

【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も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MAS事業化ノウハウ公開
「MAPを活用したMAS実践ビジネスモデル構築講座」
~ 必ずできる「MAS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 MAS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MASの戦略的位置づけ (パターンのご紹介) etc
- ② 必ずできる! MAS指導~指導成果を創出するサービスモデル~
・MAS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! MAS受注~受注成果を創出するマーケティングモデル~
・MASマーケティング概要 ・「将軍の日」3件参加から2件のMAS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! MAS組織~事業化のKFSである組織づくりのポイント~
・MASに適性のある職員 (MAS担当者の選び方) ・MAS人材の育成プロセス
・MAS人材の動機づけと活性化 ・MAS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60,000円(税抜)2名様まで

東京



大阪



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

具体的な製販分離の進め方解説!
■なぜ士業事務所は製販分離を目指す必要があるのか?
■組織における“製”と“販”の役割を認識し組織機能図を作る!
■発想の転換! 所内での新たな機能と役割分担の方法!
■“製造部門”を1年で標準化するポイントとツール公開! 他
アイクス税理士法人のIT活用製販分離取組の事例公開!
■ITを活用した情報共有化推進の秘訣とは?
■なぜパートさんが監査や決算申告業務までできるのか?
■業務標準化のための工程表や手順書などツール類を公開!
■事例必見! 税務会計の工場化を確認できます! 他



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)



都築 秀明氏
(アイクス税理士法人)

東京 10月27日(火)
大阪 10月26日(月)
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

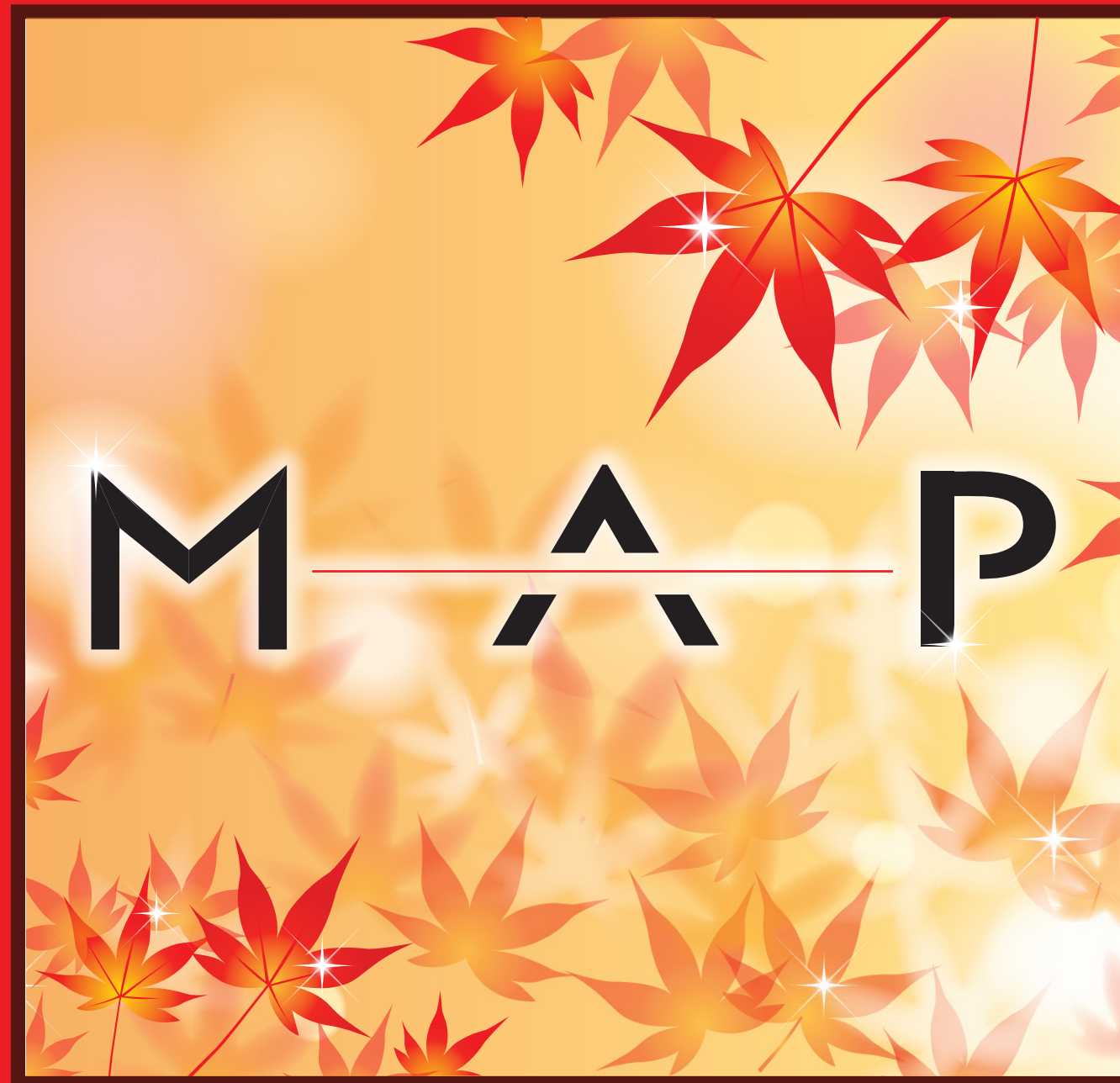


大阪



進化するMAPマガジン!見た目も内容もパワーアップ

「株式会社MAP経営 浅野泰生」「株式会社企画塾 高橋憲行氏」
「株式会社インターフェイス 樋口明廣氏」「株式会社スピリタスコンサルティング 野原健太郎氏」
「SMC税理士法人 野本理恵氏」「株式会社ワニマネジメントコンサルティング 和仁達也氏」
10月から12月は人気コラムニストが全国各地でセミナー講師として登壇
盛りだくさんのイベント情報も要チェック!



MAPイベントカレンダー

10月			東日本企画			西日本企画		
1	木	第一講：未来診断講座	P6			将軍の日（大阪）	P8	
2	金	第二講：未来計画講座	P6					
3	土					M A S実践ビジネスモデル構築講座	P20	
6	火	将軍の日（東京）	P8			M A Pサロン（名古屋）	P19	無料
		会計事務所博覧会2015①	P16	無料				
7	水	第三講：未来経営講座①	P6					
		会計事務所博覧会2015②	P16	無料				
8	木	第三講：未来経営講座②	P6			第一講：未来診断講座	P6	
9	金	会計事務所の高収益経営実現セミナー	P13	無料		第二講：未来計画講座	P6	
		“即ジツ”未来診断活用講座	P16	無料				
13	火					第三講：未来経営講座①	P6	
						将軍の日（名古屋）	P8	
14	水					第三講：未来経営講座②	P6	
15	木	将軍の日（東京）	P8			将軍の日（大阪）	P8	
16	金	営業力強化研修①	P20			M A Pサロン（大阪）	P19	無料
						No.1実践塾③（名古屋）		
17	土	営業力強化研修②	P20					
18	日	営業力強化研修③	P20					
19	月	MAP3システム操作研修	P6					
20	火	事業化研修						
		“即ジツ”未来診断活用講座	P16	無料				
21	水	将軍の日（東京）	P8			将軍の日（大阪）	P8	
22	木	第四講：目標達成講座①	P6			M A P-C A F E	P16	無料
23	金	第四講：目標達成講座②	P6					
26	月					製販分離実現セミナー	P20	
27	火	製販分離実現セミナー	P20					
28	水	将軍の日（東京）	P8					
30	金	No.1実践塾③						
11月			東日本企画			西日本企画		
4	水	第一講：未来診断講座	P6			将軍の日（大阪）	P8	
						M A Pサロン（福岡）	P19	無料
5	木	第二講：未来計画講座	P6			第一講：未来診断講座	P6	
6	金	将軍の日（東京）	P8			第二講：未来計画講座	P6	
9	月	第三講：未来経営講座①	P6					
10	火	第三講：未来経営講座②	P6			『経営計画』を年商1億円未満の顧問報酬に変えるセミナー（広島）	P13	無料
11	水	M A Pサロン（東京）	P19	無料		M A P-C A F E	P16	無料
12	木	“即ジツ”未来診断活用講座	P16	無料		第四講：目標達成講座①	P6	
						岩永事務所見学会①（長崎）	P15	
						第四講：目標達成講座②	P6	
13	金					岩永事務所見学会②（長崎）	P15	
14	土	将軍の日（東京）	P8					
16	月	将軍の日（東京）	P8			M A P-C A F E	P16	無料
17	火					第三講：未来経営講座①	P6	
18	水					第三講：未来経営講座②	P6	
						MAS監査契約率向上セミナー	P19	無料
19	木	第五講：組織力強化講座①	P6			MAP3システム操作研修	P6	
		第五講：組織力強化講座②	P6			将軍の日（大阪）	P8	
20	金	横浜総合事務所見学会	P17			No.1実践塾④（名古屋）		
						若手会計人による顧問料倍増セミナー（福岡）	P17	無料
25	水	No.1実践塾④						
26	木	将軍の日（東京）	P8					
12月			東日本企画			西日本企画		
1	火	MAP3システム操作研修	P6			第三講：未来経営講座①	P6	
2	水	将軍の日（東京）	P8			第三講：未来経営講座②	P6	
3	木	第一講：未来診断講座	P6					
4	金	第二講：未来計画講座	P6			将軍の日（大阪）	P8	
8	火	第三講：未来経営講座①	P6			M A P-C A F E	P16	無料
9	水	第三講：未来経営講座②	P6					
10	木	事業化研修				第一講：未来診断講座	P6	
11	金	No.1実践塾⑤				第二講：未来計画講座	P6	
12	土	将軍の日（東京）	P8					
14	月	大忘年会（開催予定）						
15	火					将軍の日（大阪）	P8	
16	水					M A P-C A F E	P16	無料
17	木	将軍の日（東京）	P8			第五講：組織力強化講座①	P6	
18	金					第五講：組織力強化講座②	P6	
21	月					No.1実践塾⑤（名古屋）		

・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(P8参照)

・MAP-CAFÉ

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)

・“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(P16参照)

・NO.1実践塾

（SMC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

・会計事務所の高収益経営実現セミナー

金融機関出身コンサルタントが語る経営改善計画支援&ランチェスター式ポジショニング戦略の2本立てセミナー(P13参照)

・MAP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(P19参照)

・会計事務所博覧会2015（株式会社ゼイカイ主催）

差別化ためのシステム・ノウハウを集めた、業界最大級のイベント(P4参照)

・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」

・MAS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(P20参照)

・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(P20参照)

・製販分離実現セミナー（イブ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(P20参照)

・『経営計画』を年商1億円の顧問報酬に変えるセミナー

東京で活躍する先発事務所の事例から学ぶ！
数々の成功と失敗の軌跡公開セミナー(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(P15参照)

・MAS監査契約率向上セミナー

未来会計実践事務所によるMAS監査契約率を高め、継続させる手法公開セミナー(P19参照)

・横浜総合事務所見学会

（株式会社実務経営サービス共催）

2015年10月移転記念！

明確な理念経営と高度な顧客支援で成長し続ける横浜事務所の事務所見学会(P17参照)

・若手会計人による顧問料倍増セミナー

東京で満員御礼・大好評のセミナーが福岡で開催。
二人の若手会計人が教える具体的な未来会計実践手法公開セミナー(P17参照)

新・未来会計スクール(P6参照)

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 MAP3システム操作研修

研修とセミナーの違い

各種研修(有料)	各種セミナー(無料※一部有料あり)
	
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。	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。

目次

P2

P3

P4

P5

P6

P7

P8

P9～12

P14～16

P18

MAPイベントカレンダー

目次、コラムニスト：浅野泰生(株式会社MAP経営)

「今月のMAP経営コラム編—中小企業の輝く未来を創造するための軌跡—」

コラムニスト：山脇渉、大石雅之(株式会社MAP経営)

MAP経営コールセンタースタッフ紹介、【iMap】新着コンテンツのお知らせ

未来会計スクール 講座のご紹介

「金融機関・再生支援協議会コラム編—ここでしか読めない!マクロ的視点の数ター—」

コラムニスト：福原慎也様(銚子信用金庫)、濱田法男様(再生支援協議会)

「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ(第4回) H&M総合事務所 平川将様

「先進会計事務所コラム編—全て経営者目線!会計事務所と顧問先の未来を切り拓く取り組み—」

コラムニスト:野原健太郎様(株式会社スピリタスコンサルティング)、柴田照恵様(株式会社プラグマ)、

小島清一郎様(株式会社ケーエフエスコンサルティング)、曾根康正様(株式会社SMCホールディングス)、

松川幸弘様(アクアマネジメント松川会計事務所)、大野晃様(ITA大野税理士事務所)、

和田壮司様(株式会社日本財産コンサルタンツ)、才木正之様(御堂筋税理士法人)、

野本理恵様(SMC税理士法人)

「専門コンサルタントコラム編—各種業界から実務に役立つ最新情報—」

コラムニスト:西尾太様(フォー・ノーツ株式会社)、樋口明廣様(株式会社インターフェイス)、

酒井篤司様(株式会社マネジメントパートナーズ)、高橋憲行様(株式会社企画塾)、

和仁達也様(株式会社ワニマネジメントコンサルティング)、竹内実門様(株式会社船井総合研究所)、

中村隆敬様(ソニー生命保険株式会社)

「ちょっと息抜き 趣味コラム編」

コラムニスト:寺沢たかし様(日刊スポーツ新聞社)、三浦幸夫様(合同経営会計事務所)、

横山秀子(株式会社MAP経営)



◇ 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。

SMARTな目標設定

「お客様への気持ちの良い挨拶を徹底します」「来月のアポ取りを気合い入れて頑張ります」営業会議を進めていると成果の出ない人ほど、このような言葉を発します。個人的には「気合いと根性で死ぬほど頑張ります!」は嫌いでないのですが、その有効性はどの程度のものなのでしょう?目標を達成するには、質の高い目標設定が必要です。「目標達成は目標設定の良し悪しで8割が決まる」と言っても過言ではありません。皆さんの目標は「SMART」ですか?「SMART」とは、以下のように質の高い目標に不可欠な要素の頭文字を取ったものです。

◆S(Specific／具体的)

やることが具体的で、誰から見ても明確なものになっているか?

代表取締役社長

12月14日大忘年会で特別講演!

◆M(Measurable／測定可能な)

数値をもって判定できるか?または、「○」「×」がはっきりするものになっているか?

◆A(Achievable／達成可能な)

少し背伸びをすれば達成できるレベルのものになっているか?

◆R(Result-based／成果に基づいている)

それを実行することにより「得たい成果」を得られるものであるか?

◆T(Time-line／期限がある)

期限が設定されているか?または、「毎日」「毎週」などの頻度が設定されているか?

経営計画から行動目標への落とし込みや人事評価における個人目標を設定する際に、「SMART」が盛り込まれているかを確認してください。以上のことを意識するだけで、目標設定の質が格段に高まってくるはずです。目標設定の質を高めることで、目標達成はすぐ手の届くところまで来てくれます。

今月のMAP経営コラム編ー中小企業の輝く未来を創造するためにー



◇ 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8回 アクションプラン

目標達成に不可欠なアクションプランづくり。目標を要素やプロセスで分解し、KPI（重要業績評価指標）を定め、アクションに落とし込んでいくわけだが、アクションプランで重要なのが「いつまでに」を明確にすること。「9月中に20件訪問する」アクションプランを決めると、このようなアクションを非常に多く目にする。このアクションプランには大きな問題がある。それは「日付」が明確でないこと。つまり「いつ」が曖昧な約束をしているのである。これはMAP経営も昔は多くあったことで、私自身もそうだったためこの問題点は肌で感じている。ではなぜ「日付」が明確でないといけないのか？それは「日付」を明確にしないと劣後順位になるからである。企業において1つの



◇ 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」

MAP3の最大の良さは、プラン作成時に「仮説→実験→検証」の繰り返し短時間で出来ること、それを経営者の「意思決定」に繋げることが出来ることにあります。仮説と意思決定だけはシステム化できませんが…。

私が営業をしていた頃、ビジネスショウでこんなことがありました。当社のブースにある中小企業の社長様がいらっしゃって…

社長「おい、お前！経営シミュレーションというから来てみれば、コンサルティングの内容がまるで入っていないじゃないか!？」

私「???…と言いますと？」

社長「例えば、去年のデータから今の営業方法がダメだからこういう営業方法に変えろとか、この時期に海外進出すればこれだけ収益が増えるとか、＜省略＞そういうことが、何も入ってないじゃないか!」

私「社長様のお考えや意思決定を入れていただければ、結果が反映

仕事だけしている人は少なく、必ず複数のタスクを同時進行で進めている。すると緊急性の高いものを優先し、「日付」を明確にしているアクションはどんどん後回しになっていく。ましてや未来の目標に向けたチャレンジであるアクションプランであれば尚更だ。このようなアクションは結果的に完遂することなく、気がつけば10月になっているのである。現在、当社が提供している未来会計スクールも次の講座までに必ず課題が出され、受講者の皆さまに取り組んでいただいている。そこでも「日付」を明確にしていないコミットメントは、次回レビューすると実行していない確率が非常に高い。CMで話題のライザップは、最初の目標設定で必ず自分自身で「○月○日までに○kgを達成する」と明確なコミットをさせるそう。また、先日ベンチャーとして起業し、社員数4000人を超える組織を創り上げ、6社を上場させたGMOインターネットグループの熊谷正寿氏の講演を聴いて驚くことがあった。GMOでは「いつまでに」を何月何日何時何分までコミットしているという。「明日中」も「明日の17:00まで」も大きな違いが無いように感じるが、アクションプランの作り方一つで結果は大きく変わってくるのである。

されますよ。」

社長「違う!そういう意思決定とかをコンピュータがするんだ!」

私「…。ソフトが経営をするのと同じではないですか？」

社長「その通りだよ!ソフトが経営コンサルタントのように経営はこんなにうまくいくということを教えてくれなきゃ使いものにならん!」

私「そのようなソフトご覧になられたことあるのですか？」

社長「ない!ないから探しているんだ!」

私「おそらく存在しないと思いますよ。存在したら赤字企業が無くなっていいですね!」

社長「うるさい!お前に何がわかる?!私のように大企業の経営企画を経験したものならば、どんなことでもわかるんだ!今はソフトが経営する時代なんだ!」

私「…」

あれから10年近く経ちますが、社長は夢のようなソフトを見つけれられたのでしょうか…。ソフトが経営するというのは難しいと思いますが、経営者の意思決定をより早くして頂けるように、今後もMAPシステムを進化させていきたいと思います!

※1行目の「仮説→実験→検証」はシミュレーションの意味を持たせるため、「実践」ではなく「実験」としております。

操作のお悩みならお任せ下さい！

MAP経営自慢の

コールセンタースタッフ

大屋

成浩

モットー:「経験は知識」



コールセンターに関する業務を円滑に行うための各種調整業務を中心に、お電話でのお問い合わせへの対応や出張導入サポート（主に金融機関）などを行っています。お問い合わせいただくご質問をしっかりと受け止め、より良い方法をお答えできるように日々精進させていただいております。単純なことで構いませんので、ご不明な点がございましたら、お問い合わせください。

前島

拓郎

モットー:「親切・丁寧・熱心に」



主にMAP3の操作やインストールのサポートをしています。時折「こんなことで…」と恐縮されてご質問をいただく方もいらっしゃいますが、そういう時こそコールセンターをご利用下さい！MAP3の操作は慣れないうちには「不安」に感じることも多いと思います。それを乗り越えるお手伝いをさせていただくことが、我々の「使命」であると考えています。ぜひ、遠慮なくコールサポートをご利用いただければと思います。

中山

美奈

モットー:「笑う門には福来る」



コール対応を中心に、MAS監査（建設業）、あんしん事務局の仕事をさせていただいています。過去に営業をしていた時期もありましたので、1対1の対話が好きです。電話は、相手の顔が見えない分、気を遣う部分は多いですが、お客様の話し方やペースに合わせて会話をしよう心掛けています。単純なMAPの操作だけではなく、運用面の“ご相談”にも対応させていただきますので、お気軽にお問合せ下さい！

他のメンバーからの

他己紹介文

お世話になっています。優しさと丁寧さを兼ね備えているジェントルマンです。

「MAP経営の武士!」
 “実直”という言葉がこんなに似合う人はいない!廊下ですれ違うと、直角に腰を曲げて挨拶してくれます!笑

人呼んで“財務連動の女王”
 親しみやすい人柄と物怖じしない性格が魅力です!!

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、
未来会計特化セミナーを提供します！

【iMap】新着コンテンツのお知らせ

多数追加！人気セミナー&マニュアル&操作

大好評のセミナーがいつでも見られる！
MAPシステムの操作方法や、セミナー動画が見放題です！
【体験版はこちら⇒ <https://mapka.platon.jpn.com/> 】

★追加コンテンツ一覧★

【満員御礼！セミナー動画4本追加】

- 『自主再生困難なリスク(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』
株式会社東京事業再生ER 橋口 貢一 先生
- 『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3年目。何が起こって、これからどうなるのか?～』
東京都再生支援協議会 濱田 法男氏
- 『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～』
株式会社日本財産コンサルタンツ 和田 壮司氏
- 『会計事務所職員が行う、MAS(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』
SMC税理士法人(所沢市)野本 理恵 氏

【マニュアル】

- ・社会福祉法人
- ・事業承継
- ・部門（財務連動・中期ビジョン）
- ・在庫（中期ビジョン）
- ・創業計画
- ・建設業（完成基準）

【MAP操作動画】

- ・社会福祉法人
- ・創業計画
- ・事業承継
- ・建設業（完成基準）
- ・部門（財務連動・中期ビジョン）
- ・在庫（中期ビジョン）

MAP経営も
ブース出展決定!

マイナンバーが動き出す！
会計事務所博覧会2015
 会計業界の**潮流**を体感できる！

東京 10月6日(火) & 7日(水)

会場:秋葉原UDX屋内スペース AKIBA SQUARE
 参加費:入場無料
 詳細・申し込み <http://kaikeihaku.com/index.html>

ご来場者プレゼント

小冊子
消費税課否判定集

未来会計スクール 講座のご紹介



～研修が終わる頃には“**2件**”MAS監査が取れる研修です！～

- 特徴①

「行動力」にこだわった徹底的な実地トレーニングで、MAS監査実務が一人で完結できるようになる！
- 特徴②

システム操作、実践型研修トレーニング、事前課題、実務の実施etc…単なる座学で終わらない！

年末の繁忙期に入る前に
ぜひMAS監査担当者の
育成にご活用下さい！！

新・未来会計スクール【第1講～第5講】

第1講 未来診断講座	決算評価・中期ビジョンシステムで作成した帳票を活用しながら、ロールプレイングを交えて、簡単・明瞭に解説できるスキルを身に付けられます。
1日コース 10:30～17:30 50,000円（税抜）	
第2講 未来計画講座	「中期経営計画立案セミナー」（将軍の日）を成功させるポイント（営業ロープレイング・事前準備・当日の運営サポート・アフターフォロー）と、実践的な計画策定・操作方法を習得できます。
1日コース 10:30～17:30 50,000円（税抜）	
第3講 未来経営講座	【MAS監査】業務の要である「単年度計画立案」と「予実管理サポート業務」を中心に、実際のMAS監査事例を交えながら、実践に必要な考え方や、スキルとノウハウを習得できます。
2日コース 1日目 10:30～17:30 2日目 9:30～16:30 100,000円（税抜）	
第4講 目標達成講座	計画発表会やボトムアップの戦略作り・販売プロセスやプロセス分析、販売戦術を検討した月別の数値計画及び行動計画決め、戦術構築づくりや未来会計業務の営業手法等を実践的に習得できます。
2日コース 1日目 10:30～17:30 2日目 9:30～16:30 100,000円（税抜）	
第5講 組織力強化講座	数字を使わないMAS監査のあり方を、付箋や対話を介しての実践型で受講し、そのままを即提供できます。経営幹部に「経営」と「戦略」の共有を体感していただきながら理解を深められます。
2日コース 1日目 13:30～18:30 2日目 9:30～16:30 100,000円（税抜）	

※パスポート・スタートバック・定額フリーでお申し込んだ場合、順番通りの受講をお願いいたします。
※基本的には全研修セットでの受講をお願いしておりますが、単独でのお申し込みも可能です。

特別研修

M A P 3 導入研修
M A P 3 運用研修

M A P 3 操作研修

※パスポート・バックには含まれません。

1日コース 10:30～17:30
35,000円（税抜）

M A P 3 になり操作性が大幅に簡略化したことで、財務基礎・決算評価・中期ビジョン・経営サイクルの一連の基本操作を1日で習得できます。

お得な受講制度をご用意しております！

1名様で受講の場合

第1講～第5講の受講
合計 400,000円(税抜)のところ…

■研修one-cycleパスポート
全研修セットで
360,000円（税抜）

4名様で受講の場合
（最大人数）

第1講～第5講の受講
合計 1,600,000円(税抜)のところ…

■研修one-cycleパスポート
全研修セットで
720,000円（税抜）

MAS監査プランナー認定事務所様
(かつ旧組織力強化トレーナー研修**受講済**)
研修one-cycleパスポート申込事務所様

360,000円（税抜）
全研修セット・追加3名様まで受講可

MAS監査プランナー認定事務所様
(かつ旧組織力強化トレーナー研修 **未受講**)

520,000円（税抜）
第1～3講 追加3名様まで受講可
第4・5講 追加4名様まで受講可

未来会計クラブ

ビジネスコース会員様の場合

■研修定額フリー
(ビジネスコース会員のみ)
1,200,000円（税抜）
全研修セット・何名様でも何度でも受講可

金融機関・再生支援協議会コラム編—ここでしか読めない!マクロ的視点の数々—

銚子信用金庫 営業推進部地域振興課 課長／水野裕樹様 課長代理／福原慎也様

当庫では、中小企業金融円滑化法の延長に伴い、経営課題の発見と経営改善計画書の策定のため、平成24年よりMAPクイックリレーションシステムを導入し、全営業店へ設置しております。MAPクイックリレーションシステムを活用することで、直近の決算におけるCFの問題点が簡単にわかり、税務面・みなし自己資本を考慮した経営改善計画書が策定できることから、導入当初は、課長クラスの職員を対象に、実際の取引顧客に対する実践的な経営改善計画書の作成研修を開催し、顧客の経営改善への意識の醸成と職員のレベルアップを図っておりました。一方で当庫では、ここ数年の間に若手営業職員の割合の増加に伴い、顧客の実態把握やCF等を勘案した顧客への融資提案スキルの向上が課題となっております。そこで当庫では、若手営業職員から中堅職員までを対象とし、MAPクイックリレーションシステムを経営改善計画書の策定だけでなく、融資提案のツールとして活用するために操作研修を行っています。今後、当庫が地域の中小企業支援を実施していく上で、企業の事業性評価に基づく融資提案及び経営改善支援は継続的に取り組まなければなりません。したがって、MAPクイックリレーションシステム研修を継続的にを行い、より一層活用できる体制構築に努めたいと考えております。



「MAP クイックリレーション(QR)研修体制のご案内」

QRシステムユーザー様へ2つの研修会を用意しております。

①QR基本操作研修 ケーススタディによる基本操作研修(1日2回開催可能)②QR実務研修 実データによる提案書作成研修(8社限定1日コース)

*費用等詳細についてはお問い合わせください。MAP経営ホームページからもお申込みいただけます。



QRシステムを営業店でも活用いただくには定期的な「研修体制」が必要です。ぜひお手伝いさせてください！

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。

金融機関がやろうとしている取引先の実態把握とは

日テレ水曜日10時からの「花咲舞が黙ってない」、面白いですね。視聴率15%超。杏さん演じる主人公が銀行内部の不正を解決するドラマです。原作は人気作家の池井戸潤さん。TBS系ドラマ「半沢直樹」で有名になった作家です。旧三菱銀行を辞めた方ですが、その事実も有名になってきました。花咲舞始め半沢直樹もそのストーリーの多くが、銀行の検査セクションが悪者であり、そこを主人公が懲らしめるのです。ところでこの池井戸潤さん、実在する組織をネタにしているのです。悪者検査ですが、ネタは融資部臨店指導室というセクションが正式名称です。現在の三菱東京UFJ銀行にもあります。私はそこにも所属していたことがありました。ところがこのセクション、全く悪者ではありません。大切な機能を担っているのです。検査は検査でも例えば預金を横領した不良行員を捕まえるセクションではなく、「ご融資の仕方を現場に指導するセクション」なのです。そのセクションが現場の若手に教える最も大事なことは何だと思えますか。金融機関ですから債権保全が重要なのは当然ですが、それに並ぶ重要な柱は“取引先の実態把握”なのです。これを徹底的に指導しています。では“取引先の実態把握”とはどういうことを指すのでしょうか。金融機関として“融資先や経営者の資産がどれ位あるのか”等々も必要なのですが、実は違います。その融資先に関して“何の商売をやっているのか、扱っている製品の強さは何なのか”等々から始まって、“後継者はいるのか、過去にトラブルはなかったのか”まで含み

ます。これを兎に角、記録化させることを指導しています。これが重要なのです。恐ろしいことに役員間で内紛があると、債務者区分をワンノッチ下げるのです。こういうことも嗅ぎ回らせます(関与先の親子喧嘩や兄弟喧嘩が金融機関にバレていませんか)。因みにこの記録化、大体どこの金融機関でも徹底的に本部が現場に仕込んでいます。こういう単純なことはどこの金融機関もほぼ同じ体制ですが、最近はそのが加速してきました。金融庁が金融機関に目利きを促しているからなのです。ところで、その目利きって何でしょうか。「金融機関はウチの技術の良さを分ってくれないから貸してくれないのだ」と怒っている経営者はおられません。斯様なご批判があるのも事実ですが、金融機関も取引先のことを分ろうと必死なのです。融資競争が激化する中、取引先の事業の良さを上司や本部にPRしたいと考える真面目な担当者は一杯います。彼等はこの実態把握を一生懸命にやっています。しかし良いことばかりではなく、悪いことも見つかったりしますよね。粉飾を見つけるためにも、当然、実態把握が役に立つのです。さて、この実態把握、先生方は大丈夫でしょうか。関与先に関して、まさか過去の申告データしかストックしていないということは無いでしょうね。関与先の経営改善計画を立てる際、売上計画を伸ばすために諸々のアドバイスを先生方も行われるものかと思います。事務所職員の皆様が関与先に流暢にアドバイスできるようになるには、常日頃から関与先に興味を持つことが必要です。そのためには、日々の出来事を記録化する習慣が必要なのです。この6月に新たに昇格した金融庁の森長官は、金融機関に事業性評価に基づく融資を更に強く促すと聞いております。「そりゃあ当然だ」と思われる先生、先生の事務所こそ、関与先の事業性を見極められる体制を整えておられますか。一度、見直してみてもいいかがでしょうか。

こちらのリンクよりお申込用紙をダウンロード ⇒ http://www.mapka.jp/img/temp_pdf/passport.pdf

「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ

第4回 “継続”が秘訣！10年以上使うMAPシステム・「将軍の日」による独立開業後のサービス展開に迫る

～H&M総合事務所 代表 平川 将様（神奈川県横浜市）～

自分が進むべき方向がある程度見えてくると、漠然と頭の隅で思い描いていたことが数字や経営計画として具体化するのを楽しんでいるのではないかと感じます。5年後の事を明確にきちんと考えている方は少ないと思いますが、何となくイメージはあるけどそれが「出来ることなのか」「出来ることなのか」をちゃんと時間を取って考えることができる、数値として道筋を考えられるという価値があるのかもしれないですね。

◆実際に「将軍の日」にご参加された経営者様で印象的な事象をお聞かせください。

◆「将軍の日」は集合型のセミナーで、他の事務所様も同様に顧問先経営者様と一緒に参加をされています。経営者様と個別で計画を立案するのと、集合型で1日時間をとり「将軍の日」という形で立案されることにどういった違いがありますか？

◆「将軍の日」は集合型のセミナーで、他の事務所様も同様に顧問先経営者様と一緒に参加をされています。経営者様と個別で計画を立案するのと、集合型で1日時間をとり「将軍の日」という形で立案されることにどういった違いがありますか？

◆「将軍の日」は集合型のセミナーで、他の事務所様も同様に顧問先経営者様と一緒に参加をされています。経営者様と個別で計画を立案するのと、集合型で1日時間をとり「将軍の日」という形で立案されることにどういった違いがありますか？

■H&M総合事務所

所在地 横浜市中区山下町24番地8
シティコート山下公園オフィス棟304号室
代表者 平川 将（ひらかわ まさる）
経営理念 私たちは専門性の高い知識とサービスの提供を通じて
企業の成長と継続に貢献し、
幸せな社会の実現を目指します
行動指針「誠実」「感謝」「速く・正確に」
「コミュニケーション」「専門知識」
【代表者 平川将氏プロフィール】



1969年東京生まれ。税理士・社会保険労務士。横浜市立大学卒業後、損害保険会社に4年間勤務し、交通事故の損害調査に従事。その後、税理士事務所にて企業の税務申告に10年間携わる。現在、税理士・行政書士・社会保険労務士として活動中。

—「将軍の日」全国各地で開催中！—

■ 大阪会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

10月 1日(木) 11月 4日(水) 12月 4日(金)
10月15日(木) 11月20日(金) 12月15日(火)
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)

■ 名古屋会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

10月13日(火) 年内最後！

◆場 所 A P名古屋 (JR名古屋駅徒歩5分)

■ 東京会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

10月 6日(火) 11月 6日(金) 12月 2日(水)
10月15日(木) 11月14日(土) 12月12日(土)
10月21日(水) 11月16日(月) 12月17日(木)
10月28日(水) 11月26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/>)



先進会計事務所コラム編—全て経営者目線！会計事務所と顧問先の未来を切り拓く取り組み—



◇ 野原 健太郎 (のはら けんたろう)

ガテン系東大コンサルタント セミナー情報はP17へ！

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.8 Dropbox

私は突然、行方不明になる。業務時間内であろうが、そんなことは関係ない。新しい商品開発をする時、クライアントへの提案内容を考える時、マーケティングの施策を検討するとき、将来に向けての事業戦略を策定する時、「何かを生み出す仕事」をしたい時、人知れず、行方をくらます。いかにして集中できるか、いかにしてクリエイティブな発想や企画を出せるか、ということを追及するあまり、これまでにここでは書けないような色々なことを試してみたが、「行方不明」が自分に一番合っているようだ。誰にもどこに行くかを告げず、携帯やメールも一切チェックせず、人知れず、どこかに籠る。籠り先は、長机のあるカフェか、地方のホテルの一室と決めている。行方不明行動は、元マルサである父の血をひいているのかもしれない。家族に行先も言わず、必殺仕事人のように脱税現場で事を成してくる。そして、週末にふらりと帰ってくる。疲れ切って、昼間はテレビでゴルフを見ながらうたた寝している。仕事内容は一切言わない。でも、次の獲物(?)を虎視眈々と狙っていたのだろう。夕方になると、「おい、サッカー行くぞ」と半強制的に小学校のグラウンドに私たちを連行していく。できるまで帰らせない、という超スパルタ練習。そんな日々が懐かしいが、今、自分も同じようなことをやっているので、それが何ともオモシロイ。行方不明には、必ず欠くことのできない要素がある。それは、行方不明先で仕事をするための道具である。最低限、紙とペンさえあれば企画することができる。しかし、多くの場合、様々な調査をしたり、



◇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・損益分岐点のビジュアル化

皆様ご承知の通り、現在の会計処理は複式簿記がベースです。複式簿記は会計取引の「原因」と「結果」という二面性に着目して記録するものであると定義されています。従いまして、試算表は貸借が一致し、高さが同じ棒が並んだグラフで表現することができます。言い換えると、試算表をビジュアル化すると、取引全部が一つのビジュアルの中で語ることができるという事です。そのため、B/SとP/Lと貸借の関係が混同している経営者に取引の説明がしやすいという特徴もあります。それから、レンジと一緒にして5期比較すると、取引の推移の全体概要が見え、会社の成長度合い

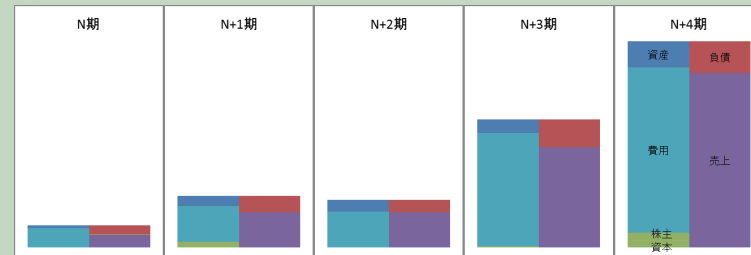


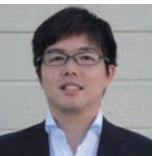
月額1,026円で、お食事から旅行、レジャーなどの会員割引サービス
ベネフィット・ステーションが使い放題！
さらに宿泊券やお食事券など年会費以上にオトクな特典商品がもらえます！
<https://morayell.jp/lp?ih=/lp/index.html>

参考となる書籍や資料が必要になる。さらには、パソコンとネット接続環境も必要になる。以前、先輩から言われた「インプットはアウトプットを超えない」という言葉を、まだ大切に心に刻んでいる。豊富な原体験、知識、情報など、インプットがなければ、よいアウトプットはできないという意味だ。現実的には、それら多くのインプットを行方不明先に持ち歩き、運んでいくことは不可能である。少し前までは、これを解決するために、私は、「ドロッポボックス:Dropbox(<http://www.dropbox.com/>)」というクラウドサービスを利用している。インターネット上に大容量のファイルを保存し、それを複数の情報端末で共有することができる。ここに様々な資料やデータをぶち込んでおけば、ノートパソコンでもiPadでもiPhoneでも参照することができる。また、複数人でデータを共有することもできるので、社内メンバーや事前に共有設定しておいたお客様が作成した各種データもストレスなく参照することができる。同じ場所にいなくても、同時に一つのファイルを共同作業したりする。いまや、オフィスでしか仕事のできない時代は終わったのだ。どこにいても、どんな格好をしながらでも、オフィスで仕事をする以上に高い生産性を上げられる。誰にも会わないで、ひとりぼっちで、目が飛び出る程、長時間、複数日に渡って仕事にのめり込む。すると、ふと、強烈な孤独感に襲われる。だから、誰かに会いたくなる。ものすごく話したくなる。そんなこんなで、フラッとオフィスに帰ってきます。私はこのスタイルで、未来を切り拓いていきたい。

を一つ形式のグラフで説明することができます。例えば、このグラフの会社(債務超過の会社)は、N+2期であまり取引額が拡大しなかったために、試算表のボックスもN+1期に比べて小さくなっています。それ以降は、順調に取引額が拡大して行っているのがわかります。N+2期以降の内訳でいうと、売上は拡大し続けていますが、費用の拡大の方が大きく、それを補うために負債が大きくなり、債務超過額も結果的に大きくなっているということがビジュアル的に分かります。

資産表5期比較





◇ 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。
「組織としてMASの推進を!! プロジェクト型MAS導入の可能性①」

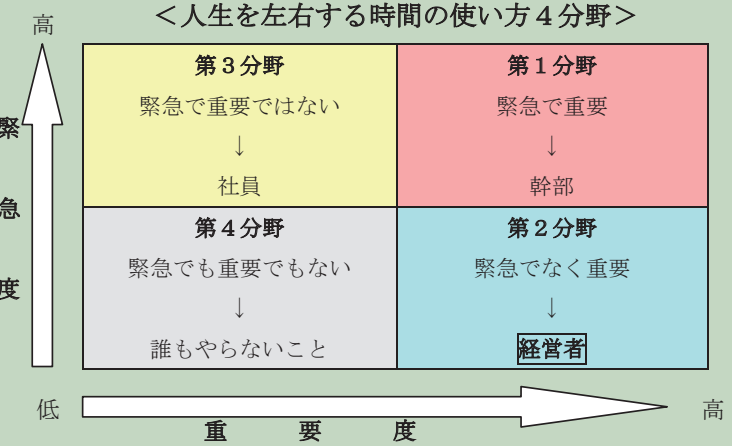
今回から、「MAS監査の導入推進を組織として根付かせるためには」について当社の事例をもとに執筆していきたい。当社でも、MAS監査の推進については私が単独のマンパワーで行ってきたが、結局限界がくる。時間の限界と品質の限界だ。そうするといずれ組織として動かなければならない時がくる。当社も今年の1月より組織としてMAS監査を推進する新しい体制ができ、現在、「將軍の日」・MAS監査ともに毎月受注させて頂いている。「將軍の日」に至っては、税務の担当者が提案してくれている



◇曾根 康正 (そね やすまさ) **強運会計士**
SMCグループ代表<SMCグループ> 株式会社SMCホールディングス SMC税理士法人(岐阜県多治見市) 株式会社ファクトリー 株式会社CFONagoya&SMC 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8回

人間は生まれや育ちはそれぞれ違い明らかに不平等ですが、時間だけは誰でも24時間持っており平等です。ところがこの24時間の使い方方で人生は大きく変わります。



新機能が続々追加しています！
【MAP3バージョンアップはお済みですか？】

＜インストール手順＞MAP3を初めてインストールされる方は下記リンクをご参照ください。
http://www.map3.jp/user/download/text/VerUpText/VerUp_full.pdf
＜バージョンアップ手順 Ver1.1.0以前のバージョンをご使用の方＞
Ver1.1.0以前のバージョンをご使用の方でバージョンアップされる方は下記リンクをご参照ください。
<http://www.map3.jp/user/download/text/VerUpText/VerUp.pdf>

【新機能①】MAP3が自動ダウンロード出来るようになりました。
今回の新しいバージョンにしていただければ、今まで手間になっていたユーザーサイトのログイン作業もなくなり、次のバージョンアップから自動ダウンロードが可能になります。
※ お客様の環境によって時間がかかる場合、ダウンロードできない場合があります。

【新機能②】財務連動できるソフトがさらに追加されました。
現在、17財務ソフトから財務連動が可能となっております。今後も随時追加予定です。

【新機能③】経営サイクルに以下の変動損益帳票が追加されました。
・変動損益計算書 ・予算比較表(変動損益) ・変動損益一覧表(部門別)
・変動損益予実表 ・変動損益予実一覧表(部門別)

【新機能④】借入明細の相互読込が可能になりました。
中期ビジョン、経営サイクルの双方で、借入明細の相互読込が可能になりました。

【新機能⑤】消費税率の適用期間が更新されました。
税率マスタの消費税率に新たな適用期間(2017年4月～税率:10%)を追加しました。

注意！ユーザーサイトへのログインには「ユーザーNO」とパスワードが必要です。ご不明の方はお気軽にコールセンター(0120-334-327 平日9:00～18:30)までお問い合わせください。

で12月まで、ほぼ満員が続いている。そして、「將軍の日」からコンスタントにMAS監査が受注できるようになってきた。今まで、MAS監査を導入し色々な施策をうったり、セミナーに参加したりしてきたが、どれも組織としては上手いかなかった。結局数社受注できるが、それだけでは事業として成り立っていない。今回当社で、導入したのは「プロジェクト型」のMAS監査推進である。以前は、「MAS監査事業部制」や「MAS監査専任担当制」として推進を試みたが結局、税務担当者との軋轢や、受注が進まず担当者が辞めてしまうなど思うように進まなかった。原因として、過去会計と未来会計という二者択一的な論争を自分たちで勝手に描き「税務は、衰退する。MASは、未来がある。」と位置づけたことで、税務担当者とMAS監査担当者との間に亀裂を生じさせてしまったからだ。しかしながら、依然として売上のほとんどのシェアが税務監査であるし、お客様のニーズ、つまり私たちに期待していることも税務監査に比重がある。税務とMASの両方に重きを置くべきだったのだ。次回から成功に繋がった「プロジェクト型」のMAS監査推進について考え方や実践内容を書いていきたい。

第1分野:緊急で重要
何をにおいても早急に取り掛かなければならない分野。クレーム、申告期限ギリギリの仕事等。
第2分野:緊急でなく重要
重要だとわかっていてもツイ後回しになってしまう分野。目標設定、計画策定、能力開発、新商品開発等。
第3分野:緊急で重要でない
重要でないとわかっていてもツイ知らないうちに時間を割かれてしまう分野。無意味な電話、時間つぶしの話、表敬訪問、付き合い等。
第4分野:緊急でも重要でもない
ツイ流されて無意識のうちに費やしてしまう分野。
さて、どの分野に多くの時間を使っていますか?経営者はまず重要ではない第3分野・第4分野に時間を使っているはいけません。第4分野は誰もやらないこと、第3分野は社員に任せること、第1分野の緊急かつ重要な分野はこのような事象を作らないことが原則ですが、もし発生してしまったら幹部に任せます。経営者がやろうが幹部がやろうが殆ど結果は変わらないからです。経営者は緊急でなく重要な第2分野に多くの時間を使います。そして、この第2分野に時間を使っていけば、重要で緊急な第1分野の事象は発生しなくなります。つまり、第2分野の仕事を前もってキッチリやっていたら第1分野の緊急で重要な仕事は発生しません。経営者は緊急ではない重要な仕事をするようにしましょう。



◇ 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)
顧問先の問題解決に注力する中で、独自のアイディア発想法「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。税理士事務所代表として、ビジネスモデルの発明家として、顧問先の売上アップを支援するコンサルタント。経済産業省の補助金申請者を地元銀行、信用金庫と連携して支援。獲得・支援補助金累計2億円超(チーム)。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。
顧問料の価格比較なし、言い値で顧問契約をスパスパ決める方法!

うちの事務所、最近、顧問先が増えてきたことは前回お話しした。増えたのは3ヶ月で25件。ほとんどがロコミ紹介で、HPからの集客は1件だけ。難しい客先は一件もなく、記帳の簡単な小さな会社ばかり。それでいて、月額3万～5万円/決算20万でスパスパ決まる。しかも、すべて来所型&クラウド会計で訪問コストと記帳コストが0円。「来所型+クラウド会計」は小さな会計事務所が顧問先を増やすには必要不可欠だと今回身に染みたが、アホな価値観をぶっ壊してくれたアックスさんとマネーフォワードさんには感謝したい。ところで、今回の顧問先増加は、実は様々な戦略を組み合わせで取り組んだプロジェクトなのだが、その中の最重ポイントを2つ選ぶとすると①小さな会社をターゲットにすることと、②価格比較されず言い値(適正価格)で契約すること。①はターゲットの絞り込みなので実現させるのは簡単。小さな会社以外は断れば良いだけだ。これで事務所効率はメッチャ上がる。顧問先がバンバン取れるのだから、大きな会社を取って仕事が廻らなくなって事務所の中を壊すようなことは、くれぐれも慎まなければならない。問題は②の言い値で契約すること。これはポイントがわからないと結構難しい。そのポイントは、「その人に」「最初から」「こちらの意図しないものとは絶対に比較されない様にする」と「決めて」「告知の仕組みを作る」ことである。実際どうすれば良いかと言うと、うちの事務所は「誰のどんな悩みを解決するのか」「その手法は何なのか」「代替品はあるのかないのか」「それはどうしたら試せるのか」ということを明確にして、その悩みを持っている人だけに告知するということなのだ。具体的にうちの事務所では言えば、「やる気はあって頑張っている、だけど業績を上げるため後何をしたら良いかわからないし、それを相談をする相手もいなくて困っている。そんな創業間もない経営者や小さな会社の社長様へ。あなたの会社の過去や未来を「数値」で語る会計事務所はたくさんありますが、今日の前の課題である、あなたの会社の儲け方(=ビジネスモデル)の問題点を探り出し、一緒に考え、改善支援する会計事務所は、世の中にほとんどありません。あなたにとって重要なのは、過去や未来の数値の話ではなく、今日の前の課題をどう解決するか!ではありませんか。当社



◇大野 晃 (おおの あきら) **飲食店の資金繰り向上させていますか?!**
偏差値38 機械科高校卒業ITA大野税理士事務所 業界初 飲食業×開業融資専門税理士 株式会社CHANGE 代表取締役 一般社団法人中小企業税務経営研究協会 理事保険サービスシステム株式会社専属税理士向けインタビュー著書に「繁盛する飲食店が必ずやっている開業資金の調達方法」を飲食店専門社労士と2人で執筆
飲食業開業融資専門税理士の大野晃です!飲食店は現金商売だから資金繰り元々よいではないのか!?と言う皆様からのお声があると思いますが更によくなると言うお話をします!「資金繰りの鉄則」皆様には釈迦に説法かもしれませんが改めて「入金前は前へ 支払いは後へ」ですよね!「入金は前へ」飲食店でネックになるのはクレジット入金ですよね!おそらく15日後入金が多いはずです!それをsquareで特定

は、会計事務所の本来業務であるキャッシュフロー(数値に基づくお金の流れ)と、ビジネスフロー(あなたの会社が儲かる仕組み)の両輪から、業績アップの支援を行う数少ない税理士事務所です。この業績アップ支援をお試し頂ける「無料お試しコンサルティング(45分)」を行っています。このお試しコンサルティングだけで、多くの経営者が自社の問題点に気付く、その取り組みの糸口を見つけ、喜んでいただいています。お試しコンサルティングをご希望の方は、アクアマネジメント松川会計事務所までお気軽にお問い合わせください。その他、税務顧問変更のお問い合わせも受け付けております。こちらもお気軽にお問い合わせください。」という感じ。小さな会社向けのコンサルティングが出来るという当事務所の特殊性を前面に打ち出して他の事務所との比較を遮断している。もちろん売るのは顧問契約であり、コンサルティング契約を売っているのではない。ここ結構キモね。だから、この特殊性の部分はそれぞれの事務所でもちろん違って良いわけで、それが顧客の悩みであれば、訴求力の強弱はあれ、何でもネタになる。ところで、自分の事務所に差別化出来る特殊性がない場合にはどうするか?その場合には、私が主催している一般社団法人csvoice協会の会員になって(^o^)、毎月の本会議に参加することをお勧めする!(※入会金初回のみ3万円、月額会費1万円、入退会自由、協会会員絶賛募集中～♪)csvoice協会では、税理士事務所の業務領域を拡大し、顧問先の経営に直接貢献出来るノウハウ(差別化出来る特殊性)を会員税理士に提供している。なお、csvoie協会会議&懇親会では、気が緩んでコンサルノウハウまでバンバン漏洩しているので、期待して欲しい。ちなみに、昨年csvoice協会会員事務所のナンバー2やその事務所の将来を担うメンバーを対象に1回だけ開催した「経営支援責任者懇談会in名古屋」でそのコンサルノウハウの一部を大公開している。懇談会に参加したメンバー、わかってる?君達は、実はもうコンサル出来るようになってるんだけどな～^_^いかがだろうか?比較されない顧問契約の増やし方。しかし、この話しへのアンチテーゼもある。「そんなもの、比較される前提で、その比較に勝ち残る仕組みを作れば良いんっすよ!」と、お酒飲みながら豪語したアイデアの伊東ちゃん(csvoice協会会員)は、やっぱりモノが違う「そりゃあんたの言うとおりのや!」
教訓「小心者のおいらとは違う～! 伊東ちゃん、デカイぜ!」
■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。→
<http://csvoice.com/201501>

の銀行でクレジット決済をしますと、なんと翌日入金!!14日も短縮出来ることになります。高級業態では売上の6割7割クレジット決済はざらです。ので大きいです。また、決済手数料も3.25%と安いです!クラウドの決済システムはsquare以外にも色々あります。これを顧問である税理士が支援をするのは必須だと思います!「支払い後は後へ」飲食店でネックになるのは「現金支払いの仕入 諸経費」ですね!これをクレジットカードを使えるスーパー等、場合によっては現金仕入業者にsquare等の存在を教えてあげる事により、現金支払いがクレジット支払に変わる事もあるかもしれません。クレジットカードで支払いをする事により、支払期限が長いものだとか締め翌々月4日と言うものもあります。更にポイントも貯まり気が付くとハワイに行けたり!?そしてクラウド会計ソフトを使用していけばクレジットカード分が自動仕訳になる為、会計事務所の効率化にもなります!とクレジットを使用する事でよいことばかり、是非顧問先様への推進を!このことにより、飲食店の廃業率の低下に少しでも寄与できたら筆者として幸いです!



◇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、公認会計士を取得。会計監査、内部統制監査、上場準備サポート、事業再生・事業承継・組織再編・M&A等のアドバイザー業務に従事。また、慶應ビジネススクールにてMBAを取得する間、ベンチャー企業の役員として内部管理体制構築に携わる。これまで、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。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。

ビジネスコーディネーター

今回もコラム執筆の機会を頂きありがとうございます。今から3年前、当時勤めていた財務アドバイザー会社を退職する際、あることを上司に伝えていました。それは、ここで経験してきた事業再生やM&Aのサポートを本業としつつも、スポーツやエンターテイメントを通して地域活性化や起業家をサポートし、日本を元気にしたい、ということでした。無我夢中で仕事をしてあっという間に3年が過ぎ、ここ最近になって、ようやく本業の領域を超えて、アスリートの現役・引退後のサポートに関わることができたり、また、地域企業再生の案件に関連して、地域活性化プロジェクトのアレンジャーを任されたり、と上司に伝えていたことが少しずつで



◇オ木 正之（さいき まさゆき）体育会系税理士コンサルタント

1971年生まれ。大阪府立大学卒業後、税理士小笠原士郎事務所（現御堂筋税理士法人）入所。入所後10年間は税理士業務に従事。その後は、体育会系税理士コンサルタントとして中小企業の経営計画立案そして実行管理推進コンサルティングを行う。

目標必達会議の進め方～必達会議の10ヶ条 No.2

今月から、毎月行う月次経営会議『必達会議』の10ヶ条についてお話しさせていただきます。第1条:明るく楽しくやろうぜ!

①明るく楽しくやろうぜ! 人は楽しく、リラックスしているときにいろんなアイデアが湧いてきます。『必達会議』の目的の一つは、経営計画上の目標を達成イメージし、経営の現状をチェックして、対策を決めることです。そのためには、いろんな考えを持って参加したメンバーがアイデアを出しあって良い考えをまとめ、意思決定をしていかなければなりません。昔からことわざで「三人寄れば、文殊の知恵」といわれています。これは人が寄り集まれば、知恵の神さま文殊菩薩にも



◇野本 理恵（のもと りえ）社長の絶対的パートナー セミナー情報はP17へ!

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⑧

今回は、「目標は、想いとアクションプランの抱き合わせ」というテーマです。前回までのお客様とのやりとりでもそうですが、目標を決定して、計画を策定することはそんなに難しいことはありません。税務でもお付き合いがあれば、財務のデータもすべてこちらにありますし、「売上をこれくらい上げて…」と丸一日程度会社にお邪魔すれば十分だと思います。しかし、その「決定」へのプロセス、また「実行」がとても難しく、これが経営支援の面白さでもあるように思います。数字をパズルのように組み合わせることが私たちの仕事ではないのです。もちろん、入り口も出口も数字です。どこかのコンサルのようにパッケージングしたマーケティング手法や、毎月半日会社にきて役に立つのか立たないのかわからないような話をして帰るのが私の仕事ではありません。数字を創る過程で、どれだけ「想い」を共有できたか、またその数字ひとつひとつにアクションプランが紐付できている

すが実現し始めています。私は、初めてお会いする方には「私の仕事は、ビジネスコーディネーターです。」とお伝えしています。名刺には、公認会計士やMBAなどの資格は記載しておりますが、実際の業務は、お客様と職業専門家とのマッチング、お客様同士のマッチング、職業専門家同士のマッチング、そしてそれをコーディネートして、お客様のご相談をワンストップで解決したり、当事者間に立って調整役を担ったり、ビジネスの架け橋になったりすることが多いことから、そのようにお伝えするようにしています。これからも自己研鑽を積んで職業専門家として知識を増やし情報を更新していきながら、あくまでもブレることなく「ビジネスコーディネーター」として、創業・事業再生・事業承継・M&A・地域活性化・アスリートサポートに邁進して参ります。

勝る知恵が出てくるという意味です。いくらあたの良い人でも一人で考えた意見と、私たち凡人が集まり知恵を出し合った意見を比べると、後者の方がよい答えが出ます。私はそう確信を持って言えます!また、できる人が一人でいくら頑張っても限界があります。そして良い答えが出たら、それを確実に実行していくことが必要です。そこでは決意が大切ですね。それを英語では「コミットメント」といいます。つまり、『必達会議』のめざす雰囲気は、「明るく楽しくそして厳しく」になるのです。ですからよい意思決定をしようとすれば、アイデアがたくさん出てこなければだめなのです。アイデアがたくさん出るようにするためには、自由に自分の考えを話せる雰囲気が必要ですね。要はそうした雰囲気をどう作ってイけるかを考えることです。そこで始めの、明るく楽しい雰囲気をどう作るかのお話になるわけです。

②雰囲気は社長が決める。

③どうしても笑顔の苦手な社長はどうするの?

今回は、②③のお話になります。

かが、大切だと思います。私たちと経営者もそうですが、経営者と社員にも「想い」の共有、共通した「自分の目標」にすること、またその目標を達成するために「いつまでに」「だれが」「なにを」が月単位で決まっている。ここまです、初めて計画は完成したと言えると思います。そして、やっと実行です。会社によって、難航するポイントは違います。計画がなかなか決まらない(というか、作っている途中で社長がこちらに丸投げの姿勢になってくる)、アクションプランの策定でネガティブキャンペーンを始める社員がでたり(とある会社で営業マンが売上を増やすために「日報」を毎日書くと言ってきたことがあります。40代後半の営業マンが笑いながら発表して私はブチ切れました)、経営者の方が目標を計画することで社員の尻を叩けると思っていたり、毎月のモニタリングがマンネリしてきたり。失敗したこと、うまく行かなかったことを上げる方が楽ですね(笑)でも振り返れば、すべて原因が私にあるのです。その会社のスピード感、マンパワー、社長が本当に期待していること(口で言っていることは半分くらいで聞くべき)、その他さまざまな「想い」の理解の不十分さが原因です。「目標」と「実行」そして、そのための「想い」。私自身、3つをバランスよく、どれも楽しみながらお手伝いできるようにになりたいと思っています。

M A P 新着お勧めイベントのご案内①

コンサル営業・経営改善実務をしたことがなくても出来る!

『経営計画』を強みにした会計事務所の高収益経営実現セミナー

東京

10月9日(金)

13:30～17:30

■ 会 場 MAP経営 東京本社
〒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
■ 参加費 MAP会員無料 一般価格3,000円(税込)／名



M A P 経営ホームページからお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/seminar/1009tokyo>)

銀行出身コンサルタントが語る!顧問先が再生フェーズに入る前に出来ること～『経営改善計画』が顧問先を助け、顧問先を増加させる～

- ① 経営改善計画書の必要性
- ② 経営改善計画書の作成の留意点&申請を通すための視点
- ③ 再生支援協議会を活用した改善事例
- ④ 金融機関との連携を踏まえた、顧問先を維持し増加させる方法
- ⑤ 明日から出来る顧問先への具体的な経営サポート

【講師】白井 昭義 氏 有限会社ブレインチャイルド 代表取締役社長



ガツガツしたコンサル営業は必要なし!地方でもハイプライス・ハイポジション お願い営業断固拒否、価格競争さようなら



- ① 地方なのに。地方だから。ハイプライス・ハイポジション
- ② ガツガツコンサル契約は取らなくても高単価・高生産性事務所の作り方
- ③ もしかしたらそのコンサル契約は生産性が低いかもしれませんね
- ④ 会計事務所はほんとうに有利だと思う理由
- ⑤ どの業種にも自分にも使える一点集中キャッシュコントロール経営はこんな感じ
- ⑥ だからできるキャンセル待ち60社!会計事務所経営の考え方
- ⑦ 少しだけお話しします。僕が始めている会計事務所の次の事業のお話

【講師】佐藤 信彦 氏 ミントコンサルティング株式会社 代表取締役社長／税理士

東京で活躍する先発事務所の事例から学ぶ!数々の成功と失敗の軌跡

『経営計画』を年商1億円の顧問報酬に変える手法公開セミナー

広島

11月10日(火)

13:30～17:30

M A P 経営ホームページからお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/seminar/20151110-2>)

■ 会 場 広島インテリジェントホテル本館 2F
〒732-0805 広島県広島市南区東荒神町3-36
■ 参加費 MAP会員無料 一般価格3,000円(税込)／名



“社長をやる気にさせる” 経営支援業務の実践手法

- ① 貴事務所の強みは何ですか?
- ② 経営支援業務取り組みのきっかけ
- ③ 経営支援業務の事業化をどのようにすすめたか
- ④ 自事務所での経営計画の必要性
- ⑤ 社長のモチベーションをいかにして上げるか
- ⑥ 手間をかけずに実践できる簡易的な経営支援業務のススメ
- ⑦ 自事務所にあった顧客への経営支援業務での関わり方を見つけよう



【講師】税理士法人斎藤会計事務所
代表税理士 斎藤 英一 氏

失敗と成功の連続!経営計画業務の事業化へ向けた成長過程一挙公開

- ① M A S 案件獲得のために必要なマインド
- ② 業務体制構築のために行った組織での価値観の浸透
- ③ 自計化を改めて捉えなおす。企業にとって必要なM A S 業務、税務会計の統合
- ④ 事務所全体での「経営者目的の会計」の根幹にある会計人としての共通認識
- ⑤ 会計事務所だからこそできるM A S 月次・決算時の数値の重要性
- ⑥ 経営にとって必要な経費を見極める!科目の定義と見直し



【講師】税理士法人弓家田・富山会計事務所グループ
代表税理士 富山 さつき 氏

専門コンサルタントコラム編—各種業界から実務に役立つ最新情報—



◇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。

人事制度の3要素

人事制度には、これら3要素がしっかりと組み込まれていることが大切だ。普遍性…変わりにくいもの。昔も今もこれからも必要なもの。例えば、目標を明確にして、計画して、進捗を管理して達成すること。発信力と受信力をバランスよく備えているコミュニケーションをとれること。これらは、時代とともに変わらざる必要なものだ。汎用性…他業界・他社でも通用するもの。世の中で使えること。普遍性と同様だが、「そこでしか通用しない」というものではないこと。実

は、「世の中で、他社でも通用する」ことを、「そこで」身に着けられると思えば、人はそうそう、その会社を辞めない。どこでも通用する人材が、「面白いから、成長できるから」という理由でウチの会社にいる」ということがある種理想ではないだろうか。逆は嫌でしょ。網羅性…抜け・漏れがないこと。人事は、あるいは人事制度を作るときの視点として、必要な要素をほぼ網羅していること。「肝心な事が抜けていないか」「ほんとうにそれだけか?」という検証はとても大切である。特にマネージャー以上の職位になってくると、偏っているモノの見方は危ない。「想定外」はできるだけないようにしなければならない。「想定はしているけど、あえて後回し」というのと「まるで考えてなかった」では大違い。というわけで、人事制度にしても人事にしてもマネジメントにしても、これら3要素、つまり基礎を備えた上で、オリジナリティに取り組んでいただきたい。



◇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3回 MAPでMASセカンド契約から税務拡大!!

今回は「MASセカンド契約から税務拡大」というテーマについて書きます。主に期間はかかってもいいので適正な単価で税務拡大をしたいという事務所様のMAP活用論です。私共の顧客事務所様の多くは、MASで新規のセカンドオピニオン契約を目指し、それを実現しておられます。MASセカンド契約時に「税務は今の先生」でというお話でMASを推進するのですが、契約先の8割方が「税務顧問もお願いしたい」という事になります。しかも、税務の営業は全くなくてそうになってしまうのです。おそらくは、MASの顧客満足や管理会計



◇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。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。2015年8月より会計事務所向けサービス〔MPS-OJTクラブ〕を立ち上げ、経営改善計画策定～改善施策実行～MAS監査獲得までをOJTで会計事務所に学んでもらうプログラムを提供している。

経営悪化の核心にせまる 事業デューディリジェンス（DD）

事業の実態を定性的に把握し、経営の足を引っ張る要因を特定するのが事業DDです。事業DDでは、大きく以下の調査を行います。

1. ビジネスモデルの正確な把握
仕入れ先・外注先・販売先などの関係＝商流や物流、その規模など、事業の前提を把握する。
2. 収益性分析
事業・商品・顧客別などの切り口で売上や粗利率の分析を行い、儲かっている分野、儲かっていない分野を特定する。

のレベルを上げる必要性を感じ、そのような相談が増えてくるのだと思います。この戦略には、未取引の企業様との接点を増やす「MASの新規マーケティング」が必要になります。定番のマーケティングは、「顧問先のMAS指導成果→顧客感動満足→紹介獲得」です。それ以外に様々な紹介ルートを構築する必要があります。他士業の先生方・銀行の渉外担当者・保険営業の皆様など等、「顧客の経営を良くしてあげたい」と思っている有志の皆様とのお付き合いを広げるのがいいですね。見込客との接点があれば、MAPユーザーさんなら「経営の相談から將軍の日へのお誘い」という定番販促がいいのではないのでしょうか?そこから、まずMAS契約GETです。そして、確実に指導成果を上げて、税務顧問の相談に応じるという流れです。MASの指導力と顧客感動満足があつての話であることはもちろんです。ちなみに、MAS契約で満足を勝ち取った後の税務顧問の相談ですから、価格交渉は殆どありません。適正価格での提案をされるといいと思います。

3. 業務フロー分析

ルールとしての業務の流れや、実態としての運用状況を明らかにする。調査の流れとしては、財務DD及び上記「収益性分析」でざっくりと問題分野を特定し、業務フロー分析でさらに具体的な要因を特定していくイメージです。製造業A社の例でご説明します。社員の意識や愛社精神は高く、指示系統もしっかりしており工場もムダなく運営しているのですが、なぜか利益を出せないでいました。従業員も経営陣も「なぜうちは儲からないのでしょうか?」という状態でした。ところが収益性分析をしていくと、メイン商品の採算性が低いことが判明。さらにその商品について営業～受注～生産～納品までの一連の業務フローをヒアリング等で調べていくと、営業における販売単価設定のルールがなく、生産コストが全く反映されていない、つまり赤字となる単価設定をしていることがわかったのです。それは、「業界・商品の特殊性ゆえに1単位あたりの生産コストの算出が難しく」「そのため競合単価や顧客の言い値を基準にせざるを得ない状態だった」ことが原因でした。通常、我々コンサルの調査は1～2ヶ月の期間をかけてヒアリングや現地視察まで行うのですが、軽い案件であれば、資料から収益性分析をしっかり行なうだけでも大まかな経営悪化の原因に迫ることはできます。



◇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。増売拡販大事典(ダイヤモンド社99年)増販増客実例集(企画塾01年)に収録。JMMO設立後は各地の会計事務所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。

マーケティングの面白さ(3)……顧客を強くし、顧問料も増額へ 不況下でも業界マイナス成長でも伸びる……マーケティング

何度か、顧問先のスキームを以下で見ることを説明した。

- ・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。

さて今後、この前処理を軸に話をすすめたい。会計事務所は、いろいろなデータを持っており、顧問先に提示する。そのなかで業界動向などを比較的提示する傾向があるようだ。なかでも業界推移、業界平均などを提示する傾向が多い。業界推移を示す際、20年前なら、まだ成長業種はあった。しかし現在の成長業種はIT系くらいだ。少子高齢化もあいまって成長業種はほとんどない。すると業界平均を主に示し、さらには全国で業界何位、県内で業界何位ですよ、と業界内の位置づけを示すこともある。だが、それで何の対策になるのだろう。現在、重要なことはマイナス業界で、どんな手を打てば、つまり前処理、マーケティングを図れば、無理なく伸びる会社へ、事業所へなるか……ということがテーマとなる。いくつかの戦略的な方向性があるが、まずは

低価格マーケティングでの不況市場での快進撃をみてみよう。いまや世界企業となったユニクロを展開するファーストリテイリングは、1949年山口県宇部市で創業した地方によくある小さな洋服屋さんだった。広島にユニクロ1号店を出店したのが1984年、このころから業態転換を図り、1998年にフリースを1900円の安値で話題となるものの、1990年代半ばまでのユニクロは地方のがんばる安売り店くらいの位置づけだった。1999年に東証上場を果たし、2000年にはマーチャンダイジング&マーケティング機能を東京に移し、2001年には海外進出でロンドンに開店、2002年にユニクロデザイン室を置き、世界戦略をも展開、いまや押しも押されもしない世界企業になった。しかし日本の洋装店などは、廃業破綻がすすむ業界のひとつだ。家具販売は、さらに厳しい業態で結婚にともなう三点セットの婚礼家具や三面化粧台の需要が減る1980年代後半から店舗も続々廃業が進んでいる。ところが北海道発のニトリは、続々と店舗を増やし本州にも進出。いまや300店舗を越えてさらに伸びている。



◇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、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。著作「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」は5刷、2.7万部を出版。

セミナー情報はP19へ!

今、自分が意識すべきことは、これで正しいのか?

ランニングを始めた当初は、身体の使い方を逐一意識して走っていた。

- ・膝の上がり具合はどうか?
- ・かかととは流れずに、ちゃんとお尻に近づいているか?
- ・肘は後ろに引けているか?など。

基礎体力がつくまでは、ムラがあるから、意識して行動を繰り返す必

要があった。しかし、やがて体幹が鍛えられ、基礎体力がつく頃には、意識しなくてもそれらはすでに出来ていることに気がつかなくてはならない。そうでないと、いつまでもストイックに、「まだ、できていない」「オレは、まだまだ」と思い込み、いつまでも意識して行動を繰り返す。しかし本当は、今は意識しなくてもちゃんとやれていたりする。むしろ、意識して走ることによって、余計な力が入ってしまい、動きが固くなり逆効果となっていたりする。「今はどのステージにいるのか」を客観視して、適切なタイミングでギアをチェンジすることがパフォーマンスを最大化する。ところが、この、自分のステージを客観視することが、なかなか難しい。だからこそ、自分をちゃんと見てくれているコーチの存在はありがたい。ランニングのコーチのフィードバックを受けながら、コンサルタントにも通じる大切な教訓だな、と実感した。

先進事務所
見学会

年2回の貴重な機会です！

2日間コース

11月12日(木)13日(金)

12日13:00～17:00 13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)

MAP会員事務所 35,000円(税抜)

実務経営研究会会員 35,000円(税抜)

一般参加 45,000円(税抜)



◇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～②

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。前回に引き続き、『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。それでは、その「Flow状態」を作り出す上で一番基本的な考え方からお話ししましょう。自らをFlow状態にするための力を「社会力」と呼んでいます。その社会力をつけるために基礎となる考え方を記していきます

1、Flowの価値を認識する

「Flowになったらどんなに素晴らしいことが起こるか?」ということ想像し、「Flow状態にあるメリット」を客観的に認識してみましょう。どんな仕事においても、「自分の機嫌が良いとき」と「機嫌が悪いとき」を比較すると、そのパフォーマンスに差が出ることは、おのずと認識でき

ると思います。それを何人かのメンバーで列挙してみることをお勧めします。これを「価値ミーティング」と呼んでいます。まず「Flowの価値」を認識し、その状態がもたらす効果をリストアップすることで、勝手に「Flow化」ができるようになります。

2、感情の起伏を認識する

人の心の状態には「Flow」もしくは「Non Flow」のどちらかしかありません。振り子のように、「Flow」側に心の状態が振れるか、「Non Flow」側に振れるかです。Flowの考え方や価値を認識している方にとっては、「Non Flow」は良くない!という思考がありますから、自分の感情が「Non Flow」だと客観的に認識すれば、自然と「Flow」に向かうようになります。人の感情は大きさに言えば、1秒おきに変わります。さすがに1秒ごとに感情の把握を行うことはできませんが、10分～15分おきであれば、感情の把握・・・つまり「Flow」か「Non Flow」かを認識することが可能です。「今Non Flowだなあ・・・」と認識すれば、脳の機能として「Flow」に向かうのです。このように、まずはFlowの価値を認識し、自分自身の感情について客観視するところから始めてみましょう。

ること・少し考えればできることばかりですから、「知らなかった」という問題ではなく心の姿勢が表れます。テーブルマナーやビジネスマナーなど少々学習が必要なマナーもありますが、一つ一つ覚えるのではなく、なぜそうした方が良いのかという理由を考えればきちんと振る舞えるようにも思います。マナーが悪い人を裁くためにルールを新しく設けてガチガチに固めてしまうと、かえってルールに縛られて窮屈になることが多いように思います。そこは経営理念・社風・クレドのようなもので共通認識を醸成すること、そして、気づいた人が指摘することを奨励する雰囲気づくりも大切ですね。私は月に1度「まじめな雑談」という場を設けることで、視野を広げています。もしこの記事を読んでご興味を持ってくださった方は、どうぞお気軽にご連絡ください。

takanori_nakamura@sonylife.co.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
「社長の腹にすくとんと落ちるキャッシュフロー経営ゲーム研修講師」

「ルール」と「マナー」の違い

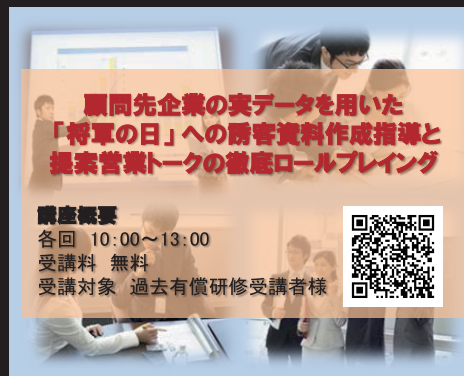
世の中にはいろんなルールがあります。たとえば、会社法、会計基準、就業規則など。ルールを守らない人と、マナーが悪い人。どちらも好かれたいとは思いますが、ルールを守らない人はルールによって裁かれます。一方、マナーが悪い人はルールで裁けないことがあります。だからといって黙認して良いのでしょうか?たとえば、あいさつをしない、無断で遅刻する、目を見ないで話すなど。マナーの大半は考えなくてもでき

東京無料開催企画

10月9日(金)・20日(火) 11月12日(木)

即ジツ“未来診断”作成・活用講座

MAS監査契約の王道!「将軍の日」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



大阪無料開催企画

10月22日(木) 11月11日(水)・16日(月)
12月8日(火)・16日(水)



2時間無料! MAPシステム簡単操作サポートサービス

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

店舗案内 MAP - Cafe

大阪市淀川区宮原4-1-9
新大阪フロントビル10F
営業時間 13:00～17:00
TEL 06-7668-1520

2時間の予約制となっております。
ご希望者は大阪支社 森井までお電話ください。



M A P
MAP KEIEI

新着お勧めイベントのご案内②

TEAM横浜総合事務所見学会

これからの事務所の組織化・ブランディングをお考えの所長先生必見!

横浜

11月20日(金)

13:30～17:30(その後懇親会)

M A P 経営ホームページからお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/seminar/20151120-2>)

■ 会 場 TEAM横浜総合事務所
〒231-0023横浜市中区下町209帝蚕閣内ビル10F
■ MAP会員・実務経営会員 25,000円(税別)
一般価格 30,000円(税別)



- ①TEAM横浜総合事務所のこれまでの足跡とこれからの方向性を、創業した泉先生が語る! 成長するための事務所の「組織化」のポイント～50人体制(現在33人)を目指して更に組織改革中!～
- ②「お客様のビジョン実現と真の豊かさの創出をサポートし、社員の自己実現と社会貢献を目指す」という理念のもと、製販分離で行われている具体的な業務を公開
- ③MAS監査は付加価値業務か? 本業か?
- ④新オフィスのテーマは「変わらない、つまらない。」! そこに込められた思いを聞きながらのピカピカの事務所を見学!

- ⑤明確な理念をデザインに乗せて発信すること(ブランディング)の効果とは
- ⑥今年から新卒採用開始!その採用活動報告から見えるブランディング効果
- ⑦既に後継者を指名済!あと2年で完了する事業承継の考え方
- ⑧創業者、後継者からみた事業承継の課題とは
【メイン講師】
TEAM横浜総合事務所税理士法人
横浜総合事務所
代表 泉 敬介氏



若手会計人による税務顧問料倍増手法公開セミナー

東京で満員御礼・大好評のセミナーが福岡で開催!

福岡

11月20日(金)

13:30～17:30

M A P 経営ホームページからお申込みいただけます(<http://www.mapka.jp/seminar/201511202-2>)

■ 会 場 八重洲博多ビル(JR博多駅 徒歩5分)
〒812-0013 福岡市博多区博多駅2丁目18番30
■ 参加費 MAP会員無料 一般価格3,000円(税込)／名



会計事務所職員が行う、M A S 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M A S 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M A S 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】S M C 税理士法人
野本理恵氏(埼玉県所沢市)

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～

- ① 毎月の業績管理会議がマンネリ化しない方法
- ② 経営計画の達成度合いを左右する再重点領域
- ③ 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
- ④ 会計事務所が常に保持しておくべき顧問先の行動記録
- ⑤ M A P システムによる予実管理&クラウドによる行動管理



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

ちょっと息抜き 趣味コラム編



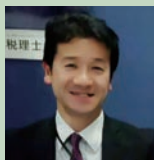
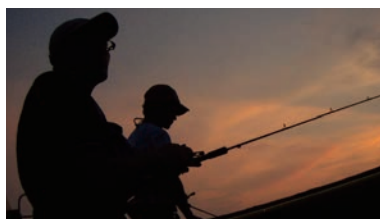
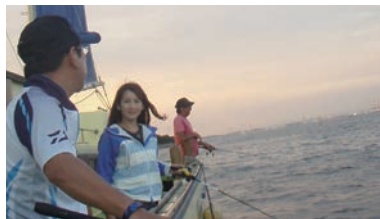
◇ 寺沢 たかし (てらさわ たかし) 日刊スポーツ記者 “タコボウズ”

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。

初秋の薫り 夜釣りへのいざない

最近の日本列島は、いつまでも暑い。日中、逃げ場がないし、道路はきれいに舗装されて、建物もコンクリート造ばかりで木造が少なくなったもんね。土が見えているのは公園ぐらいなもの。熱がどんどん溜まっていってしまいますな。多分、この調子だと、9月も暑いなあ…きっと。そんな干からびそうな生活を送っているみなさま、夜の海に出掛けてみませんか?それこそ、「夜釣り」「船」をキーワードにして、あとは自分の生活している近くの港の名前を入れてインターネット検索をしてみてください。週末限定の出港が多いですが、夜釣り、って意外とあるんですねえ。今なら、メバルやカサゴを主役にして狙えます。この釣りで気付くのは、アジ、サバ、シロギスなどもちよいちよい釣れること。魚は、そう、夜間に活発になることが多いんです。お得なのは、釣れる魚だけではござんせん。どんなに昼間が暑くても、太陽が落ちてしまえば、海を渡る風はとことん涼しいんです。しかも、沖に出てしまえば、何もニオイはありません。無臭なんです。暗い場所なので、余計に嗅覚が鋭敏になっていて、気持ちのいい潮風を体感できること間違いなし、です。暗くて何も見えな

いと思ったら大間違い。まだ空が青いうちに出船することが多いので、夕焼けから一番星がキラキラ輝くまで、次々に繰り出される空の万華鏡——マジックアワーを堪能できます。まっ暗になれば、岸側には生活の灯りが次々に開いていきます。地元の夜景、って見たことないでしょ?目に焼き付けてみましょうか?それと、釣りのときには、日中だと、日焼けを伴うお肌のケアが必要になってきます。夜釣りはそんなことを心配しなくても大丈夫! ウチの長女(21歳)は「日焼け止めとか塗らなくて最高だね。夜釣り、楽しー」ですと。クーラーボックスにキンキンに冷やした缶ビールと竹輪でも忍ばせてください。最高の晩酌ができますよ。この9月、ぜひ、夜の海に繰り出してくださいね。



◇三浦 幸夫 (みうら ゆきお)

1968年福井県生まれ。大原経理専門学校横浜校を卒業後、1992年合同経営会計事務所に入社。金津支所(あわら市)、三国支所(坂井市)勤務後、2006年より本社勤務。2003年MAS監査プランナー取得、2011年企画塾認定マーケティングプランナー取得。現在は税務会計以外に、経営計画セミナー講師、マーケティング支援、会議支援等も行う。

俺の一本「Greco Mint Collection EG59-85」

経済力が付いた大人になってから買ったUSAメーカーではなく、中学生の頃に新聞配達をしながら買った国内メーカーの一本です。当時はUSAメーカーは高嶺の花であると同時に、国内メーカーのコピー商品はプロも使用する程、精度の高い確かな一本でした。カタログ注文では、トラ目(ボディの木目)に当たり外れがあるものなんですが、これはバンド仲間が羨むほど大当たりでしたね。このギターで中学高校と

バンド活動をしていた訳ですが、なかなか上手く弾けず、仲間からも取り残されて行きました(笑)。夢だったミュージシャンへの道も早々に断念…。でも、もしこの一本を上手く弾きこなせていたなら(ミュージシャンへの道を進んだとしたら)、社内恋愛で結婚した家内とも知り合っていなかったでしょうし、当然のことながら息子達も生まれては来なかった…と思うまあこれで良かったのかなと思っています(笑)。



◇ 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!いけばお付き合ってください! ^^

ゴルフなしではいられない!エブリデイ・ゴルフです!

でした!ハーフベストタイ!!!この半年間ハーフ55をウロチョロしていたのに、一気に10打も縮まるなんて、夢みたい(≧▽≦)何をしたかって、アドレスとグリップをB1仕様に変えただけ。たったそれだけでこの効果。恐るべし4スタンス理論!続くラウンドでも100切りしませて、3ラウンドのアベレージが98となり、年初に掲げた目標を達成しました〜!

2019年9月10日		千葉県の豊田ゴルフクラブ	
Player	Score	Handicap	Score
yokoyama hid.	5 5 4 5 6 7 22 6 5 46	22	5 5 4 5 4 7 22 6 5 46
ディレクターズ	0%	0%	0%
ディレクターズ	11%	22%	17%
ディレクターズ	0	0	0
ディレクターズ	0	0	0
ディレクターズ	0	0	0

2019年7月29日		東京県の豊田ゴルフクラブ	
Player	Score	Handicap	Score
yokoyama hid.	5 5 4 5 6 7 22 6 5 46	22	5 5 4 5 4 7 22 6 5 46
ディレクターズ	0%	0%	0%
ディレクターズ	11%	22%	17%
ディレクターズ	0	0	0
ディレクターズ	0	0	0
ディレクターズ	0	0	0

第73回MAPサロン豪華ゲストが続々決定

あんしん経営をサポートする会 会員無料ご招待(※懇親会費別途)



セミナー詳細 & お申込み

MAP経営



近畿支部 -大阪会場-

10月16日(金)
13:00 - 19:00(懇親会込み)
会場 大阪産業創造館



【講師プロフィール】

桐朋学園大学短期大学部芸術科演劇コースに演出を希望して入学。演出家の千田是也氏・田中千禾夫氏・阿部公房氏に学ぶ。在学中にTBSプロデューサー山田和也氏に俳優としてスカウトされ、金曜ドラマ「わが愛」(夏目漱石の「それから」と「門」を、早坂暁氏が脚色・大山勝美氏が演出)で加藤剛氏の弟役(小六)でデビュー。出演作の多くは、文芸・サスペンス・時代劇。特に、実相寺昭雄監督作品には多数出演し、異色の役柄を演じる。

俳優 堀内正美氏

中部支部 -名古屋会場-

10月6日(火)
13:00 - 20:00(懇親会込み)
会場 レセプションハウス
名古屋通信会館あいち



【講師プロフィール】

京都市大講師、近大講師、各地の自治体顧問。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。売上増の方法論を編み込んだ企画書は企業の知的部門に深く影響を与え、その結果、企画の達人とも仕掛人とも呼ばれる。

株式会社企画塾 高橋憲行氏

西日本支部 -福岡会場-

11月4日(水)
13:00 - 19:00(懇親会込み)
会場 八重洲博多ビル



【講師プロフィール】

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。著作「年間報酬3000万円超えが10年続<コンサルタントの教科書>」は5刷、2.7万部を出版。

株式会社ワニマネジメントコンサルティング
和仁達也氏

東日本支部 -東京会場-

11月11日(水)
13:30 - 19:00(懇親会込み)
会場 あすか会議室



【講師プロフィール】

立命館大学中退後、ホスト業界に飛び込み1ヶ月目から5年間連続ナンバーワンをキープし続ける。当時、関西最高記録となる1日1600万円の売上を達成。業界の革命児として、ホストクラブをはじめとしたシオングループオーナー業を経て、現在は実業家としてアパレル事業を手掛ける他、『人間関係ハッピー委員会』委員長として人に好かれるコミュニケーションを伝える研修・セミナーにも力を入れている。

株式会社FiBlink 井上敬一氏

MAS 監査契約率を飛躍的に向上させる秘訣公開セミナー

大阪

11月18日(水)

15:30 ~ 17:30

会場 MAP経営大阪支社
会員 無料 一般3,000円(税込) / 名

- ・MAS契約率を高め継続させられる理由、それは「初回面談」に大きな秘訣がある
- ・吉川税理士事務所の「初回面談」のやり方、実際にお見せします(実演)
- ・会計事務所が、会計事務所らしいコンサルを行うために、必要なポイント



吉川和良税理士事務所
吉川 和良 氏