厳選し、特別総集編としてお届けします。

2016年9月掲載

“潔さ”という魅力

税理士法人久保田会計事務所
代表社員 久保田博之氏

未来会計に強い事務所へ

浅野 久保田先生が未来会計を主軸と考え提供していく中で、苦勞されたことや課題を教えてください。

久保田 未来会計の業務を提供するにあたっては、それを提供する人材が必要となります。その人材を育てる、教育していくというのが苦勞した点です。初めは全員がMAP3を使って、お客様に予算と対比を出せるようにしようということでスタートしました。当初は今ほど行動計画という部分を重視していなかったと思います。数値計画だけでも、未来が見せられるということが、非常に価値があるというイメージでやっていました。それならば、会計事務所の従来型の業務の延長でできたかもしれないですが、そこから経営計画の達成率を見るようになり、目標を本当に達成していこうと思うと、PDCAが必要になってくる。そこには当然、行動計画がいるというところにどんどんサービスが洗練されていきました。そのうち、やはりこれは全員がやるのは難しいと感じました。そこから部門を分けて、できるだけ兼務しないように業務の住み分けを行いました。

浅野 久保田先生の事務所では、やることとやらないことをしっかり決めて、会計事務所ができる経営支援の型を定められている、という印象を受けます。そこに至った経緯を教えてください。

久保田 MAS監査を始めて、20件ぐらいになってきた頃は、属人的なサービスになっていました。それぞれの担当者がお客様のニーズに合わせて作り込んでいくので、こんな経営管理の帳票を作ってほしいとか、作業をどんどん押し

つけられてしまうという経験をしました。それをやってしまうと、1件あたりにかなりの時間を取られてしまい、業務の広がりや止めてしまいます。お客様も自立しません。そこで、事務所としてのスタンダードな標準型を固めることにし、フレームができるまでに1年以上かかりました。ベテランも新人も同じフレームで、それ以上のこともそれ以下もやらないです。

浅野 作業は受けないということですね。

久保田 受けません。

浅野 やることとやらないことをしっかり決めることは大事ですね。

久保田 はい。そうすると、だいぶすっきりしてきます。

浅野 報酬に関してはどのようにお考えでしょうか。今、日税連が出している統計では、会社の60パーセント近くは3万円以下しか払っていないという現状があります。そこからすると、MAS監査が月1回の訪問・2時間程度で10万円という話は、その3倍になりますよね。いただく報酬に対しての心理的なハードルが高くなってしまっているように感じます。そのあたりは、何か工夫されていますか。

久保田 10万円いただいても、会社に10万円以上の利益をもたらせば、タダのようなものですよ。もちろん、実際には払っていただいていますけれども、お客様にとっては1円も負担になっていない。ですから、「投資と考えてください」とお伝えします。10万円以上儲かる投資をしますか、しませんか、ということです。その代わり、やるからには成果を出す覚悟は必要です。覚悟さえ持っていれば、10万円は高いわけではありません。また、

ハードルが高いと感じる理由は、もうひとつあると思います。私たちは、税務会計の考え方で、仕事が永遠に続くように思っています。しかし、今うちではMAS監査を「3年を一区切り」に考えています。3年で会社の体質は変わっていく。そこまでお手伝いさせてもらう。3年経ったときに完璧に自立されていて、「もうMAS監査はいらない」と言われたら、それはそれでいいと思っています。

浅野 3年経って自走できるような状態、自立できるような状態であれば、それはひとつのサービスとして完結することですね。

久保田 はい、そのように考えています。



profile

久保田博之氏 (くぼた ひろゆき)

税理士法人久保田会計事務所 代表社員

昭和39年 京都市生まれ。

昭和61年 税理士試験合格。

昭和62年 同志社大学商学部卒業後、久保田会計事務所入所。

平成14年に税理士法人久保田会計事務所を設立。「企業と人の継続発展を支援し社会に貢献する」を理念に掲げ、経営支援事業部、財務事業部、相続支援事業部など専門部署を設けて活躍中。

自分も輝き、人も輝かす

SS経営コンサルティンググループ 代表社員 鈴木宏典氏

理念の再定義と率先垂範

浅野 先代の頃から変えたことは何があげられますか。

鈴木 理念とビジョンの定義を変えました。SS総合会計の『SS』も今までは『鈴木真一』でしたが、鈴木真一の信念を引き継ぎ、『Spirit & System』=物心の幸福の追求と再定義しました。

浅野 再定義したのはいつですか。

鈴木 事業を引き継いですぐです。でも、1年半くらい前から考えていたことです。今までは「事業計画」という商品を売りにしていました。しかし、お客様は「事業計画」そのものの価値がわかりません。そこで、私たちはセルフイメージを変えることにしました。すなわち、SS総合会計は『税理士を超えた経営のパートナー』=「お客様のお困りごと、つまり、経営課題を解決する経営のパートナー」であると。すると、社員が自分たちの仕事の価値に気づきはじめたのです。やっていることは今までと同じでも、見せ方を変えることによって、大きな違いを生み出すことができました。

浅野 どのような効果が生まれていますか。

鈴木 まずはお客様が増えました。セミナーなどで私が表に立ってアピールする機会が増えたことも一因としてありますが、お客様に選ばれるようになったという実感があります。

浅野 社員の皆さんの変化はいかがですか。

鈴木 社員も変わりました。自立型になってきたと思います。自分の仕事に価値を感じているので、積極的に経営会議を引っ張ってくれるようになりました。社員全員で戦略会議を行い、情報をシェアすることで、各自のできていること、できていないこともわかり、能動的にPDCAを回すことができるようになってきました。また、以前は適正監査だけでしたが、目標設定会議をするようになりました。

浅野 そうですか。素晴らしいですね。

鈴木 あとは朝礼や挨拶の仕方も変えました。場は意図的に作るのが大事です。以前は朝礼のときに下を向いている人もいました。そこで、朝礼で発言した人の感想を、

くじ引きで当たった人が話すようにしました。誰が当たるかわからないという状況を意図的に作れば、みんなが話を聞くようになります。挨拶についても、大きな声で気持ちのいい挨拶をするよう、私が率先して盛り上げていきました。先代はそういうことが苦手な人でしたから。もともと先代は「自然な振る舞いの中で感動を与えるサービス」が大切だと言っていて、それをどうアプローチすればいいかがわからずできていなかっただけ。仕組み化して、手法ベースで取組んだことで、良くなりました。

浅野 「仕組みを作って仕掛けがない」では社員は動きようがないですが、鈴木先生はまさに仕掛けて、率先垂範しているところが素晴らしいです。

鈴木 率先垂範が大事だと思っています。まずはリーダーが見本を示すことです。「見本」「信頼」「支援」。これが重要です。見本を示し、相手を信頼して、支援する。中でも、「見本8割」です。見本を示していなければ、「やれと言っている人がやっていないのに」という感情が生まれてしまいます。私は、人は不完全でもいいと思っていて、「不完全な環境の中で不完全な自分が今この瞬間を突き抜ける」ということが大事だと思っています。できていない人には「時間を守っていない」「挨拶していない」と説教するのではなく、「挨拶しよう、きょうは失敗したかもしれないけれど、あしたはやってみよう」と促します。「次は頑張ってみよう」「やってみよう」、その姿がみんなを変えていくと思う。私だって社長だからといって、全部完璧にできているわけではありません。「社長が完全にできるようになったら社員もやります」という人は、当社には合いません。人は完全にはならないからこそ、みんなで一緒に頑張っていきたい。社員はその想いに応えてくれています。「2代目、つまずきながらも奮闘しているね」、そんな風に社員に感じてもらうことも大事だと思っています。

浅野 お父様とのタイプの違いを社員の皆さんも受け入れてくれているように感じます。

鈴木 そう、ありがたいです。父とは対立もありましたが、今では父の言葉に共感することが増えました。父はよく「俺はつま先立ち

で来た」という話をします。常に自分の等身大ではなかったと言うのです。「鈴木真一は浜松でナンバーワンの税理士」という触れ書きに、本当はそうではないのに……という想いを持ちながらも、あたかもそのようにしてきたら、だんだんとその看板に近づいていったと話してくれました。

浅野 「そこまでいっていない、その器ではない」と言ってしまったらそこで終わり、ということですね。

鈴木 以前、介護事業経営研究会 C-MAS 全国顧問で株式会社ケアビジネスパートナーの原田先生とお話したときに、先生から「誠実と正直は違う」ということを教わりました。正直は、できないことを「できません」とそのまま言うこと。誠実は、「わかりました」と言って泣きそうになりながら取り組むことだと。「コンサルタントは誠実であれ」と言われました。それが今でも心に残っています。本当に自分はこの場に立つに値するのだろうか、値しないかもしれないと考えることがあっても、今この瞬間を突き抜けるしかない。はったりもあるかもしれない。そこに必要なのは、ちょっとした勇氣なのだと思います。



profile

鈴木宏典氏 (すずき ひろのり)

SS経営コンサルティンググループ 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に加え、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。

手探りで描いた夢の先に

株式会社田畑製作所 代表取締役 **田畑郁氏**

資金繰りからの解放

浅野 MAP経営に最初に足を運んでいただいてからは、何年になりますか。

田畑 もう13年ですね。経営者の父が15年前に亡くなり、事業を引き継ぐことになりました。1年間は自分でなんだかんだやってみました、悪くなる一方でした。2年目を迎え「そろそろダメかもしれない」と思い始めた頃にMAP経営さんに出会いました。

浅野 別の会社に勤めていて、急にお父様の跡を継ぐことになり、一番苦労されたことは何ですか。

田畑 まず一番苦労したのは、資金繰りです。これから先どうなっていくのかが、まるでわからない。「今月儲かったの？ 儲かってないの？」、「わかりません」、「それいつわかるの？」、「決算でわかるんじゃないですか」、「じゃあ、来月どうなっちゃうの？」、「わかりません、締めてみないと」という状態でした。実際、毎月お金が足りず、銀行に行くわけです。そして、借金ばかりが増えていく。今までやってきた人たちですらあまり現状がわかっていないというのがどうにも不安で、そろそろ限界なのではないかと思っていた頃、私の妻が勤めている信用金庫のセミナー一覧表の中に、MAP経営さんのセミナーが載っていたのです。「中小企業の再生」といった一文が私の目を引きました。おそらく、商工会議所との共催だったと思います。A4の紙にたくさんのセミナーが掲載されている中で、MAP経営さんのセミナーだけ文字が浮いて見えました。

浅野 それは加工されていたわけではないですよね(笑)。

田畑 にじんていたわけでもないです(笑)。私は自分のことには決断力がないのですが、これはすぐに申し込むことを決めました。セミナーには高山さん(株式会社MAP経営前社長)が登壇されていて、ある金物屋さんを再生させたお話をしていました。「家を建てるのにも図面が必要でしょう。会社も、図面=計画が必要なんですよ」といったお話から、「ひどい経営状態の企業だったけれど、こうやって計画

を作って、今はこのようになりました」という金物屋さんの状況と当時の我が社の状況が合致していて、「これだ!」と思いました。当たり障りのない「こうやればいいんですよ」という話をして、「わかるんだけどそれができないんだよね」というセミナーも、世の中にはたくさんありますよね。高山さんのお話は事例で、「こうやったからこうなったんですよ」というプロセスが、非常に心に響きました。

浅野 そうでしたか。

田畑 当日のうちに高山さんに声をかけたい気持ちでいっぱいでしたが、なかなか話しかけられず、翌朝に電話をしました。「ぜひお話をうかがいたいのですが」と伝えたら、「それでは、『将軍の日』を受けてください」と言われました。すぐに『将軍の日』の資料を送ってもらい、参加することを決めました。そのときの担当の方が決算書に一通り目を通して、「田畑さん、たいしたことないですよ。もっとひどい会社、たくさんありますから」と言ってくれたので、少し元気をもらいました。その頃はもう、どん底だと思っていましたから。担当の方の最初の提案は「田畑さん、銀行から借りられるだけ借りちゃってください」でした。「借りられるだけ」と言われたときには驚きましたが、言われたとおりにすぐ銀行に借入を申し込みました。すると銀行からは「5,000万円出しますよ」と言われ、5,000万円なんて借りたことはないし、契約書を前にして少し手が震えましたね。そして、「5,000万円借りられました」と報告したら「よかったですね、これでもう資金繰りに悩むことがなくなり、ちゃんと仕事ができますよ」と言われ、「そうか、資金繰りをするのが私の仕事ではなかったんだ」と気づきました。

浅野 『将軍の日』が大きな転機になったのですね。『将軍の日』を受けて、一番よかった点は何でしょうか。

田畑 よかった点は、「5年後にどうしたい」という夢や希望や目標を語れるところです。最初はそんなことを考えたこともないから、5年後なんて想像もつきませんでした。

浅野 日々の資金繰りに追われていたと

いうこともあったのでしょうか。

田畑 そうです。1ヵ月後のことすら考えたことがなく、半年先なんてもちろん考えていない。ましてや5年後なんて、本当に未来の話で……そのような状態で5年後を考えるというのは、最初は手探りの夢計画でした。

浅野 その当時は夢のように感じていた計画ですが、以前に「何年か経って振り返ってみたら、意外と達成できていた」とおっしゃっていましたよね。

田畑 そうです。将軍の日で作った5ヵ年計画を見返したときに、100パーセントではないですが、意外とできていてびっくりしました。

浅野 今振り返ってみて、何がこの結果を生み出したと思いますか。

田畑 計画を立てた以上は、何とかそこに近づきたいという想いがありました。はなから諦めていたのでは、まず無理ですよ。これをやらなきゃ」という考えが、常に頭の中にあったということだと思います。

浅野 常に意識していたのでしょうか。

田畑 一足飛びにはできませんから。「今これを行うことが、もしかしたら今後につながるかもしれない」と思いながら、こつこつ取り組んでいました。



profile

田畑郁氏 (たばた かおる)

株式会社田畑製作所 代表取締役

昭和48年、東京都世田谷区生まれ。私立和光大学卒業後、日本装芸株式会社に入社。平成14年、ビル・工場・テナントなどの空調や給排水衛生設備の設計・施行を行う総合設備業者である株式会社田畑製作所の代表取締役に就任。

『クリーンで快適な環境の提供』をモットーに、丁寧で良質な工事に定評がある。

会計事務所の組織展開と広がる可能性

株式会社インターフェイス
代表取締役

樋口明廣氏

イブシロン株式会社
代表取締役

角田達也氏

MAS監査事業成功の条件

浅野 MAS監査事業がうまくいっている事務所は何が成功要因だと思いますか。

角田 私たちが、製販分離支援している事務所がうまくいっている事務所は、「組織の形」がしっかりしています。過去を担当する人、将来を担当する人、専門特化分野を担当する人と、きちんと機能分けをして、組織の中で役割分担がされています。思い切って分社化している事務所は割とうまくいっていると思います。過去会計と未来会計は分けたほうがいいと思いますし、同時に取り扱うことは時間的に不可能ではないかと私は思っています。過去会計、制度会計は、正しい税金計算をするという目的のためにあり、「税務品質重視」の商品です。先送りせず、その場で税務上の問題を解決して、12回やれば決算が組めるという仕事の性質です。それに比べて、未来会計は将来の話であり、正確性よりも「スピードが優先」されます。経営は早く手を打たないと、どんどん手遅れになっていきます。それらをひとりの人間が1ヵ月の中で同時に行うのは商品の性質上、不可能だと思います。だからこそ、いっそのこと機能分けをしたほうが、MAS監査業務はうまくいくと考えて、製販分離という経営改善手法を提供しています。

浅野 弊社も「将軍の日」などで、「経営のための経理」と「申告のための経理」は違う、という話をしています。樋口社長は今の点も含めて、MAS監査事業の成功要因をどのようにお考えですか。

樋口 3つあると思います。やはり「トップがやりたいことかどうか」です。トップがMAS監査事業をやりたくないのにやっても、成功しないですよ。ある事務所の所長先生から「監査担当者全員でMAS監査の勉強をさせてくれ」と頼まれたことがあります。指導した結果、20人のうち4人が背水の陣で取り組んだところ、今では売上2億円のMAS監

査事業化に成功しています。だから、トップやアントレプレナーの「必ずやり遂げる」という意思が大切だと思います。それから、ノウハウをお伝えして自然に受注が取れていく事務所は、我々がお渡ししたロジックと営業手法を、その通りに素直に動いてくださいます。これが2つ目です。そして最後の1つは、稼いだお金を投資することです。必ずMAS監査契約はとれるので、人が足りなくなります。売上が伸びてMAS監査で得たお金は、採用コストや人件費、研修費に充てる。そして人が辞めてしまったらまた投資する。売上5,000万円で組織が3~4人、中核的なMAS監査担当者ができたときに初めて、経常利益が上がります。経営というのは投資をして回収する仕事ですから、成長に伴う投資をいとわないことが大切です。

浅野 今、樋口社長がおっしゃったことの中で、本当に簡単そうに見えるけれど、実際のところなかなかできていないことが「やる」ことです。決めたことをやり遂げる実行力が、一般的な中小企業は弱いのです。計画を立て、目標設定する。しかし、やりきれないところが、中小企業が中小企業たる所以だと思います。

樋口 MAS監査の売上5,000万円、1億円、2億円という会社のトップを見ると、目標達成意識が極めて高い方が多いです。それが風土に伝わっている。こちらがもういいのではないかと思うぐらい、目標達成を諦めません。達成意識が高く、常に「あと10万円」を追いかけしています。

角田 トップの決意も重要ですが、もうひとつは現場だと思います。いくら社長が5億円、10億円を達成すると言ったところで、現場が動かなければ絶対に目標達成はできません。そうすると、トップから末端までのベクトルをどう合わせるか、いかに人の心を動かすかの視点も持ち合わせていないと、職員は動きません。事業化しようと思うと、人を動か

し、人を巻き込めるか、人間に興味があるかも重要です。イブシロンに相談に来られる方は多くの場合、最初は家業経営の状態です。例えば職員数は30人いるけれど、職人が30人いるだけで、実態は家業なのです。それをどう組織機能化し、効率的、効果的に活動できるかがポイントです。

樋口 我々は、やりたい人がやりたいことをやるのが一番、生産性が高いと考えています。向いていない人には無理をさせない。組織を全部変えるよりも、やりたい人に手を挙げてもらう方法をとっています。

浅野 それでは、MAS監査業務にはどのような人が向いているとお考えですか。

樋口 顧問先に対する愛情、「良くなつてほしい」という思いが強い人、素直に行動することができる人です。論理性と感受性で考えると、感受性が重視されます。例えるならば、「社長と一緒に泣ける人」です。中小企業の少し動物的な感性を持っている社長が相手であり、「分からないけれどやってみよう」と社長が言えるようなコミュニケーションを取れる方がいいと思います。そしてもうひとつは、相談する力がある人です。事務所の中にMAS監査なり経営の判断ができる方がいれば、その方に相談し、いない場合は弊社に相談してください。分からないことは1ヵ月考えても分かりません。そのため、たとえ「そもそも何を聞いたらいいか分からない」という質問であっても、相談できる人のほうが向いていると思います。

浅野 熱意があつて素直で、行動的で感受性が強い…言葉で書くと簡単ですが、なかなかいないですよ。

角田 それは、各事務所がそのような人を採用していないのだと思います。過去会計に向いている人は、そのような傾向の方ではないからです。でも組織は、いろいろな人間の集合体であり、人を活

かせる場をつくるのが組織経営だと思います。会社を大きくする意義は、単に売上を上げることだけではなく、いろいろな個性を持った人間が「ここなら私も生産性に寄与できるよ」という場を作ってあげることだと思います。

浅野 採用に関して、角田社長のご意見をお聞かせください。

角田 おそらくITクラウド、A.I、RPA、フィンテックの動きが進んでいくと、過去会計の分野は限りなく機械でできてしまう時代になります。そうなったときに、人工知能やフィンテックでできないところが何かというと、MAS監査事業だと思っています。人工知能の一番弱い分野は、長文読解や、相手の言っていることの裏読みだそうです。つまり、「感じる力」が一番苦手としているのです。そしてもうひとつ、人工知能が法的にもできないことは、責任を取ることです。「人工知能がこう言ったから」という言い訳は通りません。ですから、きちんと責任を取れる人間が重要だと思います。最後はどうしても人間対人間です。やはり、人間に興味があるとか、好きだという人でなければMAS監査の推進は厳しいと思います。

浅野 樋口社長はいかがですか。

樋口 母数がなかなかキープできない時代だから難しいですが、目的や理念に対する共感度だと思います。採用要件は、顧問先が良くなったり、喜んでくれることに喜びを見いだせる人。また、案外、会計業界は女性のほうが優秀なことも多いです。弊社のお客様のMAS監査



profile

樋口明廣氏 (ひぐち あきひろ)

株式会社インターフェイス 代表取締役

昭和58年より会計事務所勤務。顧問先の倒産をきっかけに、税務のみを行う業務に疑問を抱き、経営改善の取り組みを始める。昭和60年、株式会社マネジメント研究所設立に参加、専務取締役就任、後に代表取締役。平成19年、株式会社インターフェイス設立、代表取締役兼任。MAS監査担当者養成講座・経営支援倶楽部といった集合型コンサルティングを通じて、MAS監査事業化に成功事務所を多数輩出中。

担当者は、育児のために一度会社を辞め、子育てを終わらせてからパートで入っている女性の方が多数活躍しています。そして、優秀な営業マンはMAS監査に向いているので、自分のところに営業に来る営業マンに、目を付けておくのもいいと思います。



profile

角田達也氏 (つのだ たつや)

イプシロン株式会社 代表取締役

全国の大手会計事務所の戦略顧問を務め、地域勝ち残りの展開を支援している商品企画/業務改善コンサルタント。土業事務所の競争力強化、現場改善、経営効率化、ブランド構築、生産性向上実現のために、「製販分離コンサルティング」を提供している。税理士団体やマスコミでの講演活動も多数行っている。

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

インタビューにご協力いただいた方々 (※本誌登場順)

- ◆税理士法人大樹
代表税理士 _____ 五藤一樹氏
- ◆税理士法人大樹
コンサルティング部部长 _____ 村平進氏
- ◆株式会社MAP経営
元・代表取締役会長 _____ 高山範雄氏
- ◆株式会社FiBlink
代表取締役 _____ 井上敬一氏
- ◆弥生株式会社
代表取締役社長 _____ 岡本浩一郎氏
- ◆IG会計グループ
代表 _____ 岩永経世氏
- ◆税理士法人久保田会計事務所
代表社員 _____ 久保田博之氏
- ◆株式会社ケーエフエスコンサルティング
代表取締役 _____ 小島清一郎氏
- ◆株式会社日本M&Aセンター
代表取締役会長 _____ 分林保弘氏
- ◆株式会社クイック・ワーカー
代表取締役 _____ 富山さつき氏
- ◆株式会社ストライク
代表取締役 _____ 荒井邦彦氏

- ◆株式会社スピリタスコンサルティング
代表取締役 _____ 野原健太郎氏
- ◆株式会社インターフェイス
代表取締役 _____ 樋口明廣氏
- ◆イプシロン株式会社
代表取締役 _____ 角田達也氏
- ◆株式会社田畑製作所
代表取締役 _____ 田畑郁氏
- ◆株式会社国際ビジネスブレイン
代表取締役 _____ 新将命氏
- ◆御堂筋税理士法人
代表社員 _____ 才木正之氏
- ◆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
- ◆SS経営コンサルティンググループ
代表社員 _____ 鈴木宏典氏
- ◆MMPCコンサルティンググループ
理事長 _____ 松井孝知氏
- ◆TOMAコンサルタンツグループ
理事長 _____ 市原和洋氏
- ◆税理士法人 シン中央会計
代表 _____ 篠塚啓三氏



Interviewer profile

浅野泰生 (あさの やすお)

株式会社MAP経営 代表取締役

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。

過去のインタビューをご覧になりたい方は<https://www.mapka.jp/topics>より閲覧いただけます。

本誌をご希望の方は株式会社MAP経営東京本社 TEL:03-5365-1500までご連絡ください。

『クラウドMAS』 デビュー

顧問先への訪問がワクワクする！



クラウドMAS
MANAGEMENT ADVISORY SERVICE

あのMAS監査の進化形がコレだ！

コミュニケーションのとりやすい対話型システムです！



「〇〇は課題と考えられると思いますが、いかがでしょうか？」
「今月重点的に取り組むことはなんでしょうか？」
「来月はどんな活動をする予定でしょうか？」
MASレポートで顧問先社長との距離がぐっと近くなります！



3つの視点で決算時の着地見込みが確認できます！

- ① 「社長、前月までの実績だと決算時はこうなりますよ！」
- ② 「社長、前月までの達成率で推移すると決算時はこうなりますよ！」
- ③ 「社長、当月以降が前期と同じ推移だと決算時はこうなりますよ！」

FAXでのお問い合わせ (FAX:03-5365-1530)

お申込を希望する 詳細説明を希望する (日程等は担当者よりご連絡申し上げます)

貴社名:

ご芳名:

TEL:

Webからのお問い合わせ

当社のサイトへ
飛びます!! =>



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

教えてコールセンター！



消費税の増税に伴う注意点について

今回は、消費税の増税に伴う注意点について解説します。

①消費税率10%への切り替え

最近作成された企業データは、自動的に消費税が10%に上がるように設定されています。しかし、MAP経営シミュレーション3「Ver.1.2.1 (2016年8月23日)」以前に作成されたデータは、確認が必要になります。「財務基礎データ」→「税率設定」→「消費税」で確認することができます。設定するには「最新読込」ボタンを押下いただくか、「期間設定」ボタンを押下します。

年度の切り替えができて、2019年9月までが「8%」で消費税を計算します。2019年10月からは「10%」で消費税を計算します。これで、消費税が自動計算されます。

②中期ビジョン・経営サイクルでの切り替えの違い

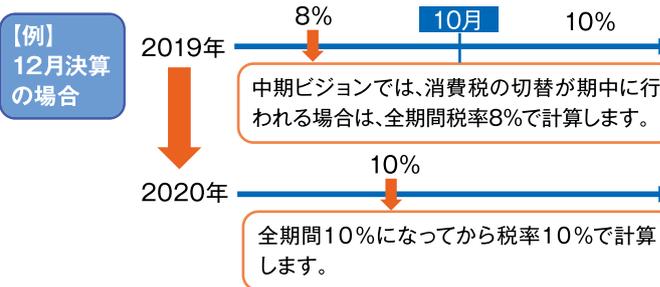
消費税率10%が適用される時期が「中期ビジョン」と「経営サイクル」で異なります。

「中期ビジョン」

年度の初月の消費税率が10%になるタイミングで10%が適用されます。

「経営サイクル」

2019年10月から10%が適用されます。



③軽減税率

今回の消費税増税に伴い、「軽減税率」が適用されます。「軽減税率」が適用される立案をする場合、「財務基礎データ」→「税率設定」→「消費税」→課税区分「2」～「5」を使用します。

そこに「消費税率」=8%、「課税割合」=100%を入力します。

そして、売上分類設定の画面で

「売消」…売上時に適用する消費税率が8%の場合に使用
「仕消」…仕入時に適用する消費税率が8%の場合に使用
に設定した番号を振ると、「軽減税率」が適用されるようになります。また、上記設定はすべての期間で行います。

「課税区分」・「2」に軽減税率のボタンを入力します。必ず税率8%・課税割合100%で入力します。

売上分類を設定する際に対象となる売上分類の「売消」「仕消」の個所を「2」と入力すると「軽減税率」が適用されます。

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)

税理士必見!

事業承継の本音!

オンライン
受講あり



事業承継された側

**浅野
泰生**



事業承継した側

**芳賀
則人**



【浅野泰生/株式会社MAP経営 代表取締役プロフィール】

愛知県一宮市出身。2代目経営者として、2014年の代表就任後4年で社員の生産性を1,000万円から1,600万円へ向上させ、4期連続で増収を達成した。自身の風土改革の実体験をもとに経営計画の立案を通じ、2代目経営者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。

【芳賀則人氏/株式会社東京アプレイザル 会長プロフィール】

1981年不動産鑑定士登録後、東京アプレイザル設立。全国の会計事務所1,000事務所と業務提携契約を結び、年間200件以上の不動産鑑定評価、約300件の広大地判定評価を中心に業務を展開。また税理士、公認会計士、不動産業者など相続問題に直面する実務家を対象としたセミナーを年間200講座以上開催している。2018年東京アプレイザル会長に就任。

第1部 14:00～14:40 -講演-

**会社を守る！
2代目経営者戦略立案の視点から
(株式会社MAP経営 代表取締役 浅野泰生)**

- 2代目経営者・後継者が抱える共通の課題とは？
- 2代目経営者・後継者が本当に求めているものとは？
- 会計事務所だからこそできるポスト事業承継支援とは？

第2部 14:45～15:25 -講演-

**税理士・地主を守る！
相続を扱う不動産鑑定士の視点から
(株式会社東京アプレイザル 会長 芳賀則人氏)**

- 資産税を扱う会計事務所が注意すべきこととは？
- 相続で不動産鑑定が活躍する場面とは？
- 路線価評価より評価額が下がった事例

第3部 15:35～16:55 -対談-

事業承継をした側・された側 2人の経営者のディスカッション (浅野泰生×芳賀則人氏)

受講費 MAP会員事務所無料 (一般参加 税込3,000円【事前振込み】/税込5,000円【当日払い】)

日程 4月18日(木) 14:00～17:00 **会場** TAP高田馬場「高田馬場」(戸山口) 徒歩3分

オンラインでご自宅からの視聴も可能です!! ※お申込みいただいた方に視聴に関するご案内をメールにてお送りいたします。

—会場受講者様には限定特典あり!— (※詳細はWebをご確認ください)

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)

会員種別	<input type="checkbox"/> MAP会員事務所 <input type="checkbox"/> 一般参加		
受講形式	<input type="checkbox"/> 会場で受講する <input type="checkbox"/> オンラインで受講する (※以下の注意事項をご確認の上 <input checked="" type="checkbox"/> をお願いします)		
<input type="checkbox"/> 【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及ぼす場合があります。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	※ご参加される方全員の氏名		



MAP経営のHPからもお申込みいただけます

MAP経営 検索

MAS 監査に活かす『ドラッカー博士のマネジメント』⑫

目標の設定とその実行～イノベーションの目標設定

イノベーションの目標とは、「われわれの事業は何であるべきか」との問いに対する答えを具体的に行動に移すためのものである。

イノベーションには、製品とサービス、市場、流通チャネルの3つの種類がある。

イノベーションは、市場と顧客のニーズ、研究での知識探求やスキルの発展から生まれる。

イノベーションの目標を設定するうえでの最大の問題は、イノベーションの影響度と重要度の測定のみずかしさにある。そのためイノベーションの目標は、マーケティングの目標ほど明確なものとはなりにくい。

イノベーションの目標を設定するには、まず第一に、製品、既存の市場、新しい市場など、マーケティングの目標を達成するうえで必要なイノベーションの見積りをしなければならない。第二に、技術進歩によって期待するものを予測しなければならない。直近のものや将来のものを予測しなければならない。直近のものや将来のものを把握しなければならない。

イノベーションの目標は、マーケティングの目標ほど明確にはしにくくとも、また若干の荒っぽさは避けられなくとも、具体的な数値目標として提示することが必要である。

イノベーションは、技術進歩が著しくない産業において必要とされる。たとえば保険会社では、新製品の開発、営業とクレーム処理のイノベーションの能力に

自社の生存がかかっている。技術的な変化が劇的でない産業ほど、企業全体が硬直化しやすい傾向にある。それゆえこれらの産業ではイノベーションが二重に重要な意味をもつ。

小企業にイノベーションが必要とされるのは、大企業と同じである。小企業であることのメリットの一つは、まさにイノベーションのための計画の立て方の容易さにある。



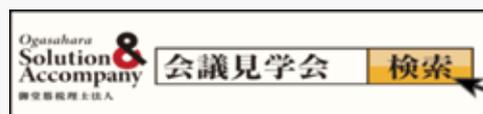
オキ正之

(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。



利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第14回:SS総合会計式パート活用【「仕組みより大切なこと」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。

いよいよ今回が最終回になります。前回に引き続き、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。そして最後に、仕組みより大切なことについてお話しします。

私どもの考える指導ポイントは4つあるというお話をしました。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。①と②については前回お話ししましたので、今回は③と④について説明したいと思います。

③ フィードバック

フィードバックは、パート育成に限らず、教育そのものを充実させるためにとても重要なファクターであることが私どもはわかっております。例えば、社員が記帳代行をパートスタッフにお願いするとします。そうすると、処理しているうちに、必ず1つや2つの不明点や疑問点は湧いてくるものです。その状態で社員に渡す。その資料をもとに社員が不明点を正しく処理して監査に行ってくる。しかしながら、終了後に社員からフィードバックがない、ということってよくありませんか？これは会計事務所あるあるです。パートスタッフがそのことについて社員に聞くと、「大丈夫、大丈夫、心配しないで。直しておいたから。よくがんばってくれたね。」という返事が返ってくる。自分から言わせれば、

「よくがんばったね」という勇気づけのフィードバックも必要ですが、仕事上何が間違っていて、どうすれば正しい数字になるのかをきちんと教えてあげることのほうが100倍重要です。そうしないと人は成長しないからです。聞けば当たり前のことですが、意外とやっていないんですね。おそらく理由は、パートスタッフは成長する必要がないと思っているからなんです。なんとなく雑務をこなしてくれれば助かるという程度にしか思っていないということです。根本的な問題ですね。人は誰でも成長したいという欲求をもっています。その自己実現欲求を満たしてあげないと、成長意欲の高い優秀なパートスタッフはすぐにやめてしまいます。どんな仕事も大切であり、間違ったら必ずフィードバックするということを繰り返すことで、人はやりがいを感じていくのです。それは正社員でもパートスタッフでもまったく同じです。

④ パート育成カルテ

最後に大切なことは、パート育成カルテです。これは、入社して3ヶ月間、どのように育てれば最短で育つかを見える化したものです。これによって教育担当が迷うことなく画一的にパートスタッフを育てることができるというわけです。またカルテを通じて、不明点やこれからの目標等をやりとりするので、共通のコミュニケーションツールとして非常に有用です。これは実は弊社でも3年前からスタートしたもので、割と最近始めた試みです。それでもやる前よりも随分と成長スピードが速くなりました。

最後にお伝えするのは、仕組みより大切なことです。仕組みより大切なこと、それは、パート育成に対する思いや理念です。これをはっきりと決めておくことが、仕組み以前に最も大事になることです。

私たちは、主婦という仕事は、とても大事な仕事だと考えています。子育てというのは、本当に大変ですが、人生で一定期間しか経験できない貴重な貴重な時間です。親にとっても子どもにとってもかけがえのない時間です。このような考え・理念があるからこそ、子どもの行事や病気には、必ず何をおいても帰ってくださいな、そして残業はしないでくださいなと本気で言えるのです。だからこそ、パートスタッフが安心して仕事に打ち込めるのです。弊社では、「パートスタッフの裏側にいらっしゃる家族と信頼関係を持たなければならない」という考え方があります。それは、パートスタッフとの信頼関係だけでなく、その家族である旦那さんやお母さん、旦那さんのお母さんとの信頼関係を持たなければならないということです。お子さんがお母さんを待ちかねて泣いていたらどうでしょうか？それが続いてしまったら旦那さんはどう思うでしょうか？こんな会社では、安心して奥さんを預けられないですよ。昔、私は、

あるパートさんに定期的に残業をさせてしまっていたことがありました。その理由は、彼女が残業してでも仕事をやりきりたいと懇願したからです。それなら止める理由もないと思い、残業代はきちんと払えばいいやと思い、残業をさせていました。彼女も生き生きと働いているように見えていたので安心していました。しかし、しばらくすると、力つきたような顔で「もう限界です。退職させていただきます」と言われてしまいました。実は、彼女だけではなく、限界は家族にも来ていました。旦那さんが「なぜ毎日遅いんだ？家事と両立できていないじゃないか？」とご立腹されたということでした。それ以来、私は、もう一度主婦に対する考え方を本気で改めました。確かに、繁忙期になると、残業が多少多くなることはあります。しかし、家庭のことを考え、繁忙期だとしても残業をしないように、会社として努めることは非常に大事なことだと思います。

私は、パートスタッフが「すごいパート」になるためには3つの要件があると思っています。

1つ目は、安心の環境です。何度も言ってきていることですが、家庭と両立でき、仕事も無茶な振り方をされないということです。

2つ目は、成長できる環境です。パートさんも成長して仕事ができるようになると輝くのです。

3つ目は、承認し合える環境です。みんな「よく頑張ったね！ありがとう！」と言われるのは嬉しいものです。特に女性には、この言葉が大事だと思います。

仕組みの前に、主婦そのものに対する考え方、思い、理念をきっちり決めたくて、主婦パートを育てる仕組みを整えていくことが非常に大事であるということです。

利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組みは、以上となります。14回にわたってお伝えしてきましたが、少しでもみなさんのお力になれば幸いです。今まで本当にありがとうございました。



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。

今まで当然と考えられていた価値や基準は劇的に変化しています！

過去のやり方や成功体験と決別！

2020年代パラダイムシフトに備えろ

残業せずに効率化を図る計画生産導入

製販分離
推進による

お客様が感動する効果的な管理会計

会計事務所の 勝ち残りの条件

制度会計の計画生産と管理会計での訪問実践

- 採用超困難時代を乗り切るためのIT活用、外注化事例の公開
- 2020年代はA. IとRPAの導入で計画生産が実現しやすくなる
- 1人当たり80社訪問・面談できる社内体制の構築方法公開！
- 会計事務所職員が確実に運用できる管理会計商品化の事例
- 2020年代に勝ち残るための組織機能作りの事例公開
- 富裕層への囲い込みでライフプラン、資産税の受注推進事例

[講師]

イブシロン株式会社 代表取締役

角田 達也



全国350事務所以上の士業事務所製販分離をサポート。製販分離支援コンサルタントとして北海道から沖縄までの会計事務所、社労士事務所の戦略顧問を務め、勝ち残り事務所作り支援の展開を実践している。税理士団体やマスコミでの講演活動も多数ある。

製販分離 計画生産事務所事例公開！

特別講師

管理会計導入でMAS見込み先の構築！

アイクス税理士法人（静岡市）が実践する
ITをフル活用した計画生産の事例公開！

外注化とA. I化を融合したより効率的な製造手法事例。社内Wikiとファイルメーカーを駆使した顧客カルテと工程管理を公開します！

[講師] アイクス税理士法人 アイクスグループ



服部 文人

BPO支援部 マネージャー

アイクスグループでは製販分離を推進するために静岡本社、東京、大阪、米子、石垣島の各支店の機能を効果的に活用しています。シンクライアントシステムを活用し、事務所の工程管理を公開します！

税理士法人大樹（愛知県一宮市）が現場で
実践する管理会計導入の訪問・面談事例！

顧問先経営管理のための会計を導入・実践し、MASの見込み先を増大させる取り組みを事例公開！

[講師] 税理士法人大樹



土屋 貴之

税務会計部門訪問担当



塚本 晃規

コンサル事業部MAS担当

2006年大樹入社。訪問担当として巡回監査型から管理会計型訪問へ切り替え、大きな効果を出している

中小企業診断士。2017年に大樹入社。顧問先への管理会計導入の仕組みをPJとして構築し、導入を推進中！

日時

2019年4月19日 (金)
10:00~17:00

会場

株式会社MAP経営 本社研修室
中野坂上サンブライトツインビル（東京都中野区）

参加費

MAPユーザ様・MAPサロン会員様 ￥40,000.-/2名様まで・税抜
一般事務所様 ￥60,000.-/2名様まで・税抜

*追加で参加の場合は割引制度あります。個別でご相談下さい。

お問合せ
お申込み

[事務局]: 株式会社MAP経営 担当: 栗林 TEL 03-5365-1500 HP <http://www.mapka.jp>

申込方法は下記要項・希望会場記入の上FAXにて発信して下さい。事務局にて受領後に会場地図、受講要項など記載した受付書を発信します。尚、本研修は定員制です。各会場とも参加が5名に満たない場合には中止となる場合があります。定員になり次第締め切りとなります予めご了承下さい。

参加会場	貴社名	参加者ご芳名と人数	名様
東京(4月19日)	所在地	電話番号	
		FAX番号	
		E-Mail	

FAX送信先 03-5365-1530

上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。不要な場合はFAXにてご連絡お願い致します。



株式会社MAP経営

製販分離経営実現セミナー「ネクスト2019 春季」



イブシロン株式会社

チーム達成参加事務所連載コラム 第17回 税理士法人さくら中央会計 浦野正樹

これからMAS監査へ取り組まれる方もいると思いますので、私がMAS監査へ取り組むこととなった経緯などをお話したいと思います。

私は会計事務所で働くようになってすぐに、企業再生を専門にする人たちと仕事をさせていただきました。その経験もあって、なんとなく「MAS監査も同じかな？」と興味を持ったのがMAS監査に取り組みはじめたきっかけです。ところが、まったくうまくいきません。お客様を作る方法を知らなかったことに飽きっぽい性格も相まって、すぐに諦めてしまったという経緯がもう10年ほど前にありました。その後、いわゆる405事業でMAP3を使用したことをきっかけに、2016年の春、NO.1実践塾に参加、MAS監査への取り組みを再開し今に至ります。

実践塾では商品定義、営業のステップ、将軍の日の開催とクロージングまで、ひと通り教えていただいて、まずは1社契約。目からウロコ、なんとなく「今度是可以るかも」と思ったのも束の間、すぐに思うようにお客さんを増やせなくなりました。MAS監査自体もよくわからないしどうしたら？というときに、「チーム達成Tassei」があって本当によかったです。この3年続けてこれたのは、チーム達成のおかげです。

チーム達成には、何においても代え難い、同じ境遇の仲間の存在があります。アイデアや情報の共有だけでなく、時には相談相手になってもらって、悩みを聞いてもらったり。それからやはり、師匠の存在も大きいです。講義の中では、「『なんでもやりMAS』をやっている!」、「『商品定義』がブレている!」と、課題と向き合

うチャンスを頂いて、宿題として持ち帰っています。先頭で先を照らしてくれる存在に、いつも勇気をもらっています。

最近になって思うことは、チーム達成への参加は自分自身がMAS監査をやってもらっているのだなと。だからこそ、お客様にもこういう機会を持ってもらい、一緒になって考える時間が大切だと実感しています。MAS監査はお客様の会社を良くし続けるための仕組み、そう考えられるようになりました。『再建計画書をお作りしMAS』とはまったく違っていただけ。

チーム達成でMAS監査への取り組みを継続しつづける、そういう仲間をたくさん増やしていけるといいなと思います。



浦野正樹

(うらの まさき)

税理士法人さくら中央会計



チーム達成MAS監査実績

(参加事務所: **26**事務所 MAS監査件数: **564**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。

M A P 3バージョンアップはお済みですか？

2018年12月のバージョンアップで・・・

【経営サイクル】

- ① 部門ごとの帳票を一括で出力できるようになりました。
- ② 「計画データ簡易入力」画面の表記や入力方法を変更しました。

次回バージョンアップは3月中旬を予定しております。

バージョンアップ手順についてご不明な点は、コールセンターまで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)



社長の“思い”を凝縮した「経営計画」で会社の運命を決める！！

ショウゲンの日
将軍の日
中期5ヵ年計画立案セミナー

Q.「将軍の日」とは・・・

戦国時代、将軍が戦場から離れた陣営で、戦局を見極め戦略・戦術を立てたように、経営者が日常業務から離れ電話も来客もない環境で、将来を見据えた経営計画を作るセミナーです。
社長を将軍にみため、『将軍の日』(商標登録)と命名されました。

年間60会場で3,000社の企業が参加！！

将来の資金繰りを確認しながら、

確かな経営判断をしませんか？

経営計画を立てたことがないという方もご心配ありません！！

「あんしん経営をサポートする会」所属の会計人が貴社の計画立案のお手伝いをいたします

将軍の日 3つの特徴



① 単なる経営計画の勉強会ではなく、自社の計画を1日かけて作成する「実践的な内容」です
社長ご自身の想いを1日かけて計画書に落とし込みます。サポーターがとなりで立案のサポートをするため立案自体が初めてという方でもご参加いただけます。



② キャッシュフローベースの「精緻な計画書」を立案できます
専用ソフトの活用で、損益計算書に連動した貸借対照表とキャッシュフロー計算書が瞬時に作成可能です。金融機関からの信用力が増します。



③ 自社の課題と強みに即した「数値倒れしない計画」を作成できます。
いきなり数値計画を立案するのではなく、自社の風土分析、「事業領域」・「事業規模」を初めにさせていただきます。数値の裏付けがはっきりとした計画書が作成できます。

経営計画書

わずか 1 日で完成します

将軍の日 1日の流れ 10:00~18:30

午前	<ul style="list-style-type: none"> 経営計画の必要性 自社分析(販売力・体力分析・強み/弱みの整理) 経営理念作成(企業の目的・使命・価値) 中期経営目標作成(5年後のあるべき姿)
午後	<ul style="list-style-type: none"> 売上計画作成(売上区分別の売上・限界利益目標の設定) 経費計画作成(人員、販売活動、製造費etc) 設備投資計画作成(回収・支払・在庫・投資・借入・返済etc) 改善計画作成(何通りもの計画を比較し最善の計画を作成) 当期目標設定(中期目標を実現する為の初年度の目標設定) 目標達成のための経営サイクル確立について解説 経営計画書(完成)の確認

過去参加者の方々から
ありがたい声を
沢山いただきました。

過去参加者様の声 (一部抜粋)

過去いくつものセミナーに参加しましたが、それらに比べて驚くほど実践的な内容でした。

利益を待つ姿勢から
“意図して仕掛ける”
経営へ一新！
手厚いサポートのおかげで
納得できる決断ができました

新事業に進出する場合の
5年後の売上増や利益、
キャッシュフローが簡単
かつ迅速にシミュレーション
できました。

「将軍の日」中期5ヶ年経営計画立案セミナー 開催概要

- 主催 あんしん経営をサポートする会
- 時間 10:00～18:30
- 参加費 54,000円(税込) ※全国標準価格
追加1名様につき 10,800円(税込)

あんしん経営をサポートする会は、中小企業の存続と発展を支援するため、経営計画を実践する全国1,000を超える事務所の会計人(公認会計士・税理士)による組織です。税務会計業務を超え、中小企業の「未来」をサポートすることを得意とした経営支援サポートのエキスパート集団です。

札幌	仙台	高崎	東京	横浜
7月9日(火) 11月13日(水) かでの2.7	6月19日(水) 10月3日(木) フォレスト仙台	7月3日(水) ビエント高崎	4月15日(月) 4月22日(月) MAP経営 東京本社	4月23日(火) 9月18日(水) 神奈川産業振興センター
浜松	金沢	名古屋	京都	大阪
7月11日(木) アクトシティ浜松	6月12日(水) 金沢勤労者プラザ 10月9日(水) フレンドパーク石川	4月16日(火) ウインクあいち 9月4日(水) 名古屋国際センター	4月17日(水) 京都テルサ	4月16日(火) 5月22日(水) MAP経営 大阪支社
岡山	広島	博多	大分	沖縄
6月18日(火) ピギー貸会議室	10月16日(水) 広島県JAビル	5月29日(水) 博多バスターミナル 6月21日(金) リファレンス大博多ビル	4月10日(水) iichiko 総合文化センター	6月6日(木) 沖縄県男女共同参画センター【ているる】

参加申込書

日程		開催地	
企業様	会社名	業種	
	住所		
	TEL	FAX	
	出席者名①	役職名	
	出席者名②	役職名	
	メールアドレス		
会計事務所様	事務所名	1-ザ-No.	
	TEL	出席者名①	
	FAX	出席者名②	
	メールアドレス		

※ユーザーサイトにご登録のメールアドレスに変更のある方はこちらにご記入ください。

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)

お申込先FAX番号 03-5365-1530 (24時間受付)

お申込み受付後、ユーザーサイトにご登録いただいている貴事務所メールアドレス宛に、「事前準備」「当日のご案内」等の情報をお送りいたします。また、当用紙にご記入いただいた企業様のメールアドレス宛に、「当日のご案内」をメールいたします。

MAS監査お悩み

Q

&

A



**MAS監査契約が切れないための業務の秘訣を
教えていただけると嬉しいです。**

お答えします！

株式会社インターフェイス 樋口明廣氏(ひぐち あきひろ)

株式会社インターフェイス代表取締役。
昭和58年より会計事務所勤務。昭和60年、株式会社マネジメント
研究所設立に参加、専務取締役就任、後に代表取締役。
平成19年、株式会社インターフェイス設立、代表取締役兼任。
MAS担当者養成講座・経営支援倶楽部といった集合型コンサル
ティングを通じ、MAS事業化事務所を多数輩出中。

A



MAS監査契約が継続するかどうかは、一言でいうと「指導成果」が出ているかどうかにつきると思います。そのうえで、契約継続のためのポイントは大きく2つあると考えています。1つ目は、会社の業績が良くなるための「経営診断と課題形成」ができていますか。2つ目は「社長の共感度を得る」です。1つ目の「経営診断と課題形成」は、月次のMAS監査の中で何をやるかよりも、それ以上に計画立案時点がより重要になります。特に単年度計画の立案段階で、「黒字が増える」「キャッシュポイントが上がる」などの指導成果が生まれるための「課題特定」を「経営診断」からできているかどうか、課題解決のための具体的な施策が計画に盛り込まれているかを確認したほうがいいと思います。

続いて、2つ目の「社長の共感度」を得るについてご説明いたします。「取り組む課題がずれていないか、成果につながるか」を、社長と一緒にきちんと確認をとりながら行うこと。またPDCAサイク

ルを回す中で、計画段階と環境が変わったりすることは当然あることなので、四半期に一度くらい、課題の見直しをしながらフィット感を出していくのが契約継続のための2つ目のポイントになると考えています。

最後にテクニックのお話をすると、契約の継続管理を3カ月前くらいからしたほうがいいと思います。期末3カ月前くらいから、「今年の御社の課題はAとBとCでした。結果、ここまでできるようになりました。よくなりました」ということを、社長と確認をとります。そのうえで「来年はどういうことが重点課題になりそうですか」とヒアリングしながら、「次のステージを見せる」ことが契約の継続管理になります。そうすると、次年度のテーマが徐々に明確になってきて、MAS監査会議の議題も明確になり、それが2年目の単年度計画に反映され、また四半期ごとに見直しをかけていくというPDCAの流れになっていきます。

一般社団法人

あんしん経営をサポートする会の会員様限定 「団体業務災害補償制度」を新設!

70%
以上の割引
も可能です!

※割引率は会員企業の
リスク実態に基づ
き適用されます。



顧問先企業様の企業防衛、経費削減の 一助として是非ご活用ください!

本制度の引受保険会社は、「Forbes 2018 Global 2000 ランキング」において、損害保険会社部門 総合ランキング 世界 No.1 となったチャブ・グループの日本法人 Chubb 損害保険株式会社 (チャブ保険) が行います。すべての会員の皆様 (法人、個人事業者問わず) に本制度専用の割引を適用した保険料でご案内いたします!

補償制度の主な特長

企業防衛できます!

ケガだけでなく、
業務上の疾病まで
幅広く補償します!

*脳血管疾患・虚血性心疾患などについては労災認定が必要です。

精神障害による
休業損害を最大730日
まで補償します。

*労災認定必要



不当解雇やハラスメント
などが原因で訴訟になっ
た際の賠償金や弁護士
費用を補償します。

*雇用慣行に関する賠償責任補償

当社の使用者賠償
責任補償特約は法人
だけでなく役員個人も
対象です。
高額な賠償金支払い
義務や弁護士費用等を
補償します。

安否確認サービス

*災害発生時に従業員の安否を
アプリとEメールを使ってWeb上
で確認できるシステムです。



労災認定を待たずに
保険金をお支払い
します。

*一部の疾病と自殺行為は労災
認定が必要です。

ストレスチェック サービス

*一定条件を満たした
ご契約様には、年1回
無料のストレスチェック
サービスをご利用
いただけます。



*この保険の詳細については、パンフレット、重要事項説明書をご参照ください。

取扱代理店

株式会社ネオライフプランニング
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄 4-6-15
フォーティーンヒルズセンタービル 9F
TEL 052-259-3980
www.neolife.co.jp

引受保険会社

Chubb 損害保険株式会社 (チャブ保険) 名古屋支店
〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜 1-13-3
NHK 名古屋放送センタービル
www.chubb.com/jp

CHUBB®

L1910102



特定の職員しかMAS監査ができず、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199社の契約！過去85事務所の内、79事務所がMAS監査契約を獲得！（93%）

脱・属人化！ SMCグループのノウハウとツールを使い、5か月でSMC流MAS監査が展開できるようになる。個人の営業力に頼らないで**5社狙い3社のMAS監査契約**が決まる**“組織営業・組織展開の仕組み”**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

- 【東京第9期】 2019年 ①3月26日(火) ②4月16日(火) ③5月21日(火)
④6月25日(火) ⑤7月30日(火)
- 【名古屋第8期】 2019年 ①3月22日(金) ②4月19日(金) ③5月17日(金)
④6月21日(金) ⑤7月19日(金)

会場

【東京会場】株式会社MAP経営 東京本社 【名古屋会場】未定（名古屋駅周辺予定）

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716社の集客実績。現在109件のMAS監査先をサポート中。サポート先の黒字割合は95%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89件をサポート中。

FAX : 03 - 5365 - 1530

<input type="checkbox"/> 実践塾に申し込む		<input type="checkbox"/> 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		
<input type="checkbox"/> 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



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サンブライツインビル23F