

MAP経営のクレド—大切にしている10個の価値観—

今回は新しく作成した「MAPバリュー」という名のクレドの紹介とともに、バリュー浸透のための取り組みをご紹介します。また先月号から引き続き4月より新しく加わった2人目の仲間を紹介いたします。今回はコーポレートデザイングループ所属の野澤成美です。

■クレドとは

私たちMAP経営は、「クレド経営」を実践しています。クレドとは、「信条」を意味するラテン語を起源とする言葉で、昨今では「企業の信条や行動指針を記した携帯できるカード」を指す言葉として定着しています。

MAP経営ではこのクレドを「MAPバリュー」として最も社内で重視する共通の価値観としてします。

MAP経営オリジナルのクレドカードをメンバー全員が常に携帯しており、MAPバリューに基づいて仕事に取り組んでいます。



■MAP Value

1 お客様満足

私たちは、常にお客様満足を最優先し、お客様の立場でお客様満足を追い求めます。

2 好感度人間

私たちは、すべての人を笑顔にします。

3 まず実行！

私たちは、目的を正しく理解し、超高速で実行します。

4 変化上等

私たちは、変化を好み、変化を生み、その変化により自らを成長させていきます。



バリュー浸透のために。。。



週3回、朝礼時に10個ある「MAPバリュー」から1つを選び、そのバリューに基づいて起こした行動を発表し合います。そこでメンバー間でバリューの共有を行います。

5 クロスオーバーシナジー

私たちは、関わるものすべてと共鳴し、相乗効果を生み出します。

6 他求自律

私たちは、相手に正しい要求をすることで常に自らを律します。

7 アナログ対話

私たちは、肝心なことほど面と向かって話します。

8 努力人

私たちは、自らの可能性を最大限に信じ、常に不断の努力を惜しみません。

9 自己発信力

私たちは、いかなる情報も発信することで、新たな価値を創り出します。

10 3S

私たちは、MAP文化の3S[掃除、さん付け、(一人)三役]を守り続けます。

2015年度新入社員が語る「MAP経営はここが違う」

初めまして。4月に入社致しました野澤成美(のざわ なるみ)と申します。私は転職活動で前職とは全く違う業界で不安も多い中、MAP経営の面接を受けました。そのとき社長の浅野自ら会社説明を私一人のために行い、お互いをより理解しようという姿勢や、会社の「10年後」をはっきり提示し、実現したいという熱意に他の会社との違いを感じました。また、システム化し、便利な世の中になっていく中で、「アナログ対話」を重要視する会社の風土が魅力的でした。そしてMAP経営では、明るく目標高い女性が多いと感じています。私もそのように輝ける社員になれるよう、頑張ります。

私が所属するコーポレートデザイングループは、「会社を総体的にデザインする」という意味が込められています。MAP経営が、より発展しお客様にも満足して頂けるような会社づくりを社員の一人として行っていきます。各種研修にも参加致しますので、どうぞ宜しくお願い致します。



コーポレートデザイン
グループ
野澤 成美(のざわ なるみ)

MAP MAGAZINE



「中小企業の輝く未来を創造する」
わたしたちMAP経営が挑戦する新たな取り組み

【特集①】会計事務所向けコンサルティングサービススタート
コンサルティンググループリーダー・山脇渉が語る「MAS事業化支援」

【特集②】MAP経営流クレド経営「MAPバリュー」浸透のための取り組み

MAPイベントカレンダー

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
8 月	将軍の日 (東京)	第三講: 未来経営講座①
9 火	将軍の日 (東京)	第三講: 未来経営講座②
10 水	組織再編成講座	
11 木	勝ち残る会計事務所人財の条件	MAP-CAFE 無料
12 金	MAP3システム操作研修	将軍の日 (大阪)
15 月	“即ジツ”未来診断活用講座 あんしんお役立ちセミナー	無料 第四講: 目標達成講座① 無料 組織再編成講座
16 火		第四講: 目標達成講座②
17 水		MAPサロン春 (大阪) 無料
18 木	第三講: 未来経営講座①	組織力強化研修・前編① 岩永事務所見学会① (長崎)
19 金	第三講: 未来経営講座② クラウド経営セミナー	組織力強化研修・前編② あんしんお役立ちセミナー 無料 営業仕組化セミナー (名古屋) 岩永事務所見学会② (長崎)
23 火	“即ジツ”未来診断活用講座(仙台)	無料 MAP-CAFE 介護特化戦略講座
24 水	金融機関が今、会計事務所に望むことセミナー 欲張らないMAS監査セミナー	無料 将軍の日 (大阪)
25 木	将軍の日 (東京)	
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①	
2 木	第三講: 未来経営講座②	第一講: 未来診断講座
3 金	“即ジツ”未来診断活用講座	無料 第二講: 未来計画講座
4 土	安定的に顧問先が増えるセミナー-営業術	
7 火	第一講: 未来診断講座 “即ジツ”未来診断活用講座(郡山)	無料 第三講: 未来経営講座①
8 水	第二講: 未来計画講座	第三講: 未来経営講座②
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 組織力強化研修・後編①
14 火	将軍の日 (東京)	組織力強化研修・後編②
15 水		第五講: 組織力強化講座①
16 木	第四講: 目標達成講座①	第五講: 組織力強化講座②
17 金	第四講: 目標達成講座②	あんしんお役立ちセミナー 無料
18 土		
21 火		将軍の日 (大阪)
22 水	将軍の日 (東京)	
23 木		
24 金		MAP-CAFE 無料
25 土	将軍の日 (東京)	
27 月		MAP-CAFE 無料
28 火	“即ジツ”未来診断活用講座	安定的に顧問先が増えるセミナー-営業術
8月	東日本企画	西日本企画
4 火	将軍の日 (東京)	第三講: 未来経営講座①
5 水	ランチエスター式経営計画セミナー 会計事務所職員が行うMAS監査セミナー	無料 第三講: 未来経営講座②
6 木	第一講: 未来診断講座	将軍の日 (大阪)
7 金	第二講: 未来計画講座	MAP-CAFE 無料
10 月	あんしんお役立ちセミナー	無料 第一講: 未来診断講座
11 火	将軍の日 (東京)	第二講: 未来計画講座
12 水	MAP3システム操作研修	
17 月	第三講: 未来経営講座①	あんしんお役立ちセミナー 無料
18 火	第三講: 未来経営講座②	
19 水	事業化研修	第四講: 目標達成講座①
20 木	将軍の日 (東京)	第四講: 目標達成講座②
21 金		
22 土		
23 日		
24 月		将軍の日 (大阪)
25 火	第五講: 組織力強化講座① 事業経営の秘訣セミナー 情報戦略構築セミナー	無料 MAP-CAFE
26 水	第五講: 組織力強化講座②	
29 土	将軍の日 (東京)	

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(P04参照)

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

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(P05参照)

“即ジツ”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(P05参照)

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」(P07参照)

MAP3システム操作研修

集合型MAP3基本操作研修

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

勝ち残る会計事務所“人財”の条件 (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(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実務におけるリスクを把握・評価する力を養う(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)

クラウド時代の会計事務所の働き方、経営サポートの形を探る(P13参照)

金融機関が今、会計事務所に望むことセミナー

欲張らないMAS監査セミナー

MAP導入会計事務所と金融機関の2本立て事例公開セミナー(P15参照)

営業仕組化セミナー (SMCホールディングス共催)

MAPS監査売上8,000万円を3年で実現するための営業仕組み化を曾根先生よりご紹介(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)

安定的に顧問先が増えるセミナー-営業術

(株式会社ヒューマンプロデュース・ジャパン&株式会社ブレイクジャパン共催)

セミナーを入口にした顧問先営業と講師のポイントを解説(P13参照)

ランチエスター式経営計画セミナー

会計事務所職員が行うMAS監査セミナー

ランチエスター戦略に則ったMAP活用と会計事務所職員によるMAPS実践、2本立てセミナー(P15参照)

事業経営の秘訣セミナー

情報戦略構築セミナー

事業経営成功におけるPDSの役割&顧問先の経営改善取り組み事例の2本立てセミナー(P15参照)

新・未来会計スクール

第一講: 未来診断講座 第二講: 未来計画講座

第三講: 未来経営講座 第四講: 目標達成講座

第五講: 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例、ノウハウなどを「知っている」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。

言語概念化の重要性

「何回も同じことを言っているのに社員が理解してくれなくてね…」

「社員が自分の考え方をなかなか理解してくれない…」

最近、経営の相談を持ちかけられる経営者から、このようなボヤキをよく聞きます。それに対し、私は「社長の想いや考え方を言語概念化していますか?」と続けます。経営者は、あらゆる場面で自身の想いや考え方を社員に伝えます。経営者自身は毎回同じことを繰り返し話しているつもりになっています。実際、私もそうです。しかし、聞き手側の社員は「社長は、その日によって言っていることが違う」という反応です。話し手(私自身も…)にとっては非常に残念なことですが、自身が聞き手側のケースではどうでしょうか?その時の気分の良し悪し、体調の良し悪し、その他諸々の要因に

よって、同じことを言われても異なった解釈をしてしまいます。このような事態が生じる一つの要因として、自身の想いや考え方を言語概念化していないことが挙げられます。たとえば、会社経営においては、理念やビジョンを掲げることはもちろんのこと、それらを言語概念化することが非常に重要となってきます。「頭の中にはあるけど言葉にしていない」という経営者が非常に多いのが現状です。「将軍の日」をご受講される意識の高い経営者であっても1~2割の経営者しか経営理念を言語概念化していません。これでは、会社の存在意義が社内外にうまく伝わるはずありません。経営者の想いや考え方を言語概念化することのメリットは、社員をはじめとする聞き手側への伝わり方が高まるだけではありません。何よりも、経営者自身にブレない信念が芽生えてきます。



MAPシステム導入金融機関ユーザーのご紹介

現場担当者の“生の声”が聞ける!

セミナー先行告知

松本信用金庫 本店 営業部 部長

洞 修二様(ほら しゅうじ)

6月24日(水)松本信用金庫本店営業部:洞修二部長を講師にセミナーを企画しています。講師の洞部長はこの3月まで約10年間にわたり「融資部融資企画課」に在籍し、経営が厳しい企業への経営改善や経営支援を中心に活動されてた経験をお持ちです。金融機関が会計事務所をどう見ているか、また会計事務所が作成した経営改善計画への不満や要望等、本音で語っていただけます。逆に金融機関はどういう会計事務所と付き合いがたいか。経営改善の経験から、そして現在の本店営業部としての立場から大いに語っていただけます。MAPシステムは2012年に導入され、中期を中心に「MAPがないと仕事にならない」というくらいご活用いただいています。先生方が地元の金融機関にアプローチする際の参考になる事実です。この機会にぜひご参加ください。



『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。

驚!!パーゼル銀行監督委員会からの要求!日本への影響は???

計画というものは様々な目的があります。IPOを目指すため、ものづくりや創業補助金を申請するため…等々。でも本来は自らを律するものではないでしょうか。では、認定支援機関による経営改善計画策定は誰のためでしょうか。当然、関与先企業自らのためであります。でもその企業に融資している金融機関から計画に対する合意が得られなければ、補助金がありません。「何をいまさら…」と感じられる先生方、ここからが本題です。その金融機関に大変なことが起ころうとしています。わが国では金融機関の健全性を保つことを目的として自己資本に関して海外営業拠点に有する金融機関に対しては国際統一基準の採用を、海外営業拠点を持たない金融機関に対しては国内基準の採用が求められています。その国際統一基準はパーゼル合意に基づき、自己資本比率を8%以上と定めています(国内基準は4%以上です)。詳細は異なりますが“BIS規制”とも呼ばれております。そのパーゼル(正確にはパーゼル銀行監督委員会)、大変なことを日本に突き付けてきました。昨年末のことです。「債務超過の企業宛貸先にはそのリスクウェイトを300%にしろ」とか、「売上が約7億円以下で自己資本比率が20%以下の企業だとリスクウェイトを3割増しにして計算しろ」ということを突き付けてきたのです(引)当金ではありません、ご注意ください。極々簡単に説明すると、BIS規制とは金融機関の資本金や有価証券評価益等を分子とし、分母をリスク・アセットとして、その

割合を8%以上と定めているのです。この分母ですが、融資先の信用面を考慮して、融資残高にリスク率を掛けるのです。それが極端な話、債務超過の企業なら100%から300%に跳ね上げて計算しろということをお突き付けてきたのです。例えば企業から取っている金利は変わらないのに、1億円貸していたのが3億円としてカウントしなければなりません(実残はあくまでも1億円)。いつから適用するかは決まっていますが、今年末を目処に我が国としてどう対応するかの方向性を定めねばなりません。今回はややこしい話で、すいません。さてこのお話し、どういうことか分かりますか。売上が7億円以下で債務超過の企業に関して、借りた金を返せないのであれば金利を三倍に引き上げられるかもしれないのです。それが海外で展開する金融機関からの借入ならば、逃げられないことです。軽はずみに文章に記すことは不味いのですが、そういう事態も想定されます。ところで東京や大阪、名古屋ではメガバンクから借りている企業がかなりある筈です。地銀と都市銀行はそのイメージは違いますが、実は東京や大阪、名古屋の地銀はメガバンクなのです。彼等は海外展開しています。パーゼルから突き付けられた条件をクリアしなければならぬ時、何が起ころのでしょうか。皆様、ゆっくりと考えてみてください。大手金融機関から借入するのであれば、決算書は健全にしなければならぬのです。残された時間は少ないのです。真剣に関与先企業にアドバイスしましょう。

必見!税理士は元より金融機関の担当者も全く知らない話とは…



◇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!!④」

前回、「課題設定」についてマスマップ(右図参照)のミライ×ココロ(心理)・ミライ×アタマ(数字)を軸に設定することについての重要性について解説した。当然、課題が明確になれば、課題達成の行動をとるために行動計画を立てていく必要性がでてくる。このときに、私たちにできることは何かというと、未来会計の本質であるリスク計算である。課題を設定した後、考えられるリスクは3つある。①課題に対し行動するリスク②課題に対し行動しないリスク③予期せぬリスクである。特にこの中で、私たちが最も強みとし、未来会計の強みでもあるのが①課題に対し行動するリスクである。つまり、行動を決定したことにより発生する投資リスクを数字でシミュレーションすることである。ここで、ミライ×ココロ(心理)を軸に設定した課題がミライ×アタマ(数字)でシミュレーションをすることにより、リスクの許容範囲が明確になりミライ×カラダ(行動)に繋げることができる。未来会計には、予算と実績を比較する機能だけではなく、投資することにより発生するリスクを、どの程度で回収すれば現在のキャッシュに影響を与えないかなど、行動を阻害する不安要素を数字として明確に示すことができる。今回は、実際の事例を基にもう少しMAS監査の実践部分であるリスク計算について解説していきたい。



◇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4回

事務所経営は、山あり谷あり、成功もあり失敗もあります。一般的に成功者の反対は失敗者と思われています。ある課題や障害にチャレンジして、上手い人か下手な人が成功者で上手くない人が失敗者です。エジソンは数多くの発明をしましたが失敗をするたびに成功へ一歩近づいたと言っていたそうです。このようにみえてみると成功者と失敗者共にチャレンジした人という意味では同類です。実は「成功者」の反対は「失敗者」ではなく、「チャレンジしない人」なのです。そして、この「チャレンジしない人」の中には二通りあります。まず、一つがある課題に対してチャレンジした方が良いとわかっていても様々な言い訳して実行に移さない人です。本当はチャレンジすることを恐れている人です。もう一つがチャレンジすること自体を否定し、チャレンジする人達を批判する人です。

24%の否定する人はどんなに教育しようとしても自分を变えようとしていない人なので諦めることです。意外に頭のいい人が多いです。次に組織の過半数を占めるチャレンジしたいけど実行できない人です。この人達をチャレンジする人に変えていくことで組織は活性化していきます。どうするとチャレンジしない人がチャレンジする人になるのでしょうか?チャレンジしない人の特徴は失敗が怖いのです。だから少々の失敗には目をつぶり、誉めて自信を持たせることでチャレンジする人になっていくでしょう。この人達を育てていくためには経営者として忍耐が必要です。チャレンジしない者は成功はおろか失敗さえできないのです。是非、事務所の中に一人でも多くのチャレンジャーを育てて組織の活性化をしましょう。

チャレンジしない人	チャレンジする人
実行できない人...56%: 人	成功する人...4%: 人財
否定する人...24%: 人罪	失敗する人...16%: 人材

将軍の日

3月決算の申告が終わったこのタイミングに、今後の経営をじっくり考える「将軍の日」を社長に提案しませんか?

3月決算申告お疲れ様でした。怒涛の5月も終わり、会計事務所の皆様も一息つかれている頃かと思えます。この機会に、3月決算の顧問先様をお連れいただき、これから5年後の将来ビジョンと一緒に立てて、経営のパートナーとして付加価値を提供しましょう。

【開催日程】※各日程共10:00~18:30

東京会場	6月 2日 (火)	6月 8日 (月)	6月 9日 (火)
	6月 25日 (木)	7月 10日 (金)	7月 14日 (火)
	7月 22日 (水)	7月 25日 (土)	
大阪会場	6月 2日 (火)	6月 12日 (金)	6月 24日 (水)
	7月 9日 (木)	7月 21日 (火)	

操作に不慣れな方は、遠慮なくご相談ください!当日はMAP経営のスタッフが運営を行います。操作に迷われた時も、運営担当者がしっかりとサポートさせていただきますので、お気軽にご参加いただければと思います。

未来会計・MAS業務“即実践できる”初めの一步に! 即ジツ“未来診断”作成・活用講座 参加費無料



- 経営計画・MAS業務、まずどこから手をつけたらいいのかが...
- 「将軍の日」に誘いたい社長はいるがどのようにアプローチしたらいいのかが...
- 「MAS業務」なんとなくは分かるが改めて実践方法を学び直せないだろうか...

「将軍の日」への誘客の声かけ、あんしん未来診断(社長への提案資料)の作成が“即日”“即実践”できる無料研修会を開催しております。3時間で提案資料作成、セールストーク作成まで完成できます。

- STEP 1 導入講義~失敗する経営計画とは~
- STEP 2 あんしん未来診断データ作成実習
- STEP 3 セールスロールプレイング

【開催日程】※各日程共10:00~13:00

東京会場	6月 15日 (月)	7月 3日 (金)
	7月 28日 (火)	
仙台会場	6月 23日 (火)	
郡山会場	7月 7日 (火)	

上記のようなお悩みをお持ちの方は、是非この機会をご利用ください。年に1回の地方都市開催になりますので、多数のご参加を心よりお待ちしております。

改めて考えてみる「将軍の日」社長に喜ばれる経営計画って?経営計画の誤解!?

「経営計画」は数値計画ではありません。経営者にとって「経営計画」を立てる最大の“効能”は、「あるべき姿」を設定する事によって「現状」とのギャップ、すなわち将来に対する自社の経営課題が明確になる事です。「将軍の日」や参加された経営者の方からも「やるべき事がはっきりとわかった」「現状の課題を俯瞰する事ができた」という感想をいただいております。大変満足度の高い研修会となっております。



将軍の日へのお申込はユーザー専用サイトから (<https://user.mapka.jp/>)

即ジツ“未来診断”作成・活用講座お申込はMAP経営ホームページから (<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

【講師紹介】五月人形の製造を家業とする会社を若冠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」の重要性に気付き、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

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

MAP経営ホームページからもお申し込みいただけます (<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)



◇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④

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」についてです。前回は、目標の軸に据えるのは、「一人当たりの生産性」と「労働分配率」。参考までに、当事務所ではさらに同業他社より10%高い給料を。という内容でした。よく、金融機関に改善計画や投資計画を提出すると、「コストカット」について質問されます。改善計画なのに、人件費(特に役員報酬)はないのか?他に固定費でカットできるものはないのか?設備投資したら、人件費は削減されるのではないのか?など。これは基本的に中小企業ではNOではないかという個人的な肌感覚です。余剰の人員や経費を抱えた中小企業なんて私は見たことがありません。投資計画で製造業で設備投資した場合、その工程は人員が削減可能でも必ず、他の工程で人が必要になります。売上が上がれば上がるほどです。全行程の効率化には何年かか、1回の設備投資ではなかなか解決できません。そもそも、簡単にできるコストカット(人件費やその他固定費のカット)などはすでにし尽くしているのです。正社員で行っている仕事を生産性から言ってパートナーで行うべき工程やビジネスモデルもあると思います。パート化によって一人当たりの生

産性を軸にして計画は多少改善されます。短期的にはそのような取組みも必要ですが、それだけではいずれじわじわと売上は下がっていきます。やはり売上に手を付けなければ、延命措置の域を脱しません。また、金融機関に提出するような改善計画でなくても、同じことが言えます。コストカットは、一時的な救済になっても5年、10年同じ売上がじわじわと下がっていく中で、また同じようなコストカットをするのでしょうか?そもそも計画や目標を立てる意味がありません。目標は従業員のためにはずです。結局のところ、「一人当たりの生産性」を目指す粗利より上「売上」に目が向かいます。一人当たりの粗利を現状より伸ばすためにはどうしたらいいか?ということです。1人の従業員あたりのブラック残業を増やすのでしょうか?今より多くの仕事をとってこいと営業マンの尻を叩くのでしょうか?どれも違います(笑)。現状の延長線上に目標達成がないこと、今と違う方法で売上を上げることをしなければいけないと経営者が知ることで。次回、当社で行った経営支援の事例を交えて、お話ししたいと思います。



◇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。アサヒビル再出発時やミノルタα7000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企画。増売拡大大賞(ダイヤモンド社99年)増販増客事例集(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、そして会計事務所の顧問先増のご支援も実施。

クラウド化の衝撃への対策は?.....4

.....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

■手書きからコンピュータへ変わった時代と、どう違うか?
会計事務所は、かつて手書きの時代があり、それがコンピュータに変わった。1千万円もするコンピュータに投資し、この波にのった会計事務所は、専用機やオフコンかは別にして、事務所内効率化が圧倒的にすすむことになる。手書きによる間違いは、総書き直しという圧倒的な時間が必要だったが、コンピュータでは一部修正で全修正ができるという、圧倒的な合理化効率化となった。企業内にはコンピュータの導入は、中小企業などではほとんどなく、その間、会計事務所はビジネスとしては非常にいい時代だった。しかし大企業では90年代後半から1人1台の時代となり、中小企業にも徐々に導入がすすみ、2000年前後には個人や各家庭のほとんどにPCが普及する時代になり、会計ソフトも手軽に使える時代になった。会計事務所の顧問料の低下は、PCの普及と無関係ではない。そしてこれからさらに厳しくなるのが、クラウド化、ロボット化などの動きだ。従来にも、会計事務所が変質をせまられる話をしたが、では、どんな変化なのか。クラウド化は、各種のデータが、どこからでも、またケータイやスマホ、PCなど、どんなものでも入出力できる状況になると、それを多角的に活用できるようになる。しかもその量が無限大ともいえるほど大量処理できる時代になる。■変化する顧問先のデータ環境
会計事務所は、会計データのクラウド化だけを考えがちだが、顧問先にとってのクラウド化は、膨大な情報処理が可能になることから、経営に関わる多くのソフトの進化や統合化を促進することになる。給与、勤怠、人事などについては、会計事務所は比較的なじみがあるとは思いますが、クラウド化の進展は、膨大な情報処理が同時的に見込める結果、ソフトの急速な進化を誘い、結果として経営関連ソフトが次々と経営に入ってくることになる。中小零細企業でも、現在、販売管理、仕入れや在庫管理システム、原価管理などを導入しているケースも増えているが、今後はセキュリティや顧客管理、さらに見込客管理などのマーケティングと連動しやすい状況も生まれてくるだろう。ビッグデータに関しては、大企業などによる活用を考えがちだが、ビッグデータは多くの情報処理が可能になることで、企業経営では、経営者はより多くの情報から経営判断がしやすくなる環境が生まれる。会計事務所にとって、今後、視野に入れておくべきは、専門情報がネットにあふれる時代が

近づいていることだ。税務情報などの自分たちの専門分野と考える情報も多数がネット上に情報開示されるようになり、税務や会計のQ&Aなども検索や、音声問合せなどで普通に専門知識が深く広く得られる時代になる。AI(Artificial Intelligence/人工知能)化の波もクラウド化と一体としてやってくることから、専門知識が相対的に価値を減らすことにつながる。すると、会計事務所は従来の会計事務所だけで勝ち残れる時代ではなく、付加価値や専門性をどこに置くか.....という時代が、さらに強まるのだ。会計事務所は、税務、会計だけで、いままではビジネスになったが、今後は、この税務、会計を入口としてどう付加価値をつけて顧問先から対価を得るか.....という時代に入ります。税務会計と他の経営データとの境目が非常に難しい時代になってくる。もちろん現在でもそうした時代ではあるが、クラウド化やビッグデータの時代は、さらにそれを加速することになり、会計事務所は「経営指導」をホームページや会社案内に唱っていたが、いままでは現実的に税務会計がほとんどだった。しかし、経営指導が、真の意味で問われる時代になってくる。



6~8月イベント(事務所経営編)



事務所戦略

MAS事業化への成功・失敗体験から成功法則を学ぶ

MAS監査事業化研修

6月3日(水) 8月19日(水)

13:00~19:00

参加費 10,800円(税込) / 1名様
※招待券をお持ちの方は当日ご持参下さい

会場 【6月】株式会社MAP経営東京本社
【8月】株式会社日本BIGネットワーク
(東京都中央区日本橋2-2-2マルヒロ日本橋ビル7階)

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

MAP経営ユーザーサイトからもお申込みいただけます(<https://user.mapka.jp/>)

対人応対力が飛躍的にアップ! できる社会人の行動習慣が身に付く

人財教育 勝ち残る会計事務所・人財の条件

6月11日(木) 15:00~17:00

参加費 MAP会員様3,000円(税込) / 1名様
一般参加5,000円(税込) / 1名様

会場 株式会社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

MAP経営HPからもお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

ビジネスモデル

MAS事業化を実現する“循環モデル”の仕組みを 実提供資料&担当者から学べる

岩永事務所見学会

2日間コース

6月18日(木) 19日(金)

18日13:00~20:00(懇親会込み) 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)

あんしん会員・未来会計クラブ会員 37,800円(税込)
実務経営研究会会員 37,800円(税込)
一般参加 48,600円(税込)

実務経営サービスHPからもお申込みいただけます(<http://shop.jkeiei.co.jp/shopdetail/000000000332/>)

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・定着の仕組み

会計事務所の“人財”採用・育成力アップセミナー

7月9日(木) 13:00~17:30

参加費 5,000円(税込) / 1名様

会場 株式会社MAP経営 東京本社

フォー・ノーツ株式会社 代表取締役 西尾 太氏

株式会社新規開拓 代表取締役 朝倉 千恵子 氏

MAP経営HPからもお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

◇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実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。

見込み客に実績を尋ねられたら？

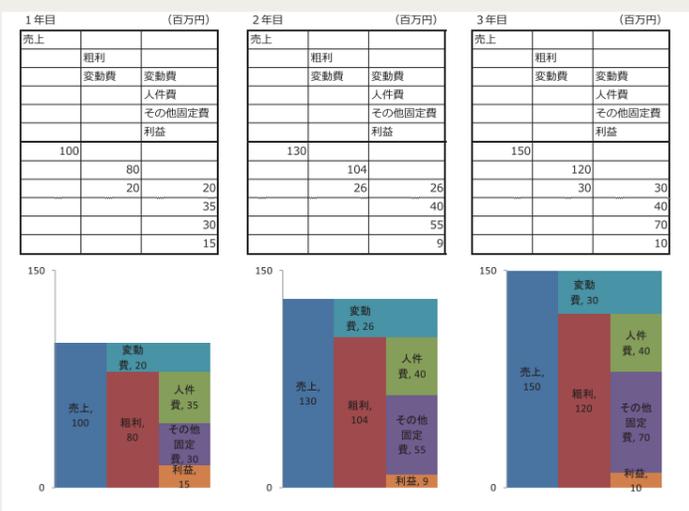
「見込み客から実績を尋ねられた時に、独立したばかりで大した実績がないわたしは、どう答えればいいのか?」という相談を若手コンサルタントから受けた。「どう答えるか?」の前に、「見込み客がなぜあなたに実績を尋ねるのか?、その意図を考えてみよう。それは、なぜだろう?それは結局、他の誰かではなくあなたが最も相応しいという【正当性】を確認したいから。つまり、「この問題を解決するパートナーとして、本当にあなたが相応しいのか?」を判断する基準の一つとして、実績を聞いているに過ぎない。よっ

◇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月より株式会社プ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・PLのビジュアル化

経営数値のビジュアル化、今回はPLのビジュアル化です。PLは、MAP3の資料にもあるように、構造図で現わすのが一番わかりやすいですね。ただ、これをExcelで作成するのは少々面倒くさいと思いが、次のフォームを使うと、きれいに構造図が作れます。



て、もし実績がないのなら、それ以外で【正当性】を示せばいい。例えば、「なぜ、わたしはそれを本気でやる覚悟があるのか?」のストーリーでもいい。あるいは、別の分野ですでに実践したことで、そのエッセンスが今回の問題解決につながることを披露してもいい。大切なことは、相手が言ったことに反応するのではなく、相手の真意を汲み取って、そこに答えること。それができるとき、「ああ、この人はよくわかっている」と信頼と尊敬が芽生える。

このように一度フォームを作っておけば、その金額を入れ変えるだけで簡単にグラフが作れますね。そして、グラフをきれいにさせるためのコツは次の4点です。

- 1) データソースの選択で表示順を変更する。(デフォルトだと逆になります)
- 2) データ系列の書式設定で、要素の間隔を0にする。
- 3) ラベルを付け、不要なラベルを消す。
- 4) 軸の書式設定(軸のオプション)で、レンジを合わせる。(経年比較するときは必須です)

◇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もこなせる本」「小さな会社の中期経営計画 やさしくわかる徹底ガイド」(共著)などがある。

経営発表会のすすめ

皆さんは経営発表会をおすすめしていますか? 將軍の日に参加して5か年計画を立てた後、経営者の方にぜひおすすめください。経営計画を作ることは社長の思いを固めるためにも必要ですが、社員に向けて発表してみると社長自身の決意の再確認にもなります。お話すると「え?うちみたいな小さい会社でそんなことやるの?」と驚く方が多いのですが、経営発表会という会場を借りて来賓も呼ぶような大規模なイメージがあるようなのです。そんな大げさなことまで考えなくても、とにかく社長が考えたこの計画を熱い思いがあるうちに発表しましょうよ。とおすすめしています。実際に取り組んだ社長は「やってよかった!!」と大変喜んでいました。なにしろ社員の方から「社長の考えがわかってよかった」と言われますので一度発表した方は毎年行っているようです。第一回はまずどのようにやったらいいのだろう?とわからないので、將軍に向けた担当者の方は発表会の企画と一緒に考えてみてはどうでしょう。ポイントはワクワクした未来に思えるかどうかです。初回は長いと疲れてしまうので簡単に午前中(10時から12時)で終了するぐらいがいいかもしれません。

《主な発表内容》
社長の思い・・・これから会社をどのようにしていきたいか熱い思い、その場合の数値目標
前期を振り返って・・・結果はどうだったか?
会社の歴史・・・特に2代目の方など先代がどのように経営してきたか?
社員の目標など発表・・・営業所別、課などから発表。
表彰・・・勤続年数や何らかの貢献で行います。
そのあとは全員で食事をして終了としています。
その時々で金融機関の方をお呼びしたり、私どもが社長から●●について話して・・・といわれたら10分ぐらいでお話しています。
●●とはだいたい以下のとおりです。
・原価意識をもってほしい
・このような発表をして数字をオープンにする意味
・利益とは?利益を出す意味
ぜひ將軍の日の後に、おすすめしてみてください。

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/>

未来会計クラブ会員限定 無料ご招待

【東京会場】(株)MAP経営 東京本社
【大阪会場】(株)MAP経営 大阪支社

あんしんお役立ちセミナー

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、顧問先の多様な経営ニーズに応えられるようになります。



詳細確認、お申込みはMAP経営HPからも可能です。
(<http://www.mapka.jp/finance/seminar.html>)



6月	10:00-11:30	13:00-14:30	15:30-17:00
----	-------------	-------------	-------------

東京 15日(月)	(株)SPLendid21 MAS監査契約の獲得・継続の秘策	司法書士・行政書士 星野リーガル・ファーム これだけで充分! 中小企業の改正会社法	(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
	MAS契約の獲得、継続における社長の心の動かし方について学べる	中小企業の改正会社法のポイントが短時間で押さえられる	相続案件等での借地権や底地、老朽化した低収益建物等の対策が学べる
	株式会社 SPLendid21 山本純子氏	司法書士・行政書士 星野リーガル・ファーム 星野文仁氏	株式会社 サンセイランディック 【東京】伊藤国俊氏 【大阪】近藤清司氏

大阪 19日(金)	司法書士・行政書士 星野リーガル・ファーム これだけで充分! 中小企業の改正会社法	(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監査契約の獲得・継続の秘策
	①株式関係 (1)公開会社の発行可能株式総数 (2)キャシュアウト関係(3)募集株式関係 ②機関 (1)監査役 監査範囲の限定に係る登記 (2)役員 責任免除規定(3)責任限定契約 (4)社外取締役及び社外監査役の社外性喪失の登記 ③商業登記規則 (1)取締役及び監査役本人確認証明書 (2)代表取締役の辞任(3)婚姻により氏を改めた者の旧姓併記	借地問題は、法律・税務そして感情が複雑に絡み合い、合理的には解決できない問題です。相続案件において、問題になりやすい借地権や底地、老朽化した低収益建物、共有不動産などをいかに解消するのか? これらを優良な資産へ組み替えるご提案で、顧客やそのご家族にとっても幸せな相続を実現できるのではないのでしょうか。②改善を予感させるプレゼンノウハウ。③継続契約は、改善を実感してもらって初めて取れます。社長が実感しにくい改善をどうアピールするかを提案します。	社長の心の動かし方について提案。MAS監査等いかに優れたサービスを提供しようとしても、社長がやる気にならなければ、購入・継続は望みません。成功するには①危機感②改善予感③改善実感を感じていただくと考え、具体策を解説します。①経営状況に対する危機感をいかにもってもらうか②改善を予感させるプレゼンノウハウ。③継続契約は、改善を実感してもらって初めて取れます。社長が実感しにくい改善をどうアピールするかを提案します。

7月	10:00-11:30	13:00-14:30	15:30-17:00
----	-------------	-------------	-------------

東京 13日(月)	(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 必ずできる! MAS事業化と“組織づくり”セミナー
	(株)インターフェイス 必ずできる! MAS事業化と“組織づくり”セミナー	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

特集 会計事務所向けコンサルティングサービス

会計事務所に特化したコンサルティングサービスを提供している、コンサルティンググループのグループリーダーである山脇渉が、会計事務所にとってのMAS事業化という未知の業務を道に変えていくために提供している取組みについてご紹介いたします。



コンサルティンググループ
グループリーダー 山脇 渉

若手 会計人の 未来を 変える。

MAP経営が会計事務所向けにコンサルティングサービスを提供するに至った経緯について

私たちは「中小企業の輝く未来を創造する」ためにシステム開発やノウハウ提供を行い、中期目標として「スター事務所100」を掲げています。スター事務所とは、会員事務所が未来会計業務で3000万円以上の収益を上げることと定義し、サービスの価値を収益に反映させた上で、中小企業支援を実現することを意図しています。

現在の大きな問題として、スター事務所になるまでの時間が挙げられます。事業化までの期間はおおよそ5～10年。それまでに事業化の道を断念したり、担当者の退職で継続困難になるケースもあります。私はこの事業化期間短縮こそがスター事務所実現への最重要テーマだと考えます。

そこで、私たちがMAS監査実践で培ってきた目標達成手法、チーム育成、会議支援手法を駆使した密着型支援サービスを提供し、事業化実現スピードを加速するお手伝いをしています。

未来会計の領域で事業化するための課題

事業化までの道のりには多くの壁が待ち構えています。組織体制、時間確保、営業方法、予実管理のマンネリ化等々。しかし根本的な問題は、「目的と目標の明確化」が出来ていないことです。

目的の明確化とは言うまでもなく、誰のために、何のために未来会計業務を進めていくのかを明確にし、全社員で共有することです。経営計画で最も重要なことであるにも関わらず何故か軽視されているのです。例えば、研修に参加される職員の方で「所長から行って来いと言われて来たのですが今日は何の研修ですか？」とおっしゃられ、目的意識が薄いまま研修に参加される方が少なくありません。

次に目標の明確化です。「今期の目標は？」とお聞きして明確な目標が返ってくることは少ないです。何件契約を結び、いくらの上高を目標として掲げているのかが明確に宣言できないのです。「5件くらいやりたいね」「とりあえずやってみます」など、聞いているだけで達成できないなど確信するような目標設定をされているのです。

具体的にどんな支援をしているのか？

私が最も得意としているのはチームビルディングです。MAS事業化が停滞している原因の一つに、チームが組織として機能していないことが挙げられます。組織として機能するチームを構築するために、目的と目標の共有から始まり、幹部育成、会議支援を通して組織を活性化し、やる気と自信に満ちたチームづくりを行います。また、これらの手法は、MAP経営が実践している内容でもあるため、同様にチームとして取り組んだ内容をお客様に提供し、未来会計業務に高い付加価値を付けることができるというメリットもあります。

次に取り組むのが「できない理由」を語るチームから、「いかにすれば可能か？」を語るチームへ変えることです。そのためには「できるようになってから実践する」というスタンスを「まずやってみる」に変える必要があります。仮説・実践・検証のPDSサイクルは仮説から始まります。まずやってみるための仮説を立てるのです。

そして仮説を立てたら、その仮説を100%やりきるチャレンジの支援です。検証したら何も実践していない。口をつくのは「できない理由」では前に進むことはできません。密着型支援により「まずやってみる」を定着します。密着支援を推進している理由はココにあります。誰も未知へのチャレンジは不安なものです。未知を道に変えるための伴走者として光を照らしています。

「若手会計人の未来を変える」お手伝いに使命をもって取り組んでいきます。

おわりに

会計業界は激しい話題に事欠かない昨今ですが、私は会計人の明るい未来を確信しています。会計という素晴らしい仕事を経営に役立てることは大きな価値と貢献があります。

「若手会計人の未来を変える」お手伝いに使命をもって取り組んでいきます。

コンサルティングサービスについてのお問合せ先
株式会社MAP経営
コンサルティンググループ 山脇渉
TEL:03-5365-1500
E-Mail:w.yamawaki@mapka.jp



◇ 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〜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

か、それしか見えていない。車掌さんが電車運行のリーダーなら「時間通りに目的地に着く」という全員共通の目的を達成するために働きかけなければいけません。また、「車内で何が起きているのか」を想像できれば違ったように思います。「中の方、1歩ずつお詰めください」とアナウンスしていたら。組織の中でのそれぞれの役割。そのような事に思いを巡らせた電車でした。



◇ 大石 雅之 (おおし まさゆき)

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(ユーザインタフェース)には定評がある。

「MAP3の開発レシピ」

第2回のコラムのスケジュールの立て方について「詳細な項目を"分"単位に落とし込んで、スケジュールを作成すればOKですか?」という質問を頂きました。"分"を難易度と考えれば、確かによいかもしれませんが、私のプロジェクトで作成するスケジュールではNGとしています。私が当グループに配属されたばかりの時、こういうことがありました。当時のプロジェクトが結合テスト工程(工期2週間)に来たので、担当チームのリーダー(Aさん)にテストスケジュールを提出してもらいました。

---確認してみると---

かなり詳細に作業の項目出しがされておりました。しかも、その項目ごとにテスト実行の作業時間が書かれているのです。XXX=3分、YYY=2分、ZZZ=5分という具合に"分"単位です。それを2週間分積み上げてあるのですから相当な項目数です。私はこれを見てすぐに、このスケジュールは2週間では終わらないと確信しました。

私「2週間分とのことですが、テスト工程全体の項目は全て洗い出せていますか?」

A「…も、もちろん出ています。」

私「それでは、明日からのテストよろしくをお願いします。(おそらく出ていないが、一度やってみよう。)」



◇ 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、本社移転を祝う!

マネーフォワードの本社は田町にある。田町だ。資本金22億だ。しかも今、大注目のITベンチャーだ。渋谷のマークシティじゃないのは、よっぽどカッコいいこだわりのオフィスが田町に出来たのだと思った。「そう、きっとそうに違いない。」

しかし、iphone6の中のGoogleMapが案内してくれたのは、中古のオフィス用品屋が一階に入居しているペンシルビルだった。「えー、ここなの。」という言葉を飲み込んだのが1年前。

しかし、めでたくこの5月に駅ビルに移転。そこで早速、移転初日に訪問してきた。「広い!」

1フロアで150人ぐらいイケそうな感じ。しかも渋谷でなく田町だ。マネーフォワードが田町にこだわる理由がきっとあるはずだ。今度聞いてみる。ところで松川はマネーフォワードの営業チーム会議に参加している。その会議の後の懇親会でこんなことがあった。そう、すし屋事件なのだ。「いや〜先生、ありがとうございますまずは一杯いきましょ!」※松川は先生と呼ばれている。

マネーフォワードの営業チームは全部で6人(半年前。現在はもっと多い〜♪)この6人で全国の税

理士先生の営業フォローをしている。懇親会も全員参加だ。懇親会も終了間際、食事の締めて寿司皿が2皿だけ出てきた。7人に対して2皿?

「先生、こっちの一皿食べて下さい。僕ら、こっちの一皿皆で食べますので。」だそうだ。

聞けば「余分な経費は使えない。僕らこれで充分なんです」と。

「いやー、そんなわけにはいかない。これ皆で食べてよ。」と大人の対応に対して「んじゃあ頂きます!」と全部一人で食べたやつがいた。

「富山〜お前だ!」彼はきっと大物になるに違いない。きつとなる、田町の星に(°▽°) 教訓「田町は探せば質料安いらしい〜。辻さん、堅実な経営素晴らしいです。」

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。→ <http://csvoice.com/201501>

<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

【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をご利用下さいますようお願いいたします。

6～8月イベント (特殊業務編)

MAP経営ホームページからもお申込みいただけます (<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

組織再編成

ヤフー事件の東京高裁判決(平成26年11月5日)を、地裁判決と比べながら徹底解説。組織再編成に伴う税務リスクを把握・評価する力を高める!

組織再編成の包括否認規定による否認リスクの考え方

東京

6月10日(水)
13:00～16:30



大阪

6月15日(月)
13:00～16:30



東京会場 MAP経営東京本社
大阪会場 MAP経営大阪支社
MAP会員 16,200円(税込) / 1名様
一般参加 21,600円(税込) / 1名様

税理士法人
タクトコンサルティング
亀山孝之氏



クラウド会計

マネーフォワード×MAP経営
特別共催企画

クラウド会計の先にある顧問先と事務所の未来

東京

6月19日(金)
13:30～17:30



参加費 MAP会員様3,000円(税込) / 1名様
一般価格5,000円(税込) / 1名様
会場 T K P 田町カンファレンスセンター
東京都港区芝5-29-14 田町日エビル
「田町」駅徒歩5分 「三田」駅徒歩5分

会計事務所と顧問先企業のクラウド経営セミナー



介護業 特化戦略

実務経営サービス×MAP経営
特別共催企画

9年ぶりの報酬減。医療との連携が急加速。 “介護特化”による会計事務所の 新成長戦略ノウハウ講座

東京

6月29日(月)
13:30～17:00



大阪

6月23日(火)
13:30～17:00



東京会場 MAP経営東京本社
大阪会場 MAP経営大阪支社
参加費 5,000円(税込) / 1名様



【大阪第1部】駒井義基氏 / (株)ユニテッド
【東京第1部】原田匡氏 / (株)タッグ
【大阪 / 東京第2部】板垣誠氏 / (株)実務経営サービス

セミナー マーケティング

セミナー講師として必要な知識やスキルを学び、
顧客や仕事をどんどん獲得できる会計人になる!

東京

7月4日(土)
10:00～12:30
or 14:00～16:30



大阪

7月28日(火)
10:00～12:30
or 14:00～16:30



東京会場 MAP経営東京本社
大阪会場 MAP経営大阪支社
MAP会員 3,000円(税込) / 1名様
一般参加 5,000円(税込) / 1名様

株式会社ブレイクビジョン
代表取締役 車塚 元章 氏



株式会社ヒューマンプロデュース・ジャパン
代表取締役 茅切 伸明 氏

東京

7月4日(土)
10:00～12:30
or 14:00～16:30



大阪

7月28日(火)
10:00～12:30
or 14:00～16:30



◇ 河辺 よしろう (かわべ よしろう)

メーカーの新製品開発員として勤務後、東証1部上場の商社を経てオーガニックFC&コンサルティングの会社として独立。専務取締役として役1年半で資本金約1億円、社員100名超に育て上げ、海外にも進出。現在、ランチェスターマネジメント株式会社代表取締役。経営戦略コンサルタントとして3人のケーキ屋から13万人の大手企業まで指導。海外へ進出するビジネスモデル構築、営業サポート、人材育成もおこなう。

俺の一本「ES-335」

大学時代、ずっとお付き合いしていた彼女が、ラリー・カールトンの「夜の彷徨」が大好きで、取り分けRoom335のファンでした。大学卒業と同時に彼女は大手IT企業に就職。僕はアメリカの大学に留学しました。結局2人は結ばれる事はありませんでしたが、今でもラリー・カールトンの曲を聴くと当時を思い出します。ES-335の音色を聴くと思い出と共に大人になり切れなかった2人の気持ちが蘇ってきます。このギターは僕にとってものポレロです。



◇ 山脇 渉 (やまわき わたる)

コンサルティンググループ グループリーダー 愛知県出身。大学で土木工学を専攻し、建設コンサルタントとして橋梁設計など設計業務に従事。10年間の技術者経験で、一級土木施工管理技士・測量士・技術士補の資格を有する異色のコンサルタント。2008年MAP経営へ入社。経営計画の立案を中心としたサポート業務に従事し、出会った経営者は1000名を超え、企業や金融機関、会計事務所との親交も深い。企業の経営面だけでなく、経営者や従業員の心のサポートも行いながら強い組織づくりを支援する。

第四回 幹部合宿開催!(後編)

幹部合宿の大きなテーマはMAP経営の未来構想と将来戦略。日々変化する経営環境の中で起こっている現在進行形の問題は取り扱わない。合宿の目的をここに置くことの意味は非常に大きい。「將軍の日」で常々、経営者は将来を考える1日をつくるべきだと訴えていながら、自分に立ち返ってみると幹部として将来をじっくり考える時間をついていない、それを幹部達と共有できていないからだ。紙とペンだけでひたすら語り合う3日間。その真の価値に気づいたのは何カ月も後のことだったが、健全なコミュニケーションは会社を変えるほど大きな力を生み出した。現在私は一般事業会社や会計事務所へ向けたコンサルティングサポートのお手伝いをしているが、最大の問題の一

つにコミュニケーション不足があげられる。問題を起こしそれを解決していくことがミーティングの本質であるにも関わらず、問題を起こさないように本当は問題だと思っても余計なことは言わない、相手の領域に入り込まない、自分の仕事に関係ないことは興味を示さない、批評はするが提案はしない、挙句の果てには会話をするのに目も合わさない。活字にすると「ひどいね」と認識するが、そんな具合でコミュニケーションをとっている人は少なくない。かくして健全なコミュニケーションをとり、会社を大きく変えていく幹部合宿はMAP経営にとって最重要行事の一つになった。



◇ 横山 秀子 (よこやま ひでこ)

東日本支社 ゴルフ歴7年。ゴルフ大好き過ぎて、ゴルフ日記を書かせてもらうことになりました!よければお付き合いください!



ゴルフなしではいきられない!エブリデイ・ゴル子

「パッティングに型は無し」と云うものの、自分の型を探し求めているのは7年。未だ彷徨い続けるゴルファーです!笑 パッティングはいろいろ試行錯誤しました。前傾深めにしたり、ワイドスタンスにしたり、吊下げ持ちにしたり、その都度ボールの位置を変えて、握り方変えて、シャフト切ったり、グリップ変えたり、ウェイト付けたり…。パターンも変えてきました。～歴代のパターン達～

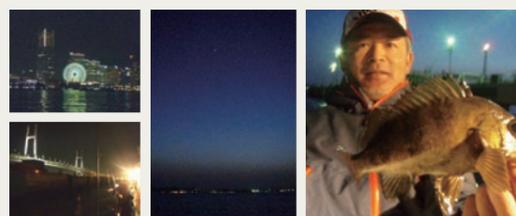
「オデッセイ ホワイトアイズ」 オフセットあり マレット 34インチ
「オデッセイ ホワイトホットプロ ロッシー」 オフセットなし マレット 33インチ
私なりにストーリーがあって仮設-実践-検証を繰り返した結果、ロッシーに辿り着きました。ロッシーにしてからはバーディ取得率が跳ね上がりました。もうロッシー以外なんて考えられない!そんな一本にやっと出会えました。今後は、ロッシーをインサート違いで揃えて、ボールとの相性によって使い分けして行こうかと考えています。自分のストーリーにばっちりフィットするギアを見つけることもゴルフの醍醐味の一つですね!!

「ピン iシリーズ B60」 オフセットあり ハーフマレット 33インチ
「ピン レッウッド パイパーS」 オフセットなし マレット 29インチ



◇ 寺沢 たかし (てらさわ たかし) 日刊スポーツ記者“タコボウズ”

1964年(昭39)3月27日、北海道釧路市生まれ。幼少期を道内の炭坑町で過ごし、閉山とともに神奈川県横浜市に移住。日刊スポーツ新聞社に入社するまで釣りとは縁がなかったが、担当になったこともあり29歳で初めてサオを握る。釣り以外では、サッカー、芸能、社会などを担当した。1年中、短パンとサンダルで過ごし、スキンヘッドであることから別名「タコボウズ記者」。身長183cm、体重100kg超。



魚も上手にだまさんと釣れんよ!

昼間に暑さを感じるようになってきて、夕暮れのそよよした風が心地よく頭皮をなでていく。こんなヘアスタイルなので、剃りあげた頭で季節を察知してしまう。そうだ、夜釣りに繰り出そう!東京湾では、3月1日からメバルの夜釣りスタートする。ただ、開幕戦はブルブル震えるほど寒いのよ。夕暮れの風になめられて「ああ、生ビール、うめえだろうな」というころ合いが、夜メバルを狙うタイミングと勝手に思っている。想像してみてもいい。山下公園あたりから出船して、横浜ベイブリッジの下をくぐる。この橋、昼間は気付かないが、ライトアップされた真下をくぐっていくと「こんなに美しい橋だったのね」と再認識させられる。進行方向に逆らって、後方を振り向くと、みなとみらい地区の宝宝箱みたいな夜景がキラキラ…まだ、何も釣ってないのに、幸せな気持ちで、顔はニヤけて、胸のあたりが

ワクワクしている。夜釣り、楽しや、愉快な夜釣り。まだ、本命のメバルは本調子ではない。その代わりにカサゴは25センチオーバーのおいそうなのがバンバン釣れちゃう。グロい顔をしています。野菜と一緒に煮込んで鍋にしたり、軽い衣をまとった天ぷらにしたり、甘辛の煮付けにしたり、これがね、美味いんですよ。夜釣りはメバルやカサゴだけじゃないですよ。今年は東京湾にアナゴが戻ってきてますね〜この5年くらい、本当に良くなかった。20年くらい前は、底に仕掛けを降ろした瞬間にガソソッ!ってこう強烈なアタリですわ。この夜のアナゴ、釣ったら、船長が愛情を注いで、一心不乱にさばってくれる。お家に帰ってから楽チンなんである。さあさあ、ウナギと食い比べてみてください!

お知らせ! MAP経営オンラインショップでできました

MAP経営HP(<http://www.mapka.jp/>)より
こちらのバナーをクリック

人気の研修DVDや、書籍、ツールが一気に手に入る!!
MAP KEIEI オンラインショップ 3,000円以上で送料無料!! ついにオープン!! <むしろはこちら>





◇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、コンテンツ随々発信中
<http://www.itanji.jp>



月額1,026円で、お食事から旅行、レジャーなどの会員割引サービス
ペネフィット・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たらせます!
<https://morayell.jp/lp?ih=/lp/index.html>

「雲の上の異端児」- No.4

今、私の手元にあるiPhone(スマートフォン)の画面左下には、赤地に白抜き文字で「50994」と表示されている。これは、メールアプリでの「未読メッセージ」の数を示している。「早く読めよ!」的なアピールをバンバン感じるけれど、こんなプレッシャーに負ける私ではない。私にとっては、よくある状態で、万単位の表示がないと落ち着かないくらいだ。「ちゃんと、仕事してるのかよ?」と、時々言われることもあるけれど、お客様や重要な方からのメールは、歩きスマホやトイレスマホしてでも、常にリアルタイムでチェックして、その場で返信をしているのでご安心ください。未読メールが多い理由は、自分が常に入手したいと思っているメールマガジンに登録しているから。気付けば数や種類も膨らみ、1日に1000通近くなる時もある。隙間時間で取りつかれたように超高速読みをする。読めば何かを得るチャンスがあり、また、読まなくても危険なことにはならない。そして、何かに煮詰まった時、「すべて既読にする」という呪文を放ち、ゼロリセットしてやる。これが結構、快感だったりもする。インターネットが当たり前の現代では、とにかく、情報が溢れ返っている。欲しい情報を探せば、それが実態とは違うのかもしれないけれど、その情報に辿り着けないということがほぼない。日本語で探してないなら、英語や中国語、それでダメなら、アラビア語やインドネシア語でも調べればよいだけだ。ちなみに、私は、3年くらい前からマルチリンガルです。ただし、Googleの自動翻訳機能を使える環境に限られます。さて、メールの話に戻るとしよう。中

小企業の経営者と話していると、こんな時代なのに、「会社に戻らなければメール確認ができません。」「そのメールをFAXで送ってもらえませんか?」などと言われることがある。朝夕、ランチの約束をしようとしたら、「富士山に登ってからでないと、都内の蕎麦屋に向かえませんか」と言われたようなものだ。この場合、相手のメールアドレスを見ると、大抵、プロバイダーのドメイン(@以下の文字列)になっているケースが多い。こんな時は、有無を言わず、「Google Apps(<https://www.google.com/work/apps/business/>)」を導入させる。外出時だってどこでもメールの読み書き可能、さらに、スケジュールの管理もできるし、大容量ファイルの保存閲覧だって、テレビ会議だってできるようになる。さらに、社員同士で情報共有することができる。そして、最後に私もそのメンバーに加えてもらう。理解を取った上で、そういう設定をしておく。特に難しいこともない、ありきたりのことを書いていると自認している。でも、中小企業のクラウド化の遅れはまだ大いにある。良い悪いを議論するだけでなく、課題の解消、業務の進化。これらを具体的にサポートすることでコンサルティングの糸口がつかめる。お客様のビジネス活動の終着点である会計という重要なハブを握っているのなら、そこに至る経営の導線において、ちょっとした穴の存在を見つけるべきだろう。思い切って飛び込んでみると、その穴の奥には、温かい「人情」という世界が待っていたりもする。どんな時代でも、最後は、ネットではなく、リアルが最高なのは言うまでもありません。



◇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。

絶対評価の相対化

新卒採用、新入社員研修、評価、昇降給、昇降格などこの時期人事は盛りだくさんだが、評価調整も非常に重要でかつパワーのかかる業務だと思う。評価には絶対評価と相対評価がある。それぞれにメリット・デメリットはあるが、基本的に人事評価は絶対評価であるべきだと考えている。絶対評価は目標であれば達成基準に対してどうだったのか、課題であれば評価基準に則ってどうだったのか、を基準と照らして絶対的に評価するものだ。ただし、この達成基準や評価基準を明確にするのが容易ではない。相対評価は、評価の分布を決めておき、そのあらかじめ設定された分布に規制していくものを言う。小学校の頃の通信簿がそれだ(少なくとも僕らの世代においては)。絶対基準が作れないときに相対評価に流れてしまうことが多いが、実は人事評価でこれは危険なことだ。結局恣意的な序列を行うだけ、ということになり、育成に結びつかない評価になってしまう恐れがある。評価は「イケてる点とイケていない点を明らかにして気づきを与えて成長を促す行為」である。よって、評価の全体が大事なのではなく個別要素についての評価とフィードバックがとても大切な

のである。安易な相対化は、その育成のきっかけを失う。なので、達成基準にしろ、プロセス評価における行動評価モデルにしろ、これを明確しておかないと適正な評価ができない。そこが制度構築の肝であり、難しいところであり、でも必ず取り組まなければならないことなのだ。そしてその絶対基準に照らして絶対評価がある程度できたとする。その上で必要なのが「絶対評価の相対化」だ。現場から「どうせ相対評価なんだから」「誰かをSにするためには誰かをBにするんだろ」という半ば諦め的なクレームを受けたときにそれを否定するために使った言葉だ。会社であるからには、賞与原資、昇給・昇格原資がある。だからすべて絶対評価で「はい、おしまい」という訳にはいかない。相対化は必要だ。しかし、相対化を行う際に、「A」なら「A」という評価基準を跨いではいならない。「A」が達成で、達成したのに、多くの人が達成したからって「B」にされたら評価への信頼が崩れてしまう。「A」以上で相対化をすることはあっても、基準は跨がない。その運用が「絶対評価の相対化」である。ぜひ「絶対評価の相対化」ということを意識していただきたいと願います。

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セット限定特典付き
特典の詳細とお申込はMAP経営オンラインショップへ (<http://mapkashop.thebase.in/>)

一般価格 25,800円(税込) **23%OFF** MAP経営価格 19,800円(税込)

- 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!!
- 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



株式会社
東京事業再生ER
公認会計士・税理士
橋口 貢一 先生



6~8月イベント(経営計画編)

MAP経営ホームページからお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)



『営業導線の作り方』、『全員体制営業の確立方法』、『税務業務との両立方法』など、 実際にSMCグループが自ら実践確立した手法を大公開 新経営支援業務「先行経営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

クオリアグローバルマネジメント株式会社
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 名古屋ダイヤビル
東京会場 MAP経営東京本社
参加費 5,400円(税込)/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

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)本店営業部部長 洞修二氏

欲張らないMAS監査 -過去会計と未来会計の狭間で-

「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組みの軌跡
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)
白石英樹氏

東京

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



MAPを使ったランチェスター戦略式事業計画書の作成セミナー

商品、地域、客層戦略からMAPを最大限活用した営業データマイニング分析を行い、関与先でMASで実現可能性の高い経営サイクルの確立と運営のサポートの仕方を徹底解説 講師 ランチェスターマネジメント株式会社 代表取締役 河辺よしろう氏

会計事務所職員が行うMAS監査! 1人3,000万稼ぐ社員を 組織的に創る

税務へのフロントエンドとしての経営支援。テーマの細分化によって、顧客単価を上げていく事例SMC税理士法人(埼玉県所沢市) 野本理恵氏

東京

8月5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



ランチェスターマネジメント
株式会社 代表取締役
河辺よしろう氏



SMC税理士法人
(埼玉県所沢市)
野本理恵氏

単身営業30年で800名規模まで発展させた事業経営の秘訣

「中小企業ならではの実学・実践的PDS」と「成功するM&A買う側の事業評価のコツ」
講師 株式会社シンカー・ミクセル 代表取締役社長 櫻井孝志氏



株式会社シンカー
ミクセル代表取締役
櫻井孝志氏

「顧客満足」と「売上増強」を実現する 会計事務所の情報戦略構築セミナー

会計事務所だからできる顧問先支援の実践手法を公開
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

東京 8月25日(火) 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 ミッドタウンタワー



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

