

MAP MAGAZINE



大好評につき増ページ!文字も大きく読みやすくなりました
さらに新しくなったMAPマガジンを今月もお楽しみください

【新着コラム】船井総研・竹内実門様!インターフェース・樋口明廣社長!マネジメントパートナーズ・酒井篤司社長!
コンサルティングや事業再生の第一人者による豪華コラム3本立て

【特集】セミナー開催レポート／6月24日(水) 東京会場
松本信用金庫(認定支援機関) 本店営業部長 洞修二様が語る
『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?—』

全5回
15事務所
限定企画

東京会場 名古屋会場



“MAS監査契約がとれない!!”
“「将軍の日」から次に進まない” から脱却へ
新経営支援業務「先行経営Tassei」
契約獲得術の習得!!

No. 1 実践塾

組織チカラを100%引き出して
MAS監査契約を5社狙って3社契約が決まる!
MAP経営 × SMCホールディングス × クオリアグローバルマネジメント
3社コラボレーション企画

3つの特典

- その1 自社の営業の仕組みが確立できる!
- その2 最低1件「MAS監査」の契約を保証!!
(契約獲得出来るまで徹底的にサポートいたします)
- その3 終了後は定期開催コミュニティでフォローアップ!

開催日時 【東京会場】 2015年 ①8月22日(土) ②9月28日(月) ③10月30日(金)
④11月25日(水) ⑤12月11日(金)

【名古屋会場】 2015年 ①8月24日(月) ②9月18日(金) ③10月16日(金)
④11月20日(金) ⑤12月21日(月)

各回 13:00~17:30(終了後、懇親会あり) 全5回コース

会場 【名古屋会場】 名古屋ダイヤビルディング 【東京会場】 株式会社MAP経営 東京本社
(名古屋市中村区名駅3-16-22名古屋ダイヤビルディング) (東京都中野区本町2-46-1中野坂上サンフライトツイン23F)
地下鉄「名古屋駅」、徒歩3分 地下鉄「中野坂上」駅直結、徒歩1分

受講料 540,000円(税込)/2名様まで

No. 1 実践塾 全5回 プログラム

- 第1回 : なぜ税務会計と違いMAS監査が社内・社外に浸透しないのか?「3つのやるべき基本」
- 第2回 : これさえ決まれば契約率UP!!「営業のポイント」
- 第3回 : 契約率を上げろ!「契約につながる将軍の日の開催方法」
- 第4回 : 組織で取り組む営業を習得!!「顧客獲得セミナープログラムの構築と営業体制」
- 第5回 : 実践報告と未来への目標設定

講師紹介



講師: 曾根康正
株式会社SMCホールディングス
代表取締役/経営コンサルタント

SMCグループの代表であり、グループ実績として
これまで「将軍の日」へ323社の集客実績。
現在103件のMAS関与先をサポート中。
サポート先の黒字割合は95%を超える。
2014年新規MAS契約25社獲得(9月末)。
業界のMAS業務拡大・推進へ尽力している。

講師: 渡邊拓久
クオリアグローバルマネジメント株式会社
代表取締役/経営コンサルタント

SMCグループ時代、コンサルタント・営業・会計担当者
などの3つの業務をこなし、同社の業績を大きく牽引する。
営業面では税務顧問及びMAS関与先を毎年30件近い
契約を獲得し続ける(過去5年間)。全国規模の
各種業界団体などでも講師を務めている。
現在もMAS関与先38件をサポート中(9月末)。



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>)

MAPイベントカレンダー

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	M A S拡大手法＆ランチェスター式経営計画セミナー	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		M A P-C A F E
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
18	火	第三講：未来経営講座②		
19	水	事業化研修 「営業力」「提案力」向上セミナー（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	No.1実践塾①		
23	日			
24	月			将軍の日（大阪） No.1実践塾①（名古屋）
25	火	第五講：組織力強化講座① 属人化しない「顧客」「売上」「事業」拡大セミナー	無料	M A P-C A F E
26	水	第五講：組織力強化講座②		
28	金	“即ジツ”未来診断活用講座	無料	
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
8	火	将軍の日（東京）		M A P-C A F E
9	水			将軍の日（大阪）
10	木	N N全国大会①		
11	金	N N全国大会②		
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
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
24	木	将軍の日（東京）		No.1実践塾②（名古屋）
25	金	若手M A S担当者実践事例セミナー “即ジツ”未来診断活用講座	無料	MAP3システム操作研修
26	土	M A S実践ビジネスモデル構築講座		将軍の日（大阪）
28	月	No.1実践塾②		M A P-C A F E
10月		東日本企画	西日本企画	
1	木	第一講：未来診断講座		将軍の日（大阪）
2	金	第二講：未来計画講座		
3	土			M A S実践ビジネスモデル構築講座
6	火	将軍の日（東京）		M A Pサロン（名古屋）
7	水	第三講：未来経営講座①		
8	木	第三講：未来経営講座②		第一講：未来診断講座
9	金			第二講：未来計画講座
13	火			第三講：未来経営講座①
14	水			第三講：未来経営講座②
15	木	将軍の日（東京）		将軍の日（大阪）
16	金	営業力強化研修①		M A Pサロン（大阪）
17	土	営業力強化研修②		No.1実践塾③（名古屋）
18	日	営業力強化研修③		
19	月	MAP3システム操作研修		
20	火	事業化研修		
21	水	将軍の日（東京）		将軍の日（大阪）
22	木	第四講：目標達成講座①		M A P-C A F E
23	金	第四講：目標達成講座②		
27	火	製販分離実現セミナー		
28	水	将軍の日（東京）		製販分離実現セミナー
30	金	No.1実践塾③		

・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)

・“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(P16参照)

・M A P-C A F E

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。
M A P経営社員がお手伝いいたします(P16参照)

・M A S拡大手法＆ランチェスター式経営計画セミナー

ランチェスター戦略に則ったM A P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)

・「営業力」「提案力」向上セミナー

若手税理士によるM A S推進の提案・実施手法を公開する3本立てセミナー(P13参照)

・事業化研修

岩永先生富山先生が語る「未来会計を事業化するための必要要件」

・N O . 1 実践塾

（S M Cホールディングス＆クオリアグローバルマネジメント共催）
MAS監査契約獲得のための契約獲得保証付き、契約獲得実践術(P20参照)

・属人化しない「顧客」「売上」「事業」拡大セミナー

顧客拡大の前にやるべき「考え方」と「顧客情報管理の仕方」を公開(P15参照)

・N N全国大会

年に一度の合同ユーザー会全国大会(P18参照)

・若手M A S担当者実践事例セミナー

20代の新進気鋭のM A S担当者が語る実感するM A S実務とやりがい(P13参照)

・M A Pサロン秋

スペシャルゲストをお招きした秋の大ユーザー会

・M A S実践ビジネスモデル構築講座

（株式会社インターフェイス共催）
MAS事業化のための「受注」「指導」「組織づくり」を完全攻略(P07参照)

・営業力強化研修（株式会社新規開拓共催）

朝倉千恵子先生による営業力強化ノウハウ指導研修(P07参照)

・製販分離実現セミナー（イプシロン株式会社共催）

付加価値業務実践のための組織づくり、時間創出のポイント(P07参照)

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ンナビゲーター。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。

ゴールを決める

「〇〇さんに私ができることは何かな?」先日、あるビジネスパートナーの方から当社の社員への一言。経営計画で中小企業の経営体質を強化しようとしている当社のビジネスに関心を持ち、何かお手伝いできることはないか、という有難い言葉です。ソフトバンクの孫正義社長は、成功する人と成功しない人を以下のように定義しています。成功しない人は「山のふもとでうろうろして一生を終える」成功する人は「行きたい山の頂上を定め、そこから逆算して行動する」孫社長はソフトバンク創業時に人生50年計画を立てました。「20代で名乗りを上げ、30代で軍資金

セミナー開催レポート／6月24日(水)東京会場

松本信用金庫(認定支援機関) 理事・本店営業部長 洞修二様が語る!

『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?—』

去る6月24日に松本信用金庫の洞(ほら)修二理事を講師に迎えセミナーを開催しました。洞理事は平成15年から12年間、融資部企業支援チームにて事業再生に携われ、この6月より理事、本店営業部長としてご活躍されていらっしゃいます。現役のバンカーの話が聞けるとの事で会計事務所はもちろん金融機関、コンサルタントの方々にもお集まりいただき盛況なセミナーとなりました。洞理事が融資部に来られた平成15年は地域密着型金融(リレーションシップバンキング)が本格化した年で、まずはこの12年間の金融機関をとりまく時代の流れと金融庁がどう指導してきたかを地域金融機関のバイブルである「監督指針」を資料にお話いただきました。この指針には、金融円滑化法が平成25年3月終了後も基本的な考え方やコンサル機能の発揮は恒久的に金融機関に存在している事。また、金融機関が税理士等外部専門家と力を合わせて経営者を支援することが明記されており両社の役割は今後さらに重要になる事が明記されています。このような状況の中、金融機関は債権者で圧倒的に強い立場におり、社長はなかなか本音を言えず、逆らう事もできない立場にいます。会計事務所にはぜひ、なぜ金融機関がこの様な事をいうのか社長に分かりやすく説明する「通訳」的役割を期待しています。そして金融機関が望む経営改善計画書は「債務返済計画書」であり、当然「PL、BS」が含まれ、かつ数値の根拠となるアクションプランが明記されていなければならない。「計画書」は担保より重い価値があり、進捗が良好であれば経営は確実に継続できるとのお話をいただきました。改善のポイントとして、社長は自らが納得した事しかやらないため、まずは社長に改善のスタートライン(会社の現状を良く認識する)にいかにつかせる事ができるかを強調され、1時間40分に及ぶ白熱の講演は終了いたしました。
*当セミナーをご覧になりたい方は是非ご一報くださいCDをお送りします。*次号は当日のセミナーで触れたお役立ち情報を掲載予定です。

「金融機関向け!! MAPクイックリレーション説明会実施中」

全ての営業店で経営改善のみならず
営業推進提案ツールとしても活用できます!

東京 8/ 4(火)、9/15(火) 大阪 8/26(水)、9/16(水)

*各会場とも AM10:00-12:30 PM15:00-17:30のコースがあります。全て同内容です。

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。よろしく申し上げます。

田名網 聡 （たなあみ さとし）
(株式会社MAP経営 東日本支社)

02

03



◇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。

「関与先の業績が中々上がらない。さあ、どうする..」

そこそこ大変な目をして金融機関に同意して貰った経営改善計画..、モニタリングを進めている内に先生のお顔が苦渋に満ちたものになってきたケースはありませんか。そして金融機関から「先生、どうするつもりですか」と凄まじっていませんか。また、「無理させられないな」と考えて作った筈の横置き計画なのに、なんと更に下降している関与先はありませんか。そもそも事業面の改善アドバイスが足りないからです。モニタリング中でも結構です。PDCAを回せばよいのです。具体的な施策を追加訂正することも必要かもしれません。窮境要因の特定と除去可能性を今一度、見直しましょう。そして経営者や社員のレベルと時間軸(資金繰り)を考慮して、何をやるべきかを具体的に示すことが大事です。但し辛口を言っても仕方ありません。どんなにPDCAを回しても、人はそう簡単には変わりません。60歳や70歳のオヤジがすぐに性根を入れ替えるとも思えません。外部環境の変化も激しい。特にB to Cが酷いですね。昨今の消費構造の変化は著しいものがあります。ところで、企業再生の世界では無理な計画を立てると後で問題になることがあるので、原則は過去の収益力(正常収益力です、粉飾等あれば修正が必要です)をベースに計画を策定するのが一般的です。というのは私的整理のポイントが「金融



◇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!!⑥思い出番外編

「蓄積した情報は、いつか会社の歴史になる」今、ちょうど事務所移転のために引越し準備をしている。当社のMASの顧問先は8割強が継続で更新していただいており、長いところだと7年以上お付き合いさせていただいている。昔の資料を整理しながら見ていると成長企業は、社長の‘考え方’も成長しているのだとつくづく感じる。先日、顧問先である飲食店の社長とコーヒーを飲みながら打合せをしているときに、ふと昔の話をした。当時は、2店舗経営。社

機関に泣いて貰う(返済を停止して貰う)ことを前提に計画を描く」からなのです。即ち最低限営業利益は黒字であることが前提です。金融機関に泣いて貰っても業績が回復しないのであれば、それは法的整理の範疇にある企業ということです。一方、本音を言えば兎に角申請することを前提に、(失礼ながら)業績回復可否を十二分に見極めずに計画策定して金融機関から同意書を貰ってしまったケースもあるのではないのでしょうか。金融機関の目線である実抜・合実の基準が認定支援機関の計画策定には求められていないことが悪因かもしれません。先生方に一方的な非がある訳ではありませんが..。何れにしろ、そろそろもう限界の企業もあるのではないのでしょうか。然るべき時期に経営者へ市場退出を説得することが必要です。経営者から「俺に諦めろというのか」と睨まれることがあるかもしれません。そんな時、その方が納得するまで続けさせるのも手ですが、家族の資金や子供達に残す資金、そしてその経営者の老後の資金まで注ぎ込もうとしているのなら、そこはやはり先生方が止めるべきなのではないのでしょうか。関与先が減るのは辛い..、先生方の気持ちも分かります。でもアドバイスにも限界はあります。法的整理一歩手前の策として、私的整理の範疇として第二会社方式で過剰債務を解消させる手もあります。但し第二会社方式等の高度なスキルも、最後は経営者の決断が肝です。市場退出すべき企業であるのなら、愛おしいとは思いますが経営者の首に鈴を付けるという勇気が必要なのです。一歩、突っ込まねばならない時期になってきましたよね。

長自らも現場に立ち、また、現場に立つことが自分の使命だと感じていた。そんな折に東日本大震災が直撃する。いろいろな選択肢があるなかで、社長は単身「外で利益をとって、福島を支えます。」と飛び出していった。そして、あれから4年、現在は、福島に3店舗、県外に4店舗まで拡大。利益も役員報酬も倍以上。あの時真っ先に私に電話をしてくださり、不安いっぱいな中で単身県外へ挑戦した社長。私たちこそが、社長の未来を信じ自分たちができる最高のサービスを行い、社長を支える存在である。MAS監査はそのツールに過ぎない。私たちの本当の成果は何なのか?ひとえに、サポートする社長の成長こそが私たちの成果なのかもしれない。「清一郎さん、資料読んでばかりいないで片付けしてください(怒)」いつものように片づけができない私。だって、全部の資料にトキメクのだもの。破れかけた資料も私の歴史。蓄積された情報は大切な会社の歴史なのである。

お知らせ▲

MAP経営オンラインショップできました

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

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経営自慢の MAS推進サポート陣



高杉 伸夫
(たかすぎ のぶお)

担当エリア：北海道・東北・首都圏の一部

モットー：「自助」

自分の仕事である「未来会計クラブ」の提案導入活用が、会計事務所様のみならずその延長線上での企業、社会にとっても大変、社会的に意義あるものとの強い信念、確信を持って日々仕事に取り組んでおります。

営業一筋40年。
座右の銘は生涯一営業
好きな詩は「そのうち、
そのうち・・・(あいだみつお)」

担当エリア：東日本地区

モットー：「本質に迫る傾聴」

MAPシステムを事務所内でどのように活用するか??『十人十色』という言葉がありますが、会計事務所様も同様『十事務所十色』、御担当者様の人数や、活用イメージをお聞きしながら最適なMAP活用環境作りのお手伝いを致します。一般事業会社(上場企業)のシステム運営サポートから会計事務所までMAPの最適活用方法に関する業務を経験していますので、個別カスタマイズによる、サポーティング業務が得意です。MAP活用方法でお悩みのお客様は御一報下さいませ!!



横尾 隆二
(よこお りゅうじ)

一見するとノホホンとしたイメージがありますが、実際は物事の分析に大変優れており、またその分析力に基づく課題解決に優れた能力を発揮出来る方です。

担当エリア：東日本

モットー：「粋に生き生き生きる！」

入社して13年経ちました！13年のキャリアのほとんどを「あんしん経営をサポートする会・事務局」として過ごしてきた私が、今は営業職に就いています。事務から営業。180度のキャリアチェンジにチャレンジしています。目標は「聴ける営業」になることです。まだまだ未熟な私ですが、一生懸命取り組むことで得られる気づきを、皆様にフィードバックしたいと思っています！ぜひ一人でも多くの経営者にMAPで納得がいくまでシミュレーションをして、心から納得のできる計画を作っていただきたいと思います。そのために、精一杯サポートいたしますので今後ともよろしくお願いいたします！

担当エリア：東京・神奈川中心に東日本全域

モットー：「とにかく楽しく生きる」

こんにちは！早いもので入社12年目、愛くるしさがむさ苦しさに変わりつつある野田です(笑)「とにかく楽しく生きる」をモットーに、日々営業活動に動んでおります。様々なお困りごとを抱えているお客様に、自社サービス(時には他社のサービス)を用いた解決策を提案するのが私の仕事です。お客様の立場で提案を行うには、業界の知識だけでなく、聞く力・伝える力といったコミュニケーション力が問われるので、「ありとあらゆる場面」でコミュニケーション力を磨く努力をしております。何かお困りごとがありましたらいつでもご連絡ください！弊社スタッフ、パートナーと連携して皆様のお悩みを解決できるよう尽力いたします！



野田 一仁
(のだ かずひと)

全国を飛び回る サポート陣をご紹介です 皆様のおなじみの方も いらっしゃるの ではないでしょうか？

他のメンバーから の他己紹介文

担当エリア：名古屋、三重、静岡

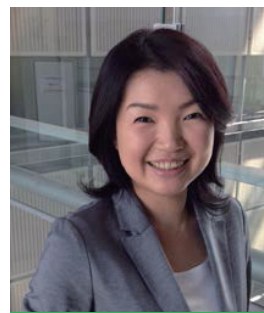
モットー：「クール(冷静さ)」

業務の幅は広く、各会員様の状況に合った、システムの操作サポートや具体的な経営計画作成支援、MAS監査の事業化への到達のお手伝いをさせて頂いています。



野島 茂雄
(のじま しげお)

派手さは無いが、地道さ真面目さでは誰にも負けない。20代の頃から体型が変わらないところを見ると相当の努力家である!!



横山 秀子
(よこやま ひでこ)

弊社のトップセールスとして、正に会社の顔となりつつあります！お客様から愛されている姿には少し嫉妬しますね(笑)常に相手の立場に立ち、絶妙な距離感で提案する姿勢は見習わなければなりませんね！

とっても”粋”な会話をしているのに、時々気障なオチを取るうとするところが、少し野暮でとてもおちゃめ。笑



◇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⑥

前回のお話の続きです。数字ほど、明確に今の状態を示してくれるものはありません。簡単なA3の一覧表に部門別の粗利と社員1人当たりの生産性をまとめ社長にご説明したのは契約して1か月もかかりませんでした。本社経費を按分したり、細かく経費を商品ごとに振り分けたり、しっかり管理されているような表は無意味です。かえってわかりにくくします。各部門「売上」「変動費」「粗利」、その下は「人件費（この場合は純粋に工場で働いている人）」と「その他固定費」くらいのシンプルな表です。最後にその部門の専属で働いている社員の数を書いておけばそれで十分です。複数部門をまたいでいる営業マンや役員報酬は共通費でわきよせておいて(笑)「この部門をやめたら、いくら赤字がなくなるか」というそれだけです。先生方から色々つつこみをいただきそうですが、私も経営者の方も数字のプロではないので、これくらいが説明しやすく、理解しやすいのです。1回目の打合せでご説明して、社長は「うーん、そうなんですよねえ…」と言ったまま沈黙です(笑)その後、部門

別から売上を商品ごとに分解して、どこを〇％上げていく、計画1年目〇％、2年目〇％と積上げて3カ年計画にしてみせたり、設備投資も視野に入れたと言われれば、それを計画に落とし込んだり…。でも結局数か月なんにも進みませんでした。ビジネスホテルをとって、泊まりで打ち合わせ（夜は飲み…）もしました。毎月1〜2回行って、どんなシミュレーションをしても結局は「この部門が不採算なのに」と私が思い、社長は「そんなことは知っているんだ」と思っている。話のテンポはどんどん遅くなる。ああ、これだったら私も半年でクビになるなど正直思いました。余談ですが、この会社の税務申告は地元の先生が行っています。価値なしと思えばいつでも切られるという私の立ち位置です。税務申告は「申告しないといけないから」と思ってもらえますが、それが無いのが経営支援のつらいところです。帰りの渋滞した高速、ためいきばかりの数か月。事務所に戻って、資料作って、代表に提出してみる。ダメだし満載でしたが(笑)、この部門がどれくらい赤字部門なのかは伝えられたようでした。「要は値決めがおかしいんじゃない？」私の仕事はなんでしょう。社長のお役にたつことです。部門の撤退などしたくないのです。社長は、売上を上げたいのです。売上ってなんでしょう。次回はやっと終わりになりそうです、この事例。



◇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・売上のビジュアル化2

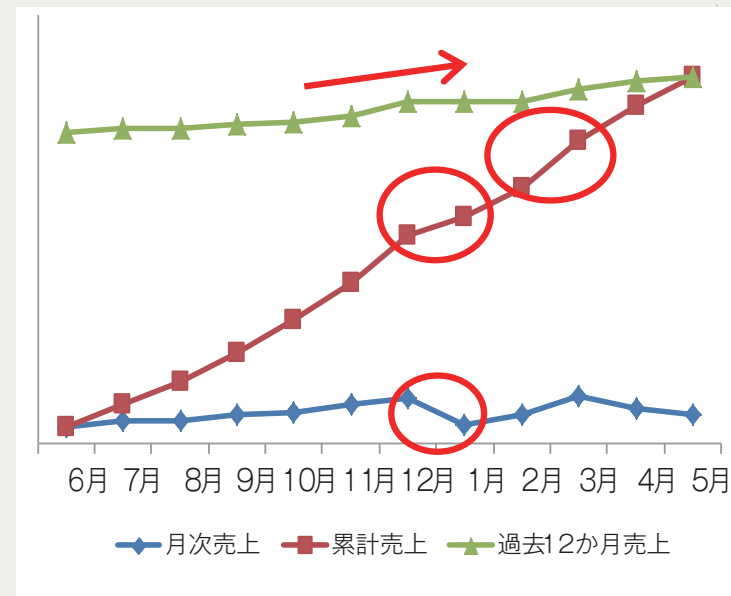
3,4,5回と構造のビジュアル化の話がメインでしたので、今回は、また売上のビジュアル化に戻ってみたいと思います。第2回は「得意先別」「売上分類別」のランキングや単価、数量の推移などのビジュアル化をしてきましたが、今回は「Zチャート」というものをご紹介したいと思います。「Zチャート」についてご存知でしょうか？「Zチャート」とは、「売上が上がっているのか、下がっているのか」を一目で見せてくれる「Z」の文字のようなグラフで、月次売上、累計売上、過去12か月売上の3種類の折れ線グラフで構成されます。月々の売上は季節変動の要素を含みますが、Zチャートは、その季節変動を考慮して売上の傾向を見せてくれます。つまり、季節変動に惑わされずに、売上の傾向を見ることが出来るものです。季節変動がある小売業などで分析するとよいでしょう。見方をこのサンプルグラフで解説します。

<月次売上>各月の売上高の推移がわかります。11月、12月で売上が伸びたものの、1月に落ち込み、3月にまた伸びたことがわかります。<累計売上>これは毎月の売上の累計のため、急激に伸びると角度が上がり、落ち込むと角度が緩やかになります。1年間どのように売上

が伸びていったのかがわかります。

<過去12か月売上>

このグラフはその月を含む過去12か月の集計値のグラフです。年間の閑散期繁忙期が必ず含まれるため季節変動に惑わされないようなグラフであると言えます。前年からの傾向がつかめ、右上がりであれば上昇傾向にあり、右下がりであれば、下降傾向にあることが見てとれます。計画値を入れて分析してみると、その実行の難易度も見て取ることができますね。



（参考）筒井俊昭著 業績アップの販売入門

M A P アカデミー10月開催企画



【東京会場】(株)MAP経営 東京本社（「中野坂上」駅直結ビル）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
【大阪会場】(株)MAP経営 大阪支社（「新大阪」駅徒歩6分）大阪府大阪市淀川区宮原4-1-9 新大阪フロントビル10F



研修詳細 & お申込み

MAP経営



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>)

1〜2年で1,000〜2,000万円の収益をもたらすM A S事業化ノウハウ公開
「MAPを活用したM A S実践ビジネスモデル構築講座」
〜必ずできる「M A S受注」! 顧問先を黒字に変える「指導力」! 「実践体制づくり」!を集中習得〜



株式会社インターフェイス
代表取締役 樋口 明廣 氏

① M A S事業化の事例研究と事務所経営における戦略的位置づけ

- ・指導成果事例 ・事業化事例 ・税務拡大事例
- ・会計事務所におけるM A Sの戦略的位置づけ（パターンのご紹介）etc

② 必ずできる! M A S指導〜指導成果を創出するサービスモデル〜

- ・M A Sの定義「小さな会社の経営管理コンサルティング」とは？
- ・月次会議プロセス ・課題見直しプロセス ・契約の継続管理プロセス etc

③ 必ずできる! M A S受注〜受注成果を創出するマーケティングモデル〜

- ・M A Sマーケティング概要 ・「将軍の日」3件参加から2件のM A S契約をとる具体的方法
- ・クロージングプロセス ・参加者の40%が「将軍の日」に参加するセミナー企画
- ・事務所の状況に合わせて紹介拠点の酒類と開拓方法 etc

④ 必ずできる! M A S組織〜事業化のK F Sである組織づくりのポイント〜

- ・M A Sに適性のある職員（M A S担当者の選び方） ・M A S人材の育成プロセス
- ・M A S人材の動機づけと活性化 ・M A S担当者の採用戦略 etc

東京	9月26日 土	東京
大阪	10月 3日 土	大阪
両日とも10:00~17:00		
会員40,000円(税抜)2名様まで 一般50,000円(税抜)2名様まで		

東京
開催

即効! 税理士・会計事務所向け新営業戦略!! 3日間コース

「月次監査を営業機会に変える“営業力強化”研修」
〜顧問先の会いたい人になる。監査が営業・提案の場になる。〜

10月16(金)17(土)18(日)

13:00~18:00 ※2日目終了後に、懇親会あり
200,000円(税抜)/1名様 追加1名様150,000円(税抜)

株式会社 新規開拓 代表取締役

朝倉 千恵子 氏



朝倉千恵子氏直接指導の「月次監査を営業機会に変える“営業力強化”研修」は、合計15時間を費やし、単発研修では得られなかった結果直結型の研修です。シリーズ型の時間設定により、セールスで結果を出すための内面力（やる気、自身、商品愛など）から、立ち居振る舞いなどの外面力に至るまでロールプレイを通して細かくお伝えし、真のトップセールスへと導きます。



製販
分離
実現セミナー

「製販分離」は従来の顧問先に対して担当がつくという仕組みから、業務に担当がつく仕組みに変える手法です。「時間の限界」と「売価(利益)の頭打ち」を超える可能性を持っています。当研修は250以上の改善事例に従事されたイブシロン株式会社・角田達也氏、製販分離に実際に取り組まれているアイクス税理士法人とSMC税理士法人の事例とともに製販分離の具体的な進め方についてご紹介いただきます。



角田達也氏
(イブシロン株式会社)



服部文人氏
(アイクス 税理士法人)



吉本昌史氏(東京会場)
／横井あき氏(大阪会場)
(SMC税理士法人)

東京 10月27日 火

大阪 10月28日 水

両日とも10:00~17:00
会員40,000円(税抜)2名様まで
一般60,000円(税抜)2名様まで

東京

大阪





◇竹内 実門 (たけうち みかど)

船井総研発 会計人向けコンサルタントの第一人者

1992年、株式会社日比谷花壇入社。5年間のバイヤー経験を経て、1997年に株式会社船井総合研究所入社。2010年より第二経営支援部チーフ経営コンサルタント。税理士事務所・会計事務所の「業績アップ」「業務改善」「組織づくり」を船井流経営手法を活用しながら行う

能力から脳力へ～ぶれない自分を創る～①

皆様、こんにちは。株式会社 船井総合研究所の竹内実門です。今月から連載させていただきます。よろしくお願いします。まず、最初のテーマは、『ぶれない自分を創るためのFlow理論』について、お話ししたいと思います。Flow理論というのは、スポーツの世界を中心に広がり、現在はビジネス界のみならず、「幸福に生きるためのスキル」として、最近注目を集めています。分かりやすく言うとFlowとは「揺らぐず、とられずの状態」のことを指し、その時々が良い結果を残すための「最高のパフォーマンス」を実践する思考法…とご理解いただければよいと思います。別の言い方をすれば、「Flow状態＝機嫌の良い状態」となります。ビジネスの世界では、あらゆる場面で結果を求められます。営業のときのプレゼンテーションやものづくりの現場において



◇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」

料理のきほん

先日、妻が息子を連れてお友達と遊びに出かけたので夕飯の当番になりました。レシピのサイトから食べたい献立を考え、食材を買ってきたら、いざ調理開始。レシピ通りに作ったので、それは美味しくできたのですが…17時前に作り始めて、完成したのは18時過ぎでした。作ったのは2品。それぞれレシピのサイトでは「調理時間:15分」と書いてあるのです。ご飯を炊いたりしたとはいえ、標準の2倍もの時間がかかった



◇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。

売上必達のすすめ

会計事務所の先生方からよく相談を受けるMAS監査の内容に「売上をあげるためにどうしたらよいか?そのときの対応はどうしますか?」があります。結論、売上を上げるための具体的な方法などは社長や会社の方に考えてもらいます。ただ、動機づけとして売上目標を個々具体的に促し、達成の成果については細かく報告してもらいコメントをしています。これは弊社クイック・ワーカーでも税理士法人でも行っていますが、まずは売上の見込みを各担当者から出してもらい、行動して確定します。ダメなものは×。はっきりさせることが大切です。

も、ほぼ毎日結果を求められます。また、会計事務所における日々の仕事の中でも、結果が求められます。もちろん、結果というのは外部要因にも左右されますので、常に良い結果が出るわけではありませんが、少なくとも自分自身のパフォーマンスが悪ければ、結果は出ないことがほとんどです。結果を出すためには、「テクニカルスキル」と「ライフスキル」＝Flow状態のバランスが必要となります。「テクニカルスキル」については、各々のビジネスによって異なりますが、こちらを支配しているのは「認知脳」と呼ばれる脳の機能です。これは、外部の状況をいち早く察知し、「何をすべきか!」を決定付ける役割です。人はこの「認知脳」が発達しているため、あらゆる状況下で行動すべきことを瞬時に決定していくのです。一方心の状態を表す「ライフスキル」は「ライフスキル脳」と呼ばれる機能に支配されています。この二つは別々に機能することが可能で、特に「ライフスキル脳」については、トレーニングしだいで、誰でも身につけることが可能です。つまり「揺らぐずとられずの状態」は、いつでも自分次第で作り出すことができます。言い換えれば「自分の機嫌は自分でとる」ことが可能となるのです。

ことにショックでした。しかも途中で妻と息子も帰ってきて、お腹を空かせて待たせてしまったから…。細かく時間を測っていないので、原因分析はしきれいてませんが、確実に言えるのは食材を切るスピードが遅いということ。基礎技術は大事だと思いました。料理が出てくるのが遅いお店、デートや接待で使いたくありませんよね。カットの基本が出来ていない美容室、どれだけ仕上がりがスタイリッシュでも数週間で髪型がキープできなくなります。名医は漏れなく手術時間が短い。歯医者さんが丁寧に時間をかけていたらアゴが外れてしまいます。オシムさん・アギーレさん・ハリルホジッチさん、最近の日本代表の監督は90分走れないサッカー選手を招集しません。ところで、会計人にとっての基礎技術とは何でしょうか?

No.	月日	得意先名	案件内容	見込み金額	確定・未確定	確定日	金額	行動内容

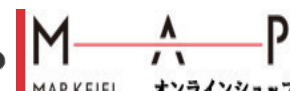
私が使っているリストはこのような簡単なものです。案件内容は増えた都度追加してもらい毎週、合計表を印刷して保存してもらっています。見ているポイントは案件内容が先週に比べどれだけ増加しているか?確定金額が増えているか?行動内容が変化しているか?お客様にもこのシートで確認を進めています。自社で進めてみて良いな、と思うことをどんどんMAS監査で使っている。といったほうがいいかもしれません。私たちはこのシートで結構見込み案件を増やせるようになってきました。ぜひ、試してみてください。

MAP オンラインショップ月間売上ランキング

お知らせ

MAP経営オンラインショップができました

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!!
3,000円以上で送料無料!! ついにオープン!! <むしろはこちら>



1位

★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。

2位

【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。(有聲DVD、無声DVD、講師用マニュアル、講座用テキスト付)

3位

【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。

4位
UP

【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)

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

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)

報酬見積書作成
簡単! For
ミツモリさん EXCEL
便利!

売上規模
によって

処理内容
によって

仕訳量
によって

経理状況
によって

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)

C D 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。



◇ 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(ユーザインタフェース)には定評がある。

「MAP3の開発レシピ」

今回は「開発モデル」についてお話をします。以前、当社は以下の開発モデルで開発が行われているとお話しました。「①要件定義→②基本設計→③詳細設計→④PG設計→⑤プログラミング(PG)→⑥単体テスト→⑦結合テスト→⑧運用テスト→⑨検収作業(総合テスト)」これは「ウォーターフォールモデル」という開発モデルで、1970年ごろから存在すると言われるプロセスなのです。上流工程から下流工程までを滝が流れ落ちるように開発を進めることからその名前が付いています。基本的には、下流から上流へ逆流しないのが最大の特徴といえます。開発モデルにはその他に「スパイラルモデル」「プロトタイプモデル」というものがありますが、当社が「ウォーターフォールモデル」を選択した理由は以下のメリットが非常に大きかったからです。まず第一に「全体像の把握

がしやすい」ことです。「基本設計」が終わった段階でシステム全体の仕様を決めることができるので、途中で横道に逸れることが少なく最短のスケジュールを組みやすいのです。第二に「人員の構成がしやすい」ことです。開発には大きく分けると「設計する人」と「PGする人」という役割がありますが、開発のバランスを考慮し進捗させることで、手待ち時間などもなくスムーズな人員配置が可能なのです。第三は「進捗管理がしやすい」ことです。第1回のコラムでも話しましたが、ドキュメントとレビューにより各工程の成果物が明確となるため、遅れが出た場合でもすぐに手を打つことができるのです。これらのメリットはMAPシステムのように大規模な開発では非常に効果があるのです。もちろん、「上流工程で全体像を明確にしなければならない」「手戻り発生するとコストや時間を大きくロスする」などのデメリットもありますが、各担当者にウォーターフォールモデルを理解してもらい、各工程ごとに出来るだけキュメントのFIXしてもらったことで大きな問題はおこりませんでした。ある先輩社員から「完成したシステムを見ながら要件定義の検討をしたい」と言われましたが、「それはただの手戻りなので時間の無駄ですよ」と教えて差し上げました。「スパイラルモデル」「プロトタイプモデル」については、今回取り上げませんでしたが、検索すると出てきますので割愛させていただきます。



「將軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ 第2回將軍後のM A S 監査契約ほぼ100%！自信の裏にあるお客様の喜びの声 ～小泉経営会計 所長 小泉明義先生（東京都台東区）～

「將軍の日」を自社開催され、参加された社長からほぼ全社 M A S 監査契約をいただいている小泉経営会計 小泉明義先生。あらゆる機会を捉え自信をもって提案できる裏側には、サービス提供後に社長から喜んでいただいた経験があります。今回は小泉先生に「將軍の日」「M A S 監査」を提供し社長や会社がどのように変わっていったのか、実際のエピソードをお聞きました。

◆どのように社長様を「將軍の日」にお誘いしているか教えて下さい。

決算時、月次巡回時等、あらゆる機会を捉えて、必ず將軍の日のことを紹介しお誘いするようにしています。特に社長とこちら側で問題の共有ができた時がチャンスです。「問題解決のためには経営計画を作り、問題を価値に変える5年ヴィジョンを作り、現実化するために単年度計画を作り、それを毎月のMAS監査で具現化していきましょう！」と最初から、MAS監査を意識していたようにしています。そうしないと將軍の日だけで終わってしまいあと続きしませんので。

自社將軍の日は、さらに中期を深堀するとき、もう一度中期を作り直したいというニーズの時などに行います。また、リスケや再生ニーズの時は、単年度から入っていきます。

◆「將軍の日」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。

参加された社長様は、一様に「参加してよかった」「希望が湧いてきた」「元気が出た」「展望が見えてきた」とおっしゃいます。將軍の日終了後は、反省会と称して、下の居酒屋で一杯飲みながら、単年度計画の日付を決定し、MAS監査一回目のスケジュールを入れます。単年度計画日にMAS監査契約をします。

先日、將軍の日に75歳の老社長をお誘いした時の話です。この方はS E 派遣ベンチャーの走りのような方で、社長ご自身の実力があすぎて、それにより後継者が育たず困っていらっしました。ようやく後継者候補が見つかり、お二人で將軍の日に参加されました。あとで聞いたら、この機会に初めて経営ヴィジョンを立てた、次期社長候補者とヴィジョンのすり合わせが初めてできた、と大層喜ばれました。それからの老社長の変貌ぶりがすごかったです。すぐやる気が出てきたとおっしゃって、単年度計画のリニューアルも早3回目、次期社長との会話が弾み、次期社長も経営者感覚が芽生えたと大変喜ばれています。

小泉経営会計様は、毎回「先生&スタッフの方」で將軍の日に参加されています。立案中、先生ご自身は多くは語らず、担当スタッフの方がメインでサポートされ、社長様が迷われている時など「こー一番！」という場面で小泉先生がポイントを説明されるという体制を取られています。「鉄は熱いうちに打て！」という事で、終了後は欠かさず飲みに行かれます。このフォロー体制もポイントかもしれませんね！

「將軍の日」運営担当者より一言
(東日本支社 渡部順子)



■ 東京会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

8月 4日(火) 9月 4日(金) 10月 6日(火)
8月11日(火) 9月 8日(火) 10月 15日(木)
8月20日(木) 9月15日(火) 10月 21日(水)
8月29日(土) 9月24日(木) 10月 28日(水)

◆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)

◆將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。

ほぼ全社、MAS監査につながっています。最低10万円最高で今のところ20万円ですが、30万円を標準にできるよううちのMAS監査の品質を上げようと努力しています。一番の成功例では、MAS監査をマネージャー会議に導入した会社では、若手のS E たちがどんどんプロジェクトリーダーに育ち、どんどん新規事業部を立ち上げ、社内会議としてMAS監査という名称ではなく「マッスル会議」という名のもとで、一人のリーダーの直面している問題を他のリーダーが全部自分事としてアドバイスする会議をあちらこちらでし始め、それが会社のエンジンになり、昨年末にマザーズ上場に至ったケースがあります。

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

現在、事務所の組織改革に取り組んでいます。税理士事務所から、MAS監査会社への脱皮です。税務と、経営会計業務との分離です。そして、人に仕事をつけるたこつば組織から、システムで仕事をする製販分離型組織への転換を目指して鋭意努力しています。將軍の日は自社でもやっていますが、場所を変えた方が気持ちが高揚になり、お客様も私どもにとっても良いので、MAP経営やJ a - B I G の將軍の日に参加させていただこうと考えています。

2019年にMAS監査100件(今は9件ですが)を目指し、組織改革、商品磨き、人材育成に全力を注ぎ、素晴らしい若手未来会計人になるべく多く輩出したいと考えております。

■小泉経営会計

所在地 〒110-0008東京都台東区池之端2-1-42
ヴァッソシンノバズ202号

代表者 小泉明義 / 設立 昭和22年



【経営理念】
宇宙と共に百花繚乱！！

【経営目的】
私達は、統合の思想に確信の信を置き、
永続的な自己革新を通して、互いに信頼しあう事で、
みんな楽しく、元気に、豊かになる事を目的とします
Let us enjoy our life together！！

【経営目標】
・定性目標：全ての企業にヴィジョン経営を推進していくこと
・定量目標：5年で年商3億達成

■ 大阪会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

8月 6日(木) 9月 9日(水) 10月 1日(木)
8月24日(月) 9月25日(金) 10月 15日(木)
10月 21日(水)

◆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)



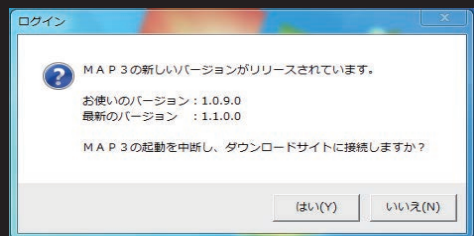
將軍の日へのお申込はユーザー専用サイトから (<https://user.mapka.jp/>)

MAP3Ver1.1.1 6月下旬新機能追加しました 【MAP3バージョンアップはお済みですか？】

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。

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)

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行え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。

【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日をもちましてメンテナンス(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



◇ 酒井 篤司 (さかい あつし)

中小企業向け再生請負人

株式会社マネジメントパートナーズ[MPS] 代表取締役
 中小企業診断士、認定事業再生士補。三菱商事にて子会社社長や海外関連会社
 の役員などを歴任後、2009年独立。2010年MPS設立、現職。
 MPSは、「Every wall will be a door! (なんとかなる)」をモットーとして、窮境に陥った
 中小企業支援を専門に行うコンサルティングファーム。

『事業再生の現場から見た
「顧問税理士の重要な役割」について』

私たちは、中小企業の事業再生を生業とする事業系コンサル
 ファームです。会計事務所から顧問先企業のご相談を受けること
 もかなりあります。顧問税理士として、経営改善や再生に向け、第
 三者の支援を必要とする企業を、どのように見分け、そしてアプ
 ローチすべきでしょうか。

試算表

試算表をつくっていれば、売上や利益が下がり続けていることや、
 現預金残高水準が低いことなど、困っていることは当然推定され
 るはずです。しかし、『社長にそこまで踏み込んだ話はしづらい』
 『経営改善のノウハウも無いので出来ない』いう先生方の声をよく
 聞きます。いきなり『社長、経営改善に取り組みましょう』と言っ



◇ 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6回

どのように人材育成をされていますか?学校の成績が良いから有
 能な社員になり、学校の成績が良くないから無能な社員になるわ
 けではありません。やはり、大事なのは社会へ出てからどれだけ自
 分の能力を向上させるかです。一番良いのは社員自ら自己研鑽し
 能力を向上することが理想ですがそんな社員は殆どいません。そ
 こで重要なのは事務所が実施する社員教育・人材育成です。とこ
 ろで組織での「ビア樽の法則」をご存知でしょうか?左のビア樽を
 事務所の組織と仮定します。この組織にはA～Fまでの社員がい
 ます。能力レベルはそれぞれ異なっていますが、一番低い社員はD
 となっています。Dと接点を持ったお客様はDの能力のレベルがこ
 の事務所の能力レベルと判断します。つまり、Dの能力がこのビ
 ア樽に入るビールの量を決めていることになります。さて、そこで社
 員研修を実施することによってDの能力が向上し、下の図のよう
 になったとします。するとビアダルに入るビールの量も増え、次はB

でも、『じゃあ具体的にどうすれば良いの?』と訊かれて困ってしまう
 のが実情でしょう。

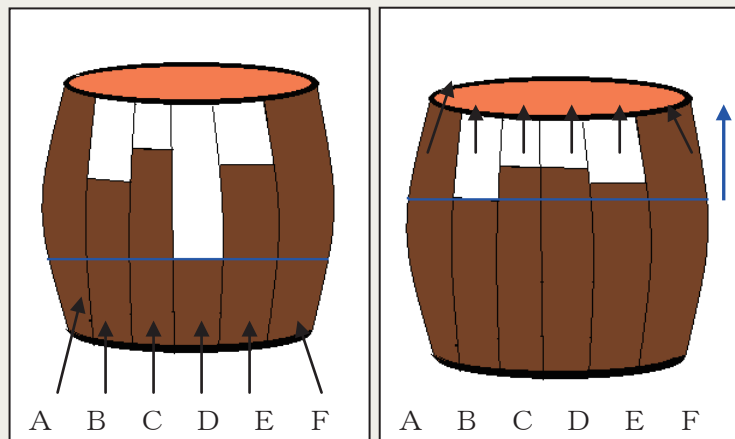
資金繰りの分岐点

私たちが顧問税理士の先生方をお願いしたいのは、資金繰りの
 分岐点について経営者と会話することです。『借入金の返済まで
 行うには、このくらいの売上が必要ですよ。出来ますか?』『それが
 難しい場合は、一日も早く経営改善や再生に向けた動きを考える
 べきですよ』そういう判断基準を示してあげることです。黒字でも
 赤字でも「資金繰りが回るか」が大きな分かれ目になります。具体
 的な改善施策を示す必要は有りません。“いつ再生に着手すべき
 か”という会話をするのが大事です。

抜本的な取組み

またやり方も、事業の改善で済むこともあれば、資産リストラや新
 たな金融支援の獲得、果ては法的再生まで多くの選択肢があり
 ます。まずはリスケや経費削減等で収益力の改善を図るのが一
 般的ですが、なかなかそれだけでは追いつかず、抜本的な取組み
 が必要なケースも多いのです。そうした見極めはタイミングが非常
 に大事で、着手がおそくなれば、それだけ再生への打ち手が少なく
 なります。一日も早く専門家にご相談されることをオススメします。

の能力がビア樽に入る量を決めていることになりました。そして、次
 はBの能力を向上させることによって入るビールの量を増やすこと
 が出来ます。さて、このように社員のレベルをドンドン上げることに
 よってビアダルに入る量が増えるように事務所の器も大きくなり、
 より多くの成果を生み出すことが可能となります。社員教育・人材
 育成は組織に合った教育プログラムを作成し、継続的に行ってい
 く必要があります。そして、社員教育・人材育成には時間とコストを
 十分かける必要があります。事務所の経営計画において、社員
 育成計画をキッチリと立て、予算化して、可能な限り人材が人財
 になるような教育投資をしていきましょう。



北海道特別企画

会計事務所の「営業力」「提案力」向上セミナー

第1部

MAS (経営支援) 業務実践事例公開
～実データを基に計画立案・予実管理の実務を徹底解説～

「MASって、最近よく聞けど実際のMASって何をやってるの?」
 会計事務所の立場から顧問先を経営サポートしたいと思うも、
 実務がイメージできないということがありませんか?
 MAS分野で先進事務所である小島先生(福島県福島市)を
 講師にお招きし、実際に提供されている資料を基にお客様の
 増収増益にどのように貢献しているのか事例を公開いただきます。

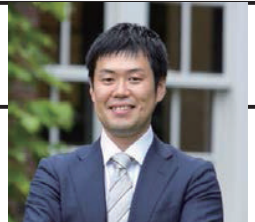


株式会社ケーエフエスコンサルティング
 (福島県福島市他) 代表取締役
 小島 清一郎 氏

第2部

クラウド活用による月次業績管理の徹底方法
～「財務」×「行動」のデュアルデータマネジメント～

- 毎月の業績管理会議がマンネリ化しない方法
- 経営計画の達成度合いを左右する再重点領域
- 毎月チェックしなければいけない顧問先の財務内訳データ
- 会計事務所が常に保持しておくべき顧問先の行動記録
- MAPシステムによる予実管理&クラウドによる行動管理



株式会社スピリタスコンサルティング
 (東京都豊島区) 代表取締役
 野原 健太郎 氏

第3部

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～

- 経営計画事業化の失敗から学ぶ ■ 新しい時代は税理士を求めている
- 経営計画策定スキルから高付加価値スキルが身につく!
- 利益の穴をふさぐ! ■ 何故顧問先単価が減少するのか?
- 新規顧客獲得に必要な不可欠な要素
- 人材育成に必要な事務所のビジョン ■ 人材の“生産性”という考え方



税理士法人SHIP(愛知県豊橋市)
 副所長 税理士
 鈴木 克欣 氏

お役
立ち
情報

義務化される安全配慮義務 ～メンタルヘルス対策による会計事務所の未来の健康経営～

労働安全衛生法の改正により、2015年12月1日から「ストレスチェック」制度が義務化されます。今やストレスと
 上手に向き合い、メンタルヘルス不全に陥らないようにする安全配慮義務は企業側・労働者側の共通課題と言えます。
 またメンタルヘルス対策だけでなく、万一心の健康問題により休業してしまった労働者の休業中のケアや職場復帰
 までの支援、そして制度運用を誤らない為のリスク管理を考えることは非常に重要かつ喫緊の課題です。
 当日は制度導入にあたっての留意点、ならびに導入後に想定される様々な課題や対策を具体的に解説します。

北海道

8月19日(水)

10:00～17:30

■ 会 場 北海道立道民活動センター／かでの2・7(「札幌」駅徒歩13分)

■ MAP会員事務所 無料ご招待

一般価格 事前振込3,000円／税込・1名様 当日現金5,000円／税込・1名様

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>)富山さつき
先生の登壇
が決定!!

東京

9月25日(金)

13:00～17:30

■ 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



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 富山さつき氏／鈴木大樹氏／鈴木洋氏

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>)鈴木大樹
(すずき だいき)氏鈴木洋
(すずき ひろし)氏



◇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。

専門家もネットワークの時代

私は、2012年に独立し、新しいカタチの専門家集団を創りました。それが、クラウドソーシング型のアドバイザリー会社です。一般的に、アドバイザリーファームやコンサルティングファームなどの専門家集団は、会社に雇用され主従関係が生じますが、私のビジネスモデルは異なります。専門家と包括的な業務提携をさせていただき、案件ごとにその分野・業種・業務内容を得意とする専門家に声をかけ、一緒に案件を進めていく方法です。本来、専門家には、役割分担はあっても主従関係はなく、案件ごとのビジネスパートナーであります。これまで、公認会計士、税理士、弁護士、社会保険労務士、行政書士、中小企業診断士、経営コンサルタント、人事コンサルタントなどあらゆる専門家と一緒に数多くの案件を進めてきました。その中で、私の役割は、自ら手を動かして作業することもある



◇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。

面接官

2017年卒の就活の声が聞こえる昨今、新卒採用に関連して「面接官」について考えたいと思う。学生にいろいろ話を聞くと、彼らの面接官評価はとても厳しい。面接官もしっかりと評価されている。手厳しい。それに面接官の印象は彼らの入社意欲に大きく影響を与えている。「こんな面接官の会社なんか入るもんか!」と思いました」というのもよく聞く話だ。僕もこれまで学生の面接を何人ぐらいしてきたのかなあと推計すると、ざっと3000人以上だ。怖いことだ。あくまで主観だが、学生の話も聞きながら、どうい面接官がいいのか、よくないのか、について書き連ねてみると、GOODは

- 「話をよく聞いてくれる」
- 「聞くばかりではなく会社や自分のことを話してくれる」
- 「自分の話に興味を持ってくれる」
- 「（学生が）話したことをまとめてくれる。だからわかってくれたと思える」
- 「あたりがやわらかい」などだ。

POORは

- 「冷たい印象」

りますが、基本的に、クライアントと専門家や専門家同士の調整役をして案件をコーディネートすることです。当然、案件の契約責任も負うことになります。最近、クラウドソーシング型のプラットフォームによりクライアントと専門家をマッチングするビジネスモデルは増えてきておりますが、専門家とネットワークを持ち、ワンストップでアドバイザリー業務を受託し、それをコーディネートするビジネスモデルはまだそんなに多くないと思います。私は、このコーディネート力に自信があり、それが他社との差別化になっていると思っています。このように執筆させていただく機会をいただいたことは大変ありがたく、今後も、この新しいカタチのアドバイザリー業務の中で、MAPを利用する場面を数多く作っていきたいと思っています。MAPさん、これからもよろしく願い致します。

- 「距離感を感じる」
- 「バカ丁寧でフレンドリーさに欠ける」
- 「感情を出してくれない、表情がない」⇒面接官は悪い感情は見せるべきではないけど。暖かい笑いはあってもいいと思う。
- 「話したことを都度見えないようにしてメモしている（その場で評価されているようでつらいそうだ）」⇒これについては、僕は「見えてもいいように、事実を書き留めることはよいと思うが、評価は面接中に相手に見えないようにしながら書くべきではない」と思っている。

- 質問の意図がわからない。
- 家族の話をしつこく聞かれる。

これらはある種の圧迫感を与えるものと受け止められている。…POORはもっといっぱいある。それで気がついたのだが、ベンチャー企業、中堅中小企業の採用担当者で実績を上げていらっしゃる方の面接時の表情はとてもいい。以前、弊社が主催し就活中の学生向けに行った「大模擬面接会」において参加いただいた人事担当者の皆さんの表情がとても柔らかい。笑いもふんだんにある。姿勢もとてつよい。「選ばれる」ことも意識して面接していることから出てくる自然な表情・態度ではないかと思う。面接は営業であること、それは忘れてはいけないことだと思う。それから面接は双方向コミュニケーションだから、やっぱりできるだけ、面接官自身のことも話していただきたい。それが人間関係作りとなり、「いい採用」につながっていくと思う。僕は採用する際にはだいたい1時間半ぐらいの面接している。その時間的パワーも必要だと思う。

MAS業務で年間3,000万円を会計事務所職員が稼ぐ拡大手法 & 中小企業向けランチェスター式経営計画実践手法公開セミナー

会計事務所職員が行う、MAS業務（経営サポート業務）！ 1人で年間3,000万円稼ぐ社員を組織的に創る

- ① 既存顧客に提供するMAS業務（経営支援サポート）ではなく、新規税務顧問先獲得のためのMAS業務
- ② 支援テーマの細分化によって、顧客単価を上げていく方法
- ③ 会計事務所職員が新規営業マンとして、新規税務顧問先を獲得するスキーム
- ④ 入社5年くらいで3,000万円稼ぐ社員を組織的につくる



【講師】野本 理恵 氏（SMC税理士法人/所沢）

MAPシステムを使ったランチェスター戦略式事業計画書の作成



- ① 経営改善計画が絵にかいた餅になる理由（経営分析虎の巻）
- ② なぜ経営改善計画に営業データマイニング分析が大切な入口なのか
- ③ いくら予算管理で追い込んでも会社の成長と継続指導には限界がある
- ④ 営業データマイニング分析から売れる商品、サービスを作る24ステップ
- ⑤ エンドユーザーを定義する商品、地域、客層戦略をMAPシステムで考える
- ⑥ 事業計画に顧客獲得コスト（COCOA）を忘れていませんか？
- ⑦ 製品の価値を数量化して顧客生涯価値を事業計画に活かす
- ⑧ 商品の成長戦略をMAPシステムで未来会計を使って練ろう

【講師】河辺 よしろう 氏（ランチェスターマネジメント株式会社 代表取締役社長）

東京

8月5日（水）

13:30～17:30

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>)

- 会場 株式会社MAP経営 東京本社（地下鉄中野坂上駅 直結）
- 参加費 MAP会員無料 一般価格3,000円／1名様



会計事務所と顧問先企業の為の属人化しない「顧客」「売上」「事業」拡大セミナー

単身創業30年で800名規模まで発展させた事業経営の秘訣

- ① 24才単身にて起業した際は、経営資源／資産はおおよそゼロベース
- ② ベクトルとバランス重視で、経営要素全般を均等に成長させる必要性
- ③ 原理原則重視かつ独創的な発想による経営コンセプトの施策
- ④ 危機的状況を乗り切るコツは、経営責任主体による営業活動注力！
- ⑤ 究極の経済性の秘訣は、「人的基盤形成」「顧客環境形成」
- ⑥ 永久成長付加価値循環経営（構造不況かつ動脈硬化、高コスト回避）
- ⑦ 一国一城主義から、細胞（Matrix）型グループ経営へ
- ⑧ 友好的M&Aの買収側から見た本質的視点 etc…



【講師】株式会社シンカーミクセル 代表取締役 櫻井 孝志先生

「顧問先満足」と「売上増強」を実現する会計事務所の情報戦略構築



- ① 会計事務所がマーケティングよりも先に触れるべき重要領域
- ② 低価格顧問料競争に陥らずに、顧問先を増やせるアプローチ法
- ③ 顧問先がお金を払っても感謝してくれる会計事務所担当者の要素
- ④ 顧問先企業の売上高と粗利金額の増加を"有料で"支援する方法
- ⑤ 売上増強に繋がる営業会議の進行方法と必要資料のテンプレート
- ⑥ 顧問先担当者が習得すべき「短時間顧客情報記録法」
- ⑦ 会計事務所の「情報戦略プラットフォーム」の実践構築法 etc…

【講師】株式会社スピリタスコンサルティング 代表取締役 野原 健太郎先生（東京都豊島区）

東京

8月25日（火）

13:30～17:30

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>)

- 会場 東京ミッドタウンタワー43F シンカーミクセルセミナールーム（地下鉄「六本木」8番出口直結）東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー43F
- 参加費 MAPユーザー様 無料ご招待／一般価格 3,000円(税込)／1名様





◇ 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、コンテンツ続々発信中
<http://www.itanji.jp>

「雲の上の異端児」- No.6

なぜか、毎晩飲み歩いているかのように誤解されがちな私。ふと、2ヶ月先までのスケジュールを見てみたら、夜の時間帯で予定が入っていない日はたったの3日でした。あながち間違っていないようです。でも、全部、「超能動的な仕事の時間」なのです。この時間帯では、レアな情報が入ってきたり、様々な人と知り合いになれたり、酔っていて半分覚えていない時に、新規案件が自然発生したりもします。翌日、社内のグループウェア内の見込案件カルテを書こうとしても、なかなか思い出せなかったり辛い時もあります。ただ、オモシロイことに、私が最近よく付き合っている人達は、ほとんど同じような状況になっているようです。私はお酒を飲むと、ビールグラス1/3くらいですぐに顔が真っ赤になり、目の周りや、胸から腹のあたりまでピンクの鱗のような斑点が浮かび上がってきます。それでも、全然酔っ払っていることはなく、記憶をなくしたのは、これまでに数える程しかありません。ただ、飲み会が好きであることは間違いありません。情報交換や新たな気付き、そして、この上ないくだらない話で、脳味噌フル回転になるからです。一方で、最近、ほとんどマトモに昼飯を食べることがありません。移動中の電車内で、人目を気にする素振りだけ見せて、コンビニおにぎりをかじれる日はマシな方で、気付けば、夕方17時になっていることもよくあります。「寝食を忘れて」なんてこと、昔は信じられなかったのですが、本当にあるのですね。12時から13時までの時間帯に、長財布を持って昼食を取りにオフィスから出てくるOLさんたちの姿も、最近ではあまり気にならなくなりました。「本当にこんな生活で



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>

いいのか?」と思う時もあります。以前、先輩から、「死ぬまでに、あと何回食べられるか数えたことあるか?」と言われたことがあります。1日に3回食べるとして、1週間で21回。1ヶ月で約90回。1年で約1000回。10年で約10000回。30年で約30000回ということになろう。私の場合は、こんな状況なので、その30%減とみて、あと30年で20000回くらいしか食べられないのだ。だからこそ、貴重な1回の食事を無駄にすることはできない。とにかくエッジが効いていて、食べて良かったと思える食事をしたい。そんなわけで、現在、「レストラン検索クラウドサービス」を愛用しています。知らない食通のOLさんが、自ら投資して得た(?)有益な情報を惜しげもなく発信しています。エリアやジャンルごとに4-5人確保すれば、常に新鮮で信頼性の高いレストラン情報が入ってきます。しかも、全国対応で、地方出張の際も問題ない。そのクラウドサービスの名前は、「レッティ:Retty(<http://retty.me/>)」という。個人情報掲載した上で、店の評価や体験レポート、そして、料理や内装まで画像で確認することができる。これで事前調査した上で、特にお客様と飲んだりする際のお店を”外す”確率は激減しています。もちろん、事前に下見はしておくのですが。さらに、このサービスを使用していて学ぶことは多い。各人の文章表現が秀逸であるので、「人の行動を誘発するようなライティング」の参考になるのです。あれ?ここまで書いてて、今、ふと感じました。「何を」食べるかも大事ですが、「誰と」食べるか?の方が大事なのかもしれないですね。

NEW



◇ 樋口 明廣 (ひぐち あきひろ)

会計事務所出身 顧問先育成型会計事務所の提唱者

株式会社インターフェイス 代表取締役「会計事務所を通じて中小企業を活性化する」という理念のもと、顧問先育成型会計事務所のビジネスモデルを提唱している専門コンサルタント会社。全国130事務所のMAS事業化を支援し、成功事務所を多数輩出。会計事務所を知り尽くし、その強みを活かした高付加価値型成長戦略

の提案に定評がある。

私が思う、MAP活用論 第1回 MAPで税務顧問拡大!!

はじめまして、インターフェイスの樋口と申します。私は会計業界出身で30年ほど中小企業向けのコンサルタント会社を経営しております。平成19年に会計事務所に経営コンサルティングノウハウを提供するためインターフェイスを設立し全国の会計事務所の高付加価値型成長経営のご支援をしております。私どもの顧客事務所様はMAPユーザー様も多く、その戦略的活用について考える機会も多いので、感じることを書かせて頂こうかと思います。今回は「MAPを活用して税務顧問先を増やす」というテーマについて書きます。MAPさんやMAS事業化事務所さんから「MAPはMASの為のツール



◇ 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。

第六回 経営計画発表会

あまり大きな声では言えないが、MAP経営の幹部メンバーとして仕事を始めてから経営計画発表会が好きではなくなった。常日頃、発表会はとても大切な行事なので必ず開催しましょう!と訴えているのにである。もちろん目標共有の場として、決意表明の場として、発表会が会社の最重要行事であることは十分すぎるほどに認識している。私にとっての問題は、幹部メンバーとして決意表明すること。会社の進路を決定つける経営計画。何度も考え抜き

ルだろ?」とお叱りを受けるかもしれませんね…。でも、税務顧問先が増やせるんです。というか、「増えてしまう」んです。それも「高単価で」。これはインターフェイスの顧客事務所様で検証済みです。例えば、あらゆる機会を使って「経営支援型会計事務所」であることをPRして、経営者のお悩みを聞き、「一度、中期経営計画で整理してみませんか?」とお誘いしてみてください。そして、將軍の日でがっちり社長をファンにします。そこで「うちは毎年中期経営計画を策定してもらうのが税務顧問の条件です」「少し顧問料は高いですが」とPRしてみてください。きっと3社に1社は即決、2社は確度の高い見込客になるはずですよ。「単年度計画セット」の税務顧問もいいですね。モニタリングデータが毎月提供できる事になりますから、他の事務所とは圧倒的に差別化になります。当然ですが、計画策定の際のクオリティは重要ですね!インターフェイスのミッションを考えるとMAS事業化を頑張って欲しいのですが、税務顧問先拡大で基盤を更に強化するのも重要な事だと思います。ただし、安売りはしないで下さいね!

確固たる信念をもって完成した計画に対して、自分の言霊に乗せる間際に迷いが生じる。本当にこれで大丈夫か?何か大きな思い過ごしをしていないか?不安が不安を招きやがては不信に陥ることも。計画をテキストとして作成することはMAPを使えばいとも簡単な作業だ。しかしこれを自分の言霊に乗せて発するととなると勝手が違う。背負う責任が大きければ大きいほど言霊を発することに対して心が抵抗する。決意表明の場として宣言するということは、この心の抵抗を振り切ってまさに決意を表明するということなのだ。「ああ、この瞬間に経営計画に魂が入るんだ!」自分がその立場に立って宣言してやっと気づいたことである。会社の目標をただ書類として作成するだけではなく、自分の言霊に乗せて発しない限り、幹部・社員にエンロールすることは出来ない。計画は立てたが目標が未達であることに課題があるのであれば、是非一度経営計画発表会のあり方を考えてみていただきたい。

東京無料開催企画

8月28日(金) 9月25日(金)

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

8月7日(金)・25日(火) 9月8日(火)・28日(月)
10月22日(木)

MAP CAFÉ

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するので不安…
□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。

定額制Web研修

iMap

MAP3の操作研修はもちろん豪華講師陣による来会計特化セミナーを提供します!

「將軍の日」の事前準備をする資料収集~現状計画作成

詳しい内容はこちら http://www.mapka.jp/imap_info/

17



◇和仁 達也（わに たつや）ビジョナリーパートナー

ビジョンとお金を両立させる専門家、ビジョナリーパートナー。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き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、これまで同じ志と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。

成長が加速するしくみとは？

つい先日、キャッシュフローコーチ養成塾に申し込みされた方の申し込みメールの備考欄に、わたしがまさに「そう!そこなんだよね～」と思わず膝を叩いたコメントが書かれていた。「常にチャレンジしている経営者をサポートするのであれば、自分も常にチャレンジしていなければ真のサポートもできないし、信頼も得られないと思い、申し込ませて頂きました」これです。「チャレンジしている経営者は、チャレンジしている税理士に頼む」そして、どんどん成長していく顧客を得れば、あなたの事務所も自然に活気づき、成長するでしょう。これは自然の法則で、それには、自分がまずそうなる(チャレンジ体質)こと、それが第一歩です。



◇水野 学（みずの まなぶ）

平成2年税理士登録。平成13年先代より水野税務会計事務所(埼玉県川越市)を承継する。平成19年コンパッサン税理士法人へ加入後、川越事務所の所長を務める。平成23年独立開業。中小企業から大企業まで豊富な実績と経験を活かし、給与計算から節税、相続税対策、経営計画策定まで幅広く手掛ける。税務・会計をテーマにしたセミナーを主宰。座右の銘は「努力は裏切らない」。



オリジナルオーダーメイド ダブルネックベース

このベースは、今をさること四半世紀ほど前、まだバンドを演っている頃勢いに任せて購入してしまいました。もちろん特注で、イシバシ楽器の今は亡きオリジナルオーダーメイドブランド、ERANAN製です。当時はスタインバーガーが流行っていて、ヤマハでもヘッドレスがあり、そんなパーツを集めて作ってもらいました。また、多弦ベースも出始めの頃で、上(向かって左)がLowBの5弦、下(向かって右)がHighCの5弦です。ボディのイメージは当時の新進気鋭のベースブランド、アクティブ・サーキット搭載のTUNEです。(ピンクはただ単に好きな色だからですが。)ヘッドレスなのでヘッド落ちはありませんが、減茶苦茶重いつす。36回フルローンを組んだものの、ほどなくしてバンドは開店休業状態(今でもまだ解散はしていません!!)、ほとんど活躍しておりません。なので、どっかでスポットを当ててあげられれば・・・、と思い続けていたところ です。

新サービス2015年よりスタート
金融機関限定！出張研修 財務分解講座

金融機関
スタッフ様向けに
研修がアツクにお応じ
いたします

取引先企業
向けに
セミナーメニューとして
もご利用いただけます

時間 10:00～17:00(7.0H)
人数 要相談
費用 ¥200,000、／税別
(交通費、宿泊費別途)

内容

- 会社存続のための売上とは
- 決算は変動協定で読む
- 回収支払いバランス
- キャッシュフローを読む
- 課題の深堀
- 経営改善案を考える
- 決算書を分解する

『NN構想の会 第16回全国大会』 9月10日(木)・11日(金)に今年も椿山荘で開催

2日目、あんしん経営をサポートする会が担当する【分科会D】は豪華プログラム／マネーフォワード社社長の基調講演！さらに全国代表幹事支部長によるトークセッション!!

会場 ホテル椿山荘 東京

参加費 1人目20,000円(税込)／2人目以降15,000円(税込)
(2日間共通・情報交流・パーティ費用込み)

1日目 9月10日(木) 13:00～18:00

◆基調講演

テーマ「これからの時代の経営思想」

講師

イーアクセス株式会社 創業者
元代表取締役社長
株式会社日本M&Aセンター
特別顧問
千本 倅生氏



◆パネルディスカッション

テーマ「“生産性の向上”～会計人よ、賢く働こう! 生産性を生み出す人材とは、組織とは?～」

2日目 9月11日(金) 9:00～12:00

【分科会A】「明日話したくなる実践的ケーススタディ」

【分科会B】「相続・所得増税から顧問先を救え!」

【分科会C】

「①会計事務所の「業務生産性」を高める具体策」

～限られた時間の中で質の高い仕事をし、収益性の高い仕事をするために～

「②生産性を向上させる2つの取り組み」

【分科会D】

「時流を捉える～トップリーダーが語るこれからの会計～」

◆第1部 基調講演

「これからのITが会計業務に与えるインパクト」

講師

株式会社マネーフォワード
代表取締役社長CFO
辻 庸介氏



◆第2部 トークセッション

「未来会計がもたらすお客様満足と業務の生産性」

パネラー 富山さつき氏／五藤一樹氏／久保田博之氏／坂田義照氏／若山恵佐雄氏

【分科会E】

盤石経営会「ニューリーダー・オープン・フォーラム」

詳細・お申込はHPから

<http://www.nnk.gr.jp/>



◇寺沢 たかし（てらさわ たかし） 日刊スポーツ記者 “タコボウス”

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「タコボウス記者」。身長183cm、体重100kg超。

梅雨で育つ清流の女王

雨降りはいやですね。でも、それは人間さまの都合で、魚たちはちょっと違うんですね。この梅雨時期は、恵みの雨なんです。今年は晴れの日が多くて、川が細くなり、湖は水位をさげました。淡水の魚にしてみると、水量が減ってしまえば、泳げる場所、つまり生活できる場所が減ってしまいます。こりゃ、一大事だ。特に、「清流の女王」とも呼ばれるアユは緊急事態なんですね。アユは動物性タンパクは、一切捕食しません。岩にこびりついたコケなどしか食さないんです。岩にこびりついた、ちょっとぬるんとするアレです。その手触りから「アカ」などと釣り人は呼んでいます。こ



◇ 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^ ^

ゴルフなしではいきられない!エブリデイ・ゴル子です!

年初に「6月までにアベレージ100切り(直近3ラウンド集計)」という目標を掲げ、半年やってきましたが、結果的にはアベレージ107。年初のアベレージと変わらない形で終わりました。途中3月頃にアベレージ114と落とした時はかなり焦りましたが、元に戻

せたので良し・・・としません!やだー!!笑。もっと楽しいゴルフがしたいです。今はただ消化しているだけのゴルフ。ここから脱したい。半年経って、自分で何も変えられないことがわかったので、レッスンを再開しようと思います。「振り遅れ」をどうにかしたいです。「体の正面でインパクト」できるスイングにすること、これがテーマです。プッシュやスライスとサヨナラして、プロセスにもスコアにも納得できるゴルフがしたい。なんか、燃えてきました!笑^ ^ ああ～だからゴルフはヤメラレナイ～♪

		2015年5月31日		★		甲府国際カントリークラブ																		山梨県笛吹市御坂町下黒駒3193		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	OUT	10	11	12	13	14	15	16	17	18	IN	GROSS	NET			
REG		364	446	146	375	384	374	306	174	468	3037	357	482	400	152	332	343	165	464	409	3104	6141	6141			
Par		4	5	3	4	4	4	4	3	5	36	4	5	4	3	4	4	3	5	4	36	72	72			
yokoyama hid... ㊤		8 ₃	8 ₂	5 ₂	5 ₂	7 ₃	5 ₁	6 ₃	3 ₁	6 ₁	53 ₁₈	5 ₂	7 ₃	6 ₂	6 ₂	7 ₃	4 ₁	4 ₂	6 ₁	5 ₁	50 ₁₇	103 ₃₅				
ティーオフ クラブ																										
フェアウェイキープ											0%										0%	0%				
パーオン		◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	0%	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	0%	0%				
ガードバンカー											0										0	0				
OB											0										0	0				
ウォーターハザード・PN											0										0	0				