

# 第73回 MAPサロン締め切り迫る!

福岡



東京



MAP経営ホームページからお申込みいただけます

福岡会場 詳細・お申し込み(<http://www.mapka.jp/seminar/20151104-2>)

東京会場 詳細・お申し込み(<http://www.mapka.jp/seminar/20151111-2>)

## 西日本支部 -福岡会場-

11月4日(水)13:00-19:30(懇親会込み)

会場 八重洲博多ビル

懇親会費 4,000円(税込)/1名様  
一般参加 5,000円(税込)/1名様 (※懇親会費別途)

### 第1部 年間報酬3,000万円が 10年間続くコンサルタントから 見た社長へのアプローチ

株式会社ワニマネジメントコンサルティング  
代表取締役 和仁達也氏

#### 【講師プロフィール】

月給25万円のサラリーマンから独立し、経営コンサルタントに。月1回訪問・月額15万円からスタートし、今では月額30万円以上の顧問先を複数抱え、年間報酬3000万円を軽く超える人気コンサルタントに。顧問報酬が長く続く、「パートナー型コンサルティング」の手法で、顧問先の契約継続実績は平均5~7年。中には15年以上支援している顧問先も存在する。この「高額報酬で長期契約が続くパートナー型コンサルティング」を学びたいコンサルタントや士業が殺到し、養成塾や合宿が常時満員御礼。教材も爆発的に売れている。



#### 【第1部 内容】

- 対話術で顧問料が3倍に  
→あり方が変わった瞬間に顧問料が3倍に!
- 本音を引き出し、即決を促す対話術  
→見込み客を説得する前にやっておくべきこと
- 会社のお金の流れに関わり、社長の経営パートナーになる方法
- 本人も気づいていない問題の核心を引き出す質問術  
→誘い水トーク・前置きトーク

Amazonビジネス部門1位  
会員限定無料プレゼント  
「コンサルタントの対話術」  
著者の話が直接聞ける!



### 第2部 自社クライアントの 黒字率90%を超えるMAS担当者から 見た社長へのアプローチ

第2部講師 岩永会計グループ/株式会社IGブレン  
MAS監査担当者 宮崎豊氏

- MAS監査契約時のアプローチ
- 毎月の訪問時のトークのあり方
- 立案時に社長の本音をいかに聞き出すか
- 対話を磨くための言語概念化



#### 【第1部 内容】

- 失敗から学ぶ人生哲学~脱税事件を経て今思うこと~
- 会計事務所に求められる経営者に対する立ち位置の変化
- 営業活動に役立つ「一瞬で人に好かれるコミュニケーション」
- 職員育成に役立つ「人を動かすコミュニケーション」
- 体感型コミュニケーションワーク etc...

### 第2部 若手MAS担当スタッフ 実践事例公開&パネルディスカッション



野本理恵氏(SMC税理士法人/埼玉県所沢市)  
伊藤昌博氏(税理士法人巻田会計事務所/神奈川県横浜市)  
辻田貴志氏(茂木真和税理士事務所/群馬県太田市)  
細井栄司氏(株式会社ケーエフエスコンサルティング/福島県福島市)

### 第3部 「情報交流会」& コミュニケーションエクササイズ

エクササイズ講師 株式会社アクシィ経営支援室 平井真奈氏

## 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 東京日本橋 会議室

懇親会費 2,000円(税込)/1名様  
一般参加 5,000円(税込)/1名様 (※懇親会費含む)

### 第1部 自分が商品

~あなたから買いたいと言われる  
自分になるために今出来ること~

株式会社FiBlink  
代表取締役 井上敬一氏

#### 【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。



# MAP MAGAZINE



今年も残り2ヶ月 年末の繁忙期に入る前に知っておきたい話が盛り沢山!

特集① (P20) 第73回MAPサロン締め切り迫る!

会員限定無料プレゼント書籍「コンサルタントの対話術」が話題

和仁 達也氏(株式会社ワニマネジメントコンサルティング)も講師でご登場!

特集② (P8) MAPサロン東日本支部大会パネラー! 入所4ヶ月でMAS契約7件のポイントを学ぶ

「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ(第5回)

税理士法人巻田会計事務所/株式会社M・A・C 伊藤 昌博氏

# MAPイベントカレンダー

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
				MAPサロン（福岡）	P20 無料
5	木	第二講：未来計画講座	P6	第一講：未来診断講座	P6
		MAPオープンレッスン	P16 無料		
6	金	将軍の日（東京）	P8		
9	月	第三講：未来経営講座①	P6	第二講：未来計画講座	P6
10	火	第三講：未来経営講座②	P6	『経営計画』を年商1億円の顧問報酬に変えるセミナー（広島）	P13 無料
11	水	MAPサロン（東京）	P20 無料	MAP-CAFE	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）	P13
13	金	MAPオープンレッスン	P16 無料	第四講：目標達成講座②	P6
				岩永事務所見学会②（長崎）	P13
14	土	将軍の日（東京）	P8		
16	月	将軍の日（東京）	P8	MAP-CAFE	P16 無料
17	火			第三講：未来経営講座①	P6
18	水	MAPオープンレッスン	P16 無料	第三講：未来経営講座②	P6
				MAS監査契約率向上セミナー	P13 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
20	金	第五講：組織力強化講座②	P6	将軍の日（大阪）	P8
		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
24	火	財務支援手法公開セミナー	P7 無料		
25	水	No.1実践塾④			
		将軍の日（東京）	P8		
26	木	MAPオープンレッスン	P16 無料		

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
		MAPオープンレッスン	P16 無料		
3	木			SMCグループ事務所見学会	P19
		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	MAP-CAFE	P16 無料
9	水	第三講：未来経営講座②	P6		
10	木	MAPオープンレッスン	P16 無料		
		事業化研修	P14	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	会計事務所職員の「やる気」と「成果」を最大化する仕組み公開セミナー	P4 無料	非上場会社の株式の税務上の時価評価における評価適達の機動的適用のリスク	P19
15	火			将軍の日（大阪）	P8
16	水	MAPオープンレッスン	P16 無料	MAP-CAFE	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	非上場会社の株式の税務上の時価評価における評価適達の機動的適用のリスク	P19	第五講：組織力強化講座②	P6
21	月			No.1実践塾⑤（名古屋）	

1月		東日本企画		西日本企画	
7	木	第一講：未来診断講座	P6	第一講：未来診断講座	P6
8	金	第二講：未来計画講座	P6	第二講：未来計画講座	P6
9	土				
10	日				
11	月				
12	火			第三講：未来経営講座①	P6
13	水	将軍の日（東京）	P8	第三講：未来経営講座①	P6
14	木	第三講：未来経営講座①			
15	金	第三講：未来経営講座①		将軍の日（大阪）	P8
16	土				
17	日				
19	火			将軍の日（大阪）	P8
21	木	将軍の日（東京）	P8	第四講：目標達成講座①	P6
22	金			第四講：目標達成講座②	P6
27	水	第四講：目標達成講座①	P6	MAPシステム操作研修	P6
28	木	第四講：目標達成講座②	P6		

・**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-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(P16参照)

・**MAPオープンレッスン**  
MAP操作でお困りの案件を持って気楽にお越しください。MAP経営コールスタッフ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グループ&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

・**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(P20参照)

・**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」(P14参照)

・**『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(P13参照)

・**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(P13参照)

・**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）

・**財務支援手法公開セミナー**  
「日本政策金融公庫」の仕組みと活かし方  
若手会計人が教える銀行対策&資金調達支援(P7参照)

・**SMCグループ事務所見学会（株式会社実務経営サービス共催）**  
岐阜県多治見市で躍進中！スタッフ1人・売上ゼロから売上4億円の現在までの27年の変遷を学ぶ事務所見学会(P19参照)

・**会計事務所職員の「やる気」と「成果」を最大化する仕組み公開セミナー**  
忘年会付き事例公開セミナー特別編。会計事務所“職員”が2倍稼く！4倍儲かる組織に変わる！！実践手法と実例を大公開(P4参照)

・**非上場会社の株式の税務上の時価評価における評価適達の機動的適用のリスク（税理士法人タクトコンサルティング共催）**  
非上場株式の株価対策・株価算定に係る否認リスクの具体的なイメージを持つために裁判例を基に学ぶ(P19参照)

・**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。

## 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（第2弾）、【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!マクロ的視点の数々—」

コラムニスト：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5回）

巻田会計事務所／株式会社M・A・C 伊藤昌博様

「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(SMCグループ)、

和田壮司様(株式会社日本財産コンサルタンツ)、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)、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: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)、

西尾太様(フォー・ノーツ株式会社)、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)、手塚宏、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

セミナー情報はP4へ!

1972年生まれ。愛知県一宮市出身。「経営計画」一筋26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。

## 採用8割の法則

「良い人が採れない…」

「優秀な人材が欲しい…」

経営者の最大の関心事は「人」。アベノミクス効果で大企業の業績が良くなっている昨今、中小企業には優秀な人材がまわってきません。「猫の手でも借りたい」という状態の時は、つつい採用基準が甘くなってしまう。果たして、それでいいのでしょうか？

私は『採用8割の法則』を提唱しています。

これは採用と育成のプロセスの中で「採用に8割以上のお金と時間と人を投入すれば、その後人材は勝手に育っていく」という考え方です。

「人なんて採用してみないとわからない。採用してからしっかり教育する」という方がいますが、私の経験上、間違った採用をした場合、採用した後いくら教育しても育ちません。もちろん、知識やスキルは教育によってある程度伸ばすことはできます。

ここで申し上げたいのは、その会社の理念やビジョンへの共感度や、その人のものの考え方のことです。理念への共感度やものの考え方は、入社後の教育では何ともし難いのです。逆に、理念や考え方がその会社に合っていれば、入社後の教育も非常に有効なものになります。

当社では採用時、応募者に質問する前に、クレドを使って理念やMAPバリュー（行動基準）を説明し「このような会社ですが大丈夫ですか？」と合意を取ってから面接を始めます。先に合意を取ることで、「踏み絵」をさせるわけです。当社の方向性や風土に合わない人は自ら辞退していきます。方向性が一致している人を対象にした「教育」は、お金と時間をかけずとも非常に高い成果を上げます。だからこそ、「教育」よりも「採用」がより重要なのです。

03

# 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に-

◇ 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。

## 第八回 商売と経営

よく会員から「MAS監査を提供できる企業とできない企業をどう選別するのか」という質問をされる。例えば黒字の企業は経営に問題が無さそうだから対象にならないとか、赤字の企業は支払い能力が厳しそうだから対象にならないとか。様々な見方があると思うが、私の区別はたった一つ、「社長が商売をしたいのか、経営をしたいのか」だけである。勿論経営をしたい経営者にMAS監査を提供するわけだが、そもそも経営とは「組織や方針などを整えて、継続的

◇ 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」

今回は私のプロフィールにあります「MAP-QR」システムの開発のお話をさせていただきます。  
 当社は、2002年以降MAPⅡシステムを金融機関向けに販売し、経営計画システムでは地域金融機関でのシェアNo.1を獲得してきました。しかし、MAPⅡシステムは専門性の高いシステムで、金融機関では一部の人間しか使いこなせないという一面がありました。  
 2009年の「中小企業金融円滑化法」施行後、地域金融機関における中小企業支援が重要となり、支店の担当者でも迅速かつ簡単に計画作成ができるシステムが求められていたのです。当社として

に事業などを営むこと」と辞書に記されている。つまりMAS監査はこのような経営を行いたい、あるいは行っている「経営者」に向けたサポートなのである。

以前、後継者向けセミナーの講師をさせていただいたことがある。参加者のほとんどが家族経営の後継者で、左官業や自動車整備業、造園業を営んでいる20代～30代の若き後継者だった。そこで「商売と経営」について、そして経営について話させていただいたのだが、参加された方々が「私も山脇さんの言う経営者になりたい!」と力強く感想を述べられていたのがとても印象的だった。「財を遺すは下、事業を遺すは中、人を残すは上なり」という言葉があるが、私は人を残せる経営者をサポートしていくのがMAS監査なんだと考えている。こんなに社会的意義のある仕事は他に無いと、前職で残業200時間を超えるブラック企業に勤めていた私は、心から思うのである。

もお客様のご要望には何とか応えたいという気持ちでした。  
 しかし、当グループは既にMAP3の開発に入っており、新システムのためのプロジェクトを立ち上げる人員の余裕はありません。もし、新システム開発をする場合には、MAP3の開発プロジェクト内で行わなければならない状況です。何度もスケジュールやタスク見直しをおこない、現在の人員のまま開発バツファと手待ち時間を利用すれば、MAP3の完成スケジュールに影響を与えず新システムの開発ができることがわかったのです。  
 そして、新システムの開発が始まりました。MAP3へ絶対に影響を与えないようにメンバーは開発チームリーダーのAさんと設計チームリーダーの私の2名だけです。「誰にでも直観的に使ってもらえること」をコンセプトに、設計～開発～テストの工程を2.5ヵ月でおこない、2010年6月完成というスケジュールを立てました。Aさんも私もスピードには自身があったので、開発メンバー2名という状況をそれほど気にすることはありませんでした。が、残念なことに6月に完成することができなかったのです。(---次号へ続く---)

MAPシステム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第2弾

井上 和子



「態度と塩分は控えめに」  
 MAP経営とは、外注として開発に加わったMAPⅡを含めると長いお付き合いです。再生支援フォーマットの変換ツールやユーザーサイト掲載のFAQはコールの合間に作成しました。FAQは来月には文言検索が可能になる予定です。目指すコールは、癒し系ボイスでお客様のご質問を的確に判断し、即解決につなげるワン切りコールです。悩みは、声年齢と実年齢の開きが年々広がっていることかなあ。



歯切れの良いもの言いに定評があり、お茶目な井上さん。社内外の井上ファンは数知れません。

斉藤 貴志



「運動と睡眠は多めに」  
 主にお客様からのMAP3導入(インストール)でのお問い合わせや、MAP3が起動しないといったトラブル対応をさせて頂いております。対応には時間がかかり、場合によってはインストールできないこともございます。導入がうまく進むよう、社内外の様々な情報を集め、Web会議システムでお客様の画面を拝見しながら対応にあたっております。

物腰がやわらかく、いろいろなところに気がつく斉藤さん。趣味はスポーツという一面も。

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**  
**人気セミナー/マニュアル/操作がさらに充実!**  
 大好評のセミナーがいつでも見られる!  
 MAPシステムの操作動画やマニュアルも見放題です!  
 【体験版はこちら⇒ <https://mapka.platon.jp.com/>】



## ★今月の追加コンテンツ一覧★

- 【最新セミナー動画3本追加】  
 9月25日(金)東京開催 総勢80名近くの方にご参加いただきました!!  
 ① **若手MAS担当者による業績改善をもたらす MAS受注 & MAS指導の実例公開セミナー**  
 税理士法人弓家田・富山会計グループ 富山さつき氏/鈴木洋氏/鈴木大樹氏  
 10月9日(金)東京開催  
**「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**  
 ② 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～  
 有限会社ブレインチャイルド 白井昭義氏  
 ③ **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**  
 ミントコンサルティング株式会社 佐藤信彦氏

- 【マニュアル】  
 ・社会福祉法人  
 ・新規創業  
 ・部門別(財連編)  
 ・部門別(中期編)  
 ・アラカルト/(F予算注意事項ほか)  
 ・アラカルト/在庫処理(中期編/販売業)  
 ・建設業(完成基準)  
 ・事業承継  
 【MAP操作動画】  
 ・部門別(財務連動編)  
 ・部門別(中期ビジョン編)  
 ・新規創業  
 ・在庫処理(中期編/販売業)  
 ・経営サイクル 前提条件設定他解説

## 忘年会付き事例公開セミナー特別編

## 会計事務所職員の「やる気」と「成果」を最大化する仕組み公開セミナー

12月14日(月)  
 13:30～17:30 (その後、忘年会)



株式会社MAP経営 浅野泰生  
 IG会計グループ MAS部門 部長 本山隆行氏  
 SMC税理士法人 野本理恵氏

# 新・未来会計スクールのご紹介

未来会計業務の「業務化」「事業化」を実現させましょう！



～研修が終わる頃にはMAS監査が“2件”取れる研修です～



## 特徴

当スクールは、「MAPシステムの活用方法」と「未来会計業務【MAS監査】実践のためのスキルとノウハウ」を身につけるための研修です。各研修に「MAPシステム操作」と「ノウハウ」、そして「実践を想定したロールプレイング」を盛り込んで、受講後すぐに実践に生かしていただけるプログラムとなっております。

## 新・未来会計スクール【第1講～第5講】

<b>第1講 未来診断講座</b>	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）	
<b>第2講 未来計画講座</b>	「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）	
<b>第3講 未来経営講座</b>	【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）	
<b>第4講 目標達成講座</b>	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）	
<b>第5講 組織力強化講座</b>	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みいただいた場合、順番通りの受講をお願いいたします。  
※基本的には全研修セットでの受講をお願いしておりますが、単独でのお申し込みも可能です。

※詳しい日程はP2イベントカレンダーもしくはユーザーサイトをご覧ください。

### 特別研修

MAP3 導入研修  
MAP3 運用研修

### MAP3 操作研修

※パスポート・バックには含まれません。  
1日コース 10:30～17:30  
35,000円（税抜）

MAP3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—

### 特別編 金融機関と会計事務所の連携の道を探るセミナー先行告知

#### 『金融機関を活用した中小企業の財務支援手法公開セミナー』

・日本政策金融公庫 国民生活事業 東京広域営業推進室 上杉洋二(うえずぎ ようじ)様  
・税理士法人ACS 大久保圭太(おおくぼ けいた)様



上杉洋二 大久保圭太

11月24日(火)にMAP経営東京本社で行うセミナーをご案内いたします。セミナー第一部は【日本政策金融公庫との連携による中小企業の支援法&活用法】。講師に日本政策金融公庫(国民生活事業 東京広域営業推進室)より上杉洋二様をお招きいたします。上杉様には弊社MAP経営が発刊しているMAPマガジンでコラムを寄稿いただいています。以前のコラムで(※第7号参照)印象的なお話がありました。『金融機関の役割は資金面でのサポートですが、金融機関単体では、できる支援の範囲が限られています。今後は、様々な中小企業支援機関が互いに連携し、「経営支援」と「金融機関」を一体化させ、多岐に渡る経営問題の解決に貢献できる。そんなネットワークを数多く構築し、少しでも中小企業経営者のお力になれますよう努力して参りたいと考えております』金融機関と会計事務所との連携。そのヒントが今回のセミナーには満載です。セミナー第二部のテーマは【銀行対策・資金調達支援の専門家が語る 財務コンサルティングビジネスの実践手法】。講師は大久保圭太先生(税理士法人ACS 代表社員 税理士)。平成23年に独立開業してわずか4年。その間に職員数20名を超える事務所へ急成長。その急成長の裏側には卓越した「銀行対策・資金調達支援」、いわゆる財務コンサルティング手法展開が土台にあります。金融機関対応の専門家として中小企業と金融機関の中立に立った、良好な関係構築のための手法など、「税務」よりも高い報酬が得られ、お客様から感謝される「財務」の秘密をお話いただきます。

### 金融機関を是非ご紹介下さい!!

金融機関へは本部専門部署向けにMAP3、営業店へはMAPクイックリレーションシステム(QR)と2種類のソフトをご提供しております。QRシステムは全国約1000の営業店でご導入いただいております。先生方へお願いです! 懇意にいらっしゃる金融機関を是非ご紹介ください!地元の金融機関と一緒に地域を盛り上げていきましょう!

ご連絡お待ち  
申し上げます!  
(本部、営業店問いません)

田名網 聡 (たなあみ さとし)  
株式会社MAP経営 東日本支社  
TEL 0120-334-327

### ====■セミナーのご案内■====

【東京会場】11月24日(火)13:30～17:30(終了後、懇親会)  
株式会社MAP経営 東京本社セミナールーム  
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  
※最寄駅 地下鉄「中野坂上」駅 直結ビル  
お申し込み・詳細  
<http://www.mapka.jp/seminar/20151124-2>



◇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。

### 金融庁から今年度の金融行政方針が発表されました。

9月18日に平成27事務年度の金融行政方針が発表されました。中国経済の不確実性を強く懸念すると共に、FinTechやクラウドファンディングにも触れています。会計監査の信頼性も問題視しており新味が出ています。但し先生方にとって最も興味あることは、金融庁が金融機関へ強く融資への目利きを求めたことではないでしょうか。そこに注目する各新聞記事が多かったですね。「金融機関は外部専門家の活用により売上げ増加や事業承継、そして新規融資に役立つコンサルティングを行うべき」との発表内容でした。しかも金融庁は「1千社もの企業に訪問し、取引金融機関の評判を聞く」とのことです。金融機関を追い詰めるつもりです。更に「金融仲介機能を発揮させるための金融機関業績評価の仕組みを検討する」とまで記載されています。これは先生方のチャンス!です。日頃、経営計画に熱心に取り組んでおられる先生方の時代がとうとう来ました!でも少し、待ってください。金融機関が業績の厳しい企業に、そう簡単にホイホイと貸してくれる様になるとは思いません。確かに計画を策定することが彼等を振り向かせる第一歩であることは間違いありません。ここから先が重要です。金融機関がどのようなプロセスを経て個別企業の取引方針を定めているかをご説明しましょう。当然ですがお察しの通り、やはり当該企業の債務者区分に基づきます(単に格付とか信用格付とも呼ばれています)。決算書を金融機関に提出した後、彼等がベールの向こうでその企業に点数を付けていることは先生方もご存知の筈。その仕組みはMAPシステムでも疑似体験できます。一方「あいつ等、勝手に

に人様の企業を判断しやがって!」とお怒りの先生もいることでしょう。しかし、このプロセスは金融機関の自己資本比率を出すためのものでもあり(パーゼル対応)、金融機関の経営にとっては必須のことなのです。何れにしろ先ずご認識頂くことは、大多数の金融機関は「決算書入手して債務者区分を確定させると共に、一年間の取引方針を定める」という事実です。期中で業績が悪くなれば債務者区分は引き下げられてしましますが、良くなって引き上げる金融機関は殆どありません。さて次のポイントです。この債務者区分確定プロセスですが「単に作業に留めることなく、攻守両面の観点から取り組むこと」という強い指示が本部から支店担当者に出されています。攻めのためのステップ?ということなのでしょう。「債務者区分次第ということなら、良い企業にならないと貸さないということなのか…」、その理屈に間違いはないのですが、一方そう単純なことでもないのです。金融機関の取引方針はどのようなfactor(要素)で定められるのでしょうか。先ず時間軸です。過去、そして将来形です。それを横軸とし縦軸に財務内容を中心とした定量要因、そして経営者資質等の定性要因、次に取引内容があると理解して頂ければ良いと思います。そしてこの三つ目の取引内容が重要なのです。例えば親密な取引関係であれば(端的な例が「メインバンク」という位置付けですね)、業績が悪化して債務者区分が低下していても「この企業の再生に協力しよう!再生のために融資が必要なら検討しよう」という前向きな取引方針になります。取引方針の強弱と債務者区分の良否は一致しないのです。このプロセスは金融機関の業態や規模に関係なく、ほぼどこも同じです。「金融庁が融資してやれよと言っているじゃあないか」と無闇に金融機関に迫るのは止めましょう。悪戯にお利口さんになる必要はありませんが、先生方が金融機関の立場になって彼等の取引方針を想定し、その上で関与先の心情を汲みとって金融機関との交渉をアドバイスすることが必要なのです。

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](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5回 お客様と築き上げられた関係性をベースに「将軍の日」で課題抽出！入所後わずか4ヶ月でMAS契約7社に繋げたポイントに迫る

セミナー情報はP20へ！～税理士法人巻田会計事務所／株式会社M・A・C 伊藤 昌博氏（神奈川県横浜市）～



写真 伊藤 昌博氏

◆「将軍の日」にご参加されたお客様で印象的な事例があればお聞かせ下さい。

一番最初に担当したお客様です。事前準備があまり上手くなくて、お客様が途中で手持無沙汰になつたり、飽きてしまつたり上手くいきななかつたのがやっばり印象に残ります。でもこのお客様からMAS契約をいただきました。

そのお客様は担当の方が強烈にグリップしていただいた「将軍の日」で会社の課題を抽出して話している課題をいくつか整理して「こういう事が解決に繋がります」と。

◆「将軍の日」へお客様をどのようにお誘いされていますか？

事務所の担当者が完全にお客様と深い信頼関係を構築していることで、担当者に対して事務所内営業をして「ここは案内したらいいからもしない」というのを聞いてそこにアプローチして行くという感じですが、まだこの業務を始めたばかりですが、事業承継を控えている、事業承継をしたとか会社のステージが変わった、大きな投資を控えているとか、そういう会社の大きな転換点を迎える、もしくは迎えたという所が「将軍の日」は響きやすいと思います。

◆「将軍の日」の元々の関係性と「将軍の日」での課題抽出は、その後の提案がうまくいくかどうかのポイントとして当然必要です。

既存の顧問に対しては担当者がグリップして質問するので、これに対するアプローチは大丈夫ですが、これから顧問先の新規顧客を開拓するとなると、関係性をいかに「将軍の日」が終わるまでに作れるかがポイントになっていくと考えています。もう一つは提案書を作るための材料をいかに初コタケから「将軍の日」が終わるまでにピックアップできるかという点です。

ピックアップできるかという点です。理屈だけで「〇〇だからやっばりの方が良いですよ」と言うだけでは、社長は頭では理解しているけどお金も時間も発生する事なので契約してくれません。月並みなことですが、最後は社長に「やりましょうよ！」と一言えるかどうかが、営業的な観点では大事だと思えています。「将軍の日」で必ず課題が見える、その課題を解決する、という事が自信を持って言い切れるかです。

**■巻田会計事務所**

所在地 神奈川県横浜市鶴見区 鶴見中央1-8-9

代表者 巻田 佳樹（まきた よしき）

【プロフィール】

平成3年8月 巻田会計事務所入所  
平成19年1月 巻田会計事務所承継  
同年4月 株式会社M・A・C設立  
代表取締役就任  
平成22年11月 税理士法人巻田会計事務所設立  
代表社員就任

経営理念 年輪の精神！  
芯...いつでも中心にお客様の笑顔に  
積層...重ねた時間を連なる信頼に  
表皮...新しい細胞こそ表舞台に

URL <http://mac-tax.jp>

—「将軍の日」全国各地で随時開催中！—

■ 東京会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

11月 6日(金) 1月 13日(水)  
11月14日(土) 1月 21日(木)  
11月16日(月)  
11月26日(木)  
12月 2日(水)  
12月12日(土)  
12月17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)

■ 大阪会場

◆開催日時

※各日程共 10：00～18：30

11月 4日(水) 1月 15日(金)  
11月20日(金) 1月 19日(火)  
12月 4日(金)  
12月15日(火)

◆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)

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 (のほら 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.9 Teachme

遠い昔な気がするが、私にも「上司」がいた時代がある。やるべき仕事を与えられ、その仕事をする、大抵、そこには、アドバイスという名の元に、「手厚い指導」が待っている。期限ギリギリになって、「ダイドンドンガエシ・・・」という荒業を喰らい、窓から降り注ぐ朝陽に包まれながら、また一からやり直し、ということも数えきれない。仕事を振る前に、「だったら、初めからそう指示してくれよ」と思うのだけど、それをそのまま口にするのもできず、また、それを言ったところで、解決されると思わなかった。特に、芸術的な仕事をする先輩は、部下にも芸術的に(右脳重視型で)指導してくれるのだ。私が長時間かけて、あれやこれやと苦悩しながらパワーポイントでコンサルティング報告書を作成して上司に提出したところ、数秒後に返ってきた唯一の言葉は、「お前の資料には、愛がないんだよ!!」でした。どこをどう修正すれば良いのか、途方に暮れたので、「愛とは何ですか?」と聞き直したところ、二人で延々と話が脱線して、あれやこれや言い合いながら共同制作したのは、今では良い思い出です。組織のトップに立つ者にとって、苦しいことの一つは、「だれも教えてくれない」ということだ

◇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月より株式会社ブラグマにて未来会計事業を推進中。中小企業へ「わかりやすい管理会計(未来会計)の導入」のために、日々研鑽している。

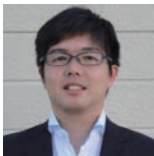
## 経営数値のビジュアル化・事柄毎のB/S、P/Lのビジュアル化

皆様のお客様の中には、P/Lはわかるけど、B/Sはよくわからないという方はいらっしゃるかもしれませんでしょうか?私はそのようなお客様に次のような事柄毎のモデル化をして説明しています。赤い文字が事柄毎に動くところで、黒い文字は動かないところです。

事柄	B/S	P/L
①10百万円で会社設立	現金10 資本金10	なし
②10百万円借入	現金20 借入金10 資本金10	なし
③現金5百万円で車を購入	現金15 借入金10 固定資産5 資本金10	なし

う。はじめから答えが分かっている局面は少なく、数々の選択肢から選択、いや、決断しなければならない局面が多い。「自由」とは正反対で、神のような誰かに「こうした方がいいよ」と導かれることは理想であっても、現実には皆無である。世の中には、「代表取締役室長」とか、実際にはないのだろうけど、私にとっては、たまに憧れの存在であったりもする。一方、組織を構成するメンバーが、どんな気持ちで、どんな仕事をやり遂げるのかによって、企業の業績は決まると思っている。組織のトップはともかく、メンバーが一定品質の仕事をこなす、また、新たに加わってきたメンバーが、先輩や上司から仕事を教わり、早期に戦力化していくことは欠かせない。従来通り、上司からの指導が行われることになるが、なるべく効果的な時間になりたいし、常に改善していく必要がある。上司の立場、部下の立場の両方を経験し、この改善を追究していった結果、最近行き着いた手法は、クラウドの活用であった。最近、当社では、「ティーチ・ミー：Teachme.jp (<http://www.teachme.jp/>)というクラウドサービスを利用し、オンライン上に業務マニュアルを作成し、皆で共有している。マニュアルと言うと、分厚いファイルに、小難しく書かれた何枚もの紙が綴じられていて、一度作成されたら結局、バージョンアップされずに、年に1度の大掃除で、「これ、要りませんよね?」の誰かの一言で葬り去られるまで、書棚に定位置を確保したままの存在が多い。もし、真面目な新入社員が入ってきて、手に取ろうという時があっても、きちんと読まれることはない。しかし、このクラウドサービスでは、スマートフォンのカメラで写真を撮り、簡単な文章を付記するなど、極めてシンプルな操作で手順書を作成できる。しかも、ネット上にあるので、書棚を占領することもなく、いつでも必要な時に参照することができる。何より、作成者が楽しんで作っていた。仕事は、やはり、楽しんでやる勝ちだなあと改めて実感した。努力は必要でも、愛を持つ者、そして、夢中になっている者には、永遠に勝てないのかもしれない。

事柄	B/S		P/L	
	現金	買掛金	仕入	在庫
④掛付けで商品仕入れ10百万円	現金15 商品10 固定資産5	買掛金10 借入金10 資本金10	仕入10	在庫10
⑤掛付けで商品5百万円を8百万円で販売	現金15 売掛金8 商品5 固定資産5	買掛金10 借入金10 資本金10 繰越利益3	売上原価5 仕入10 在庫▲5	売上8 利益3
⑥買掛金支払い10百万円 売掛金回収8百万円 借入金返済1百万円	現金12 商品5 固定資産5	借入金9 資本金10 繰越利益3	売上原価5 仕入10 在庫▲5	売上8 利益3
⑦減価償却1百万円	現金12 商品5 固定資産4	借入金9 資本金10 繰越利益2	売上原価5 仕入10 在庫▲5	売上8 減価償却費1 利益2



◇ 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②」

そもそもの話だが皆さんはなぜ、MAS監査を推進しているのだろうか?いわゆる目的である。プロジェクトにおいて最も大切なのは、この目的の共有である。当然、自社の経営理念に基づき確立されるものだが、整合性がしっかりとれているのが重要である。当社では、MAS監査の推進について経営支援プロジェクトと名付け、現在チームを超えた横断的な人員で活動している。この、プロジェクトは、当社の経営理念に基づき、製販分離プロジェクトと二つで大きな軸を担っている。目的が個でなく組織、そしてその成果は、社員・顧客・社会に還元されるものである。この目的がズレていては、組織としてのパワーが半減してしまう。プロジェクトとしての目的を確立し、その目的を共有することこそが最も重要なステップである。次に、



◇曾根 康正 (そね やすまさ)

### 強運会計士 セミナー情報はP19へ!

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 (街セリアン 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9回

私は社員には4つのレベルの人がいると思っています。4つのレベルとは下記の通りです。最低レベル:指示されたこともやらない社員 普通レベル:指示されたことだけはやる社員 上級レベル:指示されたこと以外のこともやる社員 最高レベル:指示されたことは当然として指示されていないことも期待以上にやる社員 あなたの事務所にはどのような社員がいらっしゃいますか?社員の顔を一人一人思い浮かべながら、どのレベルか当てはめてみてください。一般的な組織では最高レベルが5%、上級レ



◇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等のアドバイザリー業務に従事。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ティング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。

## 新しいカタチの専門家集団

先日、日本公認会計士協会の講演会で配布された資料に、「中小企業支援は公認会計士にお任せください」というタイトルで日本公認会計士協会が作成した公認会計士の紹介パンフレットがありました。読んでみると、中小企業の①創業、②成長、③上場・M&A・事業承継、④再生・廃業の全てのステージにおいて、公認会計士が提供可能な業務が記載されておりました。具体的には、①創業支援では、事業計画や資金調達支援、記帳代行や会計システムの構築・税務への対応(要税理士登録)、個人保証のない融資の応援、内部統制の構築支援が提供可能。②成長支援では、事業計画策定支援、税務戦略、海外展開支援、特別目的

この目的を共有し発信する核となる人材を選定しなければならない。メンバー構成についてだが、経験上、リーダーは、「情熱家」タイプとりわけMAS監査に対する想いが強い人が適任だろう。メンバーは、「事務所の中でも発言力のある人」「MAS監査について否定的な考え方もつ人」を入れる。つまり批判的なメンバーをあえて巻き込むのがポイントである。行動心理学にザイオンス効果という考え方がある。単純接触効果とも言われるが、人は、人や物に接する回数が増えるほど、その対象に好意を抱くというものだ。また、プロジェクトを通じ、じっくりMAS監査の必要性を説く事ができるので一石二鳥以上の効果がある。他のメンバーにおいても、「あの人が賛同するなら」など後々のプロジェクト運営においてもいいこと尽くしなのだ。が、このメンバーのベクトルをあわせるのが一番大変なことからなる。MAS監査を推進するならば遅かれ早かれ通る道なので、早めにメンバーとのベクトルを合わせることが重要であり、ベクトルを合わせるときにしっかりと腑に落とすためにもプロジェクトの目的の共有が最も重要になる。「目的の共有」と「メンバーの選定」。この二つがプロジェクト型MAS導入にあたり、組織として根付かせるために必要な考え方であり、成功するか否かの重要なカギとなるのである。

ベルが15%、普通レベルが60%、最低レベルが20%といったところでしょう。通常の会計事務所には最初から上級レベルや最高レベルの社員が入社してくることはまず無いと言っても良いでしょう。最低レベルや普通レベルの社員が入社してきて、それらの社員を如何に上級レベルや最高レベルへ成長させていくかが事務所の成長の大きな鍵を握っていると思います。とは言っても普通の会計事務所には最低レベルや普通レベルの社員が多いでしょう。何故、会計事務所には最低レベルや普通レベルの社員が多いのでしょうか?実はそれは社員の所為ではないのです。トップのレベルが低いレベルだからこそトップに合った低いレベルの社員が事務所にいるのです。この最低レベルや普通レベルの社員を上級レベルや最高レベルの社員にするためにはトップの器を大きくするしかないのです。組織はトップの器以上には大きくならないし、トップより能力ある社員はその組織に定着することはないのです。どうすると大きくなるか?それはこのコラムに連載している真の経営者になることです。

の監査が提供可能。③上場・M&A・事業承継支援では、上場のための内部管理体制構築や上場申請書類の作成および上場審査への対応、M&Aスキーム策定やデューデリジェンスやバリュエーションおよび実行支援、事業承継先との交渉やスキーム策定支援などが提供可能。④再生・廃業では、金融機関対応支援、廃業支援、「経営者保証に関するガイドライン」に従った保証債務の整理などが提供可能というものです。確かに、私自身もここに記載された全ての業務が対応可能だと思えますし、偶然にも、弊社(株audience)社名の由来が企業のステージをワンストップでサポートすることから来ており、まさしく日本公認会計士協会が想定している公認会計士の役割をカタチにしている会社であります。しかし、実際の業務では、公認会計士のみでは全ての課題を解決できず、各分野でご活躍されている職業専門家が一つのチームとなってお客様の課題解決のために誠実に対応することが必要です。そして、それをコーディネートすることも必要です。質を担保しながら、この方法を実現することは決して容易ではありませんが、『新しいカタチの専門家集団』として、弁護士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士、不動産鑑定士、戦略コンサルタントなど様々な職業専門家の方と一緒に仕事をさせていただき、お客様のみならず専門家の満足度も高めていくことが弊社の役割だと思っています。



◇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)

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。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。

## コンサルティング業務は会計事務所の付加価値業務となり得るのか?

そりゃー、今のままでは付加価値業務にはならないでしょ。コンサルティングを付加価値業務とするには、投下時間が掛かり過ぎて、売上が上がっても利益にはならないからだ。みんな、一度や二度は経営支援とか、MAS業務に取り組み、挫折した経験をお持ちのはず。もちろん私もそう。やっぱり指導に自信が持てなかったり、収益性に先が見えなくて途中放棄という形。でも、コンサルティング業務は本当に無駄なのかというと、結論はまったく逆。これこそ、税理士事務所が、価格比較されず、言い値(適正価格)でスバスパ契約する最大の差別化ツールだということを見つけた。つまりターゲットの絞り込みと、コンサルティングのやり方を間違えなければメッチャ強力な武器になるということ。それに気が付いた結果、前号に書いた実績が出た。この気付きは本当に宝物だった。実際、このコンサルティングを通じて、多くの小規模事業者にとって重要なのは、過去や未来の数



◇大野 晃 (おおの あきら)

ITA大野税理士事務所。偏差値38で高校卒業(機械科)。高校卒業ながら「業界初 飲食業×開業融資専門税理士」となる。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

## クラウド請求書サービス MISOCA(ミソカ)ご存知でしょうか?!

クラウド請求書サービスは他社でも出ていますが、このミソカのいいところはなんと“月額0円”とお得なクラウドサービスになります!私自身もクラウド請求書サービスミソカを愛用しています。今までだったら会社に帰ってから請求書、納品書を切っていたのが、現場を終えて会食前のちょっとした時間に納品書、請求書を発行してそのまま先方にメールが送信されるのです。これにより請求書、納品書の発行し忘れ防止に繋がりますし、ミソカ内で回収管理もしっかりできるのでスマホなどのタブレットで管理ができるので便利です!そして、「請求」ボタンを押すと、クラウド会計に

**最新バージョン (Ver1.1.4) 10月下旬リリース!**  
**【MAP3 バージョンアップをお急ぎください!】**  
 ご確認下さい! 主な変更点は以下となります。(経営サイクル)

- 【変更点①】  
 (売上計画/医療)の画面及び計算式の変更を行いました。
- 【変更点②】  
 (売上計画/医療/差額室料)の画面及び計算式の変更を行いました。
- 【変更点③】  
 [(部門)前提条件設定]前期売上数量の計算式の変更を行いました。

その他の変更点はリリースノートをご覧ください。  
[http://www.mapka.jp/user/download/txt/VerUpText/Release\\_note.pdf](http://www.mapka.jp/user/download/txt/VerUpText/Release_note.pdf)

**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.mapka.jp/user/download/txt/VerUpText/VerUp\\_full.pdf](http://www.mapka.jp/user/download/txt/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.mapka.jp/user/download/txt/VerUpText/VerUp.pdf>

**【MAP3利用状況(会計事務所限定)】**  
 Ver1.1.3バージョンアップ状況ですが、約430の会計事務所様にバージョンアップをしていただき、そのうちの約8割の事務所様はバージョンアップリリース後1週間以内に行っていたいております。(10月6日現在)  
 まだバージョンアップがお済みでない方は、お早めにバージョンアップをお願いいたします。

値の話ではなく、今、目の前の課題をどう解決するか!なのだというところに直面した。であれば、そこを解決出来る税理士はヒーローであり、顧客は列を成す。つまり、この課題解決のコンサルティングが出来れば、顧客に戦略的に列を作らせることも可能なのだ。おっこれはまさに、税理士事務所バンザイ!という瞬間で、こりゃ普通のコンサルティングファームでは絶対真似の出来ない領域だわな〜(´\_`)現在私は、多い日は一日6件のコンサルティングをこなしているが、そんな安直な流れ作業的なコンサルティングでも、クライアントの受けはすこぶる良い。経営者はニコニコ笑って帰る。「松川先生〜。今日はほんとに楽しかった〜♪」のメッセージもくれる。コンサルティングのやり方を変えれば生産効率は相当高い。結果として、コンサルティング業務が、会計事務所に大きな付加価値をもたらしている。実はこの超効率簡単コンサルティングには定型の型がある。頑張れば誰でも出来る!だから、小規模事業者のためにも、前号で書いたこのコンサルティングに取り組む先生が増えて欲しい!と思っている!どお、頑張ってみて? 教訓 「①ターゲットの絞り込みで事務所効率はメッチャ上がる。そして、②言い値でスバスパ契約出来る方法は、すぐそばにあったのだ。」

**■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。**  
<http://csvoice.com/iclip/>  
 店舗コード 201501と入力下さい。

連動するため、売掛金/売上と言う仕訳が自動仕訳されます。ミソカは従来ではありえなかった、請求書発行と同時に会計仕訳が出来上がる夢のクラウドサービスなのです!これで驚くのはまだ早い、ミソカには“回収保証”というサービスがあるので。これは、一定金額まで売掛金の回収保証を付与する事ができるサービスです。詳しく話すとミソカ回収保証が付与された請求書に対して、支払いの遅延やお取引先の倒産等によって売掛金の回収が出来なくなった際に株式会社トラスト&グロースが損害を補填するので、後払い希望のクライアントにも積極的に取引できるというものです。このサービスを皆様のクライアントに進めない手はないのではないのでしょうか?では、このミソカと飲食店経営には何の関係があるの?と言うお話ですが、大いに関係あります!保険会社、銀行員の方は接待の時に請求書を発行してほしいと言う要望があります、その時にミソカを使用する事により請求管理もでき、回収保証をつける事により安心して取引ができると言う会計事務所が安心を提供でき廃業率の低下に繋がるという点です。

**新サービス2015年よりスタート**  
**金融機関限定!出張研修 財務分譲講座**

金融機関  
スタッフ様向けに  
財務分譲の研修  
を行います

取引先企業  
向けに  
セミナーを開催  
いたします

**時間** 10:00~17:00(7.0H)

**人数** 要相談

**費用** ¥200,000.-/税抜  
(交通費、宿泊費別途)

**内容**

- 会社存続の為の売上とは
- 採算は変動損益で読む
- 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



◇才木 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.3

『必達会議』の10ヶ条その1『明るく楽しくやろうぜ!』の続きです。

①明るく楽しくやろうぜ 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か? 本日は②と③です。

②雰囲気は社長が決める

明るく楽しい会議をするためには

1. 社長が明るく楽しく心がける。

2. そのためにさまざまな雰囲気作りをする。

3. 参加者も明るく楽しい雰囲気を作るためにはどうしなければいけないかを理解し、協力する。

ということをしていかなければなりませんね。まず、社長が明るく楽しく心がけることです。ですが「明るく楽しい社長っていても、俺はそんなタイプじゃないよ」っておっしゃる方も多いのではないのでしょうか? そのとおり、あたまの良い人ほど批判精神が発達していて、ものごとの不足やギャップを探索することがうまいものです。ですから、意識して「明るく楽しく」に心がけてください。アランというフランスの哲学者は こういいますよ。「おもしろいから笑えてくるのではない、笑うからおもしろくなるの

だ!」コップの水に向かって、楽しい脳波を念じて送ってください。そしてそのお水を顕微鏡で見たら、すっごく丸くてきれいな雪の結晶みたいな分子の構造になっています。反対に水に向かって、イライラし、キレて、罵声を浴びせてみてください。こんどは水の結晶は破壊されてしまいます。笑顔が大切です。ちなみに、私に対する弊社のあるスタッフの評価は、「才木さんは顔は笑っているが、目は笑っていない!」とのこと。よく観察されているものです(笑)。

③どうしても笑顔の苦手な社長はどうするか?

どうしても明るく楽しくが苦手な社長のための実践対策講座です。

1. 最初におもしろい話を交わしてから、会議を始める。

2. お菓子など雰囲気が和らぐ小道具を用意する。

3. ぎゅうぎゅう詰めの席にする。

4. 社長が司会進行をしない。

5. 席をあみだで決める。(毎月同じ席に座らない)

あるお客さんの会議で、毎回「今月のファインプレイ賞」という発表を全員がしている会社があります。全員が他のメンバーにお世話になったり、見ていて「えらいなあ」と思うことを発表しあうのです。

自分自身の行動をすぐ変える自信がなければ、他のメンバーの力を借りましょう。ファインプレイ賞の発表は、「そうなんだ!」という意見がよく出ます。その時にしっかりと承認できれば、会議の場が盛り上がること間違いなし!



◇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P4&P17&P20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⑨

今回は「目標計画2割、モニタリング8割」というテーマです。前回まで、目標の設定方法や計画策定についてお話ししました。計画ができたところで、やっと実行に移ります。実際に計画した内容を「数値」と「実行」の2つから毎月モニタリングしていきます。もちろん、計画をしっかりと策定できていないとモニタリングの精度も下がりますので計画は大事です。しかし、個人的にはモニタリング8割だと思っています。数字のモニタリングは簡単です。目標に対して〇%達成とか、この経費が使いすぎなのはなぜか?とかそんなものです(笑)基本的に数字はすでに過去のものでどんなに頑張っても前月の売上は変えられません。よって前月までの数字の報告はわずかな時間です。会社によっては、粗利率を目標のポイントにしている会社もあるので、そういう会社はポイントに絞って、「なぜ、今月はこのような粗利率になったのか?」などを現場ごとに検証して今後の対策を考えることはあります。しかし、繰り返になります。過去の数字は変えられません。でも行動は変えることができます。行動の「実行」がすべて結果を作ります。アクションプランの検証と来月どのように行動を修正するのかを徹底的に行うことをモニタリングでは比重を置きます。アクションプランという、まだ言葉が足りないと思います。また、会社には売上直接にかかわる営業マンばかりではありません。営業会議ではないので、本社の間接部門

の方も参加しています。私はアクションプランについて 1 あなたが会社の誰よりもこの行動において貢献できる最優先アクションか? 2 達成基準はなにか? 3 ②の達成を数値や他部門の人間でも評価できるものであるか?とお客様のところでお話したことがあります。重点課題、年度方針、名前は色々ですが、会社でこのような内容の取り組みを毎期掲げていることはとても多いです。しかし、①に合わない逃げの策であったり、自己満足で②の何を達成とすればいいのか不明確であったり。KPIという言葉を使ってもいいのですが、社員の方にはいまいちな反応が多いので私は上記の3つを定義して、アクションプランの説明をします。例えば、3割打者になりたいという目標の為に、「一日100回、素振りをする」とアクションプランを決めたとして。モニタリングで90回しかできなかったとなれば、なぜ10回不足したのかを検証しなければいけません。また、100回素振りをしたのに3割に満たなかったという場合もあります。この場合、100回を120回にするのか、100回の素振りの仕方を変えるのか?それともバットではなく、もっと重いものをもって素振りをするのか(笑)?それを徹底的に検証して、来月のアクションを検討します。より目標に最短距離に進みたいので、毎月検証して「なぜだろう、なぜだろう」を繰り返します。このように、頭に汗をかいて1歩1歩目標に向かって進んでいく。目標は極端なこと達成されることが目的ではないのです。社員全員がその目標に「向かって、進む」ことが大切だと思います。想像してみてください。これを毎月徹底的にやった5年後の会社と、今の延長線上で何もしない5年後の会社。結果は明らかです。

## MAP 新着お勧めイベントのご案内①

### 『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

#### “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

広島 11月10日(火) 13:30~17:30

■ 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) / 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/seminar/20151110-2>)



## 岩永事務所見学会

年2回の貴重な機会です! 2日間コース



- ① 未来を会計する提案型監査「MAS監査」業務を商品化する事務所戦略公開! 事例も多数公開!
- ② 年商5千万円の顧客でも月10万円の報酬を獲得できる、営業の具体的な仕組み公開!
- ③ 現場若手職員が語る、お客様に信頼され、喜ばれた具体的体験報告!

【メイン講師】 I G会計グループ 代表 岩永 経世 氏

長崎 11月12日(木) 13日(金) 1日目13:00~20:00 2日目9:15~12:15

株式会社実務経営サービスホームページからお申込みいただけます (<http://shop.iikei.co.jp/shopdetail/00000000383/>)

■ 会場 岩永会計グループ 研修ルーム 〒850-0035長崎市元船町14-10橋本商会ビル4F  
■ MAP会員・実務経営会員 35,000円(税抜) / 1名様 一般価格 45,000円(税抜) / 1名様



## MAS監査契約率を飛躍的に向上させる秘訣公開セミナー

- ① 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
- ② 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)
- ③ 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 etc...

【講師】 吉川和良税理士事務所 代表税理士 吉川 和良 氏

大阪 11月18日(水) 15:30~17:30

■ 会場 MAP経営 大阪支社 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4-1-9 新大阪フロントビル10F  
■ 参加費 MAP会員無料 一般価格3,000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/seminar/20151118-2>)



## 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—



◇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」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4回 MAPで経営コミュニケーションの軸を作る!!

今回は、税務担当者の監査訪問の際の「経営者とのコミュニケーション」というテーマについて書きます。監査担当者にとって、経営者とのコミュニケーションは重要な業務ですね。ところが、経営者の関心事は幅広く、色んなテーマが頭の中を駆け巡っています。監査担当者に少し投げかけをして、担当者がわからない又は聞かぬ気がないと感じると経営者は不満を感じる傾向にあるようです。期待しなくなるといってもいいと思います。その結果、特に経験の浅い担当者から「経営者と何を話せばいいのかわからない」という悩みもお聞きします。私は、経営者とのコミュニケーションに「軸を作る」事が重要

であると思います。会計事務所だからできる、経営者との会話の軸です。その軸は、「MAPの単年度計画」と「予算管理」でできるといいます。毎年、単年度計画で社長と語り合う、毎月予算データで社長と語り合うというだけで、経営コミュニケーションの「軸」ができます。本来経営計画は、財務課題・経営課題を考察し、改善策を盛り込んで作るべきかと思いますが、この目的からするとあまり深い内容はいらなと思います。社長が1年後にどうありたいか、この1年どう過ごしたいかをともに考え、財務数値で表現して差し上げるだけで十分かと思えます。できれば、「ライフプラン・財産形成目標」を話し合った上で、今年1年の過ごし方を考えると良いと思います。毎月の訪問が、「社長の夢を実現するための面談」に変化する事に意味があると思います。この事により、「相談できる担当者」としての関係性が築け、「難しい問題は宿題を頂き回答する」という事で十分社長の納得は得られると思います。税務顧問の解約とか、顧問料の減額とかはあり得ないと思うのですが、如何でしょうか？



◇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! (なんとなかる)」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。

### 事業改善の成果を出していく実行支援とは

通常コンサルティングと言うと、経営者たちが知らない改善のやり方や理論をアドバイスするようなイメージがあります。しかし、私たちの「経営改善策の実行支援」は知識の伝授ではなく、その会社固有の問題に向き合い、解消する方法をオーダーメイドで考えサポートしていくことを大事にしています。例えば、「【原価管理】をしてなかったために、赤字案件ばかり手がけ儲からない」というA社がありました。コンサルタントとしてどのように向き合うべきでしょうか？「原価管理を始めましょう」「こういうシートに入力して見積もり制度をあげましょう」「では社長、しっかり従業

員にやらせてくださいね!」これで終わりでもいいでしょうか？A社では、やるべきとはわかっているのに中々できませんでした。その原因は、社長のリーダーシップの無さにありました。若く2代目だった社長は、古参社員に指示することができず、また社員たちも社長からの指示に素直に従わないような風土が出来上がっていました。そのようなA社には、原価管理の方法だけ伝えても改善は進みませんし、社長のリーダーの資質を鍛えることも実効性と時間を考えると最善とは思えませんでした。そこで我々は「役員会を機能させましょう」と提案し、その手続きをサポートしながら進めていきました。社長と信頼関係のある幹部社員を役員に登用。重要な経営判断は必ず役員会で議論すると言うルール、そして役員会での決定事項を末端の社員まで浸透させる指示系統を作っていました。つまり、「(社長ではなく)役員会にリーダーシップを持つ」「役員会で決定したことは絶対的な方針である」という基盤の上に、「原価管理のルール」を浸透させていったのでした。こうした取組みは、じっくりと経営者と話し合いをしたり、企業内の活動に参加し社員の意識を共有する中でやっと可能になるものだと考えています。



◇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。JMOMO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。

### 低価格会計事務所の急拡大にも似る

ユニクロ、ニトリとも海外での開発生産を主として展開して伸びている。低価格で急速に拡大して、マーケティング展開を行っていない競合各店の競争力を奪いシェアを拡大させていったのだ。このことは、現在、低価格顧問料で大きく伸ばしている会計事務所がある一方で、一般的な会計事務所が顧問先を減らしていることと非常によく似ている。だが、会計事務所の変化は、まだ緩やかだ。クラウド会計による顧問先との時間差のない共有化が進み、マネーフォワードやフリーなどの会計の即時デジタル化は若い世代の経営者には急速にすすむだろう。さらに今後、ロボット化が進むと、会計事務所の入力合理化効率化が一気に進む。最近、IT化、ロボット化で無くなる仕事のランキングが、あちこちで発表されているが、会計業務が上位にランクされることから、おそらくこれからが大変化をすることになるだろう。(以下では2030年へ、なくなる仕事ナ

ンバーワンとなっている)(参照:東洋経済オンライン「2030年あなたの仕事が無くなる」http://toyokeizai.net/articles/-/13015?page=2) 現在でも、低価格会計事務所はシンプルだが、マーケティングに徹底した活動を行っている。ファックス配信、メルマガ配信、ネット戦略などを大きく展開しており、顧問先候補の事業所には年間50通から100通を超えるファクスが当たり前になっている。厳しい業界は、間違いなく低価格会計事務所に移ることは多く、顧問先の移動は激しくなるだろう。しかし一方、この会計業務の低価格化と、黒字会社の少ないなかで節税を求める顧問先は少なくなっているなかで、マーケティングなどの付加価値を求める顧問先は増えることはあっても減ることはない。しかも得体の知れないコンサルタントよりも会計事務所の信頼度は、天地も違うわけで、こうした付加価値対応が急速に求められるだろう。



◇和仁 達也 (わに たつや) ビジネーパーター

月給25万円のサラリーマンから独立し、経営コンサルタントに。月1回訪問・月額15万円からスタートし、今では月額30万円以上の顧問先を複数抱え、年間報酬3000万円を軽く超える人気コンサルタントに。顧問報酬が長く続く、「パートナー型コンサルティング」の手法で、顧問先の契約継続実績は平均5～7年。中には15年以上支援している顧問先も存在する。この「高額報酬で長期契約が続くパートナー型コンサルティング」を学びたいコンサルタントや土業が殺到し、養成塾や合宿が常時満員御礼。教材も爆発的に売れている。

### 最もやりがいのある仕事とは

かつては、仕事を選ぶ余地がほとんどなく、周りに決められていた時代があった。いまは、「病気をなくすため」「貧困を解決するため」「安全を確保するため」というように、やりたいことを仕事にできる時代になりつ



◇西尾 太 (にしお ふとし)

スーパー人事コンサルタント

いずみ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。カルチャー・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 ジャスタック) 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。

### 女性の働き方

「女性の働き方」ということについて考えている。人事評価において「女性が評価されるにはどうしたらいいのか」という質問のようなものをいただいたからだ。この問いの根源は、「評価において女性は不利なのではないか」という疑念だと思う。何人かの、僕の周囲の尊敬すべき素敵女性の方々に、このへんのお話を伺っているところだが、結論として「性差(男性と女性の違い)」というのは基本的には意識していない」あるいは、どちらかというと、「有利なときもある」ということだ。僕自身、ベンチャー企業にいたからか、性差を気にしたことはない。「男性だから」とか「女性だから」ということを評価において意識したことはまるでない。だから、この問いはととても違和感があった。あまり考えたことがなかったからだ。男性より女性の方が、優秀だと思うことが多かった(今でも多い)し、そもそも「女性活用」といういい方も、ととても失礼だと思うし、活躍している人はとても本当に活躍しているし、彼女たちはそれぞれ苦労していると思うが、肩に力をいれず、軽やかに颯

セミナー情報はP20へ!

■「コンサルタントの対話術」書籍無料プレゼント!  
更に3.5時間のセミナー動画も特別にプレゼント  
※1 当企画はユーザー会「あんしん経営をサポートする会」会員事務所限定企画です  
※2 書籍は10月中旬に各事務所様にMAP経営よりお送りしております

つある。そんな中でも、もっともやりがいがあり、幸せ感がある仕事は、なんだろう?お金をいただいた上に、お客さんから「ありがとう」と感謝され、働くことを通して自ら成長でき、ワクワクした人生を送れる仕事。それは、「人のビジョン実現化を手助けするため」の仕事ではないだろうか。これから、あらゆるビジネスがそこを起点に進化していくような気がする。

爽と生きていて、かつ優秀で成果を出している。そしてその多くが既婚である。ただ、男性と違い、女性の生き方は多様だ。男性は、「基本的には総合職的で、仕事をメインとして生きていく」というパターンが多数だろう。(もちろん多様な生き方は可能だが女性の選択肢ほどは志向されていないと思う。)女性は、「仕事をメインする」「プライベートをメインとする」(両立というのも当然あるが、どちらかに力点は置かれている)「独身」か「既婚」か、「子供はいるか、いないか」。そして既婚、子供のパターンにおいて「そもそも外で働くか」という選択肢がある。これらを掛け合わせると、ざっと8パターンぐらいの選択肢がある。この選択肢を前向きに捉えるか否かもあるだろう。家庭や子供が「制約」だと捉えてしまうと、ネガティブになる。でも最近お話を伺った女性たちがおっしゃるには、「どの選択肢を選ぶにせよ、中途半端ではなく、毅然と選択し、その選択肢を懸命に生きる」ということが大切だということだ。この命題は簡単ではないが、人事制度は、その多様な選択肢を毅然と生きられるように整備していくべきではないかと昨今考えている。名言をいただいている。「働き続ければ、キャリアウーマンになるんじゃない!」だそうです…。また機会があれば、この話題を考えたいと思う。そうそう、こういうのも出てきた。「言わなきゃわかんないのよ、男なんて!」だそうです…。

東京開催

～MAS監査の事業化はここから始まる!～

# MAS監査事業化研修

12月10日(木)13:00～19:00

第1部 MAS監査の事業化への戦略

講師:IGグループ代表 岩永経世 先生

株式会社MAP経営東京本社

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

詳細、お申込み→ → →

第2部 事業化へ向けた成長過程を一挙公開

講師:税理士法人弓家田・富山事務所 富山さつき 先生





◇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

## 能力から脳力へ～ぶれない自分を創る～④

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。前回までは、自らをFlowにする基本構造(Flowの価値を認識する、感情の起伏を認識する、意味づけをはずす)についてお話をしました。今回はさらに一歩踏み込んで、自らをFlowにする「社会力」の4手法についてお伝えしていきます。社会力には、4つの基本スキルがあります。一つ目は「言葉」、二つ目は「表情」、三つ目は「態度」、そして最も重要な「思考」の四つです。それぞれ解説していきます。

### 1. 言葉

言葉には言霊という表現をするように不思議な力があります。言葉をFlow理論で分解していくと、「Flow Word」と「Non Flow Word」に

分けることができます。ここでいうFlow Wordとは、発すると自らがFlowになる言葉です。ですので、相手を慮る言葉というよりは、その言葉のもつ意味がプラスの波動を有しており、それによって自らの機嫌が良くなる言葉です。Flow Wordを代表する言葉としては、「ありがとうございます」「感謝します」「好きです」「愛しています」などが挙げられるでしょう。逆にNon Flow Wordとしては、「頭にくる」「ちくしょう!」「むかつく!」「腹が立つ」などになります。お気づきの方もいらっしゃると思いますが、Flow Wordは、「心が穏やかになる、素敵な言葉」であり、Non Flow Wordは「自分の負の感情を表現したもの」が列挙されます。すなわち、「心が穏やかになる言葉」を意識的に発することによって、仮に自分の心の状況が負であったとしても、プラス(すなわちFlowに傾く)になるのです。常にFlow Wordを使うように意識すること、そしてFlow Wordのボキャブラリーを増やすことが、大切です。

たのかといえば、長い距離を移動したかったのではなく、息子に綺麗な海や星を見せたい、都会の喧騒を忘れて家族でのんびりしたいなどの理由があったからです。つまり、原価から積み上げた金額に関わらず、そこに明確な付加価値を感じたから、他より金額が大きくても沖縄を選んだのでした。加えて言えば、沖縄は沖縄しかありませんね。顧問料やセミナーの参加費を決定する上でお困りの方は「幾らだったら払ってもらえるか」に頭を悩ませるより先に金額を決めてしまっ、その価格を超える付加価値を追求するのも手かもしれませんね!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。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。

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」

## 沖縄旅行にて

私事ですが、9月の下旬に沖縄へ家族で旅行に行きまして。沖縄県出身の同僚から「なんで東京の人は沖縄に行くの?沖縄のどこが良いの?」と訊かれ、あらためて問われるとドキリとした自分がいました。たしかに、東京から沖縄や北海道への旅費は、他の地域に行くのと比べて高いですね。もちろん移動距離が長いですし、新幹線ではなく飛行機を使ったりしますので、高くなるのは当然です。では、なぜ私は沖縄へ行っ

# M A P 新着お勧めイベントのご案内②

MAP KEIEI

## 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)

- 会場 TEAM横浜総合事務所  
〒231-0023横浜市中区山下町209帝蚕閣内ビル10F
- MAP会員・実務経営会員 25,000円(税抜) / 1名様  
一般価格 30,000円(税抜) / 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/seminar/20151120-2>)

- ① TEAM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
- ③ MAS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

- 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) / 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/seminar/201511202-2>)

## 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】SMC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 MAP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)



## 無料開催企画のご案内

東京会場



即シツ“未来診断”作成・活用講座  
顧問先企業の実データを用いた「将軍の日」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!!

講座概要  
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  
日程 11月12日(木)  
お申し込み(<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

大阪会場



2時間無料!(予約)  
MAPシステム簡単操作サポートサービス

営業時間 13:00~17:00  
日程 11月11日(水)・16日(月) 12月8日(火)・16日(水)  
ご希望者は大阪支社 森井(06-7668-1520)までお電話ください。  
お申し込み(<http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>)

東京会場

お申込み用紙をダウンロード => [http://www.mapka.jp/img/temp\\_pdf/openlesson.pdf](http://www.mapka.jp/img/temp_pdf/openlesson.pdf)

MAPオープンレッスン in東京本社

MAP経営コールセンタースタッフが皆様のお困りごとを解決!  
MAPシステムの操作を中心としたサポートを対面式で行います!

【開催スケジュール】

11月 5日(木) 13日(金) 18日(水) 26日(木)  
12月 3日(木) 10日(木) 16日(水)

【開催概要】

- 参加費 / 無料
  - オープン時間 / 9:30~18:00 (最終受付16:00)
  - レッスン時間 / 2時間
- ※事前お申込みのない場合は、90分となります。



## 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「タコボウス」

1964年(昭和39)3月27日、北海道釧路市生まれ。幼少期を道内の炭坑町で過ごし、閉山とともに神奈川県横浜市に移住。日刊スポーツ新聞社に入社するまで釣りは縁がなかったが、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。

### 初秋の薫り 夜釣りへのいざない

成長のめざましい魚には、その大きさによって、名前が変わるものがある。世に言う「出世魚」だ。もっとも、そんな名前を付けられた魚は、自分は何も変わっていないのに勝手に人間に名前を変えられて、いい迷惑であろうか。さて、命名した人間の側にしてみれば、秋の深まってくるこのころの出世魚には目がない。出世魚も後半の方に入ってくると、脂乗りもよく、おいしく賞味できる。日本酒のすすむいい季節になってきた。なんとと言っても、出世魚の代表格は、ブリだ。北陸のブリといえば、11月下旬から12月上旬にかけて「ブリ宣言」が発令されるほどの大人気魚種。関東と関西で呼び名も違うが、関東では、ワカシ→イナダ→ワラサ→ブリ、となる。関西では最後のブリは同じだが、ツバス→ハマチ→メジロと呼ばれている。ところで、どこからブリになるのか?一般的には、体長で80cm以上、重量で7kg以上となっている。しかし、魚の形状で判断する漁師もいて「ブリ、ちゅーのは頭がごろんと丸い。鼻先が尖っているうちはブリと呼べん」。しかも最近では、イナダより大きく、ワラサよりは小さい「イナワラ」なる成長過程まで出てきている。汽水

域に生息するボラも出世魚だ。オボコ→スバシリ→イナ→ボラとなる。オボコは、生まれたての幼魚。「何も知らない初(うぶ)な時期」ということで、女性に使う場合は処女をさしたりする。スバシリは、浅瀬を自由自在にものすごい勢いで泳ぎ回っている様子から「瀬走り(せばしり)」から音便化された。イナは江戸時代の若衆の鬻(まげ)の形がイナの背中に似ていることから、威勢のいい若い男性を「いなせ」と呼んでほめそやした。ボラは成長の最終形なのだが、さらに大きなボラのことを「トド」と呼ぶ。物語の顛末、最後の最後を示す表現として「トドの詰まり」と使うが、この「トド」は大きなボラのことだ。今夜は極上のカラスミで一杯やるか。



◇手塚 宏 (てづか ひろし)

株式会社MAP経営執行役員(営業統括・MAPマガジン編集長) 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システム(流通業・製造業)提供を経験し外資系Sierへ転職。その後IT派遣(JBSテクノロジー)の設立。生産管理システム開発会社設立を経て現職。

### 俺の一本「Gibson Les Paul Reissue」

中学のころレッドツェッペリンの映画を上映する企画があり、横浜文化体育館にお弁当持参で一日映像ライブを見に行った記憶がある。とにかくカッコよかった!!そのレッドツェッペリン、ジミーペイジでレスポールを意識して、その後天才ギタリスト「ゲイリームーア」で憧れは頂点に!!しかしかしくにかく高くとても手が出ません!!(汗) やつとの思いで手に入れたのは結局40歳を超えた頃だったか。。。

だからこのギターにまつわる甘い思い出エピソードは残念ながらありません(^◇^)! これは昔々1958年くらいの物凄く高価なモデルのレプリカ版。レプリカといっても復活版とでも訳しましょうか、丁寧な作りで良い音します。何より杢目(トラ目)が素敵でしょう!フロントピックアップの向きをさかさまにして、わざとゲイリームーアっぽくしてみました。一生絶対手放さないギターの一つです!!!



◇横山 秀子 (よこやま ひでこ)

株式会社MAP経営 東日本支社 ゴルフ7年目にして、ようやくアベレージスコアが100をウロコョロできるレベルになりました。いまは夢の80台を目指して奮闘中です!

### ゴルフなしではいられない!エブリデイ・ゴルフです!

ティーアップしてからフィニッシュまでの間、約30秒、何を考えていますか?私の場合、①グリップ⇒②ターゲットラインに平行に立つ⇒③アドレス時の重心⇒④テイクバックの方向⇒⑤トップスイング時の重心...と、どれもスイングのことばかり!!一番大事な「ターゲット」が意識から消え失せているではありませんか!!ゴルフって、狙ったところにボールを運ぶゲームなのに、標的を意識しないなんて、ナンセンス極まりな

Player	2015年9月13日 浅見カントリー倶楽部 - OUT中-INR														GROSS	NET									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	OUT	10	11	12	13			14	15	16	17	18	IN			
Latias	430	301	142	424	365	112	328	251	340	2695	312	274	124	269	291	436	304	118	449	2977	5272	5272			
Par	4	4	5	4	5	4	4	4	4	35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	35	72	72			
Yokoyama Hid...	8	4	5	7	6	3	3	7	5	7	5	2	7	5	2	4	7	2	6	3	7	46	15	98	54
ティーフクラブ																									
フェアウェイキープ										0%												0%	0%		
バーオン										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・IN										0												0	0		

い!ただ単に、コースまで行ってスイング練習しているだけじゃないか!...と、そんなことを、夜な夜な考えてしまいました(笑)。道具を使うスポーツって、道具の使い方に気が行って、本来の目的を見失うのですね。私、本当の意味でゴルフというスポーツを、目標にボールを運ぶゲームを味わっていただけのかもしれないです。知りたい!みたい!その世界を!

## M A P 新着お勧めイベントのご案内③

MAP KEIEI

# SMCグループ事務所見学会

スタッフ数1人から46人へ!売上高0から4億円へ!MAS監査件数110社!本気の取り組みによる27年間の変遷をご覧ください

岐阜 12月3日(木) 13:00~17:30(その後懇親会)

- 会場 SMCグループ多治見オフィス  
〒507-0041岐阜県多治見市太平町6丁目19番地SMCビル1F
- MAP会員・実務経営会員 25,000円(税抜) / 1名様  
一般価格 30,000円(税抜) / 1名様



- SMCグループの沿革  
・平成元年開業から平成27年までのSMCグループの推移  
・売上高の中身をすべて公開
- 製販分離による業務効率化への取り組み  
・平成20年からの取り組みの沿革
- 年間25社ペース!MAS監査拡大の経緯  
・グループ全体で110社のMAS監査契約の拡大方法
- 女性担当者がMAS監査担当30件以上やれる理由  
・菱川満里子氏の体験報告
- 人材育成戦略  
・SMC流社員早期育成方法(高卒生の採用及び教育等)
- 新規顧問先獲得件数150社超!マーケティング戦略  
・2015年売上高8千万円増の戦略公開
- SMCグループ多治見事務所見学会  
・ペーパーレスシステムを中心の見学会
- SMCグループ、代表の曾根先生、スタッフの皆様との情報交換会

株式会社実務経営サービスホームページからもお申込みいただけます  
(<http://shop.jkeiei.co.jp/shopdetail/000000000391/>)

【メイン講師】  
SMCグループ  
代表 曾根 康正氏



非上場株式の株価対策・株価算定に係る否認リスクの具体的なイメージを持つために

## 非上場会社の株式の税務上の時価評価における 評価通達の機械的適用のリスク

~大規模な非上場会社グループ内で行われたグループ内企業の株式の譲渡につき、  
多重・連鎖的否認がされた事例の裁判例より~

- 非上場株式の特殊関係者間での譲渡に近接した時期に行われた同株式の独立当事者間の売買における価額が、相続税法上だけでなく法人税法上もその「時価」と認められなかったこと及びその理由
- 評価通達188における「同族株主」等の当否に係る重要概念である「同族関係者」の判定において、通達・法令を超えた実質判定が明確に認められたこと及びその理由。同様の実質判定は、今後も一般的に採用されうると考えられ、それにより形式的な株式の分散保有スキームには否認リスクが伴うことを認識すべきこと。
- 非上場株式の低額譲渡を受けた法人の株主におけるみなし贈与の価額の計算方法
- 非上場株式の法人間の低額譲渡において、譲渡法人で受贈益が認定される一方、譲渡法人では低額譲渡(益金と寄付金)が認定されないこともありうる。



【講師】税理士 亀山 孝之氏  
税理士法人タクトコンサルティング

東京 12月18日(金)

大阪 12月14日(月)

両日とも13:30~16:30

【東京会場】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  
【大阪会場】MAP経営 大阪支社  
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4-1-9 新大阪フロントビル10F  
MAP会員 15,000円(税抜) / 1名様 一般価格 20,000円(税抜) / 1名様

東京

大阪



MAP経営ホームページからもお申込みいただけます

東京会場 詳細・お申し込み(<http://www.mapka.jp/seminar/20151218-2>)

大阪会場 詳細・お申し込み(<http://www.mapka.jp/seminar/20151214-3>)