

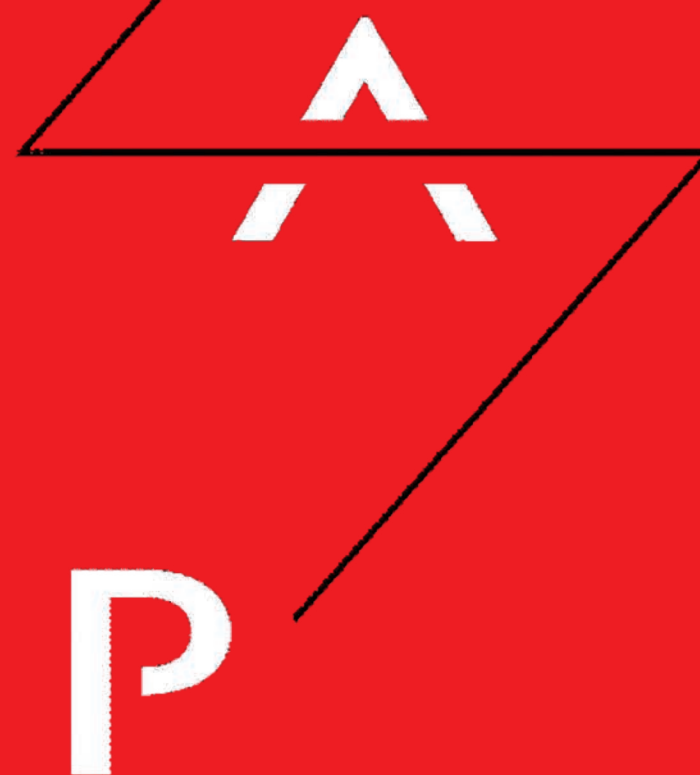
MAP経営HP (<http://www.mapka.jp/>) よりこちらのバナーをクリック

オンラインショップ

人気の研修DVDや、書籍、ツールが一気に手に入る!!
3,000円以上で送料無料!! ついにオープン!! <わしくはこちら>

MAP MAGAZINE

MAP KEIEI



各所で大反響! 会計人×金融機関×再生協etc...

各所の視点が読めるMAPマガジン今月も新着コラムと新着特集アップ
ここでしか読めないお役立ち情報満載です!

【新企画】「将軍の日」実践事務所から学ぶ! 「将軍の日」参加事務所の実践の声

第一回 中野会計グループ(北海道札幌市他)～地域共同開催による「将軍の日」の取り組みとその効果～

【新着コラム】経営者と職業専門家をつなぐビジネスコンシェルジュ

若くして4社の代表を務める公認会計士が語る「スペシャリストとゼネラリスト」

1位

2位

3位

4位
UP★初回30本限定★
3大購入特典付き
(詳しくは
オンラインショップへ)

【DVD研修】

早期の事業再生支援と
転廃業支援

価格 ¥19,800(税込・送料込)

数多くの転廃業支援業務を手掛けてきた公認
会計士の橋口貢一氏(株式会社東京事業再
生ER代表取締役)が、転廃業支援における法
人の法的整理ノウハウに止まらず、連帯保証
責任を負ってしまった経営者個人の債務整
理・財産保全・生活維持の秘密のテクニックを
図解とフローチャートで解りやすく解説します。新着コンテンツ①
製販分離経営導入のポイントを
DVD解説
(イブシロン株式会社共同販売)製販分離経営導入
のススメ

講師

イブシロン株式会社 代表取締役

角田達也氏

益々厳しくなる土業経営を乗り切るための、
事務所改革の方向性と製販分離経営導入
のポイントをイブシロン代表角田達也氏
がわかりやすく解説します。

価格 ¥7,560円(税込・送料込)

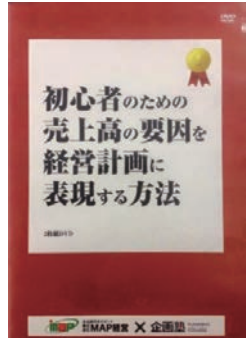
DVD[収録時間 約60分]&テキスト



【DVD研修】

財務分解講座

価格 ¥54,000(税込・送料込)

顧問先の教育、セミナー開催、事務所職員の
管理会計の自習に最適なツールです。
「基本解説」&例題を通じた「実習」で財務の理
解を深められます。
(有声DVD、無声DVD、講師用マニュアル、講
座用テキスト付)

【DVD研修】

初心者のための売上高の要因を
経営計画に表現する方法

価格 ¥19,800(税込・送料込)

2014年9月に株式会社MAP経営と株式会社企画塾
で行った共催セミナーがDVDになりました。
「顧問先から増収の相談が多いが、売上増につい
てのノウハウがない」
「売上増の計画を経営計画に追加したい」
という事務所様におすすめです。

【パンフレット】

「先見経営・先行管理」パンフ
(注文単位/100冊)

価格 ¥10,800(税込・送料込)

先見経営・先行管理の仕組みづくりを薦めるた
めのパンフレットです。(A4見開き)
MAS監査についての説明がパンフレットとして
まとまっているので、
経営計画・MAS監査の受託用に最適です。
ぜひご活用ください。新着コンテンツ②
簡単に使用・加工できる
報酬見積書作成用エクセルシート
(イブシロン株式会社共同販売)会計事務所の現場で簡単に
見積書が作成できます。

価格 ¥10,800円(税込・送料込)

CD 1枚 ～下記、データを収録～

①見積書作成シート (MS-Excel2013)

②説明書 (PDF)

*Excelデータのバージョンは2013となります。

*Microsoft Excelはマイクロソフト社の登録商標です。

MAPイベントカレンダー

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	会計事務所と顧問先企業の生き残り最前線	無料 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	無料 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	ランチェ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 MAS監査実践事例公開（北海道） 会計事務所の営業力強化（北海道）	無料 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 無料
26 水	第五講：組織力強化講座②	
29 土	将軍の日（東京）	
9月	東日本企画	西日本企画
1 火	第三講：未来経営講座①	
2 水	第三講：未来経営講座②	
3 木		第一講：未来診断講座
4 金	将軍の日（東京）	第二講：未来計画講座
5 土		
6 日		
7 月		
8 火	将軍の日（東京）	MAP-CAFE 無料
9 水		将軍の日（大阪）
10 木		
11 金		
12 土		
13 日		
14 月		第三講：未来経営講座①
15 火	将軍の日（東京）	第三講：未来経営講座②
16 水		あんしんお役立ちセミナー 無料
17 木	第一講：未来診断講座	第五講：組織力強化講座①
18 金	第二講：未来計画講座	第五講：組織力強化講座②
19 土	セミナー講師アカデミー	
20 日	セミナー講師アカデミー	
21 月		
22 火		
23 水		
24 木	将軍の日（東京）	MAP3システム操作研修
25 金	若手MAS担当者実践事例セミナー	無料 将軍の日（大阪）
26 土		
27 日		
28 月	あんしんお役立ちセミナー	無料 MAP-CAFE 無料
29 火		
30 水		

・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(P11参照)

・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)

・“即ジツ”未来診断活用講座

実データ活用型未来診断活用講座

・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。

・安定的に顧問先が増えるセミナー営業術

セミナー営業を使った新規顧客先の増やし方(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(P13参照)

・会計事務所と顧問先企業の生き残り最前線セミナー

ミクロとマクロの視点からこれからの企業再生の

実態を捉え直す3本立てセミナー(P07参照)

・ランチェ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

ランチェスター戦略に則ったMAP活用と

会計事務所職員によるMAS実践、2本立てセミナー(P15参照)

・MAS監査実践事例公開

・会計事務所の営業力強化

若手税理士によるMAS推進の提案・

実施手法を公開する2本立てセミナー(P15参照)

・若手MAS担当者実践事例セミナー

20代の新進気鋭のMAS担当者が語る

実感するMAS実務とやりがい(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。

信念の強さ

「社員の反発にあって物事が進まない…」 「社員に批判されるのが怖いから、大胆な変革ができない…」先日、ある経営者からこのような弱気な発言を聞きました。社員からの批判批評を気にしすぎ

て、重要な意思決定を下せないまま過ごしている経営者を多く見かけます。かく言う私も、以前は社員からの批判批評を気にしすぎて、大胆な意思決定を躊躇してしまっていました。他人からの目を必要以上に気にする気質だったのです。3年ほど前、大学の同級生で経営者である友人と食事をしている時の話です。友人は「お前は、誰のため何のために会社の意思決定をしているのか?」と質問してきました。私は間髪入れず「お客様のため、会社のためだ」と答えました。続けて「私利私欲はないか?」と聞いてきたので、「全くない」と答えました。そうしたら「それなら、お前の信

MAPシステム導入金融機関ユーザーのご紹介

松本信用金庫 融資部融資企画課 課長代理

村上 正樹様（むらかみ まさき）（中小企業診断士）

弊庫では平成24年、中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえ、当金庫も取引先中小企業の「出口戦略」を本格化させる必要がありました。既存の経営改善支援先の改善進捗度合いに応じた計画の見直し及びモニタリングを一層強化するための態勢整備が求められる中、『MAP経営シミュレーション』により全営業店で経営改善計画書（実抜計画）を迅速・簡単に作成することが可能となることがわかり、導入を決めました。また、中小企業再生支援協議会が関与する再生案件等では、当金庫が主体的に再生計画策定に取組む必要があり、損益計画だけでなく貸借対照表やキャッシュフロー計画まで詳細に作成できるMAPシステムが威力を発揮します。対内的には、営業店向け経営改善支援スキルアップ研修等も効率的に実施出来ます。私が所属している融資企画課にて実施している取引先の事業収支シミュレーションや経営革新計画、創業計画等においても、本システム導入により効率化できます。エクセル等による独自ファイルと違い、税制改正やトラブル発生時のメンテナンス等も充実しており、今後より高精度の実抜計画策定及びモニタリングが可能となります。現在では、MAPシステムは弊庫にとって欠かせないツールであり、今後もより一層活用していきたいと思います。

『ぜひ先生方の地元の金融機関をご紹介します』

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）



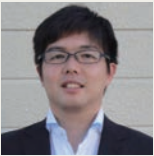
◇濱田 法男（はまだ のりお） 元銀行員 現再生支援協議会

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。

海外にも羽ばたきましょう

NHKの「花燃ゆ」、視聴率が今一つという批判が多いですね。「龍馬伝」と同じ幕末テーマなのに何故でしょう…。しかし日本人は幕末が大好きです。その「龍馬伝」の坂本竜馬と親交あった（と言われる）岩崎彌太郎が興したのが三菱。ところで三菱の三綱領ってご存知ですか。「所期奉公・処事光明・立業貿易」です。世界に目を向けたので「立業貿易」が入っているのです。さて、この日本、二年前に発表された安倍政権の再興戦略では「5年間で1万社の海外展開を実現する」と謳いました。最近では新規貿易でも良いと解釈されておりますが、やはり「立業貿易」が柱の一つなのです。この分野に関わる補助金が多いのも、その様な背景があります。先生方はこの分野に詳しいでしょうか。うーん…、どうなのでしょう。当然のことですが、例えば貿易の契約書はJETRO等の専門家に任せれば良いのです。では先生方がこの分野に関わることで何でしょうか。それは、金融機関交渉です。債務者区分が下があれば、輸入に必要なL/Cを金融機関は開設してくれます。でもL/Cって何、輸入L/Cや為替予約って金融機関の与信になるの？ うーん、それを知らない先生は致命傷です。一方、ご存知無い先生もご安心ください。先生方は経営改善計画策定の過程で、金融機関と交渉されている筈です。MAP経営シミュレーションは、金融機関の債務者区分を上げるためのものでもあります。そう考えれば、関与先が「輸入を始めるのでL/Cを金融機関に申し込みたい」時のサポートとか、「業績が下がって金融機関

から輸入L/C開設に渋い顔をされた」という不味い事態を防げるのです。こういう貢献が出来るのです。もう一步、突っ込みましょうか。海外進出したとか貿易を始めたいという会社は、相応に規模の大きい企業が多いと思いませんか。そうです。この分野に強くなると、規模の大きい企業から注目されます。自らの事務所の強みになるのです。更に突っ込みましょうか。貿易を行っている企業は、比較的不適切な会計処理が多いのです。例えば海外輸入先へ前渡金が発生した場合、先生方の関与先である輸入企業が在庫に振り替える時点はいつなのでしょう。海外仕入れ先が出荷した時？ 通関した時？ 自社の倉庫に入れた時？ いつなのでしょう。更に更に突っ込みましょう。関与先が輸入を始めるに当たって、金融機関からユーザンスという借入を行った。仕訳はどうすれば良いのでしょうか。経営改善計画には載せねばならないのでしょうか。この様なアドバイスはJETROでは出来ません。先生方がアドバイスすべきなのです。ところで最近は落ち着いていますが、昨年から今年の円安進行は凄まじかったですね。80円から120円です。中国から仕入れて国内で商品を販売している企業の悩みは、相当なものです。この様な企業に「金融機関での為替予約を利用しては如何ですか、私が交渉してみましょうか」とアドバイス出来たら、どんなにカッコ良いでしょうか。先生方はそれをアドバイスする権利を持っているのです。でも、やはりややこしいですね。どうしても困ったら、私に連絡ください。ご協力します。



◇ 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。岩永經世先生（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!!⑤」

今回は、引き続きリスク計算について飲食店の新規出店を事例に解説していきたい。一般的にはリスクとは「危険。危険度。予測通りにいかない可能性。」と解釈される。前回、解説したように課題を設定したことにより企業には3つのリスクが想定される。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。私たちがMAS監査を実践するとき、意識すべきは①課題に対し行動するリスクである。つまり、飲食店で例えるなら収益の拡大という課題に対し、新規出店という行動を選択した場合である。新規出店という行動を決定することにより、当然、現在のキャッシュの状態でいくら新規店舗に投資できるのか、借入はすべし、当初赤字をどれくらいの期間許容できるのかなど、たくさんのリスクが見えてくる。このリスクを数字によりシミュレーションすること（先行管理）により行動を阻害する不安要素が数字として明確になるのである。経営は、日々進化している。年に一度策定した予算と実績の差額を指摘（予実管理）したとしても、すでに過去の話である。未来会計の機能には、行動することにより発生するリスクを、「どの程度の期間で回収するかにより、未来のキャッシュに影響を与えないか」など、現在の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、お客様である社長が安心して行動に移すことができる。これこそMAS監査の醍醐味である!!

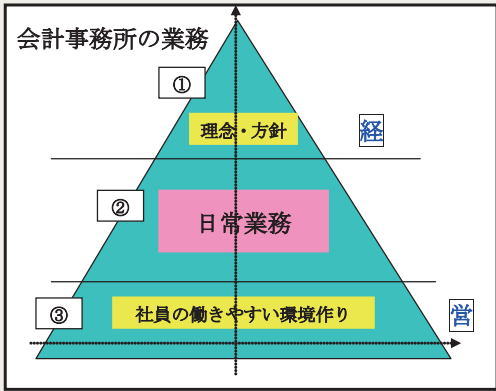


◇ 曽根 康正（そね やすまさ） 強運会計士

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（有）セリアン 役員4名 正社員 22名パート 6名 合計32名 会計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5回

経営という文字を分解してみると「経」は縦軸で事務所の進むべき方向・方針を示すこと、「営」は横軸で事務所の管理運営をすることに分けることができます。



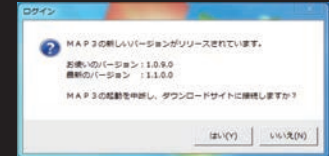
会計事務所の業務を上記の図のように①理念・方針を明らかにすると共に目標設定し、その方向へ事務所を向かわせること ②日常業務 ③社員の働きやすい環境作りの三つに分けたとすると、「経」は①の業務で理念・方針を示すこと、「営」は③の業務で働きやすい環境を作ることです。従って、経営者とは①と③の業務を行う人ということになります。経営者がいつも②の業務つまり決算書・申告書の作成などの現場の仕事ばかりやっているそれは経営者ではなく単なる職人です。経営者は①と③を行い、②は社員を信頼して任せる必要があります。会計人の中には①③の業務を怠って、②の業務、例えば税務会計業務のためだけに飛び回ってばかりの人が多くいます。経営者が①③の業務に専念するからこそ、事務所が進むべき方向が明確になり、社員の働きやすい環境を提供することができ、経営者・社員が丸一となって進むことができます。経営者が①の業務を怠れば、事務所の進むべき方向が定まらず迷走してしまいます。また、③の業務を怠れば社員のモチベーションが上がらず、生産性が向上しないか、せっかく育てた社員が退職することになってしまいます。事務所によってはトップが②の業務をやることも必要な場合もありますが、②の業務のみを一生懸命やり、①③の経営者本来の業務を二の次にしていると決して事務所を継続発展させることはできません。この機会に自分のやっている業務を見直してみませんか？ 経営者本来の業務をやりましょう。

MAP3Ver1.1.1 6月下旬リリース予定
【MAP3バージョンアップ 新機能追加のお知らせ】

お客様から「MAP3最新版ダウンロードはどのようにすれば出来るの?」「ユーザーサイトのパスワードを忘れてしまった。」という声をいただきました。そこで最新版のMAP3が簡単に入手出来るように、ダウンロードする機能を追加しました。

<手順>

1. MAP3を起動します。
2. 最新版MAP3がインストールされていない場合、下記メッセージ画面が表示されます。



このメッセージが出ない場合は、お使いのMAP3は最新版になっています。

3. 「はい(Y)」を押すことでユーザーサイトに接続し、webブラウザを通して自動ダウンロードされます(ダウンロードファイル名: MAP3Install_VerUp.exe)。「いいえ(N)」を押下した場合は、自動ダウンロードせずにMAP3が起動されます。
注意) お客様の環境により、ダウンロードに時間がかかる場合があります。
4. ダウンロード先は各PCのダウンロードフォルダになります。
ダウンロードされたMAP3Install_VerUp.exeを実行してください。

この機能は6月下旬バージョン(Ver1.1.1)より、追加されているため、Ver1.1.2がリリースされた時からの手順となります。次回からバージョンアップを簡単に出来るようにするためにも、最新版へバージョンアップ行ってください。

分からないことがあれば、何でもお問い合わせください。

<お問い合わせ>
0120-334-327



システムソリューショングループ
洞崎 晃一(ほらさき こういち)

MAP経営自慢の
実力派講師陣

好きな言葉は「惻隱の情」です



高山 範雄(たかやま のりお)

担当研修：経営計画に関する「経営者向けセミナー」、将軍の日
経営計画ノウハウの生みの親

数々の経営支援ノウハウ商品の開発を手掛けている。手掛けたものに「将軍の日（1994年／佐藤清一氏と共同開発）」「MAS監査（1996年／岩永經世税理士と共同開発）」「経営者のための財務分解講座（1999年）」「組織力強化トレーナー研修（2012年）」がある。

好きな言葉は「力愛不二」です



山脇 渉(やまわき わたる)

担当研修：MAP経営の提供する全研修
**若手会計人の未来を創る
トップコンサルタント**

チームビルディング、幹部育成、会議支援を得意とし、経営計画に様々な付加価値を加え目標達成を強力にサポートしている。1000人以上の経営者の計画立案をサポートした実績を持つ傍ら、未来会計思考の次世代会計人の育成にも注力し、経営パートナーとしての技術を全国の会計人に伝承している。

好きな言葉は「知行合一」です



吉川 靖(よしかわ やすし)

担当研修：未来会計スクール全講座、
将軍の日

マイナスイオンを排出！
癒し系プランナー

実務経験を生かした丁寧かつ情熱的な指導には定評があり、安心して任せられるコンサルティングスタッフ。2014年からは東日本支社所属となり、東日本の会員会計事務所の皆さまと中小企業を元気にする活動に奔走中。2015年からは金融機関向けの研修も担当している。

好きな言葉は
「元気ハツラツッ！」



小坂 茜衣(こざか あかね)

担当研修：未来会計スクール第3講座

MAP経営の元気印！彼女の
笑顔は周りも元気にする

研修講師は4年目になりました。私の研修を受けると「前向きになる」「実践したくなる」と思います！皆様を楽しみながらご受講頂けるように、プレゼンの立ち居振る舞いを研究しています。第3講はMAS監査の実践ロールプレや事例紹介があり、MAS監査の土台になるところです。皆様、楽しみにご受講下さい！

あなたのそばで。いつでもサポート

M A P 経営の講師陣は実力はもちろんのこと、人情味あふれる個性豊かなプロフェッショナル集団です。今回は講師陣8名をご紹介します。

好きな言葉は「信念」です



浅野 泰生(あさの やすお)

担当研修：MAP経営の提供する全研修

最強「出世」伝説を継続中！
MAP経営を次のステージへ

専門性の高い内容を、事例を交え分かりやすく説明するスタイルが好評を博しており、リピートや口コミで年々依頼が増えている。現在、「MAP経営が中小企業支援のリーディングカンパニーになる」と決意し、実現のために日本全国で活動している。著書に『最強「出世」マニュアル』（マイナビ）がある。

好きな言葉は「勢」です



島津 義光(しまづ よしみつ)

担当研修：将軍の日、
未来会計スクール全講座

全国会員から支持される
誠実派プランナー

大手信販会社で与信と督促を経験。2000年に現 株式会社MAP経営に入社。研修の時には“明るく、笑顔で、元気よく”に気を付け、勢い良く行く事を大切にしている。実体験を活かした各種講師として活躍。2014年から、西日本の会計事務所の皆様と共に「経営計画」の普及に尽力中。

好きな言葉は「やればできる」です



渡部 順子(わたべ じゅんこ)

担当研修：未来会計スクール第1講座
第2講座、MAP3操作研修

今一番の成長株！オール
マイティな挑戦派プランナー

M A P システムは、数値の流れさえわかっしまえば非常に簡単かつ便利なシステムです。システムの仕組みを、MAPを使い始めて間もない方にも「MAP使ってみよう！」と思っただけのようわかりやすくお伝えする事をこころがけています。

好きな言葉は
「偶然という名の必然」です



森井 葵(もりい あおい)

担当研修：未来会計スクール第1講座、
第2講座、MAP3操作研修

関西が生んだ正直者。
最近森井ファンが急増中！

研修以外にも、将軍の日（中期5カ年立案セミナー）、営業、新卒の採用等多岐にわたる経験をさせて頂いております。その経験を活かしてわかりやすく、私自身の「計画」に成功・失敗した経験をお伝えさせていただき、研修終了後すぐに実践できるよう研修を行っています。



◇ 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⑤

前回、計画策定には粗利と売上向上が要になるというお話をしました。私が現在お手伝いさせていたいているお客様の事例をご紹介します。このお客様は創業明治〇年という埼玉の北の方にある藍染・織物の老舗です。従業員30名程度、年商5億円程度の会社です。自己資本は5割以上でB/Sを見る限りとても優秀な会社なのですが、ここ8年ほど毎年5000万の赤字を営業利益で出し続けています。車で高速を走らせて2時間以上かかるこの会社の40代の経営者が当事務所を訪ねてくださったのは、昨年の6月くらいのことです。数年前に経営コンサルをいれて半年で解約、銀行からの指導をまねて、事業計画書を作成したり、さまざまな経営勉強会に参加している熱心な経営者です。その方が、たまたま当事務所の代表の書籍を読んでくださり、相談に来ていただきました。ご縁とは本当に有難く、またとても不思議なものだと思います。話は始めるとこれだけで複数回分の原稿になりそうなのでやめておきますが、経理や会計は極めてしっかり行われ、詳細にコスト管理を行っていました。製造業というくくりになりますが、伝統工芸的な部分も多いので、売上が上がれば人工もかかる工程も多い業態です。結論からいうと、この会社は私たちがお手伝いを始めた時にはすでにコストカットはし尽くされ、むしろ過剰にされているような印象です。しかし、社員1人当たりの生産性

は年500万後半だったと思います。労働分配率も随分低く、要は「安い給料で」働かせているにも関わらず、「1人当たりの稼ぎも」とても低い状態なのです。人件費のコストカットもそうですが、稼働していない機械もありますし、自社の広い工場敷地もあります。売上が絶対的に足りない。これ以上、コストカットするためには工場の敷地を売って、複数ある事業のうち不採算部門を撤退して企業規模を小さくするといったところでしょうか。しかし、社長が一番、自社の強みとして考えていたのは「一番の不採算部門」でした。これが自社の創業以来の強みであり、これから商品開発の要になると。以前のコンサルとは、その部分で意見が食い違ったようでした。数字で、部門別、商品別に利益を算出し、不採算部門をカットして、「儲かる事業」に集中する。これは王道ですし、私たちもそうするべきだと思っています。しかし、この「赤字部門」、他の利益を食いつぶす「一番の不採算部門」に経営者の方の想いがある。私たちも、以前のコンサルと同じことを言ってしまうのでしょうか。それでは、あまりにも能がありません。

この続きは次回、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。アサヒビー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参画。増売拡大事典（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む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。

付加価値を提供する……マーケティングの面白さ

厳しい顧問先の状況に対応して顧問料の低価格化圧力が増え、対策として「付加価値の提供」を積極的にすすめる事務所が多くなっている。会計事務所の付加価値は多々ある。
1・節税や財産の保全、投資
2・相続や事業承継
3・融資、補助金、助成金
4・経費節減
5・経営計画やマーケティング（売上増支援）
などが挙げられるが、マーケティング支援以外は、会計事務所にとってなじみ深いものだろうが、最近はマーケティング支援の会計事務所が増えてきている。弊社は会計事務所にマーケティング支援をすすめてきて、かれこれ15年以上になるが、マーケティング支援は実は慣れてしまえば非常に会計事務所向きの仕事だ。基本は、顧客管理の徹底で実現することが多いが、現実的には中小企業や零細企業ではやりきれない。たとえば以下のスキームで見るとわかりやすい。
・前処理（マーケティング）…売り上げを達成する仕組みづくり
・現業（顧問先の現業）…………飲食店なら仕入れや仕込み、食事を提供する業務
・後処理（会計業務など）……経営成果を明確化する。税務も含む。

この前処理、現業、後処理とシンプルに考えると、会計業務は後処理になる。顧問先が前処理をできない、つまり上手く売上増を果たせない、結果的に顧問先を失う状況も起るのが昨今の経済事情だ。会計事務所の顧問先のほとんどが前処理をしない。飲食店も美容室も開店して来店を待っているだけ、ないしタウン誌に広告を出してみたり、あまり知識がないままホームページを作って、それでしまい、といった状況だ。その結果が、どういう効果をもたらしたか……といった仮説検証は、まったくやられていない。会計事務所は、こうした支援が可能で、むしろ会計事務所むきなのだ。売上高は、会計学的には
売上高＝販売数×単価
で示される。しかしマーケティング的には、つまり数字をつくるために、どうしているのか？……という視点が必要になる。そこで業種別に示そう。
小売店の売上高＝告知数×反応率×来店率×購入率×単価
飲食店の売上高＝告知数×反応率×来店率×同伴数×単価
住宅・リフォーム業の売上高＝告知数×反応率×商談率×契約率×単価
たとえば、飲食店の場合、販売数（来店数）は「告知数×反応率×来店率×同伴数」となり、この各々の数字を指標化し、この指標に対する工夫をする必要がある。待っているだけでは来店

客は増えない。そこで弊社が主催するJMMO（日本マーケティング・マネジメント研究機構）の会員事務所では顧問先の顧客管理を支援として顧客管理して、その顧客にお知らせ（告知）し、反応をとって来店を誘うことを行う。結果として売上増支援しており、会計事務所によってはマーケティング顧問料を別途もらうなどして新たな収益源としているケースも多い。売上増の支援をして結果が出れば、顧問料が下がることはない。少し具体的に説明しよう。告知数が多いことは、顧客が多いことを意味する。これらの顧客に対して告知し、その反応をとる。たとえば顧客の誕生日や結婚記念日に対して、ご来店のお誘いをする、一部の顧客は予約をしてくる。これは反応率としてとらえる。反応者が来店してくれば、来店率となり、何人で来るかが同伴数としてわかる。こうした数量管理は、会計事務所の得意技だ。なぜ反応が悪いのか？なぜ来店率が下がるのか？どうして同半数が少ないのか？といったことを検討材料として、DMの工夫やメニューの工夫などを行うのだ。こうして、多くの支援事例があり、顧問先と会計事務所が共存共栄している。もっと多くの会計事務所が取組みをすすめれば、ウィンウィンの関係がすすむだろう。



7月開催 お勧めイベントのご案内①

貴事務所と顧問先企業は本当に生き残っていけるか？ 3者の立場から語る再生実務の現在と未来

「ミクロ」と「マクロ」の観点から押さえる、 会計事務所と顧問先企業の生き残り最前線セミナー

東京
会場

7月24日
13:30～17:30

金

会員無料 一般3,000円(税込)/1名様
会場 株式会社MAP経営・東京本社
(地下鉄「中野坂上」駅 直結ビル)
* 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>)



そろそろ目覚め始めた金融機関

～中小企業金融円滑化法が終了して三年目。 何が起って、これからどうなるのか？～

《講師プロフィール》

昭和35年生まれ。昭和59年月に旧・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にサブマネージャーとして現在に至る。

東京都再生支援協議会 サブマネージャー

*元・三菱東京UFJ銀行支社長 本部融資部等歴任
中小企業診断士 濱田 法男 氏



99%の税理士先生は知らない・できない！自主再生困難な リスケ（返済猶予）企業の事業と経営者（生活・財産）を守る ER（救急救命）再生

《講師プロフィール》

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年株式会社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。

株式会社東京事業再生ER 代表取締役／公認会計士 橋口 貢一 氏

財務改善の実務

～所有不動産を活用した事業再生の成功例と失敗例～

《講師プロフィール》

2001年中央大学卒業後、中央青山監査法人にて、会計監査、内部統制監査、上場準備サポートに従事。その後、PwCアドバイザリー株式会社や株式会社KPMG FASにて、事業再生・事業承継・組織再編・M&A等のアドバイザリー業務に従事。2012年、株式会社日本財産コンサルタンツの代表取締役就任と同時に、株式会社audienceを設立。その後も、行政書士法人や税理士法人を設立するなど創業・事業拡大・事業再生・事業承継など企業の各ステージをワンストップでサポートする職業専門家集団を運営する。その他、数社の顧問や上場会社の社外取締役を務める。

株式会社日本財産コンサルタンツ（旧・株式会社船井財産コンサルタンツ東京銀座） 株式会社audience 代表取締役／公認会計士 和田 壮司 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。

コンサル受注するために一番大切なこと

「コンサルタントで独立したばかりのわたしは、受注を取る上で何から手をつければよいでしょうか?」とは、拙著「年間報酬3000万円超えが10年続くコンサルタントの教科書」の読者からいただく質問の中でも多いものの1つ。たいいていの場合、多くの人は、自分の知識やスキルを高めることに集中する。しかしそれらスベックを高めることは、コンサルをするときに必要なことであり、受注には必ずしも直結しない。自分のスベックを基準にするよりも、コンサルで受注をとるために必要なことは、見込み客の頭の上のほ

うにあるお困りごととトップ3を明快に言語化できること
そして、それを自分ならではのやり方で、いかに解決できるか、をストーリーで説明できることそれができれば、やり方はなんでもよかったです。知識は後から習得することもできる。上記2つが出来るまでは、わたし(和仁)の場合は新規開拓営業の中で量稽古をして、それを身体でわかるまで聞きまくった。そのような量稽古を何らかの方法でできるといいかも知れない。

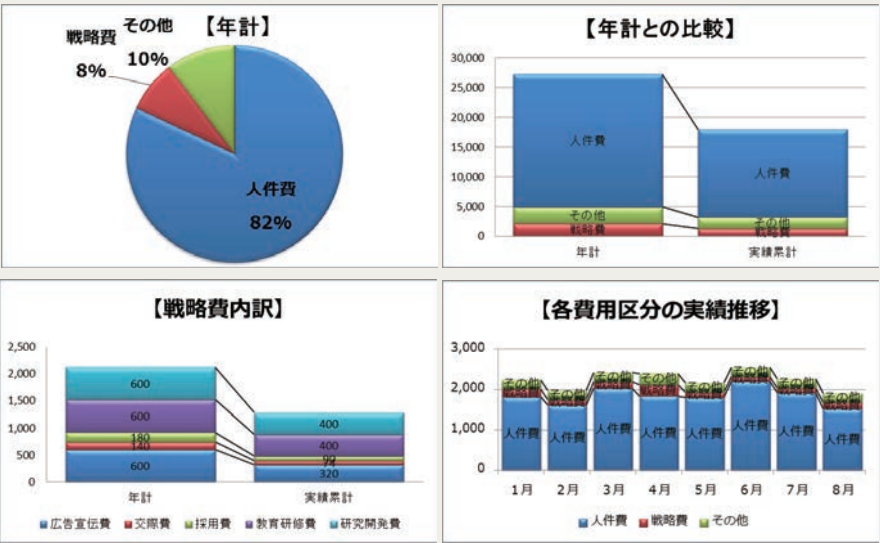


◇柴田 照恵 (しばた てるえ) 小さなパワフルコンサルタント

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・固定費のビジュアル化

経営数値のビジュアル化、今回は固定費(=販管費+労務費+製造経費)のビジュアル化です。固定費としている理由は、ビジュアル化の目的が戦略発見につながることであるため、販管費と労務費、製造経費を合わせて考える方がわかりやすいからです。そして、この固定費(=販管費+労務費+製造経費)は、維持するのか、強化するのか、削減するのかという観点から「人件費」、「戦略費」、「その他」に分類するのが望ましいです。一般的に固定費は「できるだけ削減するべき」と思われがちですが、私は「人件費」や「戦略費」は、利益を確保するために必要な費用と考えるべきだと考えます。損益分岐点分析を行っても、固定費が利益に与える影響度は、単価のアップや販売数量のアップ、そして仕入額の削減に比べて低いことが多いので、利益確保のために初めに「人件費」カットから手付けるなどは効果が低くだけでなく、社員の志気の低下も招く恐れもあり、あまりよろしくない経営戦略だと言えます。各項目の内容ですが、「人件費」は、役員報酬、給与、労務費、そしてそれらに関連する法定福利費も入ります。賞与も支給がほぼ決まっているのであれば、引当金を計上して、毎月均した方がわかりやすいでしょう。そして、「戦略費」は、各企業のその期の行動計画と紐付いた費用であるべきです。ただし、概ね、「採用費」「教育研修費」「広告宣伝費」「研究開発費」が相当することが多いでしょう。「接待費」も企業の戦略によっては、「戦略費」になることもあるので、そのような意味で自社の交際費の有り方を点検しても面白いかもしれません。ビジュアル化のポイントとしては、上記の区分別に月別の推移、予算との対比、発生主義で計上がされない場合などは、年度計画と実績累計の対比を行うと次のアクションがわかり易くなりますね。



◇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。

一番最初のMAS監査

MAS契約がとれたけど・・・

誰にでもMAS契約1回目があります。何を提供すれば満足していただけるか?自信がないから積極的にすすめることに戸惑いがでませんか?さまざまな研修をうけたり勉強したりして知識をつけてから望まないと契約なんてできない。そう思うととどん先になってしまいます。まずは「エイヤー」の勢いで先に契約してしましましょう。しかし、そうすると次の課題が・・・「富山先生、確かにエイヤーで獲得できたのですが何をしたらいいでしょう」結構、こういう質問があります。ポイントはお客様の困りごと(課題)をまとめてみるです。これは私の失敗談なのですが、最初のころお客様の課題の聞き取りが弱くとにかく先に契約を増やしたくて「なんとなく」契約してしまったときがありました。契約後にもっと真剣に聞き取りをすべきだったのに「まずは半年やってみよう」と言われ中期、単年度、予算と進んだのですが半年後に「だいたいよかったからもう大丈夫だよ」といわれて終わってしまった経緯があります。数値が先行するのではなく課題解決として具体的な行動計画と実行、そしてその結果を数値として見る必要があります。私自身、自己MASを行っているので行動計画の結果数値は楽しみだし、真剣に見ることができます。課題の抽出に力を注いでそれをもとにMAS支援計画をつくってみてはどうですか?
例:建設業
(課題) (第1回聞き取り) どの領域の売り上げをのばしたいのか?)
売上をのばしたい
☐既存に対する現状業務を伸ばしたいのか
☐既存に対する新規業務を増やしたいのか

☐新規顧客に現状業務を増やしたいのか
☐新規顧客に新規業務を増やしたいのか
第2回聞き取り
例:既存に対する現状業務を伸ばしたい→その理由は?
3回目聞き取り
例:既存の売り上げが落ちてきている→考えられる理由は?
4回目聞き取り
例:当初はうちで建築したが若い世代にかわり他の建築会社でリフォームしていた→あなたは何か対策をしたのか?
5回目聞き取り
していない→既存顧客の一覧リストを出していつ建築したか調べ()を実行する

この場合、一つの課題で5回の会話キャッチボールをしました。
最後に具体的な()ができるまで聞き取りまずはお金をかけず手が届く行動計画から進めてください。

売上のことを相談されたら売上UPの手法提案ができない、と思う方もいらっしゃるようですが、私たちより社長のほうがその業界のプロなのでから何しろ社長がよい方法を見つかることができるお手伝いのヒアリングに徹しましょう。

未来会計クラブ会員限定 無料ご招待

【東京会場】(株)M A P 経営 東京本社
【大阪会場】(株)M A P 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。
M A S 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>)

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 事業承継だけじゃない！ 関与先を“増やし””伸ばす”為のM & A 最活新用法 ・関与先を増やしたい会計事務所 ・関与先の事業承継問題を解決したい 会計事務所にお勧め！ 製販分離時代のコンサル業務として ふさわしいM & Aについて学び新たな 視点を手に入れることができる  株式会社日本M & A センター 【大阪会場】(左)常務取締役 総合企画本部長 大山敬義氏 【東京会場】(右)情報開発部 上席課長 長崎進一氏	一般社団法人csvoice協会 3 0 坪 4 0 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 「顧問先のお店を良くする」という 顧問先を積極的に拡大・支援して 使命感をもち、飲食店、美容院などの いきたいと考えている税理士事務所 にお勧め！ 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 がわかる  アクアマネジメント松川会計事務所 マーケティング部 統括部長 佐々木理氏	(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】 ～成功事務所の事例に学ぶ、 MAS事業化の極意～ 他の事務所がどのようにMAS事業化を 進めているのか知りたい事務所にお勧め！ 各種MAS事業推進の成功事例を学べる ◆実質3人1年間で新規MAS受注を 3,000万円、税務顧問2,000万円の 合計5,000万円拡大！ ◆1人で開業3年目で紹介が続出！ 人材を採用しMAS事業化！ ◆MAS課設立、5名で指導50件超！ ◆MAS12件全てが黒字拡大！ 紹介で年間30件超の税務顧問拡大！ 株式会社インターフェース コンサルタント
	大阪 17日(金)	(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】 ～成功事務所の事例に学ぶ、 MAS事業化の極意～ 成果創出の具体的方法を整理し 『実践できるノウハウ』をお伝えいたします。 フェーズ1: 必ず出来るMAS指導 ～企業に成果をもたらす指導のあり方～ フェーズ2: 必ず出来るMAS受注～経営ヒアリング 営業でニーズを喚起する～ フェーズ3: 必ず出来るMAS組織～MASを推進 できる人材と時間を創る～ フェーズ4: MAS事業化への課題解決～MAS推進 の疑問・課題を全て解決する～	一般社団法人csvoice協会 3 0 坪 4 0 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 「売上が低迷しているけど、何とか ならないか・・・」そんな店舗オーナーの 声に応えられる税理士事務所になりたい。 そう思っている税理士の先生方も 大変多いのです。 今回は、そんな事務所をどうやって 作るのか、その仕掛けと仕組みについて お話します。顧問先の店舗を支援したい という思いを同じくする全国の税理士が 集い、作られたのが 一般社団法人csvoice協会です。 この協会会員がすでに導入している、 税理士事務所の新たな価値を創造する 「お客様の声ドットコム」というツールや、 その具体的な運用ノウハウについて お話し致します。なぜ、30坪40席まで なのかについても、当日お話し致します。

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」

会社を潰さない会計人になるために② インフレ・デフレ

原価から価格を決めている限り、デフレ(価格の下落)が続きます。生産性は上がっていくし、グローバル化も進んでいくからです。会計事務所が時給単価で報酬を決めるというのは、そういうことです。「自分たちが提供するサービスにどれだけの価値があるか」これに自信を持ってプレゼンできる会計事務所は勝ち残ります。プレゼンした以上やらなければ債務不履行になりますし、だからこそスタッフ教育や付加価値の提供に油断できなくなるからです。私は、自分のお客さま

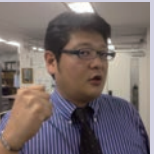
が毎年お支払いになる保険料には顧問料が含まれていると考え、お客さまにもそう伝えていきます。そうすることで私自身がアフターフォローに真剣になれるし、お客さまも保険に加入した後こそが大切なのだと考えてくださるからです。他者より高くても選ばれます。価格がいくらという以前に、価格をどう決めているか。顧客との向き合い方・組織の存在意義・経営者の覚悟が問われる気がします。価格は価値があるところに付いてくるもの、ではないでしょうか。



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



◇ 大石 雅之 (おおいし 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(ユーザーインターフェース)には定評がある。

「MAP3の開発レシピ」

私どものシステムソリューショングループは、メンバー同士の仲が良く、明るくて、非常にまとまった良いグループです。ただ、私が配属された当初は、メンバー同士の交流もはばなく、仲が良いというには程遠く冷え冷えとした関係でした。

---配属後初めての部門会議で---

私「…〇〇に課題あるように見えますが、皆さんの見解を聞きたいのですが。」

全員「…」(目すら合わせてくれません。)

私「Aさん、どうでしょうか?」(全員へ順番に聞いてみました。)

A「…。わかりません。」

B「大石さんの言うとおりです。」(私はまだ何も言ってませんが。。。(;))

C「特にありません。」(答えになっていないようですが。)

D「(全員に向かって)お前ら真面目に考えろよ!(怒)」(あんたも提案だしなよ。)

E「…。」F以下も同じ。

---発言がないため会議は予定より早く終了---

---次の会議で---

私「(今回も何の意見もでない会議だったな…)以上、今日の会議は終わりにしますが、予定していたよりも40分も早く終わりましたので雑談タイムにします。」

全員「…?(@_@;)」

私「この間の休みに□□に行ったんですよ。Fさん、行ったことあります?」

F「え!私、□□に行ったことはありませんが、ど、どうなんです?」

D「(得意げに)いや、□□よりも△△の方がおもしろいと思うよ!…」

---また、次の会議でも---

私「まだ、20分ほど会議時間がありますので雑談タイムにします。」

B「(楽しそうに)この間、Aさんから聞いたお店に行ったら…」

---その後も毎回雑談タイムを作りました。

---そして、ある会議で---

私「…〇〇の課題について、まだ結論が出せていないのですがどうです?」

E「結局のところ、当たり前のことがやれてないんですよ!」

私「えっ?どういうことですか?」

A「つまり、〇〇は本来、xxxとなっているのが前提なのに、yyyとなっているので…」

B「このままyyyだと、このようリスクがあるため…」

---その後も会議時間が終わるまで、意見が出続けた---

雑談タイムがアイスブレイクになった事例だと思えます。私がやリたかったことは「全員が笑顔で会話が出てくること」です。コミュニケーション云々ではなく「笑顔で仕事をすれば仕事が楽しくなる」ことを共有したかっただけなのです。

現在、まだまだ笑顔がごちないメンバーもおりますが、当グループのコールとシステムの充実を図って、皆さまにも笑顔を届けられるよう頑張ります!



◇ 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。

うちの事務所にも、超営業マン現る!

ひょっとしてクラウド会計ってイケてるんじゃないの?と最近思っている。

皆さんの事務所ではどう考えているのだろうか、クラウド会計。

最近、新規顧問先の面談時にクラウド会計の話をする。

すると…何故かウケる。そして、顧問先からの新規顧問先の紹介もある。

…クラウド会計を使っているからだそうだ。

うーん、どうやらクラウド会計は我々税理士にとって敵じゃないようだ。

少なくともうちの事務所では超営業マンになっている。

やはり、リスクも多いけど、何でもガツガツ早めに動いてみるものだな、とつくづく思う。

今年の初めは「少しずつクラウド会計でも導入してみるか。」と思っていたのだが、どうやら「今年中に全取っ替え」した方が良さそうだ。

だって顧問先が増えるのだから!

これまで会計ソフトは何でも良いと思っていた。別に何処でも一緒じゃないか、というのが本音だった。でも事実は違った。クラウド会計は凄いいぜ!

私の使っているクラウド会計は、秘密です(^.^)笑

教訓[人の話を素直に聞かないと損をする。ごめん、これからはちゃんと聞きます]

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

【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した。今後はMAP3をご利用下さいます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

ショウケンヒト「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ 第1回地域共同開催による「将軍の日」の取り組みとその効果 ～中野会計グループ森本智実様／佐藤弘季様（北海道札幌市他）～

将軍の日が会計事務所と顧問先にどんな変化をもたらすのか?北海道札幌市で「将軍の日」を自社開催し、MAS監査契約につなげられている中野会計事務所様にお客様の参加前と参加後の変化、そして将軍の日の効果についてお話をお伺いしました。

◆どのように社長様を「将軍の日」にお誘いしているか教えて下さい。

主に決算協議からお誘いしています。具体的には、5年後の「あるべき姿」を社長に聞くようにしています。その「あるべき姿」をより明確にして、「現状」とのギャップをどのように埋めるかを確認する為に「将軍の日セミナー」に参加してもらっています。それ以外では、新規出店・設備投資・金融機関対策・後継者教育・幹部育成などの幅広い要望に応えられるツールの一つとしてお声掛けさせていただいております。

◆「将軍の日」に社長様をお誘いして良かった!と思ったエピソードを教えてください。

アパレル業の社長から「5年後までに50店舗を増やしたい」という思いを聞き、その目標を具体化な計画にする為に将軍の日に参加していただきました。数値計画にすると店舗の出店の際の資金調達、人材採用や教育などの問題点が見えてきたところで、社長は「無謀な計画だった」と意気消沈してしまいました。そして、セミナー終了後に二人で居酒屋に行き、計画を実現する方法論をとことん語り合い、その一つとしてM&Aの話をしたのを覚えています。すると社長は金融機関への協力依頼や、急増する人員に備えてのマネジャー育成などと準備を進めたところ、将軍の日から約1年後に約20店舗を運営している同業種とのM&Aが成立し、社長から「将軍の日からすべてが変わりました」とのお言葉を頂きました。自力での出店もあったことで目標達成には4年で25店舗を残すところとなり、社長のあるべき姿の到達に大きく近づくきっかけができたと思っています。

◆将軍の日に参加していただいた会社のその後について教えてください。

将軍の日の参加社の約45%がMAS監査契約となっています。MAS契約は、最初の6ヵ月間をトライアルと位置付けて月額5万円としており、7ヵ月目から

は月額10万円としております。契約とならなかった会社でも、新規出店や融資などのタイミングで個別に相談してくる方も多く、その際はスポットで報酬を頂いております。実際にMAS監査が進むと、会社にとっては報酬以上の成果が得られるため、報酬の増額に応じていただける場合もあります。

◆貴事務所では、事務所で「将軍の日」を開催されておりますが、事務所での取り組みについてお話をお伺いできますでしょうか。

将軍の日は、2ヵ月ごとに北海道でMAS監査に力を入れている会計事務所様と共催で開催しています。講師なども共催事務所の持ち回りで担当しています。どうしても予定の合わない会社様へは、単独で対応することも多いです。未来会計については、他の都府県に比べ北海道が遅れているように思えます。これから北海道のMASを広げていく為にも、将軍の日をより一層盛り上げていきます。



写真右 佐藤弘季様



写真左 森本智実様

■中野会計グループ

所在地 岩内本部事務所(岩内郡共和町)、
倶知安事務所(虻田郡倶知安)、
札幌事務所(札幌市中央区)、
苫小牧事務所(苫小牧市栄町)

URL <http://www.nakano-ao.gr.jp/>



代表者 中野 幸一

設立 昭和37年

職員数 50名(税理士を含む)

得意分野 事業承継、相続・資産税、医業、介護事業、建設業

■大阪会場

◆開催日時

※各日程共 10:00~18:30

7月 9日(木) 9月 9日(水)

7月21日(火) 9月25日(金)

8月 6日(木)

8月24日(月)

◆場 所 株式会社MAP経営 大阪支社セミナールーム
(新大阪駅より徒歩約6分)

■東京会場

◆開催日時

※各日程共 10:00~18:30

7月10日(金) 8月 4日(火) 9月 4日(金)

7月14日(火) 8月11日(火) 9月 8日(火)

7月22日(水) 8月20日(木) 9月15日(火)

7月25日(土) 8月29日(土) 9月24日(木)

◆場 所 株式会社MAP経営 本社セミナールーム
(中野坂上駅 駅直結ビル)

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/>)





◇手塚 宏 (てづか ひろし)

執行役員(営業統括) 大学卒業後(株)ティ・オー・エー(現東芝ソリューション販売)入社、3年間会計事務所向けMASシステム販売。その後一般事業会社向けコンサル営業を経験し外資系Sierへ転職。IT派遣会社の設立参加。生産管理システム開発会社設立を経て現株MAP経営へ入社。

俺の一本「誰もが知っているフェンダーUSAクラプトンモデル」

1994年に表彰旅行でコムデックス(ロス)に行った時に有名な「GuitarCenter」にて購入。(今ピックアップはノイズレスに交換)帰りの飛行機は当然エコノミー、狭いの分かっていただけ絶対預けず席まで持って行こうと機内に持ち込んだ。上には乗せられず股に挟んで日本まで?? 見るに見かねたCAさんが搭乗員ロッカーに保管してくれて感激した事を今も覚えている(同情したのかな…)



◇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、一般土木施工管理技士・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。

第五回 中期経営計画

MAP経営の決算は12月。全社員参加型のボトムアップ式経営計画を実践している当社は、中期経営目標の発表を毎年11月の「いちげつ会議」で行っている。この日に発表される来期目標(役員要求定義)を受けて、各部門が来期月次計画の立案に入るためだ。毎年12月23日が全社員参加で行う経営シミュレーション会議。部門ごとの計画を確認し合い、全社目標として全員で計画を練り上げていく。この立案プロセスはボトムアップ式立案手法として実に秀逸である。経営者のありたい姿(中期目標)を明確に社員と共有し、その実現のため来年1年でどんな目標をクリアしていくか、役員要求定義という形で各部門へリクエストされる。それを受けた部門リーダーはメンバーを招集し、自部門の月次数値計画と行動計画をメンバーと共に立案する。このプロセスにより社員は会社の目的と目標を理解し、その実現のための来期目標を自分達で考え抜

いていく。社員にとって目標はただのノルマとなる可能性があるが、自ら能動的に目標達成に向かう人財を育むのにこのプロセスは非常に効果的なのである。この立案プロセスを紹介すると、「そんなに時間をかけてるんですか?」というご質問をよくいただく。この質問の意図は、日常業務が忙しいのにそんなに時間をかけられないということであろう。一倉定先生は「一倉定の社長学第2巻」で、「経営計画の作成時間を節約するといふほど、誤った時間の使用法はない」と仰っている。「単年度計画に投入したエネルギー量に、達成管理の質は比例する」という言葉もある。私たちはこの定説を知っていて、その真価を実感しているからこそ、10年以上に渡ってこの立案プロセスを継続しているのである。



◇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!よければお付き合ください^ ^

		2015年5月17日		千葉県勝浦市北郷361																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	OUT	10	11	12	13	14	15	16	17	18	IN	GRAND TOTAL	NET
LADIES A		359	134	135	406	349	290	310	134	408	2680	468	300	149	280	306	472	136	310	310	2779	5459	5459
Pw		4	3	4	4	4	4	4	4	3	18	7	6	7	6	7	6	7	6	7	27	72	72
yokoyama hid...		5	5	5	6	6	5	5	8	6	52	9	7	2	7	6	7	4	7	8	57	109	25
ティーオフ クラブ																							
フェアウェイ クラブ											0%										0%	0%	
グリーンオン											0%										11%	6%	
グリーンイン											0										0	0	
OB											0										0	0	
ウォーターハザード・IN											0										0	0	

ゴルフなしではいられない!エブリデイ・ゴルフ

ゲッツ バーディー!(^o^)/ 140ヤードの緩やかな打ち下ろしを9Wで花道にワンクッションさせ転がし寄せ、3メートルの軽いフックラインを決め、バーディーとなりました~!まぐれじゃなく、筋書き通りになるバーディは、本当に気持ちいいです♪自宅でのパッティング練習を再開したところだったので、その成果を早速本番で発揮できて嬉しいし、練習は裏切らないってことを久しぶりに実感できました!さて、この勝浦東急ゴルフコースといえば、過去9回ラウンドしたことがある我が心のホームコースです。リゾートコースでありながらグリーンは速く攻め甲斐のあるレイアウトで、私の一

番大好きなコースです!ここでの100切りを毎年目標に掲げるのですが、101、100と未だ達成出来ずにいます。今回も...ダメでした。久しぶりにバーディーが取れたり50台前半が出たり数字で結果を見る限りは嬉しく思いますが、そのプロセスに目を向けるとなんとともじりな結果となりました。正直なところ、6月までにアベレージ100切りという目標は、現実的ではないのかなぁと思い始めています。が、やれることはやって、最後まで投げず諦めず頑張りたいと思います!!



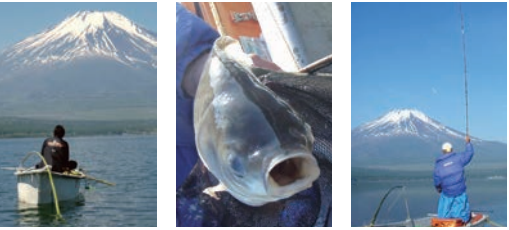
◇寺沢 たかし (てらさわ たかし) 日刊スポーツ記者「タコボウズ」

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!

残像に振りまわされると、まともな釣りはできまへん。標高980mの山中湖は、さまざまな魚種とバトルできるフィールドだ。ブラックバスやワカサギ、ウナギなんぞもいたりする。日本のゲームフィッシュのヘラブナもかりだ。この春から夏に向けての時期にヘラブナは「のっこみ」という産卵活動に突入する。活動的になるため、ヒット率も高くなる。釣り人にとってはオイシイ時期といえる。魚のやる気も感じる。特に水面まで上がってきて、バシヤン、とはねたりすると釣る側のテンションも上がってくる。その水しぶきを「もじり」などと呼んで、魚の活性が高さに結びつけたりする。だから、もじりの出た場所がどうしても気になってしまう。ここから歯車が狂うことが

ある。もじり発生ポイントは、間違いなく魚がそこにいた証明ではあるが、直後に同じ場所に仕掛けを投入してもそう簡単には釣れない。残念ながら活性の高い魚は落ちつきがないので、もじりは単なる残像でしかないのだ。ここはもうマイベースを保つしかない。もじりのデータを頭にいれつつ、寄せエサを打ち込んで、自分のいる場所におびき寄せる。魚を追いかけけるのではなく、振り向かせればいい。あれあれ、魚を追いかけは釣れるものも釣れない。なんとなく、追えば逃げていく恋愛に似ているのかもしれない。残像に恋する初夏の匂い、か。



お知らせ

MAP経営オンラインショップでできました

5月よりMAP経営ホームページ内にオンラインショップがオープンしました。書籍、DVD、パンフレットなど、経営計画・MAS業務推進に役立つ商品を随時更新中です!

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



7月開催 お勧めイベントのご案内②③



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!

安定的に顧問先が増えるセミナー営業術



第1部

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



第2部

株式会社ブレイクビジョン
代表取締役 車塚 元章 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>)

第1部 セミナー営業で新規顧問先を
ドンドン増やす

- ・セミナー営業で新規顧問先がドンドン増える
- ・どうすればセミナーで見込み客が集まるのか?
- ・税理士もブランディングを考える時代が来た
- ・あなたも「ブランディング」がカンタンにできる
- ・選ばれるための魅力的なプロフィールの作り方

第2部 -実践習得型-
セミナー講師の話し方テクニック

- ・受講者の心理状態を理解すれば、あなたの心構えも変わる
- ・「何を教えるのか」ではなく「誰が、どうやって教えるのか」
- ・セミナー講師の3条件とは
- ・人前であがる最大の原因は何?
- ・視線の動かし方マスターで、プロ並みのセミナー講師に

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



第1部

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

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

第1部 人事のプロによる「採用力を高める
採用基準の作り方と口説ける面接手法」

「採用」は、会計事務所においても顧問先においても共通の問題です。求人倍率の上昇により、欲しい人材がなかなかとれない環境になってきている中、採用力の向上が急務となっています。ここでは、採用力を向上させるために必要な手法としての「求める人材の明確化」と「来て欲しい人材の面接における口説き方」について、第一回目は「採用」に焦点をあてて解説します。

参加費 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

第2部

第2部 礼儀礼節を基にした対人応対力向上
勝ち残る会計事務所・人財の条件

人生そのものが「自分売る」という点では全てが営業。営業は可能性のある芸術であり自分磨きの旅。自らの対人応対に課題がある先生、同様の課題をお持ちの職員様がいらっしゃる事務所様にお勧めのセミナーです。対人応対で最も大切な「礼儀礼節」。座学ではなく、すぐに実践できる「行動」を体で覚える。意識が変わり、行動が変わり、そして結果が変わる。

NEW



◇和田 壮司（わだ たけし）若くして4社の代表を務めるビジネスコンシェルジュ

2001年中央大学卒業後、中央青山監査法人（現新日本有限責任監査法人）にて、会計監査、内部統制監査、上場準備サポートに従事。その後、PwCアドバイザリー株式会社（現プライスウォーターハウスクーパース株式会社）や株式会社KPMG FASにて、事業再生・事業承継・組織再編・M&A等のアドバイザリー業務に従事。また、ベンチャー企業の役員として、財務・管理会計の基礎、規程等の作成、内部統制や資金繰り管理など内部管理体制構築に携わる。創業・事業拡大・事業再生・事業承継など企業の各ステージにおけるサポートを経験し、法人及び個人の税務会計・経営管理・資産管理・不動産の有効活用等の視点からの分析力と提案力に強みを持つ。2009年慶應ビジネススクール（慶應義塾大学大学院経営管理研究科）にてMBAを取得。2012年、株式会社日本財産コンサルタンツの代表取締役就任と同時に、株式会社audience（クラウドソーシング型アドバイザリー会社）を設立。その後も、行政書士法人や税理士法人を設立するなど創業・事業拡大・事業再生・事業承継など企業の各ステージをワンストップでサポートする職業専門家集団を運営する。その他、数社の顧問や上場会社の社外取締役を務める。

スペシャリストとゼネラリスト

コラム執筆の機会をいただきありがとうございます。私は、2012年に独立したばかりの公認会計士です。今は4社の代表をしておりますが、その主な業務は、創業、M&A、組織再編、事業承継、事業再生、相続、資金調達、戦略策定など、法人個人問わずワンストップで様々なご相談・お悩みを解決していくことです。公認会計士ではありますが、会計のみならず、税務、法務、労務、不動産など幅広い分野のお悩みを、様々な職業専門家とネットワーク（業務提携）を組み、解決のための提案をしながらコーディネートする総合受付の役割を担う業務です。職業専門家はある特定の分野に深い知識と専門的な技術をもつスペシャリストと言われますが、一方で経営者は広範な分野の知識・技術・経験をもつ人であ



◇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）人事部門（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。

給与は影響力

人事制度を数多く作らせていただき、また人事部門の担当をさせてきていただいた経験から思うことは、まったく持って「収入って影響力だよなあ」ということである。個人の給与も影響力による、会社の売上も影響力による。売上は顧客にどれだけの価値を提供したか、その提供した価値の「影響力」はどれだけのものか、ということだ。給与も同様であり、会社や顧客、社会に対してどれだけの影響力を発揮したかということになると思っている。もちろん「善」の影響力である。より多くの価値を提供できる影響力。違う要素があるならぜひ教えて欲しい。新入社員でまだ仕事を教えてもらっている段階の影響力は0.6。2年目、3年目で一人で任された仕事を遂行できるとしたら1.0。後輩や部下などのチームで仕事をするようになったら影響力3.0とか5.0。役職者になって組織を任されたら影響力10とか。経営者であればそれ以上の影響力。影響力は部下の数だけではなく、顧客の数、一緒に仕事をしてくれる人たちの数にもより、「社外影響力」も給与に影響を与える。一人で倍ががんばっても1.0⇒2.0。



◇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チュア株式会社入社。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
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>

私が育ってきた実家では、子供の頃からたくさんの動物を飼ってきた。代表的な犬や猫はもちろんのこと、ウサギ・ニワトリ・インコ・ハムスター・ネズミ・ゴキブリ（一部は勝手に棲みついた）など、多種多様である。多くの動物は、人間よりも寿命が短い。最長寿命記録を持つ雑種犬は、私たちと18年も一緒に生きてくれた。最後は、ヨボヨボのおじいさんになったけれど、その目力（メヂカラ）だけは生涯、素晴らしい輝きを見せていた。動物たちは、私たち人間よりも早くこの世を去ってしまう運命にある。私の実家の庭には、歴代の家族となっていた彼らの骨がたくさん眠っている。思い出と共に眠る半世紀弱の遺跡のようだ。今まで、誰も観光客は来ないけれど、動物に囲まれて賑やかな私の実家では、過去に空気が凍る程の数々の取り調べが行われてきたという歴史もある。「なぜ、○○ちゃんと喧嘩したのか？」「なぜ、野球の試合で負けたのか？」など、子供の頃ではよくあるちょっとした事件でも、その原因追究と事実確認が前触れなくX-Dayに実行されるのだ。現税理士の父は、当時、マルサ（国税査察官）であった。「そこに、座れ。」という声低く静かなオープニング宣言から始まり、油断のできない雑談を経て、いつの間にか、立て続けに質問を受ける。適当に談話化そうとしても、すぐに論理矛盾を指摘される。さらに、物証を挙げられる。そして、たまに、弟に反面調査され言質を取られる。証拠物は押収され、細かなところまで、時系列で記憶される。以前流行った、「何も言えねえ・・・」という状況になっても、黙秘は認められず、回答するまで沈黙が続き、飼っていた黒猫がその部屋の片隅からジッと見続けているの

8・9月イベントのご案内

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>)



M A P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M A S 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 M A P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M A P 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

「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 M A P会員様無料ご招待
一般価格3,000円(税込)／1名様
会 場 東京ミッドタウンタワー





株式会社シンカーミクセル代表取締役 櫻井孝志氏



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

M A S 監査実践事例公開

実データを基に計画立案・予実管理の実務を徹底解説
講師 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

会計事務所の営業力強化

「コミュニケーション」×「経営計画」で付加価値業務を実現する！
講師 鈴木経営会計事務所 副所長 税理士 鈴木克欣先生

北海道

8月19日（水）

13:00～17:30

参加費 M A P会員様無料ご招待
一般価格3,000円(税込)／1名様
会 場 北海道立道民活動センター（かでの2・7）





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



鈴木経営会計事務所 副所長 税理士 鈴木克欣氏

20代新進気鋭のMAS担当者が語るMAS実務とやりがい

若手M A S 担当者による業績改善をもたらすM A S 受注&M A S 指導の実例公開セミナー

東京

9月25日（金）

13:00～17:30

参加費 M A P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M A P 経営・東京本社





鈴木大樹（すずき だいき）氏



鈴木洋（すずき ひろし）氏

税理士法人弓家田・富山事務所グループ
株式会社クイック・ワーカー 鈴木大樹氏／鈴木洋氏

15