

先行申込割引締め切り迫る！(※1月27日(水)まで)

先行申込割引
1月27日(水)までのお申込み
参加費5,000円引き

必ずできる！年間報酬3,000万円が 10年続くコンサルタントの対話術セミナー

成果を出すコンサルタントは、「対話の型」を持っている！言語化スキルで相手に影響を与え、顧客の成果をあげるコンサルタントの対話術を大公開！

第2部は特別企画！

【第2部(16:20~17:20)

トークセッション

『会計事務所だからこそ

できる

「MAS×対話術」の実践』

／和仁達也氏×浅野泰生



株式会社
MAP経営
代表取締役
浅野泰生

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。



【講師】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

【第1部(13:00~16:00)

コンサルタントの対話術／講師 和仁達也氏】

営業・提案段階において、

「いかに即決してもらうか？」

「いかに納得できる報酬をいただくか？」

その具体的な対話術がわかります。そして、それだけでなく契約後のコンサルティングの場面でどのように伝えれば

「相手が提案した通りに動いてくれるのか？」

がわかり、「いかにビジネス関係が長く継続するか？」の秘訣を手に入れることが出来ます！

セミナーで得られるトピックの一部をご紹介します！

- ◎能力は変わらないのに、対話術で報酬が変わる本当の理由
 - ◎「あり方」と「発想」、「思考」「会話」の密接な関係
 - ◎あり方が変わった瞬間、顧問料が3倍になった社会保険労務士の事例
 - ◎「知識とスキルを身につけたから独立！」では危ない理由
 - ◎8割の同業他社がやっていない、見込み客を説得する前にやっておくべきこと
 - ◎同業他社より3倍高い価格を堂々と提示するには？
 - ◎営業面談の冒頭に伝えておくべき一言とは
 - ◎経験不足のコンサルタントが見込み客に「実績は？」と尋ねられたら
 - ◎「半額なら今すぐお願いしたい」と値切られたときの切り返し方
 - ◎営業とは、自分を売り込む行為ではなく、〇〇すること
 - ◎受注直後に襲われる不安とは？ ～「事前期待のマネジメント」の具体的実践法～
 - ◎相手が思わずフリーズしてしまう質問とは
 - ◎相手の内なる声を引き出す「誘い水トーク」の作り方
 - ◎「なぜあなたにしゃべらなきゃいけないの？」と言われないための「必然性づくり」
 - ◎話を聞いているフリをして、次にしゃべることを考えている
 - ◎相手に心の準備をさせて信頼を積み上げる3つの「前置きトーク」とは
- ①「事前期待をマネジメント」する前置きトーク
 - ②「心構え」を作る前置きトーク
 - ③「効果を最大化」する前置きトーク

大阪 2月3日(水)
13:00~17:30



名古屋 2月26日(金)
13:00~17:30



東京 3月2日(水)
13:00~17:30



■【大阪会場】
MAP経営大阪支社 セミナールーム
(「新大阪」駅徒歩6分)

■【名古屋会場】
名古屋ダイヤビルディング1号館

■【東京会場】
MAP経営東京本社 セミナールーム
(「中野坂上」駅直結ビル)

■ 参加費
MAP会員20,000円(税抜)／1名様
一般価格30,000円(税抜)／1名様
※1月27日(水)までのお申込みで
参加費5,000円引き！

MAP MAGAZINE



MAPマガジン新春号

1月は全国4会場(東京・名古屋・大阪・福岡)でセミナー開催
新着コラムニストも2名追加でパワーアップ!繁忙期の息抜きにご覧ください

【新着イベント】(P9)人気コラムニスト 小島清一郎氏&樋口明廣氏のセミナーが全国4会場で開催!

【新着コラム①】経営理念は「しあわせ」人間的温もりを大切にしたい専門家集団を目指す

五藤一樹氏(税理士法人大樹)

【新着コラム②】負債総額50億の倒産を経験した会計士

橋口貢一氏(株式会社東京事業再生ER)

MAPイベントカレンダー

1月	東日本企画				西日本企画			
7	木	第一講：未来診断講座			第一講：未来診断講座			
8	金	第二講：未来計画講座			第二講：未来計画講座			
9	土							
10	日							
11	月							
12	火	MAPオープンレッスン	P17	無料	第三講：未来経営講座①			
13	水	将軍の日(東京)	P11		第三講：未来経営講座②			
14	木	2016年、経営支援型事務所に変わる経営戦略実践セミナー 第三講：未来経営講座①	P9	無料	MAPオープンレッスン	P17	無料	
15	金	第三講：未来経営講座②			将軍の日(大阪)	P11		
16	土				2016年、経営支援型事務所に変わる経営戦略実践セミナー(名古屋)	P9	無料	
17	日							
19	火				将軍の日(大阪)	P11		
20	水	MAPオープンレッスン	P17	無料	MAPオープンレッスン	P17	無料	
21	木	将軍の日(東京)	P11		第四講：目標達成講座①			
22	金				第四講：目標達成講座②			
25	月	MAPオープンレッスン	P17	無料	2016年、経営支援型事務所に変わる経営戦略実践セミナー(大阪)	P9	無料	
27	水	経営支援型事務所から学ぶ“顧客”“MAS案件”獲得セミナー 第四講：目標達成講座①	P7	無料	MAP3システム操作研修			
28	木	第四講：目標達成講座②						
2月	東日本企画				西日本企画			
2	火	将軍の日(東京)	P11		将軍の日(大阪)	P11		
3	水	第一講：未来診断講座			必ずできる！年間報酬3,000万円が10年続くコンサルタントの対話術セミナー(大阪)	P20		
4	木	第二講：未来計画講座			第五講：組織力強化講座①			
5	金	付加価値業務を事業化するための生産性向上セミナー MAP3システム操作研修 MAPオープンレッスン	P7 P17	無料	第五講：組織力強化講座②			
6	土				MAPオープンレッスン	P17	無料	
7	日							
8	月	MAPオープンレッスン	P17	無料	将軍の日(大阪)	P11		
9	火	第三講：未来経営講座①			第一講：未来診断講座			
10	水	第三講：未来経営講座②			第二講：未来計画講座			
11	木							
12	金	将軍の日(東京)	P11					
13	土							
14	日							
16	火	MAPオープンレッスン	P17	無料				
22	月	MAPオープンレッスン	P17	無料				
26	金				必ずできる！年間報酬3,000万円が10年続くコンサルタントの対話術セミナー(名古屋)	P20		
3月	東日本企画				西日本企画			
1	火							
2	水	必ずできる！年間報酬3,000万円が10年続くコンサルタントの対話術セミナー(東京)	P20					
3	木	MAPオープンレッスン	P17	無料				
11	金	MAPオープンレッスン	P17	無料				
12	土							
13	日							
16	水				MAPオープンレッスン	P17	無料	
17	木	第五講：組織力強化講座① MAPオープンレッスン	P17	無料	第一講：未来診断講座			
18	金	第五講：組織力強化講座②			第二講：未来計画講座			
19	土							
20	日							
21	月							
22	火	第一講：未来診断講座			第三講：未来経営講座① No.1実践塾①(名古屋)	P19		
23	水	第二講：未来計画講座			第三講：未来経営講座②			
24	木	第三講：未来経営講座① MAPオープンレッスン	P17	無料	第四講：目標達成講座①			
25	金	第三講：未来経営講座②			第四講：目標達成講座②			
26	土							
27	日							
28	月	MAPオープンレッスン	P17	無料	将軍の日(大阪)	P11		
29	火	将軍の日(東京)	P11					
30	水	No.1実践塾①	P19					
					MAP3システム操作研修			

・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)

・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経営スタッフがお手伝いいたします(P17参照)

・2016年、経営支援型事務所に変わる経営戦略実践セミナー

MAS事業化のための「受注」「指導」「組織作り」を
実例からポイントを押さえる(P9参照)

・経営支援型事務所から学ぶ“顧客”“MAS案件”獲得セミナー

会計事務所の営業力・提案力を向上し、
顧客・MAS案件を獲得するためのポイントを学ぶ(P7参照)

・付加価値業務を事業化するための生産性向上セミナー(株式会社名南経営コンサルティング共催)

付加価値業務を着手するための「業務効率化」と
「時間単価向上」の秘訣を押さえる(P7参照)

・必ずできる！年間報酬3,000万円が10年続くコンサルタントの対話術セミナー(株式会社ワニマネジメントコンサルティング共催)

Amazonビジネス書ランキング1位。「コンサルタントの対話術」の和仁達也氏が教える、言語化スキルで相手に影響を与え、顧客の成果をあげる対話術の型(P20参照)

・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(P19参照)

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 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

P4~9

P10

P11

P12~14

P16

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)

「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:野原健太郎氏(株式会社スピリタスコンサルティング)、柴田照恵氏(株式会社プラグマ)、松川幸弘氏(アクアマネジメント松川会計事務所)、才木正之氏(御堂筋税理士法人)、大野晃氏(ITA大野税理士事務所)、曾根康正氏(SMCグループ)、和田壮司氏(株式会社日本財産コンサルタンツ)、五藤一樹氏(税理士法人大樹)、橋口貢一氏(株式会社東京事業再生ER)、小島清一郎氏(株式会社ケーエフエスコンサルティング)、

「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:田名網聡(株式会社MAP経営)、濱田法男氏(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7回)

株式会社プラグマ 堀口恵子氏、柴田照恵氏

「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—」

コラムニスト:樋口明廣氏(株式会社インターフェイス)、酒井篤司氏(株式会社マネジメントパートナーズ)、中村隆敬氏(ソニー生命保険株式会社)、高橋憲行氏(株式会社企画塾)、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)、西尾太氏(フォー・ノーツ株式会社)、原田匡氏(株式会社ケアビジネスパートナーズ)、竹内実門氏(株式会社船井総合研究所)

「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)

「ちょっと息抜き 趣味コラム編」

コラムニスト:寺沢たかし氏(日刊スポーツ新聞社)、三浦幸夫氏(税理士法人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

セミナー情報はP7・研修情報はP20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。

新しい年を迎えて

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお祈りします。今回は当社の経営計画についてお伝えします。当社の決算は12月。スタートは10月中旬に行われる「中期5ヵ年計画」の立案です。私の原案をもとに経営幹部と議論して確定させます。11月の第一月曜日に全社員が東京本社に集まり、私から来期方針を発表します。昨年は例年のものに加えて「10年ビジョン」を発表しました。「中小企業支援のリーディングカンパニーになる。2024年12月31日までに社員数200名、売上高40億円、ホールディングカンパニー化し、4名の経営者をつくる」と

いうものです。その後12月中旬までは各部門で来期の戦術を練り、12月中旬に部門計画を集約して全社員参加の「単年度計画」の立案会議を開催します。毎年他部門に対する鋭いツッコミが入ります。今期の重点項目は、①会員数純増②研修ブラッシュアップ③コンサル機能拡充、です。特に、③のコンサルティングに関しては「会計事務所向けMAS事業化コンサルティング」及び「中規模中堅企業向け目標達成コンサルティング」を本格的に展開していきます。もともとMAS監査のノウハウを蓄積するため直接サービスを展開していましたが、研修やフォローアップに活かせるようコンサルティングの更なる拡充を目指します。このマガジンがお手元に届いている、1月5日には「経営計画発表会」を行っています。理念やビジョンを前提とした戦略戦術を全社員で共有します。本年も昨年以上に“中小企業の輝く未来を創造する”ために“未知を道へ変えていく”活動を強化していきますので、どうぞご期待ください。

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
 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.11

今ではとても謙虚で真面目だけが取り柄の私でも、調子こいている時代がありました。当時、20代のコンサルタントの私が、月に350万円の料金をお客様からいただいて仕事をしていました(私の給料はその●分の1でしたが)。今まで手掛けたことのない領域やテーマでも、「まあ、3ヵ月あれば何でもできるんじゃないか」と思い込んで、営業もできないのに、なんでも来いや!と粋がっていました。多くの尊敬する先輩方からの熱血指導により、なんとなく言行一致できるようになりました。そんな私が一念発起。業界では結構有名な看板(所属していた会社名)を外し、父親の会計事務所に入って、税務もよく分からないまま、単身で提案書作って、見積書作って、勝手にいけそうだと思い込んで中小企業経営者にアプローチしたのは、今から早8年前になります。ちょっとディスカウ

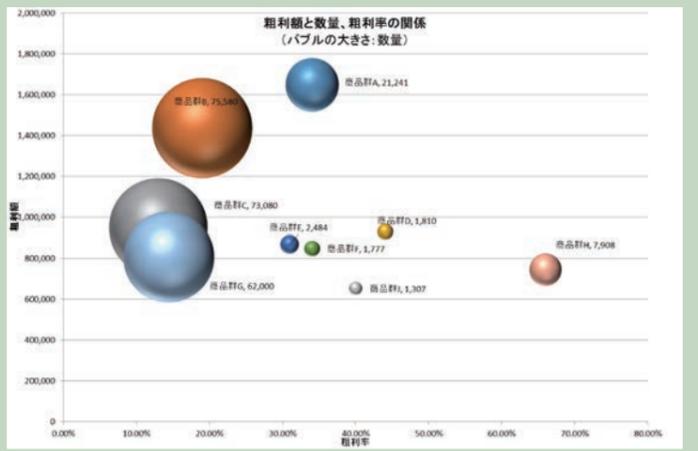
◇柴田 照恵 (しばた てるえ)
小さなパワフルコンサルタント 実践情報はP11へ!
 1990年大学卒業後、リクルートコスモス(現コスモスイニシア)にて社内情報システム担当として従事。1999年から2009年までトーマツグループにて中小中堅企業向けの中期経営計画の立案、原価計算制度の構築、業務改善等のコンサルティングに携わる。2013年1月より株式会社プラグラにて未来会計事業を推進中。中小企業へ「わかりやすい管理会計(未来会計)の導入」のために、日々研鑽している。

経営数値のビジュアル化・売上分類のビジュアル化

今回は、提供商品の見直しをする場合に有効なビジュアル化をご紹介します。その一つがバブルチャートです。バブルチャートは、3つの指標を2次元で表現する手法で、得られる情報量が多くなります。例えば、このバブルチャートは、粗利額と粗利率と数量の関係の商品群ごとに示しています。商品ラインナップを見直したいとき、どの商品が稼ぎ頭になっているのか、粗利率が低いからといって、ラインナップから外した場合、粗利額的にどの程度のインパクトがあるのかを目で見ることができます。このチャートの場合、商品群Jは粗利率はほぼほぼあるものの、販売数量も低く、粗利額も低いいため、削除候補としてすぐに挙げられます。次に粗利額が低い商品群Hは、粗利率が高く、商品数量もある程度出ているものの単位当たりの粗利額が低いいためこのグラフの段階では、削除候補には挙げられません。ただ、商品群Jも商品群Hももし戦略商品だとしたら、削除対象とはせず、今後どのポジションに来るかを見守るといった戦略になります。このように、ビジュアルを見ながら、商品群の特性と粗利率、数量、粗利額を見つつ、商品ラインナップを検討することができるので、数値だけの羅列よりもわかりやすく議論ができるのではないのでしょうか。Excelのバブルチャートは、次の3項目の表を作れば簡単に作成できます。

ントしすぎて、月に200万円のコンサルティング料金で人生初の提案をしたのですが、結果、ズタボロになったのは今では良い経験です。提案金額が合わなかったことは、まあ良いとしても、何よりショックだったのは、眠い目をこすりつつ2日間徹夜して作成した経営改善提案書を説明したところ、経営者には、「で、結論は何?」と言われ、分厚いページのほとんどが読まれることもなく、そのまま経営者の机の脇に積み上げられたのです。その翌週には、なんと廃棄。食事をする時の箸さばき以上に得意だったデータ分析&パワーポイントでの資料作成。この必殺技を覚えるのに、何年、苦勞してきたことだろうか。剣士があっさり斬られる感覚とは、こんなものでしょう。こうした輝かしい時代を経て、別人に生まれ変わりました。最近では、提案書のみならず、様々な媒体を活用して、見込客に向けて情報発信し、さりげない提案を”ささやいて”います。現代で欠かせない武器のひとつは、ホームページです。ここでも、なんだかんだとたくさん伝えるよりも、一言でズバッと決めることの方が難しい。一言で無理なら、シンプルなストーリーとして相手を誘導する。相手が理解しやすく、相手の心を動かすことができるかできないか。この勝負なのです。結局、伝える分量としては、ペライチ勝負(=ペラペラの1枚紙で勝負)なのです。最近では、クラウド活用の時代で、簡単にこの武器を使えることになりました。「ペライチ: (https://peraichi.com/)」その名の通り、1ページですべてを伝えるWebサイトを簡単に創れます。「伝わらなければ、伝えたことにならない」。これは、当社のメンバーで共通認識している重要なコバの一つです。全てのジャッジは他人がする。でもでも、くどくでも何でも、自分には素直でいたいものです。

項目名	粗利率 (X軸)	粗利額 (Y軸)	数量 (大きさ)
商品群A	34.08%	1,648,296	21,241
商品群B	19.00%	1,436,020	75,580
商品群C	13.00%	950,040	73,080
商品群D	44.09%	930,014	1,810
商品群E	30.97%	869,505	2,484
商品群F	34.05%	848,164	1,777
商品群G	14.44%	806,000	62,000
商品群H	66.00%	745,560	7,908
商品群J	40.00%	653,650	4,596



■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
 (※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

◇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。

未来予想図。

先日ある会計人の会合に参加した。と言っても懇親会からの参加だが…。松川が頑張ってる顧問先を増やしているという話しが伝わっているようである。いろいろ聞かれた。そう、頑張っている内容をいろいろ聞かれるのは嬉しい。本来ならああして、こうしてと話しをするところなのだが、その夜は違った。実はその2日くらい前から松川は夜も寝られない程の恐怖に苛まれていたのだ。その恐怖とはズバリ税理士業界の未来についてだ。最近クラウド会計のメーカーがこぞってマイナンバーの格納システムを売り出した。小さな会社向けで年間1万円程度から。安いといえば安い。しかしこれって、税理士が彼らの流通窓口として集金マシンになってないか?そう、税理士は単なる集金マシン。これは未来の予兆だなと直感した。ここから松川の推論が始まった。で、その答えが、「月次顧問料の崩壊」と「決算申告報酬の崩壊」、つまり、税理士の報酬のすべての崩壊である。なんと唐突だと感じられると思うが、間違いなくそうなると思えられない。生き残

◇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.5

- 第2条;役に立つ資料を用意しようぜ! その2
- 経営の意思決定に役立つ資料とはどんな資料か
- このままいけばどうなるかがわかる
 - 企業活動の異常点が見つかる
 - ものごとの因果関係がわかる
- ということだと思います。このままいくと赤字になる。どこがおかしいのか?その原因は何か?ということがわかって、初めて「では、どうしよう!」と対策を決められるのではないのでしょうか?
- 役に立つ資料の5つの特徴
- 予測の情報→決算までの予測、月別の推移が入っている…
 - 細分化された情報→部門別、担当者別、得意先別…
 - 活動とプロセスの情報→新規顧客開発なら今取組み中の先の情報…
 - 体系的な全体像→販売の情報なら見込み客→見積り→受注→売上の流れで実績と残高、効率がわかる資料
 - 顧客と外部に関する資料…お客様の満足率など
- 予測の情報
- まず、このまま行けばどうなるかという情報が必要です。どうなるかという情報は未来の情報ですが、千里眼のようなものではありません。でもいくつかの有効な情報は存在します。一つは未来の成果が現在姿を現している情報です、例えば受注残とか。これは確度の高い情報ですね。
- もう一つは、過去からの流れ、傾向、推移の情報です。そこからこれからの動向、趨勢を推し量れるかもしれません。意思決定をしていくためには、このままいけばどうなるという情報が不可欠でしょう。天気予報が雨だから、傘を持って出るように。

るとしたら、わずかに顧問先1000件以上の大型事務所にもその可能性が残るだけ。税理士を殺す毒は、「クラウド」+「ビッグデータ」+「人工知能」である。ここに「税理士の無関心」が化学反応を起こし、税理士の資格や枠組みは残るが、仕事が無くなるという時代が来る。そんな怖い時代があつと最短5年、最長10年でやってくるのだ。そんな話をその懇親会でしたのだからたまたまのものではない、そのテーブルの税理士全員が凍りついてしまった。楽しいお酒を台無しにしてしまった大失態。本当に申し訳ないと反省しているのだが、でも、税理士ならこのことは一刻も早く知っておくべきだとも思う。ちなみに松川、偶然だが先端企業の情報をいち早く取得出来るポジションにいる。これらは、これからこの業界で起こるであろうことを見据えての結論なのだが、もし、この予想が外れたならば、そんな嬉しいことはない。これまでと同じように税理士のポジションを享受出来るからだ。しかし、いろんな業種がインターネットによって駆逐された。税理士もまったく例外ではない。しかも、インターネットの力は更に強大化して高速化している。飲み込まれないと予測する方が難しい。どこかの大学の研究機関が、今後10年でなくなる仕事ナンバー1は税理士だと言った理由が身に染みた夜だった。教訓「先生、冗談抜きでやばいです!まずはその認知を!」

■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。

- 顧客と外部に関する情報
- 次に必要なものは、自分についての自信過剰による評価ではなく、外部、つまり顧客や仕入先などが社を支えてくれる人たちの視点での評価情報です。これは顧客アンケートの結果や、顧客のファン化の状況を示す情報があったこそ分るものです。ですからそういう情報を手に入れたいとだめですよ。
- 体系的な全体像、細分化された情報
- その上で現状何がよくて、何が悪いかがということが分らなければなりません。そのためには情報は全体的、体系的で、かつものごとを細分化、分解して、異常なところを探し出さなければなりません。その上で、対策を打っていく必要があるわけです。
- 私たちが使う体系化はふたつです。
- もうけのものをさしの究極は⇒利益÷総資産(商売につき込んでいるお金)もうけ⇒売上ー原価(=粗利)ー経費 最重点指標!人当たり粗利。総資産⇒お金+売掛金+在庫+設備投資 最重点指標!総資産回転率。だからそれぞれが適当かどうか、変なものがないかどうかをチェックします。
 - 業務プロセス
お客様に価値を提供していくわが社の仕事の流れを整理します。訪問→情報→見積り→受注→発注→納期管理→倉庫→配送→アフターそれぞれの業務でのお客様満足のものさし(指標)について目標設定をし、ウォッチしていきます。
- 中小企業の事業戦略を組立てる場合に必要なフレームワーク(思考整理の方法)は、そんなに多くはないと思います。上記2の業務プロセスは狭義のサプライチェーンですし、競合分析が必要な場合は、3C分析や戦略キャンパスというフレームワークもわかり易いでしょう。
- 会議資料の存在意義は、「意思決定に役立つ!」ものということだと思います。意思決定とは、事業戦略を推進するための意思決定ですので、事業戦略に沿った会議資料が必要となると思います。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
 (※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)



◇大野 晃 (おのの あきら)

飲食業をフルパッケージで支援する今注目の若手会計人
ITA大野税理士事務所。偏差値38で高校卒業(機械科)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

ありがとう感謝の言葉は口にした方がよい!!

年末年始に向けてお忙しくなるとは思いますが、お体にはくれぐれもお気をつけてお過ごしください。今回はタイトルにもある通り、「ありがとう感謝の言葉は口にした方がよい!!」私も常々意識していることのひとつで、とてもよい言葉ですので実践してみてください。ありがとう感謝の言葉を発することを、いつかよいタイミングで使おうと先延ばしにしがちですが、それはよくなくて、思ったら直ぐに相手に伝えてあげてください。思っても言葉で発しなきゃ相手に伝わりません。「ありがとう、感謝します」の言葉を言うことで受け手も発信する人も気分がよく



◇曾根 康正 (そね やすまさ)

強運会計士 セミナー情報はP7・研修情報は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)経理レスクー (有)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 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11回

「ビジョナリーカンパニー②飛躍の法則」では経営者の条件を下記の通り5つの水準に分けています。

<経営者の条件>

第1水準(有能な個人)

才能・知識・スキル・勤勉さによって、生産的な仕事をする。

第2水準(組織に寄与する個人)

組織目標の達成のために自分の能力を発揮し、組織の中で他の人達と上手く協力する。

第3水準(有能な管理者)

人と資源を組織化し、決められた目標を効率的に追求する。

第4水準(有能な経営者)

明確で説得力のあるビジョンへの支持とビジョンの実現へ向けた



◇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ファースト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。

最近思うこと

今回もコラム執筆の機会を頂きありがとうございます。今回は、勝手ながら最近の私の心の変化をお伝えします。アーティストには多かれ少なかれファンがいます。なぜファンがいるのか。親や友人知人がそのアーティストを応援するのは至極当然ですが、第三者がアーティストを応援するのはなぜか。そして、そのファンが増加するのはなぜか。私は、アーティストが自分の信念を貫くことによって溢れ出すその人の魅力に、ファンが心から惹かれるからだと思えます。もちろん、そのアーティストを嫌いだから、何と

なります。誉め言葉はいつでもどこでも口にすることができる無限の資源で相手に感謝の気持ちを表現することで寛大な気持ちになります。「ありがとう、感謝します」の魔法の言葉をお客様、スタッフ様、ご家族、大切な方々に積極的に使ってみてください。ある潰れかけの会社はこの言葉を毎日毎日使用したことで業績が回復したとも言われる運気がアップする魔法の言葉です。私自身も「ありがとう、感謝します」と意識的に使うようになってから仕事の運気がアップした気がします。毎月ビジネス書、自己啓発書を30冊以上読んでいますので、またよい言葉等実践して効果があったものを積極的にシェアさせていただきます!それでは、皆様いつもありがとうございます。感謝します。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。

kikaku2@mapka.jp

(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

努力を生み出し、これまでよりも高い水準の業績を達成するよう組織に刺激を与える。

第5水準(謙虚と不屈の精神の経営者)

第1~4水準の条件を満たし、さらに個人としての謙虚さと職業人としての強さという矛盾した性格の組み合わせによって偉大さを持続できる企業を作り上げる。

一般的には第4水準の経営者が腕力にものを言わせて企業を成長させていくイメージです。ところが第4水準の経営者では成長を持続していくことができないのです。経営者の力が衰えたり、代が変わったりすると衰退して行ってしまいます。そこで、どのような経営者が成長し続ける組織を作ることができるかという第5水準の経営者なのです。第5水準の経営者の謙虚で不屈の精神とは矛盾するように見えますが矛盾しないのです。謙虚とは一般的に言う控えめという意味ではなく誰の意見でもどんな事象からでも学べるような素直さのことを言っています。そして、さらに一度決めたことはどんな障害があろうとも不屈の精神でやり抜いていきます。会計事務所経営においても第5水準の経営者を目指したいものです。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。

kikaku2@mapka.jp

(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

も思わないという人がいてもおかしくありません。しかし、その人が持って大事にしている信念を理解し、その魅力に惹かれ、その信念に共感できるからこそ、そのアーティストのファンになって応援したいと思うのだと思います。これは、ビジネスでも同じでしょう。よく言われるカリスマ社長。その従業員がそのビジネスに対する社長の信念に惹かれ入社し、決して高くない給料だとしても社長を担ぎたいその一心で働く従業員も多々いると思います。私の人生やビジネスにも信念があります。その信念を貫き、突き進みたいと思います。全ての人に理解を得たいというのは傲慢です。たとえ少数であっても私の信念に共感していただける方と一緒に仕事をしていきたい。最近、私はこんなことを思ったりしています。(独り言のような執筆で申し訳ございません!!!)

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。

kikaku2@mapka.jp

(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

これからドンドン新規顧問先を増やしたい! 経営支援案件を獲得したい事務所様必見!

経営支援型事務所から学ぶ“顧客”“MAS案件”獲得セミナー

~業界トップ5%の事務所へ! 付加価値業務で伸びる事務所を徹底解剖~

東京 1月27日(水)
13:30~17:30

■会場 MAP経営東京本社(地下鉄「中野坂上」駅直結ビル)
〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンプライツイン23F
■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/20160127-2>)

会計事務所のビジネスモデル再構築! これからの若手会計人がとるべき戦略

- ① 30~40代で成果をあげられている事務所の秘訣と問題点
- ② 時流・諸外国から見る会計事務所が進む2つの道
- ③ お客様が集まる「集客」から優秀な人材が集まる「集人財」へ
- ④ 収益を増やすだけではダメ! 新規顧問先獲得の先に見据えるべきこと
- ⑤ 自計化、記帳代行に変わる新しい会計事務所の商品戦略 etc...



【講師】株式会社船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント 宮井亜紗子氏

単価80万円/月の経営支援(MAS案件) を年間25件以上獲得するための 営業・体制づくり

- ① 経営支援(MAS業務)は税務顧問に変わる商品! なぜ今、経営支援なのか?
- ② グループ全体110社! 年間25件以上、MAS案件を獲得する仕組み
- ③ 製販分離による業務効率化への取り組み
- ④ 税務会計業務を担当しながらMAS業務を30件/月こなせる理由
- ⑤ MAS業務の標準化! パートさんの活用による効率のよい業務フロー構築



【講師】株式会社SMCホールディングス
代表/公認会計士・税理士 曾根康正氏

付加価値業務を事業化するための生産性向上セミナー

付加価値業務に着手のための「業務効率化」と「時間単価向上」の秘訣とは?

東京 2月5日(金)
13:30~17:30

■会場 名南経営コンサルティング セミナールーム
(地下鉄「日比谷」駅 徒歩4分/「内幸町」駅 徒歩5分/「霞が関」駅 徒歩8分)
〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-7 NBF日比谷ビルアネックス2階
■参加費 MAP会員・MyKomon会計事務所正会員無料
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/20160205-2>)

繁忙期の今だからこそ、確認しておきたい! 会計事務所の「業務生産性」を劇的に高めるために 見逃せない、聞き逃せないポイント

- ① 会計事務所が抱える5つのリスク・生産性の考え方
- ② 時間管理と工数管理の違い
- ③ 時間管理の5つの着眼点
- ④ 稼働率向上のための名南経営の実際の取り組み
- ⑤ 成果が上がる工数管理の5つのポイント



【講師】株式会社名南経営コンサルティング
取締役 亀井英孝氏



会計事務所の基幹業務が劇的に変わる「顧客単価引き上げ」 「顧客開拓」のあり方~1,000の事務所事例から見えた! “未来会計業務”の成功・失敗パターン~

- ① 月額10万円以上! 会計事務所だから出来る「会計」をベースにした経営支援
- ② 未来会計業務実践4つの課題と3つの成功ポイント
- ③ 大規模・中規模・小規模、それぞれの事務所規模にあった事業化事例
- ④ 事務所のパフォーマンスを最大化する!“一体感”の創り方

【講師】株式会社MAP経営
代表取締役 浅野泰生



◇五藤 一樹 (ごとう かずき)

NEW

経営理念は「しあわせ」人間的温もりを大切に
する専門家集団を目指す

税理士法人大樹 代表社員/税理士/行政書士
愛知県一宮市出身。昭和40年生まれ。平成8年1月税理士登録。同月、五藤経営会計事務所を設立。平成20年8月に税理士法人大樹へ組織変更。名古屋、一宮、小牧に事務所を開設。

楽しいですか？

今朝、愛車ランクルを運転し、出勤途中、FMラジオのローカル局より、少年野球の監督の話に耳を傾ける。武骨な感じ、話し方も上手くなく、ただ実直な声のイメージ。野球の上手くなる子は、マネが上手だと。プロ野球選手の打ち方や、投げ方をマネする。上手くならない子は、自己流、独自の打ち方を変えない。この監督が強調していたのは、教えない事。マネが、野球上達の近道と。自社の社員の顔が走馬灯のように浮かび、納得する。確かに、成長の速い社員は、マネが上手。自分はどうだったか、ハニカミながら思い出す。背中を見て覚える、が基本。教え



◇橋口 貢一 (はしぐち こういち)

NEW

負債総額50億円の倒産を自ら経験した事業再生の
エキスパート

株式会社東京事業再生ER 代表取締役/公認会計士 昭和63年公認会計士2次試験合格後、野村證券・新日本監査法人等を経て、平成7年ベンチャーの起業に携わり、有名ベンチャー企業のCFOとして株式公開を目指すも、平成18年に負債総額50億円(連帯保証債務5億円)の倒産を経験する。その後、膨大な倒産整理業務を行う傍ら、自らの倒産・再生経験を生かして中小企業とその経営者を守るER(救急救命)再生支援業務を開始。平成24年「株式会社東京事業再生ER」を設立し、現在に至る。

リスク企業の転廃業支援と税理士の社会的使命

金融円滑化法が期限切れになり2年半が経過し、当初は国も認定支援機関による経営改善計画事業で40万社と言われるリスク(返済猶予)企業の自主再生を後押ししましたが、結果的には「暫定リスク」なる言葉で金融機関への返済を先送りするだけの支援にとどまり、事態は悪化の一途をたどるばかりです。私が破産法に精通した弁護士と連携して行う「リスク企業の外科型再生支援」とは、会社と経営者の法的整理を前提に「再生可能な事業と雇用」を第二会社に合法的に譲渡し、同時に任意売却等の手法を用いて経営者の財産(自宅)と生活をも合法的に守る再生支援手法です。この外科型再生支援は「がん治療」でいうところのステージ3(進行がん)や4(末期がん)に該当するリスク企業を主に対象とするため、本来であれば破産手続により、事業も雇用も経営者の財産もすべて消滅するところを存続させ、「無用な連鎖倒産や失業」を抑制するという観点で国益に資するものと言え、国が求める「早期の転廃業支援」に該当するものと自負します。実際に再生可能な事業が存在し、

てくれないから、前任者の通り、何も考えずただ、ひたすら、やるのみ。本当に困った時に教えて頂く有難さ、先輩の顔が、今でも思い浮かぶ。時代は変わり、教える事、教える側の重要性がクローズアップ。自社の評価シートにも、優れたやり方で仕事が出来ると、教える事が、評価の最高点。マネする事は反対である。武骨な監督の言う通り、なんでも教える事が、そもそも間違い?成長を遅くする、遠回りするのか?教える事の難しさ。「知るより好く、好くより楽しむ」論語と算盤の渋沢栄一氏の言葉である。物事を、ただ「知った」だけでは興味がわからない。しかし、「面白い」と思えば、何か行動を起こす。さらに、行動してみて「楽しい」と思えば、どんな困難があっても邁進していける。結論は、「楽しい」。やはり、偉人の教えはありがたい。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

法的整理の対象債務が金融機関や社会保険事務所等の公的機関だけのステージ2以下の場合、高い確率で第二会社での再生を実現されますが、取引先や経営者の親族・知人にまで及ぶステージ3の場合には相当の困難性が生じ、間金融にまで手を出しているステージ4の場合は、事業や不動産の権利関係ががんじがらめにされ、手の施しようのないケースが圧倒的で、経営者の自殺や失踪という最悪の事態に直面することもあります。私もこの外科型再生支援に100件程度携わってきましたが、大半の経営者の方々は、「事業破綻寸前になる前にこの再生手法を教えて欲しかった」と異口同音に直訴されます。確かにこれらの企業も突然破綻状態に陥ったわけではなく、決断時期がほんの少し遅かった(1~2年)だけのことが実に多いのです。逆に言えばリスク企業の経営状態は通常の企業と異なり加速度的に悪化するということなのです。では誰がこの法的整理という傷みの伴う転廃業の決断を経営者に促すのか?それは、債権者である金融機関ではなく、中小企業の最も身近な専門家である税理士であり、リスク企業の転廃業支援は税理士業界の社会的使命であると私は確信します。自主再生困難なリスク企業でも、合法的に事業と雇用を存続させ、経営者の財産・生活を守る再生手法があるということを税理士が知っているだけで、救われるリスク企業が40万社もあるという現実を是非理解していただきたいと切に願う次第です。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)



◇小島 清一郎 (こじま せいいちろう)

未来会計の貴公子 セミナー情報は下記参照!

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。

「組織としてのMASの推進を!!」 プロジェクト型MAS導入の可能性④

前々回のコラムにおいて、まず、やるべきこととして「①プロジェクトの目的の確立」と「②人員の選定」について触れた。今回は、「③プロジェクトの初期のたちあげと管理の仕方」である。仕組みとしてMAS監査の受注を勧めるのであれば、当然、「将軍の日」の自社開催であろう。そして、一番初めにやることは、いつ「将軍の日」を開催するか「日付」を明確にすることである。募集期間を含め3ヶ月くらいが目安になるのではないかと、そう考えると今の時期でいえば4月が最適であろう。3月決算法人に対し社長が年に一回一番会社の数字について感心を持つタイミングで提案ができる。ちなみに、「将軍の日」は自社から1名いれば開催できるとのこと(詳しくはMAP経営様に聞いて頂くとうまいだろう)。開催日時が決まれば、逆算でやるべきことを決めていけた。プロジェクトの作業進捗管理で有効なノウハウとしては、ガントチャートだろう。ガントチャートとは、プロジェクト管理や生産管理などで工程管理に使用される表の一種で、作業計画を視覚的に表現したものだ。プロジェクト会議を実のあるものにするためにも、いつ、誰が、何を、どのように、行うかを決定していかなければならない。もしかする

と会計事務所が一番苦手とする作業かもしれない。数字にない行動を計画するということだ。数字は行動の結果であり数字だけを計画しても何も意味がない。数字を達成するために何をやるかが、大事なのである。これこそ自社MASなのではないだろうか!ただ数字の予実を追うのではなく、プロセスを管理する。ぜひ、取り組んで頂きたい。*1月にプロジェクト型MAS推進についてのセミナーを行わせて頂きます。ぜひ、ご参加ください!!*

例: ガントチャート(「将軍の日」開催)

大項目	中項目	小項目	担当	実行	検査	日程									
						1月		2月		3月					
						1-10	11-20	21-31	1-10	11-20	21-28	1-10	11-20	21-31	
「将軍の日」開催準備	会場	会場の手配	A	B	プロ/19日-24										
		会場の設置準備	A	B	プロ/19日-24										
	事前準備	弁当の手配	A	B	プロ/19日-24										
		備品の確認	A	B	プロ/19日-24										
チラシ作成	チラシ内容	C	C	プロ/19日-24											
	チラシ校正	C	C	プロ/19日-24											
集客	社内告知	A, B			プロ/19日-24										
	社内アナウンス	A, B			プロ/19日-24										
その他	MAP3操作研修	MAP3ソフト研修	B		プロ/19日-24										

「将軍の日」は、MAS監査のお試し企画として最適です。自社の商品を短期的に理解していただくためにも、「将軍の日」若しくは、それに準ずるトライアルセミナーを構築することが大切です!!

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

プロジェクト型MAS推進の全貌を大公開! 注目イベント! 全国4会場で開催

▶ 2016年、経営支援型事務所に変わる経営戦略実践セミナー ~ 2年で2,000万円の収益を目指す! MAS事業化の進め方 ~

こんなお悩みをお持ちの方は、本セミナーへお越しください

- 経営支援・MAS業務の定着化、事業化に挑戦したいと考えている。
- 経営支援・MAS業務に取り組みたいが、税務会計業務が忙しくて着手できない。
- 所長先生、特定の職員しかMASを受注・実践できない。業務が属人化してしまう。
- 優秀な職員が育たない。事務所に定着をしない。

本セミナーではそんな悩みを解決します!

【第1部】 成功するMAS実践ビジネスモデル ~ 成果続出! 必ずできる「MAS受注」赤字の顧問先を黒字に変える「指導力」~

- ① MASの定義と事業の成功要因
 - ② 企業に成果をもたらすサービスモデル
 - ③ 受注拡大を実現するマーケティングモデル
- 株式会社インターフェイス取締役 代表取締役 樋口 明廣 氏

【第2部】 組織としてのMAS推進モデル! プロジェクト型MASの可能性 ~ 2年でMAS事業で1億を目指す! 税務とMASを両立させ、組織の成果最大化へ ~

- ① わが社のMAS事業化の経緯(個人・組織の限界)
 - ② 経営支援プロジェクトと製販分離プロジェクトの全貌
 - ③ メンバー選定や成果配分etc プロジェクト型MAS推進成功の秘訣
 - ④ 福島から東京へ! これからのMASマーケティングの展望
- 株式会社ケーエフエスコンサルティング 代表取締役 小島 清一郎 氏

《東京》 1月14日(木) 株式会社MAP経営 東京本社 (中野坂上駅直結ビル)	《名古屋》 1月15日(金) ウインクあいち 1207会議室 (名古屋駅 徒歩5分)	《福岡》 1月22日(金) 八重洲博多ビル 貸し会議室6 (博多駅徒歩5分)	《大阪》 1月25日(月) 株式会社MAP経営 大阪支社 (新大阪 駅徒歩6分)
---	--	--	--

※開催時間 < 共通 > 13:30~17:30 <http://www.mapka.jp/accountant/seminar.html>

DVD 教材

自主再生困難なリスク企業と経営者(生活・財産)を守る 早期の事業再生支援と転廃業支援

DVD発売記念 初回30セット限定特典

- ✓ MAP経営価格19,800円(23%OFF)での販売
- ✓ DVDや書籍、実務に関して橋口先生へ相談が可能(通常30,000円/回)
- ✓ 橋口先生著書「税理士・認定支援機関のための中小企業再生支援ガイド(中央経済社)」をプレゼント

【講師】株式会社東京事業再生ER 代表取締役 公認会計士 橋口貢一氏

一般価格 25,800円(税込) MAP経営価格 19,800円(税込) ※MAP経営経由でのお申込に限り

【詳細・お申し込み】 <http://mapkashop.thebase.in/items/1639630>

番外編 金融機関担当歴10年! MAP経営 田名網が語る

MAP経営では会計事務所だけでなく、多くの金融機関とお付き合いをさせていただいています。会計事務所と双方の営業とサポートを担当する田名網に金融機関でのMAP活用について話を聞きました。



田名網 聡 (たなみ さとし)
株式会社MAP経営

Q. 金融機関が会計事務所に求めていること、あんしん会員が金融機関との関係性を構築するためにできることはなんですか?

金融機関は会計事務所を経営のプロと言うより、税務のプロとして見ているように思います。そのため、改善計画の策定等は診断士やコンサルタントの仕事と考える傾向が強いと思います。弊社を含め、あんしん会員の先生方また業界全体でもっと金融機関にアピールする必要があると思います。また、会計事務所が作る計画は数値がほとんどで裏付けとなる行動計画がない、と言う事もよく聞きます。金融機関へ提出する計画にはぜひその根拠となる行動計画も併せて作成することをお勧めします。金融機関での困りごとの1つにモニタリングがあります。金融機関では基本的に四半期に1回のモニタリングをしていますが、試算表が遅くモニタリングが効果的にできないという悩みもよく聞きます。特に条件変更している先については金融機関としても早く数値をつかみたいと考えており、こういったニーズにスピーディーに対応してくれる会計事務所は金融機関の見る目もずいぶん変わると思います。まずは足元の財務部分から信用を得て、未来会計へつなげていく事も重要ではないでしょうか。最後に、会計事務所は金融機関と「経営改善計画」を接点にアプローチしている場合が多いと思いますが、いま私どもは経営計画を融資推進のツールに使う事を提案しています。設備借入をした場合、借換えをした場合等、ABC予算を使って将来のシナリオ別の資金繰りをシミュレートし、提案することで社長とのリレーションを図り融資獲得に結び付ける戦略です。現場は何と言ってもいかに融資を獲得するかが勝負です。こういった面に対し金融機関の担当者が気軽に相談できるような関係を会計事務所の方から粘り強く作ることが重要だと思います。MAP経営も、会計事務所と金融機関が二人三脚で地元企業を支援して地域が活性化することに少しでもお役に立てますよう情報発信をして参りたいと思います。



◇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。

保証協会を利用する企業の計画策定が増えるかもしれません

今回の話は少々重いテーマです。金融庁の行政方針・・・、バーゼルBIS基準・・・?、いえいえ、もう少し身近な存在です。信用保証協会の話です。この保証協会に対する知識や交渉に関しては、土業先生方の中には苦手な方が多い様です。金融機関で働いていた経験があり、資金調達のアドバイスを専門とする土業の中でも保証協会には手こずる先生がおられます。一方、認定支援機関による経営改善計画では「売上規模がさほど大きくなく、かつ取引金融機関の数が少ない企業」の計画策定がやり易いということでした。それに加え融資の殆どが保証協会による保証付きのものであれば「金融機関から合意を得られ易いので更に良い」という認識でした。その保証制度、11月16日に経済産業省が見直すことと発表されたのです。新聞にも載りましたのでご記憶ある方が多いかもしれません。内容ですが、先ず「ベンチャーなど成長企業の保証率は比較的手厚くして資金を借り易くする」ということ、これは非常にいいことですね。次が問題で「現在は原則として債務の80%を保証しているが、創業から時間がたって経営が安定した企業はその保証比率引き下げを検討する」ということも発表されたのです。資金調達に支障ある企業が保証協会から保証比率を下げられるようなことがあれば、金融機関から貸し渋りや貸しはがしを受けるかもしれません。今回の発表はその怖さをあらわしています。「高い保証料を協会に払っているのに、金融機関から煩いことを言われぬ」と高を括る経営者がいたら、先生方から注意喚起をお願いしたい方が良いでしょうね。併せて経営改善計画の必要性を今一度、説明す

べきです。さてこの信用保証制度、基本的なことからご説明しておきましょう。保証協会は法律に基づいた組織で全都道府県に原則一つずつ、但し神奈川県と愛知・岐阜には市にも協会があります。制度の概略は、金融機関から融資を受けたい中小企業が当該地区の保証協会にも保証を依頼し、金融機関にその借入の保証人になって貰うというものです。企業は協会に保証料を払う必要がありますが、その企業が何らかの事情で返済できなくなった場合、金融機関は協会が代位返済してくれるので、とても安心して融資できます。尚、経営者は当該金融機関と保証協会に対して連帯保証人になる必要があります。因みに保証協会が金融機関に代弁した後が怖いのです。経営者は協会との厳しい厳しい交渉が待っています。大変ですよ・・・! 話題を戻します。ところで、何故政府は保証比率引き下げを検討するのでしょうか。新聞記事にも若干コメントされていますが明らかです。保証協会に対しては日本政策金融公庫による保険が付与されていて(信用保証事業)、協会の代弁額を補填しているのです。これが毎年多額の損失を計上しておりまして、財務省HP等にも掲載されていますが先生方が真面な国民ならばこの損失額には相当驚くことでしょう。これを防ぐには制度の改定しかないのですが、ポイントの一つが“金融機関の目利きアップ”です。保証付き融資でも金融機関が目利きを発揮してくれば、代弁比率も公庫の保険損失も下がり、税金の無駄遣いを避けることが可能なのです。一方、金融機関の目利きに貢献できるのが先生方ですね。そうです、先生方の出番です。業績が下がった中小企業への貸し渋りや貸しはがしに繋がることは不味いのですが、保証比率が下がる方向性はまず間違いありません。そもそも我が国の保証比率は、先進国と比較したら手厚すぎるとの意見もあります。国の制度を語る必要はありませんが、斯様な背景をご理解ください。最近若干低調気味の経営改善計画策定ニーズですが“今後、徐々に増えていく”ことになるかもしれませんね。今から腕を磨いておいてください。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ 第7回 経営幹部が参加をする「将軍の日」 顧問先企業の組織作り・後継者育成に寄与する

～株式会社プラグマ 堀口 恵子様/柴田 照恵様(東京都新宿区)～



写真左 堀口 恵子様
写真右 柴田 照恵様

堀口 私社長ではなく経営幹部4人で参加していただいた先日の事例です。業種は不動産管理などをやられている会社様です。

「将軍の日」は「会計事務所」「お客様」にとつて、どういう価値があるのかお考えをお聞かせ下さい。

堀口 既存の顧問先、新規開拓先かを問わずお客様と濃密な1日を過ごせるので、関係性が非常に高まります。新規のお客様には弊社のことをよく分かっただけで済ませず、逆にお客様の事業内容に踏み込みます。普段の税務会計業務の時よりも「将軍の日」の場合と価格設定を含めたビジネスモデル全体、ひいては事業の課題、経営課題までも深く理解できるというのは確実にあります。

社内では権限移譲がされていて、経営幹部の4人があつた場を手く利用して、社長の想いを汲みつつ、楽しんで議論を深めたりと素晴らしい時間を一緒に過ごさせていたのが印象的でした。

「幹部の方が参加されるケースはどういった目的で参加いただいたのですか?」

堀口 幹部の方が参加されるケースは組織作りをしたい会社様が多いと思います。社長1人でガンガンいくというよりも、合議制でやって行きたいという方向性をお持ちの会社様にきていただいています。午前中の講義の、理念や会社のあり方や利益の還元などの考え方は会社の運営や経営の考え方をこれから身につけていかないといけない後継者や経営幹部の方には良いですね。社長にしてみれば経営幹部に聞かせたい話だと思います。

「どんなお客様に「将軍の日」をお誘いになっていきますか?」

堀口 まずは新規開拓先よりも既存の顧問先優先でお声掛けするお客様は都度決めています。弊社はMAPシステムを使って決算分析と中期現状5カ年を作成し「今のままでいい事なんでしょう。何か」と。弊社では税務会計業務の中で決算2ヶ月前にクライアント会議というのを所内で行っているのと同時に、どんな決算見込みになるのかという話の中で、決算分析をして「将軍の日」にお誘いする会社なのかどうかを決めています。また、当社では年商1億〜50億、社員数3名以上がMAPSに向いているお客様と考えています。

その他、若い社長さん、そしてきちんと会社づくりをして組織を作って成長する意欲をお持ちの社長さんもMAPSに向いていると思います。「組織経営」をしていきたいという会社様は、ビジネスモデルがいくつあつて、利益の出方もそれぞれあると思います。その組み合わせの中で、どのように会社を運営しているのか考えられている社長さんには良いんじゃないかと思えます。

■株式会社 プラグマ

【所在地】
東京都新宿区市谷船河原町11番地
飯田橋レインボービル6階

【代表取締役社長】
堀口 恵子 (ほりぐち けいこ)

【設立】
平成12年7月

【URL】 <http://pragma.co.jp/>

◆インタビュー編集後記
「将軍の日」にお客様をお誘いする上で、誰をターゲットにするのかという基準。MAPS契約獲得のみを目的にするのではなく、組織作り・後継者育成の一環にご活用いただくなど、今回のプラグマ様のお話から「将軍の日」の活用用途はまだまだ沢山あると感じました。(企画グループ 栗林裕典)

またMAPSでお客さんにならなそうな方でも、その先にネットワークを持っていそうな方。例えばその方がおひとりです業経営をやつていて未来会計をやらなそうだなと思つていても、その先の人脈に声をかけられるようにアプローチしています。

柴田 私はお客様に「何かしたい」という「WANT」がないとお誘いは難しい気がします。「こういうことをしたいけどどうしたらいいか分からない」とか、「いつまでこういう状態にしたいんだけど、その筋道をどうしようか」という漠然としたものをお持ちの方にはすく喜んで参加いただけません。その他、事業承継のタイミングやCFOなどの財務面で頼りにしていた人がいなくなったタイミングなどに合わせて「将軍の日をやりませんか」という提案も良いと思います。

堀口 当日はお客様任せにせず、「私からみたらこう思います」というのを積極的に述べるようにしています。「将軍の日」の運営はMAPS経営さんに全面的にお任せして、お客様への対応に集中できるのも「将軍の日」の魅力です。

—MAPS監査契約への近道!「将軍の日」随時開催中—

■ 東京会場

◆開催日時
※各日程共 10:00~18:30

1月13日(水) 3月29日(火)

1月21日(木)

2月2日(火)

2月12日(金)

◆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

1月15日(金) 3月28日(月)

1月19日(火)

2月2日(火)

2月8日(月)

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

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/>)



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)

セミナー情報はP9へ!

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」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6回 MAPで事業承継期のMAS②

今回は事業承継期の後継者育成やビジネスモデル再構築にMAPを活用するというテーマを書きました。今回は「親族に後継者のいない会社の事業承継MAS」について書きます。一般的に後継者のいない会社はM&Aというイメージがありますね?M&Aでは「経営管理がしっかりしている会社」「社長がいなくても組織的に経営できる会社」が売りやすいのが一般的ですからMASは極めて有効です。MASで財務改善をして「売れる会社をつくる」という活用も当然です。しかし、小さな会社はM&Aの対象にならないのが現実ではないでしょうか?では「幹部や社員への承継」はどうでしょうか?このスキームでネックになるのが「借入の保証人や担保」の問題



◇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。

過去の夢をみる経営者との経営改革

私たちが支援に入る窮境企業にも、過去に良い時代がありました。そしてそうした企業の経営者は、ともすれば「そんな時代が又来るのではないか」と夢を見ることが多いと感じています。時代背景が変わり実際にはあり得ないとわかってはいても、過去の栄光にすがる経営者が多いのは何故なのでしょう。その答えの一つは、企業と経営者が、作れば売れる時代の経営の未熟さから抜け出していないことが挙げられるのではないのでしょうか。「売上はすべてを癒す」と中内功氏が発言した時代は、(今から考えると特異な)経済の急成長期であり、売上を増やせば様々な問題を隠して経営が成り立ったのでしょう。その時代においては、他社に先んじ



◇中村 隆敬(なかむら たかのり)

日本セグメンタルマイノリティ協会 専属ライフコンサルタント
<http://jlga.or.jp/>

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」

計上できない損失(LGBT)

前回、ダイバーシティ(=多様性の受入れ)の一環としての「LGBT」について寄稿しました。(LGBTの意味については前号をご参照ください) LGBTの方々は、カミングアウトしている人でさえも、職場で十分なパフォーマンスを発揮できていないことが多いようです。それは職場だけではない生活全般での生きづらさを感じている方が多いからです。私は仕事柄いろんな方の人生に携わりますが、例外なくLGBTの方々はご自身

です。実はインターフェイスの顧客事務所様の一部で、このような企業のMAS契約が徐々に増えているんです。ゴールは、「借入金を5年～10年返し続けること」です。既存の借入を返済できる利益とキャッシュフローを出し続ける事で、保証人や担保を外せる財務体質を作ろうという取り組みです。経営管理・目標管理を幹部・社員に取り組んでもらい、経営者としての育成を図りつつ、借入金を徐々に減らす目論見です。上手く軌道に乗れば徐々に社長は株主としての役割にシフトします。他人の幹部や社員に経営ができるの?という疑問をお持ちの方も多いと思いますが、会社の目標や課題を共有し、なすべき事がわかると、社員は驚くほどの力を発揮してくれます。また、会計事務所がこの領域のMASに取り組むと、株主である社長や金融機関にもきちんとした情報開示ができますから大変大きな役割を果たすことができます。これまで頑張ってきた幹部や社員が事業を継ぎ、永続企業を作る。MBO/EBOのMAS。大変価値のある仕事だと思われませんか?

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

て投資を行い、売上を増やすことが経営でした。しかし、バブル期を境に社会が人口減少に転じ、各種市場は縮小がトレンドとなった今は、もっと冷静で緻密な判断力が経営に求められています。例えば、「減収増益」。これは市場縮小時代に合わせた1つの経営の形です。資金繰りをコントロールしながら、むやみに売上を追うことを止め、取引先や商品を選別して、利益率の高い取引を残すなどの見直しをする。また、売上減少や原料コスト上昇を見越し、それよりも速いペースで製造コストや販売・管理コストを押さえる…。売上に頼れない現在の経営者は、こういった施策を実行しなければなりません。こうした経営改革は、「過去の栄光の夢を見る」経営者(特にお年を召された経営者)には残念ながら難しいのが実際のところ。そんなときに私たちが取る方法の一つが「若手・中堅の抜てき」です。後継者を含む30代～40代中心のプロジェクトに責任と権限を一部移譲し改革を実行させるのです。その結果、企業が窮境状態から脱し、後継者自身は冷静で緻密な判断力を備える成熟した経営者となり、さらに部下達がプレーンとして育つ。そして、経営者は夢を見たまま勇退する。これが理想です。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

の人生に対して真剣に向き合っていますので、しまい込んでいるエネルギーや発想力は並ならぬものがあります。彼らが生きやすい社会・働きやすい職場を作ることは、パフォーマンスの向上だけでなく新たなビジネスチャンスを創出する可能性に繋がっています。従来LGBT対応が遅れることは会社にとって人材流出や訴訟などのリスクであると語られてきましたが、最新の議論では他社に先を越されビジネスチャンスを逃す損失だと語られるようになりました。どうでしょう?皆さんの職場は皆が働きやすい職場になっていますか?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



◇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ルタ7000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。増売販販大事典(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向けに顧問先の増販戦略や、そして会計事務所の顧問先増のご支援も実施。

マーケティングの面白さ…… 会計事務所のロードマップと事務所特性

前号で、会計事務所のロードマップを紹介したが、先行する業界と比較してみると興味深い。今後どうなっていくかが明確になるはずだ。特化事務所は『専門店』に似ていて、もっとも早く特化したのは資産相続系の会計事務所だろう。これは自然特化で、例えば農家の二男坊が税理士になった。折からの都市化の波の中で農地にアパートやマンションを建てた農家が、次々紹介で依頼されて結果的に資産税相続税に特化したケースは多い。建設業特化や医院特化なども比較的早かったが、現在では飲食店特化、美容室特化などが増え、こうした業界特化は顧問先の真の経営ノウハウに通じ、単なる会計税務だけではないサービスもできるから、顧問料は下がる。各都道府県には職員50人以上の巨大な事務所がいくつかあるが、これらは結果的に特化事務所連合の様相を呈していて例えるなら『百貨店』に似る。建



◇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。

「ストーリーとしての競争戦略」by 楠木建

優れた戦略は、ストーリーとして面白い。
・今の置かれている状況はどうで、どこに課題があって、なぜそれがこれまで解決されずにきたのか?
・そして、これからそれを解決する道があるとしたら、どんなユニークな点に着目する必要があるのか?



◇西尾 太 (にしお ふとし)

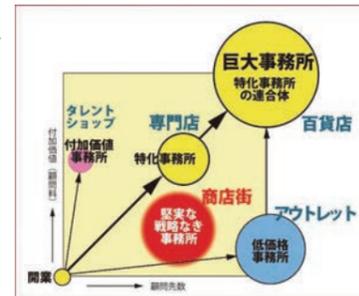
スーパー人事コンサルタント

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。

キャリアの普遍性

キャリアとは何か…。キャリアと言う言葉にはいろいろな意味があるけど、ここでは「仕事上における経験の積み重ね」ということにしておく。キャリアとは目指すもの。あるいは目指してきたもの。経験はそこに向かって積み重ねていくもの、とも言える。そしてそれが、人間的成長につながっていく。キャリアは人それぞれ様々だけど、その根底にあるものは、実はある種普遍的だと思う。ひとつは、変化。いつまでも同じことをしてはいけない。変わっていかねばならない。典型的なパターンは、実務⇒管理⇒采配という組織におけるステージの変化。こちらについては個人が変化していかなければならないけど、組織内において求められることは普遍的。もうひとつは普遍性・汎用性。どの組織にいても普遍的でかつ汎用的な行動能力。たとえば「明るく・元気で・素直」ということ。どこの組織でも大切にされる。新卒採用でおそらく

設、病医院、歯科医院、資産、福祉施設などに通じた勤務税理士がそのトップで専門的に切り盛りし、オーナー税理士が経営の全般を見るという形態が多い。地域で大きなブランドを持ち、オーナー税理士は地元の名士として経営者などへ口コミが拡大することから、巨大事務所はさらに巨大化する。だいたい一代で巨大事務所を築いた税理士先生は、人付き合いがよくコミュニケーション力がある人が多いが、コミュニケーション力は、マーケティングで最も重要なものであり、ごく自然にマーケティングを実施してきたようなものだ。巨大事務所になった事務所に、非常に興味深い事例がある。税理士になったばかりのご子息に、なんと医院への飛び込み営業を命じたのだ。「なんてオヤジだ!」と思ったとお話されたが、それを実施。「税理士」の肩書で飛び込み営業など前代未聞だ。従って事務長への面会確率は高く、次々と顧問先にしていっていったという。これもマーケティングでの成功事例だ。もちろん日本屈指の巨大会計事務所になるのは必然だ。(以下次号)



■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

研修情報はP20へ!

・しかし、それでもなお、うまくいかない落とし穴があるとしたら、それは何か?
・その落とし穴にはまらずに、狙った成果を得るために進むべき道はどれか?
・なぜ、あなたにはそれができる正当性があるのか?
…、ということを組み立てて行くと、そこにストーリーが見えてくる。そして、そのストーリーが面白ければ、人は惹きつけられ、集まってくる。これは、一商品レベルでも、一事業レベルでも、全社レベルでも同じ。戦略策定の面白さに気づかせてくれる一冊です。

もっとも重視されること。(その普遍的な行動モデルを45項目に分類・整理した。実務スキルや専門知識は別として、普遍的なキャリアアップに欠かせないと思われる行動モデル。)そして、目指すスタイル。人材ポートフォリオという考え方で整理できる。組織で働くか、個人で働くか、変革・創造を含めた付加価値創造を常に目指すか、決められたことをしっかり行うことを重視するか、の軸で考えられる。それから、「何のために仕事をするのか」という目的。個々のキャリアは様々だけど、求められる多くは普遍的なこと。この普遍的なことをおさえておけば、まずはキャリアアップというものについて安定感を持つと思う。そしてそれを知ること、知ろうとすること。このへんを整理していったら、意外と簡単に整理できるかもしれないですよ。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

4冊目の著書が出版されました。

人事の超プロが明かす
評価基準
「できる人」と「認められる人」はどこが違うのか
西尾太 著 【三笠書房】

評価基準
人事の超プロが明かす
「できる人」と「認められる人」はどこが違うのか
西尾太 著 【三笠書房】



◇原田 匡 (はらだ ただし)

医療・介護特化型コンサルタント

株式会社ケアビジネスパートナーズ 代表取締役。1970年生まれ。京都大学法学部卒業。自らデイサービスを経営した経験から、医療・介護特化型コンサルタントとして様々なノウハウを開発・発信している。介護特化を目指す会計事務所の全国ネットワーク組織「介護事業経営研究会(C-MAS)」の全国顧問を務めると同時に、同じく、介護特化志士社会保険労務士の全国ネットワーク組織「介護経営総合研究所(CB-TAG)」の代表を務める。社会保険労務士・税理士・会計士・地域金融機関・各種団体と連携しながらの介護経営者向けセミナー・研修回数は全国で年間150回を超え(2013年実績)、年間延べ6,000社を超す介護事業者と触れ合い、実体験に基づいた経営支援活動を行っている。著書としては「介護元気化プロジェクト(エル書房)」介護事業所の経営の極意と労務管理・労基署対策・助成金活用(日本法令)、執筆雑誌としては「デイと運営と経営(QOLサービス)」等がある。

都市部の国有地 介護施設向け賃料原則半額へ

先日、財務省が主管する“財政制度等審議会第30回国有財産分科会”において、“介護離職ゼロ”を目指した国有地活用施策に関し、また新たな情報が出ていました。今回はこの内容について書きたいと思います。財務省は“介護離職ゼロ”など一億総活躍社会の実現に向け、都市部にある国有地を特別養護老人ホームなど介護施設に積極的に活用してもらおうと、来年1月から賃料を原則、今の半額まで引き下げることになりました。これは、24日に開かれた有識者で作る財政制度等審議会に財務省が示し、了承されたものです。それによりますと、公務員宿舎の跡地などの国有地を貸し出す際、賃料は民間の取り引きを基準に決めています。都市部で特別養護老人ホームなどの介護施設に貸す場合については、賃料を原則、今の半額まで引き下げます。対象となるのは東京、大阪、愛知、福岡、神奈川、千葉、埼玉、兵庫の8つの都府県にある国有地



◇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」「組織つくり」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～⑥

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。今回は自らをFlowにする「社会力」の4手法のうち、『表情』と『態度』について解説いたしました。今回はもっとも大切な『思考』についてお伝えいたします。

- 1 今を生きる思考・・・今に集中すること
- 2 Wash Out 思考・・・自分の力ではどうにもならないことを洗い出すこと
- 3 Preparing 思考・・・自分がFlow化できる!ということを知り、前

で、引き下げる期間は、最長50年となっている貸し出し期間のうちの最初の10年間とし、来年1月から実施します。財務省は、国有地をこれまで保育や介護向けなどに優先的に貸し出していますが、介護施設の場合、整備にかかる初期投資の負担が重い、利用が進んでいません。このため、今回の賃料の大幅な軽減で国有地を特別養護老人ホームなどに積極的に活用してもらい、“介護離職ゼロ”などにつなげたいとして、26日に取りまとめられる“一億総活躍社会”の実現に向けた緊急対策に盛りこむことにしています。まずは、東京、大阪、愛知、福岡、神奈川、千葉、埼玉、兵庫、の8都府県からとのことですが、今後、この動きが更に各地へ波及するかもしれません(特に特養待機待ち人数が多い場所)。上記に該当しないエリアの皆様についても、特養増設を目論む経営者は、未来を見据え、是非、先手を打ってあたりをつけておいても悪くないかもしれません。皆様のお客様で、そのようにお考えの経営者の方がいらっしゃいましたら、ご相談に乗ってあげてください。また、相談されたけれど、介護経営(特に特養)に関してわからない場合、是非C-MASにお問い合わせください。

以上、何かのお役にたてれば幸いです。

※参照:NHK NEWS WEB

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

もって準備すること

4 チャレンジ思考・・・常に新しいことに取組むこと、そういう自分がワクワクすること

5 与える思考・・・与えることは本来気持ちの良いことであり、Give & Giveの思考

6 好きを大事にする思考・・・好きなことを考えると楽しくなり、Flow化を起こす

この6つの思考法を駆使することで、どのような状況下においても(これは例外がありません)、Flow化を起こすことが可能となります。

是非皆様も、『言葉』『表情』『態度』そして『思考』の4つのスキルを駆使していただければ、よりよい人生、よりよい成果につながることは間違いがないでしょう。

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)

1月上旬
新商品リリース

介護事業所の事業計画用収入シミュレーションシート

“どなたでも”・“短時間で” 使える介護事業所の強力なサポートツール
MAPシステムとの連携で、難解な介護シミュレーションが可能になり、業務標準化を実現!

『介護収入シミュレーションシート』



加算・減算のプルダウン選択、詳細な解説によって、顧問先の収入計画のアクションプラン策定において大きな効果を発揮します!

① 『訪問介護シミュレーション表』

Table showing simulation data for home care services across 2015, 2016, and 2017, including columns for staff count, hours, and revenue.

② 『在宅介護支援シミュレーション表』

Table showing simulation data for home care support services across 2015, 2016, and 2017, including columns for staff count, hours, and revenue.

③ 『通所介護シミュレーション表』

Table showing simulation data for day care services across 2015, 2016, and 2017, including columns for staff count, hours, and revenue.

平成25年4月介護報酬の大幅な改定!
今こそ、介護事業を取り巻く環境の変化に迅速に対応することが求められる介護事業所!!
『介護収入シミュレーションシート』は「訪問介護」「在宅介護支援」「通所介護」の主要施設の収入算定により、最適な収入目標を算定します。



監修
小濱道博氏

監修 小濱 道博氏 (こはま みちひろ)
C-MAS 介護事業経営研究会 最高顧問
一般社団法人日本介護経営研究会 専務理事

介護サービス事業は介護報酬が3年毎に改定され、介護報酬の算定には一定の基準を満たす必要があります。介護サービスでは利用定員や職員の最低配置人数が定められ、定員を超過しての営業や職員配置が足りない状態での営業に対しては報酬が30%カットされる減算があります。この加算や減算の算定要件が難解で、介護収入計画策定において大きな障壁になっていました。このシステムでは、加算、減算のプルダウンによる簡易な選択と詳細な解説によって難解な介護収入シミュレーションが可能となり、業務の標準化が容易になります。顧問先の収入計画のアクションプラン策定において大きな効果を発揮するツールといえます。

『介護収入シミュレーションシート』主要項目

- 稼働率、月延人数、稼働月数の組み合わせによる基本報酬算定
- 「初回加算」「生活機能向上連携加算」等の加算・減算報酬策定
- 加算取得の検討は、経営計画策定、新規開業、高齢者住宅、銀行交渉等に有効活用可能!
- 一目でわかる「算定要件」、「人員基準」の表示機能
- 報酬合計額の算出により、「MAPシステム」へ簡単に入力が可能

◆ 導入費用 ◆
◆導入費用…… 18,000円(税抜)

●介護収入シミュレーションシートは1月上旬出荷予定です
●出荷物にご請求書を同封いたします。

定期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】1月の追加コンテンツ一覧
12月開催セミナー/マニュアル&操作動画をご確認下さい!

全国各地で開催された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/>】

【最新セミナー動画】
12月14日(月) 東京開催
① **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**
経営理念の具現者となる～目的の共有こそ成長の秘訣～
株式会社日本B | Gネットワーク 取締役 本山 隆行 氏
行動管理とタイムマネージメント
～社員に「できません」と言わせない、2倍働く時間術～
SMC税理士法人(埼玉県所沢市) 野本 理恵 氏
経営支援型事務所に変わる“人材”の考え方・活かし方
株式会社MAP経営 代表取締役 浅野 泰生

12月16日(水) 大阪開催
② **税理士のための超実践型マーケティング講座**
海江田経営会計事務所(鹿児島) 所長/税理士 海江田 博士 氏

【MAP操作動画&マニュアル】

- ・建設業(進行基準)
- ・部門別(サイクル編・内部取引)
- ・部門別(サイクル編・配賦)
- ・アラカルト/個人(サイクル編)
- ・アラカルト/個人(中期編)

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。

変化の時代に生きる

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。2016年、皆さまは何にチャレンジしますか?そしてどんなイノベーションを起こしますか?私ごとではありますが、MAP経営コンサルティンググループでは昨年から取り組んできたチャレンジが実を結び、会計事務所向け「MAS事業化コンサルティング」及び、一般事業会社向け「目標達成コンサルティング」の2つのサービスを本格リリースし、4名体制でお客様に革新的な価値を提供してまいります。2015年はIoT元年とも言われ、テクノロジーの大きな進化(変化)がこれから訪れようとしています。四季報が発刊する「業界地図2016年度版」には、顕在化した会計業界の大きな変化が記されています。「直近15年間で減った仕事」ランキング、ワースト1位は「農耕従事者(△126万人)」、ワースト2位が「会計事務従事者

(△113万人)」、ワースト3位は「法人・団体管理的職業従事者(△62万人)」。

ぶっちぎりのワースト2位。世間では日本の農業が危ない!と農耕従事者の減少を危惧するニュースは頻繁に見かけますが、「会計事務従事者」も同程度減少しているのです。最も大きな問題は確実にITが会計事務所の仕事を奪っているということ。そして2つ目はこの問題が世間では全く取り上げられていないこと。業界の魅力度が減少していると言われていますが、成熟期から衰退期へシフトしている事実(変化)に皆さんはどう対応していきますか? Free株式会社の佐々木社長からこんなお話をお聞きしました。「日本は先進国である以上、正解のあるビジネスはない。発展途上国のフェーズにない日本の企業がリスクテイキングせずに成長することはない。」新しいチャレンジにはリスク(失敗)がついて回りますが、そもそもPlan-Do-See(仮説-実践-検証)のマネジメントサイクルの基本は、失敗からの学びを価値に変えていくものです。新しいチャレンジに成功するたった一つの条件は、このマネジメントサイクルを猛烈なスピードで回し続けることです。2016年、皆さまは何にチャレンジしますか?そしてどんなイノベーションを起こしますか?

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジコラム感想」と付けて下さい。)



◇ 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。着任当初より日体質にメスをいれ、新しい開発環境づくりに挑戦。指揮を執ったシステムには「MAP3」「MAP-QR(金融機関向け)」などがあり、新規採用のUI(ユーザーインターフェース)には定評がある。

間だし、不便なのではないか?というご意見もあると思いますが、MAP3からついたあのオプション機能(経営サイクルのみ)を利用すれば、いろいろな画面を開かなくてもコピーだけで部門別計画ができてしまいます。え!?まだ、ご存じない方もいらっしゃるのですか!?その画面は、経営サイクル→オプションにある「[特殊]計画データ簡易入力」です。この画面にエクセルデータをベタッと貼りつけていけばよいのです。当社では部門別計画で利用しましたが、全社の計画でも使いやすいため、覚えておくと便利かもしれません。ちなみに、私のオススメの手順は、①「準備処理」を「◇現状計画・自動作成」まで全て終わらせておく。②「[特殊]計画データ簡易入力」の「書式出力」をする。③「②」で出力した書式に合わせる形でエクセルシートを作成する。④エクセルで売上&経費の計画立案をする。⑤「[特殊]計画データ簡易入力」に貼りつけ。⑥「計画作成」メニューで投資や借入などを調整して完成です!「[特殊]計画データ簡易入力」は「保存」の機能がありませんので、その点だけご注意ください。もう既にご利用されている方で、もっとオススメの使い方がありましたらご連絡ください。本年もよろしくお申し上げMAP。^3^/

■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジコラム感想」と付けて下さい。)

MAP3のスパイス

新年あけましておめでとうございます。皆さまにとって素晴らしい1年となりますように心からお祈り申し上げます。当社は12月決算のため、経営計画発表会が毎年1月初めにおこなわれます。経営計画発表会に至るまでは、おおまかに全社方針発表→各グループ方針&計画立案→全社経営計画立案会議の手順となっております。もちろん、MAP3経営サイクルの部門別が大活躍です!ただし、各グループに落とし込みで数値計画立案する際は、当社統一のフォーマットのエクセルシートを営業部門に配布して利用して貰っています。フォーマットは「売上計画」と「経費計画」の2シートです。売上計画シートはMAP3で設定済みの売上分類別に単価×数量ができるようにあらかじめセットしてあります。経費計画シートは詳細別に入力できるようにしてあります。エクセルシートで作成してからMAP3に入力するのは2度手

① MAPオープンレッスンにお越しください

お申込み用紙をダウンロード ⇒ http://www.mapka.jp/img/temp_pdf/openlesson.pdf

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!

- 今までやった事ない業種にチャレンジするが、事前に操作のコツを聞きたい。
- MAS監査の準備資料を確認したい。
- 研修を受けたが分からない内容がある。
- 将軍の日の準備で不安な所がある
- 実際のデータを確認しながら質問したい



【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
- ※当レッスンは完全予約制です。開催日の1週間前までにご連絡下さい。

東京会場

【開催スケジュール】

1月 12日(火)	2月 5日(金)	3月 3日(木)
1月 20日(水)	2月 8日(月)	3月 11日(金)
1月 25日(月)	2月 16日(火)	3月 17日(木)
	2月 22日(月)	3月 24日(木)
		3月 28日(月)

大阪会場

【開催スケジュール】

1月 14日(木)	2月 5日(金)	3月 16日(水)
1月 20日(水)		

② MAP3バージョンアップをお願いします!

MAP3のバージョンアップ版が、12月下旬にリリースされました。今回の変更点は以下になります。



新機能	変更点①	変更点②	変更点③
<p>財務連動</p> <p>財務連動できるソフトにさらに3ソフトが追加されました!</p> <p>①「ツカエル会計」ヒズソフト株式会社 ②「MX2」株式会社TKC ③「融資総合システム」信金共同事務センター</p>	<p>経営サイクル</p> <p>以下の帳票で、前期比の表示が可能に!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上分類別予実一覧表 (商品別・市場別) ・売上予実一覧表 (商品別) ・合算売上予実一覧表 (商品別) ・合算売上予実一覧表 (部門別) 	<p>中期ビジョン</p> <p>前期の限界利益、限界利益率、構成率の表示をするように変更しました!</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上計画表 ・[部門]売上計画表 	<p>中期ビジョン</p> <p>事業承継において、法人税等控除率に変更されました!</p> <p>《事業承継/評価・調整/判定基準》平成27年度税制改正に応じて法人税等控除率を変更しました。</p>

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

<バージョンアップ手順>

- Ver1.1.1以降の場合
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、右図のメッセージ画面が表示されます。
 3. 「はい(Y)」を押すことでユーザーサイトに接続し、webブラウザを通して自動ダウンロードされます。(ダウンロードファイル名: MAP3Install_VerUp.exe) 「いいえ(N)」を押下した場合は、自動ダウンロードせずにMAP3が起動されます。 ※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。



このメッセージが出ない場合、お使いのMAP3は最新版になっています。

③ この度MAP経営に新メンバーが加わりました

12月1日に入社いたしました乾です。生まれも育ちも大阪のコテコテの関西人です。妻と1歳の長女、0歳の長男の4人で大阪で暮らしています。会計事務所で約3年間勤務し、医療機関や一般事業会社の設立、融資交渉、記帳代行、税務申告業務などに携わってきました。関与先のほとんどが赤字企業であり、節税提案よりも経営課題の解決を求められていましたが、期待に応えられず悩んでいました。もともとMAP経営という会社を知っていましたが、幸運なことにご紹介いただける機会に恵まれ、その際にクレドを頂き「中小企業の輝く未来を創造する」という経営理念を拝見した時に、モヤモヤしていたものが吹き飛んだような気がして、入社を決意しました。これからは経営計画の立案やMAS監査といった未来会計業務を普及させることが、私を育ててくれた会計事務所業界への恩返しであると思っています。未熟者ですが、何卒よろしくお願い致します。

出身地: 大阪

特技: 飛行機のエンジン音で機種がわかります。

食へ歩き

好きな言葉: 一期一会

趣味: 野球、ドライブ、食べ歩き

乾 臣吾(いぬいしんこ)

「親心の記録」障害のあるわが子に書き残そう

この冊子は、障害のある子をもつ親たちが、「親なきあと」子どもを支援してくれる方々に子どものことを知ってもらい、子どもが安心して人生を全うできるようにと作成されました。突然親がなくなり、子どもが一人残されるという緊急の場合にも助けになります。障害のある方を支援するさまざまな団体に寄贈されています。ノートに関するお問合せは弊社でも承ります。

<お問い合わせ先>株式会社MAP経営 企画グループ (03-5365-1500)

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「タコボウズ記者」。身長183cm、体重100kg超。

東京湾の魚 実はとってもオイシイんです

10月24日と25日、神奈川県横浜市の観光地、赤レンガ倉庫の近くの運河でハゼ釣り体験が行われた。これは「東京湾大感謝祭」というイベントの一環だ。東京湾大感謝祭?何じゃ、そりゃ…そう感じている読者が多そうなので、まずは説明しておきましょう。東京湾に面した市町村の人口を合算すると、約3000万人になる。実に日本の総人口の約1/4。これだけの首都圏にある湾は珍しいし、生活の場と第一次産業が直結している湾は、世界でも例をみない。その素晴らしい東京湾に感謝しましょう、というイベントだ。イベントは釣りだけではない。魚以外の生物の生態、海に優しい開発、自然災害に備える提案など、多種多様な発表や展示が展開され、2日間で約8万8000人が足を運んだ。このイベントでよく聞かれたのは「東京湾の魚なんて食べられるの?」。最も多い質問だ。じゃ、実際に釣って食べてもらいましょう! ……というのが、このハゼ釣り体験の主旨になる。今年は残念ながら、ハゼを釣って、さばくところまではやったものの、食べるところまではいかなかった。でもね、来年はやっちゃいますよ。しかも、釣りを教えてくれるスタッフは、各釣り具メーカーの花形インストラクターをそろえて、懇切

丁寧に教えちゃう。さらに、釣った魚は山下公園の前にあるメルパルク横浜で、釣りを教わった生徒と教えた講師陣と一緒に、ハゼだけじゃなくて、東京湾のシロギスやアジ、イシモチなんぞを食材にしたオリジナル料理で舌鼓を打ってもらいましょう。このメルパルク横浜の料理長は釣り好きで、東京湾の魚を研究して調理するのが趣味だったりする。太鼓判を押しちゃいます。来年、10月21、22日。期待しててくださいいな。釣って食べる東京湾の美味しい魚のイベントをやりますよお~!



■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)



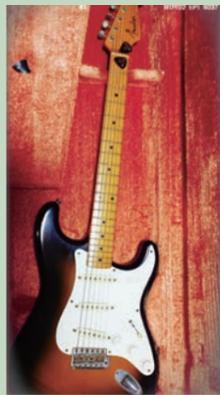
◇三浦 幸夫 (みうら ゆきお)

税理士法人合同経営会計事務所。1968年福岡県生まれ。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年企画監査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「Fender Japan ST'57-65」

このギターも中学生の頃に新聞配達で貯めたお金で買った一本です。30年以上経っているジャパニーズヴィンテージですが、現在も生産されているので希少価値は殆どないですね(笑)。ヘッドにFenderのロゴが入っているギターは当時の憧れでした。高価なUSAモデルではなく、リーズナブルなジャパンモデルですが、見た目にはわかりにくく、部屋に飾っていても絵になる一本ですね(笑)。57年モデルは

ヘッドも小さく、ボディシェイプもスレンダーで大好きです。今でこそクラプトンの大ファンですが、当時はそれほどでもなく、ネックはメイプル、カラーはタバコサンバーストをチョイスしました。ピックアップはシングルコイルで、カッティングの他に弾き語りにも使えたりします。レスポールほど重たくないし、エレアコほどボディも厚くないので、使い勝手の良いギターです。今考えると、バンドをやった頃から、レスポールより使用頻度は高かったかもしれませんがね。でも、音色はレスポールの方が好きです(笑)!!



■このコラムへのご感想・ご要望をお寄せ下さい。
kikaku2@mapka.jp
(※件名に「MAPマガジンコラム感想」と付けて下さい。)



◇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をウロチ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・ゴルフ子です!

ゴルフキチ達の楽しみの一つにゴルフ合宿があります。一泊二日で2ラウンドするゴルフ旅行のことです。「ラウンド→練習→宴会→二次会→朝練→ラウンド」とハードに真面目?に取り組めます。大人の部活といった感じでめちゃめちゃ楽しいです!ゴルフ場選びがとっても重要で、練習や宿泊施設のほかに、温泉・サウナ・居酒屋・多目的ルーム(二次会用)などがあるとエンジョイ度が倍増します。気の利いたゴルフ場だと焼き肉屋が入っていたりします。『ゴルフ×焼き肉』最強コンビだと思いませんか?もっと気の利いたと



ころは源泉かけ流し温泉だったりします。『ゴルフ×焼き肉×天然温泉』至上最強です!極めつけは帰りに近くのアウトレットへGo shopping!ゴルフの楽しみ方は本当に多様です。

“MAS契約がとれない”から営業活動の仕組み化へ!
“「将軍の日」に誘えない”“「将軍の日」の次に進まない”を脱却できる!

MAS契約獲得術の習得!! No.1 実践塾

全5回
15事務所
限定企画

東京会場 名古屋会場



組織のチカラを100%引き出して
MAS契約を5社狙って3社契約が決まるようになる!



- ### 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!

累計17事務所が参加し、12事務所
がMAS契約を獲得中!!

東京第1&2期 参加13事務所の内、9事務所がMAS契約獲得!
名古屋第1期 参加4事務所の内、3事務所がMAS契約獲得!



開催日時

【東京第3期日程】 2016年 ①3月29日(火) ②4月26日(火) ③5月24日(火)
④6月28日(火) ⑤7月19日(火)

【名古屋第2期日程】 2016年 ①3月22日(火) ②4月19日(火) ③5月17日(火)
④6月21日(火) ⑤7月26日(火)

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1号館【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中野坂上サンプライドツイン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: 契約率を上げる!「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 氏

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110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。毎年20件以上のMAS契約を獲得している。業界のMAS業務拡大・推進へ尽力している。



講師:渡邊拓久 氏

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)。

