

MAP経営の新しく変わったロゴに込めた想い



Philosophy
経営理念
中小企業の輝く未来を創造する

2015年よりMAP経営の経営理念が変わりました。この度4月よりMAP経営のロゴも変わることになりました。今回はMAP経営の新しいロゴ、そしてロゴと合わせて作成をしたコミュニケーションワードに込められた想いをご紹介します。また4月より新しく2名の仲間が加わることになりましたので、今回は企画グループ所属の阿部真子をご紹介します。

■ 新ロゴ



MAP経営の新しいロゴは、“未知を道へ変えていく”を表しています。MAPという言葉に、新たな意味を持たせ、M(MAP経営)から、P(Point at the Future)まで、Aには、Accounting firms(会計事務所)と一緒に道としてつないでいくことを、赤いラインで表現しています。どんな場所からも、P(Point at the Future)まで会計事務所と一緒に繋がります。という想いを込めたデザインとなりました。

■ コミュニケーションワード

“未知を 道に 変えていく”

「コミュニケーションワード」とは、経営理念をお客様や従業員とわかりやすい言葉でコミュニケーションをとるために変えたものです。

ルートのわからない目的地に向かって、見知らぬ場所を歩むとき。人は、誰でも不安になります。それは、経営者だって例外ではありません。でも、もし手元に一枚の“地図”があったら。きっとどんな場所でも自信を持って進めるはず。わたしたちMAP経営がお手伝いするのは、そんな経営の“地図”をつくること。“未知”の領域を切り拓くために、新しい視点を取り入れながら、目的地への最適な“道”を描き出す。「未知を道へ変えていく」それが、わたしたちMAP経営です。

2015年度新入社員が語る「私がMAP経営を選んだ理由」



MAP経営 企画グループ
阿部 真子(あべ まなみ)

初めまして。4月から入社致しました新入社員の阿部真子(あべ まなみ)と申します。MAP経営ではこのマガジンが読んでいただいた皆様にとって、より良いものになるべくお仕事をさせていただきます。ぜひご意見ご感想などをいただけると嬉しく思います。私が入社したきっかけについてお話をさせていただきます。
中小企業を元気にできるような人間になりたいと思い就職活動を行う中で、MAP経営に出会いました。そして社長の浅野の話を聞き「中小企業の輝く未来を創造する」という当社の経営理念に深く共感し、2月から内定者アルバイトを始めました。MAP経営の社員は皆熱い思いを持ち真摯に仕事に取り組んでいて、その人柄にすっかり惚れこんでいました。自分の中で、MAP経営やお客さんと共に大きく成長していきたい、“自分の”MAP経営の“経営者の”未来を道へ変えていくんだという強い思いが芽生えました。まだまだ、至らない所も多いですが、MAPバリューにある10個の行動基準を実行しながら明るい日本の未来に貢献していきます。これからも宜しくお願いいたします。

MAP MAGAZINE 【マップマガジン】5月号 発行元株式会社MAP経営 編集長/株式会社MAP経営 手塚 宏 〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンフライトビル23F

MAP MAGAZINE



「未知を道に変えていく」
それが、わたしたちMAP経営です。

- ①【特集】MAP経営、新しく変わったロゴマークに込めた想い
新しく変わったロゴマークコンセプトとコミュニケーションワード
- ②【新コーナー】MAPシステム導入金融機関ユーザーのご紹介

MAPイベントカレンダー

5月		東日本企画	西日本企画
1	金	将軍の日(東京)	
8	金	“即シツ”未来診断活用講座	無料
11	月	あんしんお役立ちセミナー	無料
12	火	第三講: 未来経営講座	将軍の日(大阪)
13	水	第三講: 未来経営講座	第一講: 未来診断講座 MAP-CAFE
14	木	第一講: 未来診断講座	第二講: 未来計画講座
15	金	第二講: 未来計画講座	あんしんお役立ちセミナー MAS事業化チームセミナー
18	月	将軍の日(東京)	
19	火	“即シツ”未来診断活用講座	無料
20	水		第三講: 未来経営講座
21	木	組織力強化研修・後編①	将軍の日(大阪)
22	金	組織力強化研修・後編②	MAP3システム操作研修
26	火	将軍の日(東京)	MAP-CAFE
27	水	将軍の日(東京)	
6月		東日本企画	西日本企画
2	火	将軍の日(東京)	将軍の日(大阪)
3	水	事業化研修	
4	木	第一講: 未来診断講座	第一講: 未来診断講座
5	金	第二講: 未来計画講座	第二講: 未来計画講座
6	土		セミナー講師アカデミー
7	日		セミナー講師アカデミー
8	月	将軍の日(東京)	第三講: 未来経営講座
9	火	将軍の日(東京)	第三講: 未来経営講座
10	水	組織再編成講座	
11	木	営業力強化研修体験会	MAP-CAFE
12	金	MAP3システム操作研修	将軍の日(大阪)
15	月	“即シツ”未来診断活用講座 あんしんお役立ちセミナー	無料
16	火		第四講: 目標達成講座① 組織再編成講座
17	水		第四講: 目標達成講座②
18	木	第三講: 未来経営講座	MAPサロン春(大阪)
19	金	第三講: 未来経営講座 クラウド経営セミナー	無料
23	火	“即シツ”未来診断活用講座(仙台)	無料
24	水	金融機関が今、会計事務所に望むこと 欲張らないMAS監査	無料
25	木	将軍の日(東京)	将軍の日(大阪)
26	金	営業仕組化セミナー	
29	月	介護特化戦略講座	
7月		東日本企画	西日本企画
1	水	第三講: 未来経営講座	
2	木	第三講: 未来経営講座	第一講: 未来診断講座
3	金	“即シツ”未来診断活用講座	無料
7	火	第一講: 未来診断講座 “即シツ”未来診断活用講座(郡山)	無料
8	水	第二講: 未来計画講座	第三講: 未来経営講座
9	木	“人財”採用・育成力アップセミナー	将軍の日(大阪)
10	金	将軍の日(東京)	MAP3システム操作研修
11	土		
12	日		
13	月	あんしんお役立ちセミナー	無料
14	火	将軍の日(東京)	組織力強化研修・後編①
15	水		組織力強化研修・後編②
16	木	第四講: 目標達成講座	第五講: 組織力強化講座
17	金	第四講: 目標達成講座	あんしんお役立ちセミナー
18	土		
19	日		
20	月		
21	火		将軍の日(大阪)
22	水	将軍の日(東京)	
23	木	将軍の日(東京)	
24	金		MAP-CAFE
25	土		
26	日		
27	月		MAP-CAFE
28	火	“即シツ”未来診断活用講座	無料

・MAPサロン春

スペシャルゲストをお招きした春の大ユーザー会(P05参照)

・あんしんお役立ちセミナー

あんしん経営賛助会員共催企画(P09参照)

・MAP-CAFE

計画立案などでお困りの案件を持って気楽にお越しください、MAP経営社員がお手伝いいたします(P04参照)

・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(P15参照)

・“即シツ”未来診断活用講座

実データ活用型未来診断作成実践研修(P04参照)

・事業化研修

岩永先生、富山先生による「未来会計を事業化するために・・」(P15参照)

・セミナー講師アカデミー

(株式会社ヒューマンプロデュース・ジャパン&株式会社ブレイクビジョン共催)
セミナー講師として必要な知識・スキルを習得(P13参照)

・MAP3システム操作研修

集合型MAP3基本操作研修(P11参照)

・組織力強化研修

顧問先の社長と幹部のベクトルを合わせるトレーナーを育成

・営業力強化研修体験会(株式会社新規開拓共催)

朝倉千恵子氏による営業力強化ノウハウ指導研修(P07参照)

・MAS事業化チームセミナー

複数人体制でのMAS事業化の実践手法をご紹介(P07参照)

・組織再編成講座

(税理士法人タクトコンサルティング共催)
実判例を基に組織再編成の実務を徹底解説(P13参照)

・岩永事務所見学会(株式会社実務経営サービス共催)

岩永事務所が実践するビジネスモデル「循環モデル」を学ぶ(P07参照)

・クラウド経営セミナー(株式会社マネーフォワード共催)

時代最先端のツール、それを扱う事務所の在り方を考える(P13参照)

・金融機関が今、会計事務所に望むことセミナー(松本信用金庫)

・欲張らないMAS監査セミナー(白石先生)

金融機関ユーザーと会計事務所ユーザーがMAPシステムをどのように使っているか公開(P15参照)

・営業仕組化セミナー(SMCホールディングス共催)

MAS監査売上8,000万円を3年で実現するための営業仕組化を岩永先生よりご紹介(P15参照)

・介護特化戦略講座(株式会社実務経営サービス共催)

介護業の顧問先開拓マーケティングと支援ポイントを紹介(P13参照)

・“人財”採用・育成力アップセミナー

(フォー・ノーツ株式会社&株式会社新規開拓共催)
他事務所の人材との違いを作る採用と育成の秘訣を公開(P07参照)

第1講: 未来診断講座 第2講: 未来計画講座

第3講: 未来経営講座 第4講: 目標達成講座

第5講: 組織力強化講座

研修とセミナーの違い

各種研修(有料)



各種業務を研修受講後に、
“実践していただく”ための
スキル習得を目的に、
少人数に近い形で徹底指導。

各種セミナー(無料※一部有料あり)



少人数から大人数まで、最新の
業界情報や事務所事例・ノウハウ
などを“知っていただく”ことを
目的としています。



◇浅野 泰生 (あさの やすお) 株式会社MAP経営 代表取締役社長

1972年生まれ。愛知県一宮市出身。「経営計画」一筋27年の株式会社MAP経営 代表取締役社長。
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。専門性の高い内容を、事例を交え分かりやすく説明する講義が好評を博す。著書に「最強「出世」マニュアル」(マイナビ新書)がある。

戦略とは何か?

「社員がやりたいって言ったらやりますよ」「社員が消極的だから腰が引けてね…」
会計事務所を訪問すると事務所トップから、このような説明を受けることがあります。それに対し、私は「所長はどうされたいのですか?」と続けます。私は、経営者向けのセミナーや「将軍の日」で、「経営とは何か?」「経営者の仕事とは何か?」について話をします。会社が小さなうちは営業から雑用まで社長自らが行うこともあるかもしれませんが、ただ、だんだん会社が大きくなると、営業職、企画職、開発職、事務職というようにそれぞれの役割に応じた職種が設定されます。当然社長は「経営」をしなければなりません。私の師匠である経営コンサルタントの小宮一慶氏は、経営者がなすべき「経営」という仕事を①企業の方向づけ②資源の最適配分③人を動かす、の3つ

だと言っています。私は、そのなかで最も重要なことは「企業の方向づけ」であると捉えています。「企業の方向づけ」とは、理念やビジョンを前提に戦略を立てることです。戦略とは、やることやらないことを決めることです。ニーズが多様化している今のような時代には、特にやらないことを決めることが重要となってきます。やらないことを決めて、やると決めたことにすべての経営資源を投入していくのです。会計事務所においても、事務所トップである所長は「経営」をしなければなりません。戦略を立案するのは、無論所長の仕事です。社員の意見を聞くことも大切ですが、所長自身がどうしたいのかが最も重要なのです。冒頭の「社員が…」というのは、説明ではなく、ただの言い訳なのです。

MAPシステム導入金融機関ユーザーのご紹介

熊本第一信用金庫 大田黒 博幸様 (おおたぐろ ひろゆき)



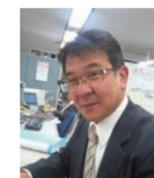
熊本県熊本市に本店を置く「熊本第一信用金庫」様。
MAP経営とのお付き合いは5年以上になり、地域の会計事務所との連携も積極的に進められています。
MAPシステム導入時からご担当されている経営相談室経営相談課課長: 大田黒博幸様です。

MAPを導入する前は、エクセルによる予想PLをメインに数値計画を策定していました。そして、MAPを初めて知ったのは当金庫貸出先でもあったK社を対象に実施された「将軍の日」に同席した時でした。社長が下す意思決定が瞬時にBS、PL、CSの財務3表に完全連動したうえで反映されていく過程を見て驚き、感動した事を今でも忘れません。要するに社長が一番知りたいのは資金繰り予想と事業活動の最終結果である自社の現預金残高である事を改めて実感しました。そしてMAPはこの課題を一気に解決してくれます。私は直ちにMAPソフトの導入を役員に直接上訴、時を待たず導入が決まり今では当金庫の最大の経営支援ツールとなっています。近年、少子・高齢化を背景に国内の小規模事業者数は一貫して減少し続けています。今の状況が続けば地方の活性化は望めないばかりか、地域金融機関である信用金庫も生き残る事が難しくなります。当金庫は生き残る事が出来る企業、事業者を1社でも多く増やすために、MAPソフトをフル活用していきたいと考えています。



『ぜひ先生方の地元の金融機関をご紹介ください』

中小企業経営力強化支援法施行以来、地域金融機関と会計事務所はかつてないほど密接な関係になっています。双方がMAPというツールを活用して地域の中小企業を支援し、活性化が図れば素晴らしいと考えています。残念ながら、まだまだ金融機関には弊社の存在が知られていません。もっともっと金融機関にも広めていきたいと思っています。



金融機関と会計事務所がタッグを組んで
地域活性化を支援しましょう!
MAP経営はそのお手伝いをさせていただきます。
よろしくお願いたします。

田名網 聡 (たなあみ さとし)
(株式会社MAP経営 東日本支社)



◇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。昭和59年に旧・三菱銀行に入社。融資部、国際業務部、法人業務部、法人営業部の副部長及び企画・総括セクションを経験。平成24年3月三菱東京UFJ銀行を退職、(株)濱田マネジメントタクティクスを設立。東京都中小企業再生支援協議会のサブマネージャーとして現在に至る。

経営改善計画、どこから手を付ける?

確定申告の作業、大変お疲れ様でした。その追い込みの時期となった3月13日、中小企業庁のホームページにて認定支援機関による経営改善計画策定支援事業の四半期報告が掲載されました。26年度第3四半期の報告、即ち10月1日から12月末までの計数です。いやあ、凄かったですね。当該3か月の利用申請決定は全国で1,938件でした。制度が始まってからの四半期毎の比較では当然No.1です。前年度の25年度第3四半期の利用申請決定件数と比較すると、約3倍近くでした。先生方がどんなに焦って申請したか、目に浮かびます。27年3月で制度が無くなるかも…、確定申告が始まる前に何とかしなければ…、との思いですね。本当にお疲れ様でした。さて、確定申告が終わりましたので、「計画策定作業、そろそろ取り掛かるか?」という先生方が多いのではないのでしょうか。一方、「はて困った、どこから手を付けようか」と悩まれている先生もおられるのではないのでしょうか。その様な際には中小企業庁のホームページ(認定支援機関による経営改善計画策定支援事業)にある事例サンプルA【原則版】や、事例サンプルB【簡易版】を手本として頂くことに

なります。但し、別にこれらのフォーマットに拘る必要は無いのです。事例サンプルは確かに良く出来ておりまして、これを埋めると必要項目は網羅されるようになっています。MAPの計画書でも、また手作りのモノでもOKなのです。キャッシュフローと返済計画が明確になっているモノであれば、大丈夫なのです。計画を何年間作るのかも任意です。5年でなくても結構です。計画が絵に描いた餅になりそうならば、1年でもいいのです。ただしその一年間で何をやるのが重要なのです。保証協会のサポート会議を利用するものは極力このフォーマットに近いものを利用することが良いのですが、まずは計画書のフォーマットも計画の概略も経営改善支援センター事業利用申請書に押印頂いた金融機関に聞いてみる事です。「申請してから時間が経ってしまったなあ…」と悔やんでも、恐れずに何でも聞いてみる事です。兎に角、金融機関とのコミュニケーションを増やしてください。がんばりましょう。

新サービス2015年よりスタート
金融機関様限定! 出張研修 財務分解講座

時間 10:00~17:00(7.0H)
人数 多人数
費用 ¥295,000 / 税別
(出張費、宿泊費別途)

内容
● 会社目標の裏の裏上とは
● 決算は変動費で読む
● 固定費払いのワンズ
● キャッシュフローも読む
● 課題の深掘り
● 経営改善を考案する
● 決算書を分解する

金融機関
スタッフ様向けに
財務力アップに
貢献いたします

取引先企業
向けに
経営改善を
実現いたします

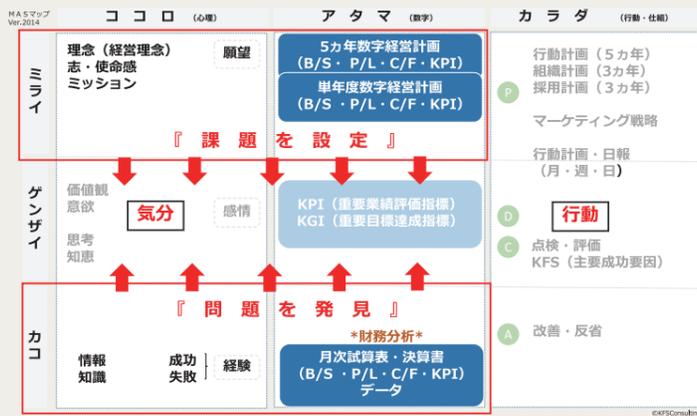


◇ 小島 清一郎 (こじま せいいちろう) 未来会計の貴公子

2006年小島会計事務所(現税理士法人ケーエフエス)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、結果としてMAS監査関与先は増収増益を続けている。

「マスマップでMAS監査の見える化を!!③」

「問題を発見するにはカコから、課題を設定するならミライから」が今回の結論である。さて、いきなり結論を書いてしまったが、今回は、MAS監査を提案するときにも最も重要であろう「課題設定」について、マスマップ(図参照)のココロ(心理)×カコ×アタマ(数字)×カコの軸を中心に解説していきたい。MAS監査の提案の入口としてはじめに「財務分析」をする場合が多いと思う。この財務分析は、カコ×アタマ(数字)の部分に位置づけられるが、この財務分析のみでMAS監査の提案書を作成したとしても、私の経験上なかなか受注につなげることは難しいと思う。カコを分析することは、問題を発見することであり、課題を設定することにはならない。この時点で、提案書を作り上げたとしても、あくまでもカコのデータや社長の成功・失敗の経験を指摘しただけであり、状況を説明したに過ぎない。例えるなら、ダイエットの相談に来た人に「あなたは太っていますね」とだけ問題を指摘された人は、感情的になってしまうだろう。問題とは、すでに発生している現状と未来のあるべき姿とのギャップであり、課題とは、問題を解決するために達成すべき目標である。つまり、これからMAS監査を提案しようとする会社の問題点は、すでに発生したカコ×ココロ(心理)×カコ×アタマ(数字)に潜んでおり、MAS監査を通じて目標として設定すべき課題は、あるべき姿であるミライ×ココロ(心理)×ミライ×アタマ(数字)に潜んでいるのである。



◇ 曾根 康正 (そね やすまさ) 強運会計士

SMCグループ代表<SMCグループ> (株)SMCホールディングス SMC税理士法人(岐阜県多治見市) (株)会計ファクトリー (株)CFONagoya&SMC (株)経理レスキュー (南セリアン) 役員 4名 正社員 22名 パート 6名 合計32名
 資格者 公認会計士2名 税理士3名 FP6名 【経営理念】「貢献」: 家族・仲間・お客様・地域社会に貢献します。(利他の心) 平成21年1月 「自分の会社を100年続く企業に変える法」を明日香出版社より出版 講演・セミナーは年間50回以上

「職業会計人から真の経営者へ」 第3回

論語に「子曰く、吾十有五にして学に志す。三十にして立つ。四十にして惑わず。五十にして天命を知る。六十にして耳順う。七十にして心の欲する所に従う、矩を踰えず。」
 孔子の上記ステップを現代の経営に置き換えて考えてみたいと思います。

- ステップ1: 自分で経営を行おうと思意決定すること。(学に志す) 10代・20代
- ステップ2: 精神的にも経済的にも独立し、親や他人の世話にならなくても立派に経営ができるようになること。(立つ) 30代
- ステップ3: 経営において、自身に満ち溢れ、殆ど迷うこともなくなってきていること。(惑わず) 40代
- ステップ4: 自分・自社の社会における存在意義(社会への貢献方法)がわかっていること。(天命を知る) 50代
- ステップ5: 社会あるいは経営において発生する事象がほぼ予測でき、何事にも適切に対処できること。(耳順う) 60代
- ステップ6: 自分の心のままに行動しても世のため人のためになり、社会に貢献し、天命に従っていること。(矩を踰えず) 70代

さて、今、自分は今のステップにいるのでしょうか?この6つのステップの中でもっとも大事なステップはステップ4「天命を知る」です。
 さて、経営において、天命がわからないために、経営者としての晩年を汚す人が多くいます。自分の天命が何かわかりますか?「天命」は必ず誰にでもあるものです。殆どの人がこれに気づかず死んで行きます。私も含めて凡人は経営について悩みに悩みぬいて、「もういや、いくら頑張ってもあまり儲からないから、いっそう、世のため人のために頑張ってみよう」と思うと初めて自分の天命に気づくようです。さらに言うところの「天命」と経営理念が一致していると事務所はさらに発展します。悩みに悩みぬいて自分の「天命」を知りましょう。

東京無料開催企画
 5月8日(金)・19日(火) 6月11日(木※札幌)
 6月15日(月)・23日(火※仙台)
 7月3日(金)・7日(火※郡山)・28日(火)

即ジツ“未来診断”作成・活用講座
 MAS監査契約の王道! 「將軍の日」への誘客、そしてあんしん未来診断(提案資料)作成の即実践へ

顧問先企業の実データを用いた「將軍の日」への誘客資料作成指導と提案営業トークの徹底ロールプレイング

開催概要
 各回 10:00~13:00
 受講料 無料
 受講対象 過去有償研修受講者様

大阪無料開催企画
 5月13日(水)・26日(水) 6月11日(木)・23日(火)
 7月24日(金)・27日(月)

Produced by MAP Keiei
MAP CAFE
 2時間無料!
 MAPシステム簡単操作サポートサービス

下記のようなお悩みのお客様にお勧めです!!
 実データを使って初めて決算分析を作るので不安...
 単年度で決算予測を作りたい、財務運動を活用したい、
 操作研修を受けたのが随分前で操作の復習をしたい

店舗案内 MAP - Cafe
 大阪市淀川区宮原4-1-9
 新大阪フロントビル10F
 営業時間 13:00~17:00
 TEL 06-7668-1520
 2時間の予約制となっております。
 ご希望者は大阪支社 森井までお電話ください。

今月のお勧めイベントとお役立ちツールのご案内



理念経営のトップランナーが語る「理念が利益を生む理由」

第72回MAPサロン 近畿支部大会

6月17日(水)
 13:00~19:00
 大阪産業創造館「堺筋本町」駅徒歩5分

築城 秀和
 杉戸株式会社 代表取締役

【講師紹介】五月人形の製造を家業とする会社を若干27歳のときに承継をする。現在業界一の商品開発力を誇る。経営を実践する中で「経営理念」の重要性に気づき、現在は愛知県下の若手経営者に理念経営の重要性を説いている。各所で理念経営をテーマに講演活動多数。

大阪開催
 第1部 基調講演

理念経営のトップランナーに聞く「経営理念」の本質とは?
 講師: 築城秀和氏 杉戸株式会社代表取締役

第2部 パネルディスカッション
 第3部 情報懇親会

会員 無料(※懇親会費別途)
 一般価格 税込5,000円/1名様
 懇親会費 税込2,000円/1名様



DVD 教材

自主再生困難なリスク企業と経営者(生活・財産)を守る 早期の事業再生支援と転廃業支援



DVD発売記念 初回30セット限定特典

- ✓ MAP経営価格19,800円(23%OFF)での販売
- ✓ DVDや書籍、実務に関して橋口先生へ相談が可能(通常30,000円/回)
- ✓ 橋口先生著書「税理士・認定支援機関のための中小企業再生支援ガイド(中央経済社)」をプレゼント

DISC1

- 税理士にとって事業再生支援の何が難しいのか?
- 税理士に必要な事業再生知識<金融編>
- 格付体験シートで顧問先の財務格付け・債務者区分のランクアップ手法を理解する!!

DISC2

- 税理士に必要な事業再生知識<法務編>
- 経営者の自宅・生活を守る個人事業再生と任意売却
- 事業再生支援局面における弁護士の絶大な力を知れば 税理士の役割が見えてくる



講師 株式会社東京事業再生ER 代表取締役
 公認会計士・税理士 橋口 貢一 先生

【プロフィール】 公認会計士2次試験合格後、野村證券株式会社・新日本監査法人等を経て、平成7年(株)ANJOインターナショナルを起業。CFO(最高財務責任者)として年商30億円の有名ベンチャー企業に成長させIPOを目指すも、2001年の同時多発テロをきっかけに、多大な投資戦略が影響し、平成18年グループ負債50億円を抱え経営者として倒産を経験する。その後、5年間にわたる膨大な倒産整理業務と、原告被告合わせ20件近い民事裁判を経験する傍ら、自らの経験を生かして中小企業とその経営者を守る事業再生支援業務を開始。平成25年「株式会社東京事業再生ER」を設立し、現在に至る。

一般価格 25,800円(税込)
 MAP経営価格 19,800円(税込)
 ※MAP経営経由でのお申込に限り





◇野本 理恵 (のもと りえ) 社長の絶対的パートナー

昭和57年生まれ。中央大学卒業後、他の会計事務所勤務を経て、平成24年1月にSMC税理士法人(埼玉県所沢市)に入所。法人担当後、2013年新設された経営支援室にて業務をスタート。各顧問先の経営会議・営業会議へ参加しながらMAPシステムによる経営計画策定や助成金、改善計画等の業務に携わる。

想いは招く③

前回が「目標は誰のため?」というお話しでした。社員のためです。「自分たちのため」と社員が思えるような目標でない目標とは言えません。そうでなければ「想い」「共有」の無い「押しつけられた目標」になってしまいます。

では、そのような「目標」にするための「目標のスタートは?」を今回の小テーマにしたいと思います。当事務所の目標もそうですが、お客様と目標設定するときにも軸にしているのが「一人当たりの生産性」です。釈迦に説法ですが、「売上」-「変動費」=「粗利」です。そのあたりを社員数(経営者も入れて)で割った金額が「一人当たりの生産性」です。要は、社員1人がどれだけ粗利を稼いだかです。中小企業の平均は、700万円台といったところ。上場企業メーカーは1800万、上場企業サービス業は1200万程度。当たり前ですが、一人当たりの生産性からしか、社員の給料は払えませんから、上場大手に努めればそれだけ高給取りというのは当たり前です。これをひとつの軸にします。要は、ここを改善しない限り、社員の給料を上げることも会社がこれ以上儲かることもできないのです。その他に、社員のための目標にするなら、5カ年計画には必ず労働分配率の向上をうたうのも良いと思います。私たちSMC税理士法人では、一人当たりの生産性は1200万(前期決算は1230万)が一つの基準です。内勤のパートさんもありますから、最低社員だったらいくら稼がないといけないかは実に明確です。また労働分配率も5カ年にわたって明確にされていて、決算賞与で分配率

に合わせて決算賞与が支給されます。要は、頑張った分だけ、社員に配分されることが目標に明確に示されています。いきなり、社員全員に5カ年計画のすべてを共有してというのは難しいと思います。でも今期の目標設定にあたり、5年後にはこんな未来を目指している、このように社員に還元してみんなでやりがいのある仕事をしようとトップが示すことは大切なことだと思います。その他、銀行借入額のボリュームや自己資本率など5カ年で指標にしなければいけない数字は会社によって様々です。ただ残念なですが、正直なところ、社員にとってはどうでもいいこと(笑)・社員一人当たりの生産性・労働分配率の向上この2つを達成していこう、同業他社より10%従業員の給料は高く当事務所の経営計画書には書いてあります。社員全員の物心両面の幸せを達成すること。低い給料でもやりがいのある仕事。それを社員が言うのはいいですが、経営者が言うことではないのでは?このスタートをふれた時点で目標はスタート地点にも立てないのだと思います。今回は、「計画策定は売上を上げることしかありえない、コストカットは計画の要ではない」についてお話しします。



◇高橋 憲行 (たかはし けんこう) 企画の達人

京都工大講師、近大講師。ニュービジネス協議会委員会委員等を歴任。企業や官公庁等へ20年以上のコンサルタント歴。ビジネスに不可欠な企画と企画書の体系を創始、大企業を中心に多数の企業に導入。現在 株式会社企画塾代表取締役。アサヒビール再出発時やミノルタ7000開発前の顧問として関与するなど事業やヒット商品に多数関わる。その他多数のプロジェクトに参画。増売拡大大事典(ダイヤモンド社99年)増販増客実例集(企画塾01年)に収録。JMMO設立後は各地の会計事務所向けに顧問先の増販戦略や、そして顧問先増のご支援も実施。

クラウド化の衝撃への対策は?

……どのような価値を顧問先に提供するかの分水嶺にたつ会計事務所③

■クラウド化、ロボット化、IoT

前回、前々回とクラウド化の話と会計事務所の対応についての話をしたが、少し一般の顧問先に近い話をした後、会計事務所の話に戻ろう。

クラウド化、ロボット化は、なんとなく理解は進んでいるだろう。

最近「IoT」という用語も散見されるようになった。「IoT」とは「Internet of Things:物のネットワーク」を指す。インターネットは従来、コンピュータ、PCやパソコンまわりでつながる話だったが、あらゆるものを対象にネット化がすすむ時代を指す。

最近、話題の多い自動車の自動運転なども自動車は本来、ナビがGPSなどでネットとつながっているものが、さらに自動運転になると、寝てても酔っていても車が自宅に運んでくれる時代になる。

さらには帰宅前にお風呂をわかしたり、テレビや照明の点け忘れや鍵の閉め忘れも、スマホ経由でチェックしてテレビや照明を切ったり鍵を開けたりも可能になる時代だ。

「クラウド化」、「ロボット化」、「IoT」は、一体の話なのだ。

インターネットは1994年に商用化して20年しかたっていない。いまでは買い物も普通にネットでやるようになったが、楽天は1997年創業で、まだ18年で約6千億企業になっている。アマゾンも、さらにすごい。95年設立で、なんと現在では10兆円企業、日本でも1兆円近い売り上げを上げているが、日本では2000年からで、わずか15年だ。

アマゾンは日本では最大の書店として位置づけ、中古書籍の流通も含めると市場の50%前後がアマゾンで占められる。出版業界は、近年微減傾向が続いているが、結果的にアマゾンの躍進分だけ、全国各地の書店の売上は激減し、破たん廃業も多い。

クラウド化、ロボット化、IoTは、これからの話であり、この楽天とアマゾンの話をしただけでも、今後なにが起こるかかわからないというのが正直な話だ。

そして顧問先の状況ばかりか、会計事務所もありかたも急激に変化することを意味するのだ。

■クラウド化、ロボット化、IoTの進化を、いままでの変化の延長と比べる

「クラウド化」は、情報共有が急速に進むことを意味し、結果的に情報の質の高まりが半端ではなく、さらにビジネスのスピードが猛烈に速くなる。

「ロボット化」は単純労働から人がいなくなり、生産性はケタはずれに上昇する。

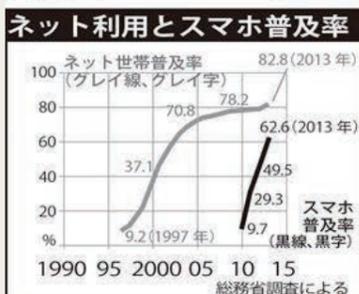
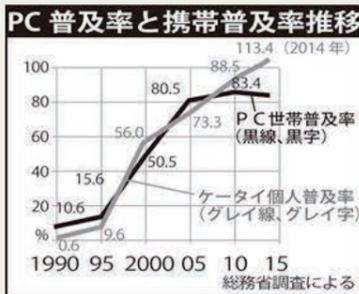
記帳ロボットは、もう5、6年で普通に100万円から200万円程度の全自動のタイプが登場する

可能性が高い。仮に200万円で5年償却としてみれば、24時間365日動く記帳ロボットは、現在の会計事務所の記帳人件費と比べるとどうなるのか? 200万円の記帳ロボットがクラウドでつながって精度が急上昇すれば、月に4万円もしない給与で24時間365日ロボットが働けば、労働基準監督署もなにも言えない状況が生まれ、生産性は、軽く20倍を超えてしまうのだ。

ロボットが100万円にでもなれば、生産性はさらに高まり、「自計化の推進」や「海外での記帳」など、あっという間に話題にすらなくなるだろう。さらにあらゆるものが「IoT」化する変化を考えてみよう。これを見るには、ケータイの推移、ネットの普及、スマホの普及のスピードを、今後置き換えて、なにが起こるか推測してみることだ。

顧問先にも、会計事務所にも激震ともいえる変化が起こることをイメージしてみよう。そして前回、お話しした付加価値の重要性を再確認してほしい。

「IoT」は、これからの話であり、この楽天とアマゾンの話をしただけでも、今後なにが起こるかかわからないというのが正直な話だ。そして前回、お話しした付加価値の重要性を再確認してほしい。



5~7月イベント (事務所経営編)



体制づくり

2人以上のチームで4つの事業化課題を克服

MAS事業化チームのつくりかたセミナー



担当者に任せただけ、思うほど成果が出ていないという先生方、是非ご参加ください!

講師:株式会社MAP経営コンサルティンググループ グループリーダー 山脇渉



組織 なぜ、チームが機能しないのか?

営業 なぜ、契約件数が増えないのか?

自己MAS なぜ、自己MASが出来ないのか?

MAS実践 なぜ、契約の継続が出来ないのか?

5月15日(金)15:30~17:00

参加費 無料
会場 株式会社MAP経営・大阪支社

会計事務所 所長向けセミナー

勝ち残る会計事務所・人財の条件

士業向け『月次監査を営業機会に変える“営業力強化”研修』体験会

6月11日(木) 15:00~17:00

参加費 MAP会員様3,000円(税込)/1名様
一般5,000円(税込)/1名様
会場 株式会社MAP経営・東京本社



人財教育

株式会社 新規開拓 代表取締役
朝倉千恵子氏

先進事務所 見学会



年2回の貴重な機会です!

2日間コース

岩永事務所見学会

6月18日(木)19日(金)

あんしん会員・未来会計クラブ会員 35,000円(税抜)
実務経営研究会会員 35,000円(税抜)
一般参加 45,000円(税抜)

18日13:00~17:00 19日8:45~12:15

岩永会計グループ 研修ルーム(長崎市元船町14-10 橋本商会ビル4F)



採用・育成 定着

「人事のプロ」と「人材教育のプロ」が語る、他事務所との違いをつくる採用・育成・定着

会計事務所の“人財”採用・育成力アップセミナー



フォー・ノーツ株式会社
代表取締役 西尾 太氏

7月9日(木)13:00~17:30

参加費5,000円(税抜)/1名様
会場 MAP経営東京本社

株式会社新規開拓
代表取締役 朝倉千恵子氏



◇和仁 達也 (わに たつや) ビジナリーパートナー



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。ピンチに陥って危機感で急ぎ立てられる経営ではなく、ワクワク心が奮い立つようなビジョンに導かれる経営を实践したい人は多いはず。そんな信念のもと、これまで同じ志でともに動いてくれる仲間をつくり、個別コンサルティング、セミナーや講演、執筆などを行ってきました。我々の将来が、夢と勇気と希望に満ち溢れた世の中になることを願って。

受け答えを見れば、一発でわかることとは？

その人ができる人かできない人か、は一発でわかる。できない営業マンやコンサルタントは、【相手の質問】にそのまま答える。できる営業マンやコンサルタントは、相手の質問の【意図】に答える。そのためには、「相手がなぜそれを尋ねるのか?」の意図、真意を汲み取る必要がある。それがわからないときは、どうすればいいか? 答えは簡単。「ちなみに、なぜその質問をお聞きになりたいんですか?」と尋ね返せばいい。

◇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中堅企業向けの中長期経営計画の立案、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。

経営数値のビジュアル化・コストのビジュアル化

経営数値のビジュアル化、今回はコストのビジュアル化です。コストは、いわずもがな構成要素のビジュアル化が大切です。ただ、一口に構成要素と言っても、全社で把握している財務会計上のコストの構成要素だけをビジュアル化しても不十分だと私は考えます。コストはコントロールできる区分でみないと次の一手を具体的に打つことができないと思うからです。製品やサービスの責任者は、自分の担当する製品・サービスを売るためにかかった費用全体をみて儲かったのが儲からなかったのか、どのようなコストがどのくらいかかっていたかを知りたい訳です。そして計画よりもどのくらい差が出て、次の一手のために何をどう改善しなければならないかの判断ができなければいけません。このときのコストの構成要素には、合理的に算出された営業コストも含めた方がよい場合もあります。工場や支店の責任者であれば、その工場や支店全体で儲かったか儲からなかったのか、工場や支店のコスト構成要素が見たく、社長は会社全体のコスト構成要素が見たい。コスト構造のビジュアル化は、見た目人や管理可能なコストを見えるようにする必要があります。この際、注意しなければならないのは共通で発生する費用の配賦基準です。必ずコントロール可能なものの組み合わせにしないと他から押し付けられた費用になり、利益が出なかったときに他責に持っていくがちになります。

「ご紹介キャンペーン実施中!!」

事務所先生を **ご紹介ください!!** 期間限定 4月30日まで!

8インチWindowsタブレットプレゼント!! (※別途、ご紹介料あり。)



い。もしそのままだと言いくれば、冒頭に「ちゃんと意図を汲み取ってお答えしたいので確認したいんですが」と言い添えればいい。それは「相手が適切な回答を得るためのプロセス」。だから、遠慮する必要なんて全くない。できるコンサルタントは、それをよくわかっている。だから、質問されたら、ちゃんと相手の意図を確認する。

コントロール可能なものとの組み合わせとは、例えばプロダクト責任者が、プロダクトごとのコスト構造をみたとき、営業担当者の人件費について、ただ営業担当者の人件費を売上按分された金額では、他製品の売上状況に影響されてしまいコントロール不能で意味がありませんが、その製品の販売に直接かけた時間×標準時間単価とすれば、かけた時間をコントロールすることができるので、意味があります。(もちろん、この際、単価が変動しては意味がないので、単価は年間で合理的に固定する必要があります) このように見る人に合わせてコントロール可能なコストを構成要素とした後、それをビジュアル化し、次のアクションをとりやすくすることが大切です。



◇富山 さつき (とみやま さつき) 経営計画推進事務所のマドンナ



1993年5月税理士登録。弓家田事務所入所後、現在は税理士法人弓家田・富山事務所代表税理士となる。また現在は株式会社クイック・ワーカーの代表取締役として事業計画を中心としたMAS業務の拡大にも力をそいでいる。主な著書に「小さな会社の経理事務が何でこなせる本」「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)などがある。

第3回 一般社団法人会計事務所甲子園 主催

会計事務所甲子園

エントリー事務所募集中

会計事務所 子園 http://k-koushien.org/

「将軍の日」の効果を見つけよう

「将軍の日」のお誘い。難しくないですか? 何しろ

1. 有料であること(弊社では5万円でお誘いしています)
2. 一日拘束されること
3. 形のないものを社長に提案すること
4. 日程が決まっていること

この4要件をクリアして、「よし!参加しよう!」となるにはどうしたらいいのでしょうか。

失敗を繰り返す

いろいろ方法を考えてからお誘いするという場合もありますが、私はとどろいず誘って来て、失敗する。その中で自分なりのケースを作っていくタイプだと思います。あるセミナーに参加したとき「失敗したときになぜうまくいかなかったのか?社長とお話するところから振り返ってまとめる」と教えてもらいました。ですから、自分が発した言葉、社長の返事や様子など戻ってから再度鮮明に思い出し振り返ります。私自身の将軍のお誘いですが、最初はとにかく断らればなしでした。不思議なことに断られる数が増えると次のパターンにあてはまる事がわかりました。

1. 忙しいから一日は無理またはその日は無理
2. お金がない
3. 興味がない
4. 自分には決定権がないのでわからない。

進める側に絶対の自信がないと、ここで「そうですか。ではまた」と引き下がるところでありますが結局すべて「その日何をしてくれるの?どんな効果があるの?」ということがわからないから上記のように断っているだけで、社長の困りごとにピンポイントで当たると「じゃあ、いってみますか」という言葉をもらえます。

効果を体感する

まず大切なことは我々が将軍の日の意味を体感すること。絶対に意味がある日だ。と自信をもって言うために必要なことです。

社長を誘って体感する

一日の中で社長の変化を観察しましょう。共同将軍の場合、司会はMAP経営さんのほうで進めてくださるので、他の参加者の熱を感じつつ社長が自社の経営をじっくり考える環境を整えてください。

午前中は自社分析をしたり、経営理念を改めて見直したりしますが、できるだけ社長の会話に参加していきますよ。聞くだけではなく質問していきます。そして、一番重要なことは「会社の強み、弱み」をいっぱい引き出すことです。私たちのノートにも記載しましょう。

自社の5か年を将軍の日で作る

この場合は、客観的な観察はできませんが自分自身がどこで不安になりどこでワクワクするかなど心の変化をチェックしてください。サポートにつけてくれる人の会話をきいて、「こういわれるとうれしい!」とか「ちょっとずれた質問」とか逆に感じてください。

自分なりの効果が見つかる

一日の中で社長の変化、自分の心の変化をつかみ、なんで将軍の日がいいのだろうか?ということ自分なりに納得できたらそれで充分説明することができます。社長の困りごとにピンポイントも「聞く」「観察する」を繰り返し練習していると見えてきます。(失敗は練習と思うことです!) もしかしら1回ではわからないかもしれません。私が自分で「これだ!」と思った瞬間は13回ぐらい同席したころでしたから。私の場合はちょっと遅すぎかもしれませんがね。まだ将軍の日にお誘いできない方、ぜひトライしてみてください。

Anshin Presents

未来会計クラブ会員限定 無料ご招待

あんしんお役立ちセミナー 詳細、お申込み

専門特化したノウハウをあんしん経営をサポートする会
・賛助会員企業が提供。MASの付加価値化はもちろん、顧問先の多様なニーズに応えられるようになります。



5月	10:00-11:30	13:00-14:30	15:30-17:00
東京 11日	(株)若山経営 ビジョン・戦略構築 事例公開セミナー ビジョン・戦略を具体的な行動に落としこむ手法が身につく	(株)マネジメントパートナーズ 事業再生コンサルタント発 個別事例で解説! 経営改善につながる中小企業の 事業評価の手法とは? 「事業性評価」の視点が身に付く	(株)企画塾 3つの成功事例から学ぶ売上増 支援スタートアップセミナー 売上増の計画を経営計画に追加できる
大阪 15日	(株)企画塾 3つの成功事例から学ぶ売上 増支援スタートアップセミナー 売上増の計画を経営計画に追加できる	(株)若山経営 ビジョン・戦略構築 事例公開セミナー ビジョン・戦略を具体的な行動に落としこむ手法が身につく	(株)マネジメントパートナーズ 事業再生コンサルタント発 個別事例で解説! 経営改善につながる中小企業の 事業評価の手法とは? 「事業性評価」の視点が身に付く
6月	10:00-11:30	13:00-14:30	15:30-17:00
東京 15日	(株)SPLENDID21 MAS監査、獲得・継続 の秘策	司法書士・行政書士 星野リーガル・ファーム 家族信託の活用例と 遺留分放棄を使った 事業承継の成功例	(株)サンセイランディック 底地、老朽化した低収益建物、 今すぐ対応が必要な 不動産最適化セミナー
大阪 19日	司法書士・行政書士 星野リーガル・ファーム 家族信託の活用例と 遺留分放棄を使った 事業承継の成功例	(株)サンセイランディック 底地、老朽化した低収益建物、 今すぐに対応が必要な 不動産最適化セミナー	(株)SPLENDID21 MAS監査、獲得・継続 の秘策
7月	10:00-11:30	13:00-14:30	15:30-17:00
東京 13日	(株)日本M&Aセンター タイトル未定	アット・ビニット(株) 30坪40席までの飲食店の 売上を上げられる 税理士事務所になる方法	(株)インターフェイス タイトル未定
大阪 17日	(株)インターフェイス タイトル未定	アット・ビニット(株) 30坪40席までの飲食店の 売上を上げられる 税理士事務所になる方法	(株)日本M&Aセンター タイトル未定

お問合せ: あんしん経営をサポートする会事務局 (MAP経営内) TEL:03-5365-1500



◇ 中村 隆敬 (なかむらたかのり) 家庭と会社の経営計画アドバイザー

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
「社長の腹にすくと〜んと落ちる!キャッシュフロー経営ゲーム研修講師」



MAPのお困りごとは コールセンターへ

些細な操作でのご不安・ご不明点から、案件の進め方まで何でもご相談ください。

MAPシステムコールセンター
0120-334-327 平日9:00~18:30

長期にわたって会社の現金を流出させることになりますので注意が必要です。銀行や取引先が決算数値を見たとき、純利益や純資産が少ないのは印象がよくありません。会社の成長のために必要な資金が、必要なときに調達できないとしたら、経営計画・未来会計とは何でしょうか。

会社を潰さない会計人になるために

【生命保険とキャッシュ・フロー】
MAPユーザー会員の方には「釈迦に説法」だと思いますが、多くの節税方法は会社の体力を奪います。税引前当期純利益が100万円、税率が40%とした場合、損金を100万円出せば税金はゼロにでき、40万円の資金が浮きますが、損金を出すために100万円の支出を行うと、会社からは正味60万円の現金が流出します。特に、生命保険を使って節税すると、中



◇ 大石 雅之 (おおいし まさゆき)

MAP経営 システムソリューショングループ グループリーダー 東京都出身 2000年MAP経営へ入社。同社の主要部門を全て経験した唯一の社員。コール・研修講師等のお客様サポート業務や金融機関・企業・会計事務所の各チャネル営業責任者を経験し、2009年より現職。着任当初より旧体質にメスをいれ、新しい開発環境づくりに挑戦。指揮を執ったシステムには「MAP3」「MAP-QR(金融機関向け)」などがあり、新規採用のUI(ユーザーインターフェース)には定評がある。



「MAP3の開発レシピ」

今回はソフトウェア開発における外注とのトラブルについてお話します。外注先とのトラブルで多く事例に挙がっているのが、「外注先への丸投げ」です。A社がソフトウェア開発を外注先B社に依頼した事例で解説します。

A社「契約の際にお話したように、〇〇というシステムと同じようなシステムの開発をお願いしたい。」

B社「〇〇と同じと言われましても、具体的にはどのようなものでしょう?」

A社「〇〇知らないの?じゃあ、〇〇を貸し出すからまずは同じに作って!」

B社「全く同じ仕様で開発すれば良いですか?」

A社「それでOK!(開発の専門家だから大丈夫だろう)」

---B社に簡単な仕様書が提出され開発に着手。それから数週間後---

A社「申し訳ないが、この間の仕様にXXXを追加してくれ!」

B社「XXXというのは、具体的にはどのようにすればよいのでしょうか?」

A社「細かく言わなくてもわかるだろう?その辺は酌んでくれればいから」

その後も、仕様の追加や変更があり何度も打ち合わせがおこなわれましたが、具体的な仕様提出されることはありませんでした。結果的にB社より納品されてきたソフトウェアも使い物にならないものでした。(その後、訴訟問題へ発展するケースもあるようです。)

上記のように、「〇〇と同じような...」「酌んでくれ...」等のあいまいなワードは、外注先が勝手に判断をして開発しなければならないため、結果として丸投げとなってしまうのです。トラブルを回避するためにも、第1回でお話したようにドキュメントによる明文化やレビュー等であいまいさをできるだけ無くすることが重要です。



◇ 松川 幸弘 (まつかわ ゆきひろ) 名古屋の発明税理士(音楽や動画の前後に広告を入れるってのは私の特許です)

一般社団法人csvoice協会 代表理事。アクアマネジメント松川会計事務所 代表税理士。顧問先の問題解決に注力する中で、独自のアイデア発想法「逆U理論」を構築。国内&海外で6件のビジネスモデル特許を取得。2013年、顧問先の売上アップを支援する税理士事務所の全国組織「一般社団法人csvoice協会」を設立、代表理事に就任。「顧客の顧客創造>Your problem,also my problem.」をミッションとし、中小企業の経営支援を行なっている。

元元ケイケ税理士、片棒を担ぐ。

さて、前回お話しした松川が営業の支援を始めたクラウド会計の営業チームとは?世の中にクラウド会計の会社は何社がある。さすがに、最近の流行りだけあって皆、勢いがある。そこで、各社の資本金をサクッと調べてみた。資本金、数千円から22億と幅広いが、後発3社の資本金が15億、17億、22億と際立ってデカイ。もちろん、資本金は会社の業績や規模とは無関係なことは百も承知だ。だが、ここからわかることがある。それは、後発組は先発組と違って利益の蓄積がない分、資金調達しないと開発ネタは厳しいのだという事実。そして、それにもかかわらず、このクラウド会計という分野は、一気に資金調達が出来るという注目度の高い分野であるということだ。何と、3年で22億円の調達している会社があるのだ。しかも出資者には放送事業者関連も入っていたりする。これは、税理士の仕事が目目されているようで嬉しいもあり、実はめっちゃ怖い話でもある。世の中が、「税理士なんていらんじゃん」と言っているとも取れる。そして、自分はその片棒を担ごうとしているのだ。クラウド会計の販売拡大支援とは、場合によっては税理士が仕事を失う危険をはらんでいる。しかし、どっちみちクラウド会計は避けて通れない。昔、映画産業が新興テレビに呑み込

まれたように。そして今、テレビがインターネットに飲み込まれようとしているように…。これは事実だ。であれば一人でも多くの税理士が早くこれに取り組み、クラウド会計との共存の道を構築してしまう、これが税理士の取るべき戦略だと感じた。だから、マネーフォワードのオファーを受けたのだ。そう、何を血迷ったのか、こんな田舎税理士にオファーを出してきたのはマネーフォワードだった。自分はこの会社の勇気ある選択が正しかったことを証明しなければならない。ということでこれから半年間、マネーフォワードの営業チームと気持ちの上では寝食を共にすることになった。(寝食を共にするのは、もちろん気持ちの上だけの話しである。)そして、いよいよ、MFクラウドの拡販に取り組みのだが、そこであっと驚く体験することになった。そう、すし屋事件である。さすが22億の資金調達を実現した会社である。…つづく。教訓「クラウド会計って凄く注目されている分野なんだね。乗り遅れると死ぬな〜。」

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。

→ <http://csvoice.com/iclip> (※店舗コードは 10017と入力下さい。)

【MAPIIメンテナンス終了のお知らせ】

以前よりご案内の通り、MAPIIシステムにつきましては、2015年3月31日をもってメンテナンス(コール対応・税制改正等に伴うバージョンアップ等)を終了させていただきます。今後はMAP3をご利用下さいませようお願いいたします。

<お問い合わせ先>

株式会社MAP経営 コーポレートデザイングループ
〒164-0012 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 FAX:03-5365-1530

新・未来会計スクール スタートアップ キャンペーン

未来会計業務の「事業化」を実現させるための“特別価格”でのご提供です!



3月から、未来会計スクールの内容をMAP3の活用にあわせて大幅にリニューアルいたしました。MAP3を使いながらの立案や予実の体感型実習、誘客や実践の活用シーンに即したロールプレイング、関与先企業の組織力強化をサポートする『実践型習得研修』等をふんだんに用意しました。受講後には、MAS監査を3件獲得するチカラを身に付けられます! お得なこの機会に、是非、御検討ください!

期間限定 **新・未来会計スクール 開講特別キャンペーン実施中!**
第1講~第5講までパスポートバックでお申し込んだ場合、
通常セット価格 40万円(税抜) ⇒ キャンペーン価格 30万円(税抜)
※お申込期間 **2015年 5月29日(金) まで**

旧 研修体系	新・未来会計スクール【第1講~第5講 パスポートバック】	
経営を読む目を養う 財務分解講座	第1講 未来診断講座 1日コース 10:30~17:30 50,000円(税別)	決算評価・中期ビジョンシステムで作成した帳票を活用しながら、ロールプレイを交えて、簡単・明瞭に解説できるスキルを習得できます。
成功する 将軍の曰実践講座	第2講 未来計画講座 1日コース 10:30~17:30 50,000円(税別)	「中期経営計画立案セミナー」(将軍の曰)を成功させるポイント(営業ロールプレイ・事前準備・当日の運営サポート・アフターフォロー)と、実践的な計画策定・操作方法を習得できます。
先見経営をサポートする PDSサイクル研修	第3講 未来経営講座 2日コース 1日目 10:30~17:30 2日目 9:30~16:30 100,000円(税別)	【MAS監査】業務の要である「単年度計画立案」と「予実管理サポート業務」を中心に、実際のMAS監査事例を交えながら、実践に必要な考え方や、スキルとノウハウを習得できます。
組織力強化 トレーナー研修②	第4講 目標達成講座 2日コース 1日目 10:30~17:30 2日目 9:30~16:30 100,000円(税別)	計画発表会やボトムアップの戦略作りの販売プロセスやプロセス分析、販売戦術を検討し、月別数値計画及び行動計画を決め、戦術構築、未来会計業務の営業手法等を実践的に習得できます。
組織力強化 トレーナー研修①	第5講 組織力強化講座 2日コース 1日目 13:30~18:30 2日目 9:30~16:30 100,000円(税別)	数字を使わないMAS監査手法を実践しながら学べ、研修受講後には組織力強化トレーナーとして企業へ即提供が可能です。経営幹部・社員に自社の「理念」とは「戦略」とはを共有しながら理解を深め経営者の想いが浸透する強い組織構築をサポートできます。

MAP3 導入研修 MAP3 運用研修	MAP3 操作研修 ※パスポートバックには含まれません。 1日コース 10:30~17:30 35,000円(税別)	財務基礎データ・決算評価・中期ビジョン・経営サイクルの一連の基本操作を1日で習得できます。
------------------------	--	---

※パスポートバックでお申し込んだ場合、順番通りの受講をお願いいたします。
※基本的には全研修セットでの受講をお願いしておりますが、単独でのお申し込みも可能です。
※詳細については、MAP経営・研修担当までお問い合わせください。(お問合せ先: 03-5365-1500)



MAP経営 小坂 茜衣

研修講師が語る「ここが変わった“新・未来会計スクール”」

今回の新研修は「実践」にこだわっています。MAP経営 東日本支社の小坂茜衣です。3月18日に大阪社に先駆け新研修スタートの講師をさせて頂きました。新研修はわくわくドキドキでしたが、受講された皆様と一緒に楽しみながら研修をすることができたと思います。新研修で私たちがこだわったのは「未来会計をどう伝えるか」です。第1講は「未来診断」8つの分析を分かり易く解説すること。第2講では、お客様の課題をヒアリングし「未来計画」を策定する提案を出来るようになってもらいます。お客様から「営業が苦手」という声をよく聞きます。課題を克服して頂くため実践を重視したアウトプットの場を設けています。未来会計業務を確立する上で要になるのは事務所の方が「未来会計とは何」を語れることだと思います。あなたの事務所にとっての「未来会計とは」を確立しに来て下さい!



◇永井 祐介 (ながい ゆうすけ) すごい会議コーチ

京都大学工学部、同大学院修士課程卒業。2005年に独立後、教育・人材育成の分野で起業し、退職した株ディスクのエンジニア教育・能力開発を行う。3年で述べ1100名に研修を実施し、エンジニアのパフォーマンス向上に貢献する。2009年、(株)すごい会議とライセンス契約を結び、すごい会議コーチとなり、個人だけでなく組織やチームのパフォーマンス向上にも貢献している。

point 企業家のノウハウ大公開！ 2月発売！

① 10年後へ向けた会計事務所の戦略
講師：企業家社長・高橋隆行

② 初心者のための売上高の裏面を経営計画に表現する方法
step.1 売上を得るためのマーケティングの基礎を押さえる
step.2 顧客の努力で最大の効果を出す
step.3 コストをかつぎず売上を最大化する
講師：企業家CEO・山崎伸一
※前100ページの電子メール付

限定50名！

DVD「初心者のための売上高の裏面を経営計画に表現する方法」2枚組 定価19,800円(税込)

QRコード

経営者が一生手放せない会計人パートナーになるには？ その③

その①、その②と、「このタイトルに対してのあなたのお答えをお聞かせください」という依頼に対して、お返事頂いた中の対話形式でコラム進めております。さて、前回紹介した声の一つ目の共通項に、【税はついで。未来を共創する】というコンセプトがありました。

私もこのコンセプトに非常に共感するものがあります。税理士に限らず、歯医者でも美容院でも、飲食店でもいかもしれません。何かの専門を提供して、お金を頂いているのですが、提供している専門分野は、あくまで「一つの手段」です。手段を提供する事が目的となる関係性だと、そこまででしょう。他の手段との比較をされて、より効率の良い、よりコストの安い方を時に相手は選びたくてなるでしょう。そうではなく、その手段を通して、どんな結果を手に入れたいのか？どんな未来を実現したいのか？を共有し、その実現パートナーとして、専門である〇〇を私は今提供している。という関係性が築けると、自分の

専門以外の物を時には紹介したり、有益な情報提供したりしながら、一緒に未来を創る関係性が築けると思っています。私が税理士さんに税の相談をするタイミングで、「なるほど、永井さん、そうすると、永井さんの会社としては3年後、どんなPL、BSになっていたら最高ですか？」「退職時にいくら資産を形成できていれば最高ですか？」「60歳過ぎてからどんな人生を送りたいですか？」と聞かれて、その手段として、専門のアドバイスをされたら、この税理士さんすごいなと思うかもしれませんが、今のところそういった方とは出会っておりません。笑。生命保険のトップセールスマンと出会った時、そんな会話から、この人から保険を買おうと決めた体験があります。今でも定期的に、私の将来のライフプランをメンテナンスしてくれています。体験談でした。今回は、【経営者以上に本気で解決】というコンセプトについて深堀します。



◇野原 健太郎 (のほら けんたろう) ガテン系東大コンサルタント

県立浦和高校・東京大学卒業。2000年、大手外資系コンサルティング会社であるアクセント株式会社入社。2006年、野原税理士事務所(埼玉県さいたま市)にて、経営財務コンサルティング・Web戦略コンサルティングを開始。スピリタスコンサルティングの前身となる関連会社の代表を経て、2012年10月より株式会社スピリタスコンサルティング代表取締役。

【ちょっと宣伝コーナー】
好奇心旺盛な経営者のための情報メディア「イタンジ」にて、コンテンツ線々発信中
<http://www.itanji.jp>

QRコード

毎月1,026円でお食事から旅行、レジャーなどの会員割引クーポンが使える！
ベネフィット・ステーションが使い放題！
さらに宿泊券やお食事券など年会費以上におトクな特典商品がもらえます！
<https://morayell.jp/lp/?ih=/lp/index.html>

「雲の上の異端児」- No.3

春眠を覚えず。時々、変な夢を見ます。小学校の頃、春の進級後の新しいクラスでの場面。隣の席には、学年で一番人気の女の子が座っている。なんて素晴らしいクラス替えなんだろう。ここでは、その女の子を「Aちゃん」としよう。

A:「なんか、誰かに似てるよね？」 私:「なにになに？」 A:「アウストラロピテクス!」。この言葉を聞いて、まだ純真無垢な私は小さく傷つきました。私:「なんだい、外人かよ?!」、と。

その後、社会科の授業で教科書を開いて、再び、それもひどく傷つきました。私:「これ?」と。とにかく、誰に似てるかとかいいからさ、まずは、ちゃんと名前を覚えてくれよ…でも。その夢の続きは、とてつもなく楽しかったのですが、文字数の関係上、あえてここまでしておきます。

さて、今でもこんなことを、自分自身がやらかしていないだろうか？心当たりはないだろうか？と問うてみる。本当は小さい頃、もっと必要だったのだからけど足りなかったのは、記憶力。でも、大人になった今では最高レベル、抜群に改善しました。例えば、私が仕事上で一度でも会ったことのある人の電話番号を唐突に聞いてみてください。今の私なら、3秒以内に即答することができます。ちょっと言い過ぎましたが、せいぜい10秒以内に正確に答えることができます。住所や肩書きも確実に答えられます。それは、私が常に持ち歩いて、夜の醜態も含めて、私のはほぼ全ての場面を見守り続けているiPhoneの中に、あるアプリが入っているからです。

それは、「名刺管理クラウドアプリEight(エイト) <https://8card.net/>」です。初対面の相手と交換した手元にある名刺を、スマートフォンのカメラで撮影します。すると、1-2日以内に名刺の記載内容をデータ入力してくれます。これで名刺情報はどんどん蓄積していきます。無料です。(名刺情報をダウンロードしたい場合など、一部の機能は有料です。)

ところで。みなさんは、先月1ヶ月間で、初対面の人と何人会いましたか？昨年1年間では、どうでしょうか？そもそも、その人数を数えることができないのでしょうか。それをこのクラウドサービスは担ってくれるのです。

たった一度の人生です。今、この同じ時代に生きている人と、出会ってみたい。ネットの世界と言われつつあるけれど、どうせなら、リアルの世界でたくさんたくさん出会いたい。もちろん、世の中には、色んな人がいます。中には、「会わないほうがいいよ」と言われる人もいるかもしれない。それでも、人との出会いのマイナス面だけに目を向けるのではなく、私は、自ら新しい世界に出て行き、多くの人と会ってみたいと思います。なぜなら、そこに将来に向けた無限大の可能性があるからです。エイトなんか横にぶっ倒れて、これからも、無限大(∞)に挑戦していきたいと思えます。



◇西尾 太 (にしお ふとし) スーパー人事コンサルタント

いすゞ自動車株式会社人事部。株式会社リクルート入社、人材総合サービス事業部門。カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)人事部(最終役職:人事部長) 2005年株式会社クリーク・アンド・リバー社(C&R社 ジャスダック) 人事・総務部長。2008年フォー・ノーツ株式会社設立 代表取締役社長。

評価大好き

上半期の評価会議のシーズンです。弊社で人事制度を導入いただいた何社ものクライアントの評価調整会議に出席させていただいており、これからしばらくはそれでスケジュールの多くがほぼ埋まっている。人事制度導入当初の目標設定会議や評価調整会議はとても重要だ。せっかくなので人事制度がうまく機能するかどうかの登壇門だからだ。手間は時間もかかる評価と評価調整会議、弾み車の法則(ビジョナリーカンパニーから。巨大で重い弾み車をひとつの方向に回し続けると少しずつ勢いがついて、やがてものすごく回転が速くなる)ではないが、最初の重い車を回すことを、手間ひま、労力を惜しまず行うことは、制度が機能するだけでなく、人材育成に結びついていく。評価会議は複数の評価者が集まって、個別評価について議論していく会議だ。この場を単なる「評価目線合わせ」だけのためにするのはもったいない。被評価者をどのように育てていくのか、課題は何で、次に取り組みせ

るミッションはどのようなものなのか、至らない点があればどのように改善させていくか、など人材育成について考える場になる。思えば、僕がこれまで経験した会社においても、「評価大好き」という会社は業績もいいし、人も育っている。評価したりされたりするのは本来あまりありがたいことではないけど、そういった「人」に対する関心が高く、「どうしてこうか」と時を忘れて議論している会社は強い。そもそも評価とは「その人の、いけている点といけてない点を明らかにして、本人に気づきを与え、成長を促す」行為である。評価をちゃんとしなないということは、「育てる気がない」ということなのだ。評価会議をしっかり回されている会社は確実に業績が向上している。そして、「違う部署の社員のこととはわからない」などと管理職に言わせない、あくまで人への興味関心を高めていく。手間はかかるが、ほんとうにがんばって取り組んでいただきたい。きっといい結果に結びつくから。

5～7月イベント(経営計画編)



ショウゲンハ
将軍の日

決算法人の多いこの時期こそ、
過去を振り返り
“未来”を一緒に考える一日を！

QRコード

共同将軍、東京と大阪で毎月開催中！！

【東京会場】5月1日(金) 18日(月) 26日(火) 27日(水)
6月2日(火) 8日(月) 9日(火) 25日(木)
7月10日(金) 14日(火) 22日(水) 23日(木)

【大阪会場】5月12日(火) 21日(木)
6月2日(火) 12日(金) 24日(水)
7月9日(木) 21日(火)

東京開催

～MAS監査の事業化はここから始まる！～

MAS監査事業化研修

6月3日(水) 8月19日(水) 13:00～19:00

会場 株式会社MAP経営東京本社

参加費 10,000円(税抜) / 1名様
※招待券をお持ちの方は当日ご持参下さい



第1部 MAS監査の事業化への戦略

講師：IGグループ代表 岩永経世 先生



第2部 事業化へ向けた成長過程を一挙公開

講師：税理士法人弓家田・富山事務所
富山さつき 先生



名古屋・東京開催

新経営支援業務「先見経営Tassei」 売上8000万円を3年で実現する 営業仕組化セミナー



SMCグループ(岐阜県多治見市)
代表 曾根 康正 氏

株式会社クオリアグローバルマネジメント
代表 渡邊 拓久 氏



名古屋

6月19日(金)
15:00～17:30



東京

6月26日(金)
15:00～17:30



名古屋会場 会場未定
東京会場 MAP経営東京本社
参加費 5,000円(税抜) / 1名様

金融機関 & 会計事務所 両ユーザーを抱える MAP経営独自の企画

豪華2本立てセミナー！それぞれの立場から語られる経営支援の現場

金融機関が今、会計人に望むこと

金融機関から見た“会計事務所”“経営改善計画”とは？
講師 松本信用金庫(MAPユーザー)本店営業部部长 洞修二氏
欲張らないMAS監査

東京開催

-過去会計と未来会計の狭間で-

10年前に大反響のセミナー続編開催決定！
「認定支援機関」が教える再生支援ノウハウ、そして経営支援業務取り込みの軌跡
白石英樹税理士事務所 所長 白石英樹氏



白石英樹税理士事務所
(認定支援機関)
白石英樹

6月24日(水) 13:00～17:30

参加費 MAP会員様無料ご招待 一般価格3,000円(税込) / 1名様
会場 株式会社MAP経営・東京本社

