

MAP MAGAZINE



年の始まりのこの時期に改めて考える「経営計画」

【新着イベント】(P7)今年からどなた様でも参加費無料!MAS監査事業化研修

【特別コラム】(P16)改めて考える経営計画の本質 高山範雄(株式会社MAP経営)

【新着コラム】(P8)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

大久保圭太氏(税理士法人ACS)

全5回
15事務所
限定企画

名古屋会場 東京会場



“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

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

【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19日(火)

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

受講料

540,000円(税込)/2名様まで

No.1実践塾 全5回 プログラム

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

講師紹介

講師:曾根康正 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。
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、
毎年20件以上のMAS契約を獲得。
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、
現在もMAS関与先38件をサポート中(15年9月末)。



MAPイベントカレンダー

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）	P19
					第五講：組織力強化講座①	
4	木	第二講：未来計画講座			第五講：組織力強化講座②	
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	P8	無料	MAPオープンレッスン	P18 無料
		MAP3システム操作研修				
		MAPオープンレッスン	P18	無料		
6	土					
7	日					
8	月	MAPオープンレッスン	P18	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	P18	無料		
22	月	MAPオープンレッスン	P18	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）	P19
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）	P19			
3	木	MAPオープンレッスン	P18	無料		
4	金	将軍の日（東京）	P11			
11	金	MAPオープンレッスン	P18	無料		
12	土					
13	日					
16	水				MAPオープンレッスン	P18 無料
17	木	第五講：組織力強化講座①			第一講：未来診断講座	
		MAPオープンレッスン	P18	無料		
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）	P20
23	水	第二講：未来計画講座			第三講：未来経営講座②	
24	木	第二講：未来経営講座① MAPオープンレッスン	P18	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	P18	無料	将軍の日（大阪）	P11
29	火	将軍の日（東京）	P11			
		No.1実践塾①	P20			
30	水				MAP3システム操作研修	
4月	東日本企画			西日本企画		
5	火	将軍の日（東京）	P11		MAPオープンレッスン	P18 無料
6	水				将軍の日（大阪）	P11
7	木	第三講：未来経営講座①			第一講：未来診断講座	
8	金	第三講：未来経営講座②			第二講：未来計画講座	
9	土					
10	日					
11	月				第五講：組織力強化講座①	
12	火	事業化研修	P7	無料	第五講：組織力強化講座②	
13	水	将軍の日（東京）	P11		第三講：未来経営講座①	
14	木	MAP3システム操作研修			第三講：未来経営講座②	
15	金				将軍の日（大阪）	P11
16	土					
17	日					
18	月	第四講：目標達成講座① 第四講：目標達成講座②			MAPサロン春（福岡） No.1実践塾（名古屋）	P9
19	火					P20
21	木	第一講：未来診断講座				
22	金	第二講：未来計画講座			製販分離セミナー（大阪）	P7
23	土					
24	日					
25	月	製販分離セミナー	P7		介護事業×経営支援セミナー（名古屋）	P14
26	火	No.1実践塾①	P20		介護事業×経営支援セミナー（大阪）	P14
27	水	介護事業×経営支援セミナー	P14			
29	土					
30	日					

・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(P18参照)

・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位を獲得した
「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(P19参照)

・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(P8参照)

・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監査契約獲得の保証付き、契約獲得実践術(P20参照)

・事業化研修

岩永先生、富山先生による
未来会計業務事業化のポイント(P7参照)

・製販分離セミナー（イプシロン株式会社共催） 会計事務所のあるべき体制作りとは・・・(P7参照)

・介護事業×経営支援特別セミナー

介護事業の現状、そして会計事務所による経営支援を実践
事例から学ぶ(P14参照)

・MAPサロン春

スペシャルゲストをお招きした春の大ユーザー会(P9参照)

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。

～お詫び～

昨年11月～12月に配布された
研修スケジュール4月以降の
日程が間違っておりました。
ここに訂正してお詫び申し上げます。

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ー全て経営者目線!会計事務所と顧問先の未来を切り拓く取り組みー」

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)、

小島清一郎氏(株式会社ケーエフエスコンサルティング)、大久保圭太氏(税理士法人ACS)、

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)、

「金融機関・再生支援協議会コラム編ー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: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8回)

税理士法人千代田経営会計事務所 宮本泰三氏、首藤幸恵氏

「専門コンサルタントコラム編ー各種業界から実務に役立つ最新情報ー」

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経営コラム編ー中小企業の輝く未来を創造するための軌跡ー」

コラムニスト:高山範雄、山脇渉(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)、田名網聡(株式会社MAP経営)、

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P8・研修情報はP19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。

サービス業から接客業へ

「浅野さん、会計事務所というのは何業だと思いますか?」「サービス業だと思います…」以前お世話になっていた名古屋の会計事務所に入所する際の人事部長とのやり取りです。「この質問の意図は何なのか?」と半信半疑で答えたことを記憶しています。「いや、サービス業というよりも接客業だな。錦三(名古屋栄の繁華街)のホストやホステスと一緒に、この業界は指名されてなんぼだよ」さらに続けて、「知識も経験も豊富なのに指名されない人もいれば、知識や経験はそれほどでもないのにお客様から可愛がられ指名される人もいる。お

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



◇ 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.12

ビジネス活動における、ほぼ全ての行動は、「仕訳」に現れてくる。さらに突き詰めると、そのひとつひとつのビジネス活動を実行した主体者やその関係者の心の持ち様、心の動きが現れたものなのだ。要は、仕訳を読み解く(一部妄想も入るけど)と、普段は見えにくい、人々の心の動きを把握することができる。そんな貴重な「お宝情報」が、大量に手に入る場所はどこか?その筆頭格が、会計事務所。正確には、会計事務所の持つ会計ソフトと呼ばれるスーパーデータベースだ。私が8年前に父親の会計事務所に入れてほしいとお願いしたのも、いわば、顧問先の中小企業の仕訳を材料として、「エモーショナル会計分析」をすれば、新たな仕事をドンドンと生み出せるはずという仮説の元にあった。そこには顧客心理が存在するのだから、悩みの解消か、欲望の増長に貢献できるサービスを提供すればよい。また、もう少し若かりし時に、この原理を知っていたなら、もうちょっと上手に恋愛することができたと思う。たとえば、会計事務所的に、彼女や好きな女の子の日常生活におけるお金の使い方をもしつづさに把握することができたら、最近興味があるもの(購入し



◇柴田 照恵 (しばた てるえ)

小さなパワフルコンサルタント

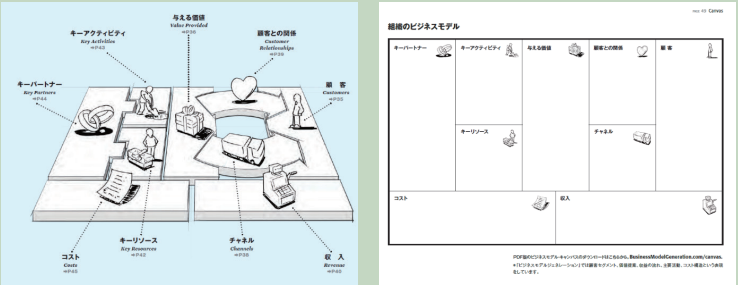
1990年大学卒業後、リクルートコスモス(現コスモスイニシア)にて社内情報システム担当として従事。1999年から2009年までトーマツグループにて中小中堅企業向けの中期経営計画の立案、原価計算制度の構築、業務改善等のコンサルティングに携わる。2013年1月より株式会社ブラグマにて未来会計事業を推進中。中小企業へ「わかりやすい管理会計(未来会計)の導入」のために、日々研鑽している。

経営のビジュアル化・ビジネスモデル・キャンパス

ご存知の方も多いと思いますが、今回は「ビジネスモデル・キャンパス」をご紹介します。これは、「ビジネスモデル・ジェネレーション ビジネスモデル設計書」(翔泳社より2012/2/10出版 アレックス・オスターワルダー(著)、イヴ・ビニュール(著)、小山 龍介(翻訳))という本で紹介されている、ビジネスモデルを描くためのツール、フレームワークです。ビジネスモデルというと、立場によって、強調する場所が異なり、同じビジネスモデルでありながら、異なるものが出来上がっていました。収益構造やコスト構造に興味がある経理財務系の人間が描いたビジネスモデルはどうしてもコストや収益の話が中心になり、営業サイドの人間が描くとマーケットの話や顧客セグメントが中心になりお互いにわかりにくいという問題がありました。この「ビジネスモデル・キャンパス」は、「顧客」「与える価値」「チャンネル」「顧客との関係」「収入」「キーリソース」「キーアクティビティ」「キーパートナー」「コスト」という領域に分けられ、それぞれ記載されるので、どの立場の人も共通に語れるフレームとなっています。これを利

ているもの)は何なのか、毎週○曜日は何をすることが多いのか、はたまた、いま自分以外に好きな人がいるのかどうか、、、など、心理状態が浮かび上がってくる。最近流行りのSNSなんかで最近の投稿をチェックするより、ズバリ、的確であるのだ。これは男女逆でも同じことである。そして、そんな情報はどこにも公開されることはない。これが現実として確認できるかどうかは別問題でもあるし、世の中、知らないほうが幸せなこともあるのかもしれない。分析ばかりの人生じゃ、思い切ったことはできない。結局、ビジネスは分析重視、プライベートは感性重視で生きようになっている。そういえば、ここで過去の事例を紹介したい。毎月の仕訳データを見ていて、顧問先の社長が行きつけの飲食店を把握することができた。大抵、木曜日にそのお店に行ってて、だいたい3万円くらい使っている。だから、自分もその曜日にお店に行ってみた。その社長は店内で私に気付いて、「おー、なんでいるの?」ってことになり、「いやあ、偶然ですね!」という不自然なりアクションを試してみた。「一緒に飲もうよ!」という流れの中から、「この前の説明だとなんかよく分からなかったけど、それウチにも必要だから、来月からやってよ。」ということになり、新たな財務コンサルティング案件が始まった。出来すぎかもしれないけど、振り返ると、仕訳データがなければこの案件は生まれなかったと思う。この時は、後日会社に契約書を持って訪問した。しかし、現代は技術が進んでいて、そんな面倒くさいことは必要ない。今なら、こんな時、持っているiPadを取り出して、「クラウドサイン: (<https://www.cloudsign.jp/>)」 を利用するからだ。このクラウドサービスを使用することで、紙(契約書)も印鑑も必要なくて、その場で契約を締結することができます。中小企業経営者の多くは、その場で、即断即決。いつ、何時に、誰と、新たなビジネスが始まるか分かりません。この世は、可能性に満ちています。動くか、動かないか。出会うか、出会わないか。結局、最後は感性に基づいた「人対人」の世界で生きているのです。

用することにより、複雑な組織活動が可視化され、これまで言葉にされてこなかった前提や思い込みが表現できるようになり、お互いの思い違いや共通認識が明白になることでよりコミュニケーションが効果的になります。この「ビジネスモデル・キャンパス」、顧問先すべて描いてみてはいかがでしょうか?このフレーム、PDFで簡単にダウンロードできます。顧問先のビジネス全体が把握でき、MAS監査の会話もより戦略的な話ができるようになるのではないかと思います。ご紹介している私もまだ作成中です。実際描いてみると、知らないことが多いことに気づきます。また変化することも多いので、クライアントの会話の中で確認しながら、進化させていこうと思っています。



Eメール登録でダウンロードできます
(<http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>)

■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「逆理理論」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。

バトル勃発!

バトル相手はMAPの手塚さん。税理士業界の未来について、二人の男気バトルだ。前回、この業界の未来について悲観的なコラムを書いた。その原稿に対して、手塚さんから「まったくそのとおり。でも私はそんな未来をむしろ歓迎しているし、だからこそ、これからの時代は未来会計・経営計画だ。」とのコメントをもらった。本当に愛のあるコメントだ。確かに、近い将来経営計画は税理士事務所の標準装備になるだろう。しかし、ことは、経営計画があるからといって税理士が生き残れるなんて甘い話ではないし、自分はそんな未来を歓迎などしていない。大前提の月次顧問や申告報酬が崩壊すれば、税理士の上に乗っかっている経営計画も総崩れになる。過去会計も未来会計もない。主体者である税理士がいなくなれば、両方とも吹っ飛ぶ。税理士自体が世の中に必要とされなくなれば当然そうなる。そこに対する認識が手塚さんとは違ったのだ。月次顧問の崩壊で税理士の収益力が極端にシュリンクすれば、税理士向けの商材マーケットも大



◇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そ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.6

第2条:役に立つ資料を用意しようぜ! その3

□資料に必要な情報を集める

○活動とプロセスに関する情報また対策はその結果をもたらした自らの活動に焦点を当てなければ、何が原因か、何をしていくべきかわかりません。ですから、自らが修正できる自分の活動や上のプロセスの情報が必要になるのです。

○こうした情報があってこそ、初めて意思決定に必要な、「未来と顧客の評価と自分」を見つめ、適切な手を打っていけるベースができるわけです。

○簡単にいえば「過去と他人は変えられない、変えられるのは未来と自分の行動だけ。」ということです。そのための資料なのです。

○一橋大学の伊丹敬之教授はこうした視点を、社長に必要な3つの目、「鳥の目」「虫の目」「魚の目」とっておられるのです。名言ですね。私たちはその前提として「前を見ている目」ということを加えたいと思います。それこそが未来を見据えた意思決定の大前提だと思うからです。

○会計の資料とそれ以外の資料上でお話した意思決定に役立つ情報から、もうける会議をしていくために必要な資料を考えていきましょう。

○資料は大きく分けると、会計とそれ以外の資料に分かれます。会計資料は帳簿の情報からできる資料です。それ以外の資料は、日常の業務、現場で取る情報や特定の目的で集める情報からできる資料です。

○会計の資料は、経理で作ります。でも役立つには、正確な利益や財務状態を表わしておかなければなりません。そしてタイムリーにデータが出てこなければなりません。そのためには月次決算の品質を高めていかなければなりません。

きく毀損し、MAPのシステムを買えなくなる事務所が続出する。結果、MAPは経営計画のソフトを税理士以外に売らなければならなくなる。問題は税理士というブランドの毀損なのだから、このブランドの毀損をこの5年の間に何とか食い止めなければ、税理士諸共関連業界は総崩れなのだ。「一人の経営者には、一人の税理士が必要。」という常識が世の中から消えてなくなれば、すべて終わりだ。このままでは「スーパークラウドで全部出来るのに、どうしてまだ税理士なんかと付き合ってるの?」という声が聞こえて来る。今回の未来を変えるには絶対に経営計画は必要だ。しかし、けて経営計画だけで業界の未来を変えることは出来ない。過去会計も未来会計も、税理士というブランドがなくなれば、瞬時に吹っ飛ぶ。未来会計さえやれば税理士が生き残れるなんてことではない。あと5年。タイマーは進んでいる。日本の中小零細企業に、税理士がどんな貢献をやり遂げるか、すべてはそこに掛かっている。教訓「業界の生死を決めるのは、クライアントの心に突き刺さるまでの、税理士一人一人の行動に他ならない。」

読んだ手塚宏(MAP経営 西日本総括本部長)の反応
「5年なんてかかりませんよ〜、それまでにはMAS業界を確立したいのです!」

■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。

○会計以外の資料は、それぞれの部門の現場で経営者や管理者が必要に応じて集めるべき情報です。営業部門には売上や粗利の情報はあるでしょう。そうした情報はふつう基幹業務システムとして、請求書を出したり売掛金の管理をしたりするために必要だからです。

○では営業マンの得意先への訪問回数の情報はどうでしょう。ないことも多いのではないのでしょうか?もし営業の責任者がその情報を必要だと思ったら、日報などのしくみを整備して、集めるかもしれません。

○このように会計以外の情報は、経営や管理をしていくために経営者、管理者が自分で工夫して集める情報であるといえます。こうした情報は、経営者や管理者が自分で必要なものをテラーメイドすべきものなのです。

○そこで、目標必達会議で必要な情報がこれだとなったときに、その情報を集められないとすれば、その会社は必要な情報を集めることができない、つまり情報収集のしくみに不備があるということになります。必要な情報はずばらずばに集めましょう!

私たちは、このような業績管理指標をA3用紙1枚にまとめ上げて、『経営の Cockpit』と命名しました。飛行機が目的地に安全にかつタイムリーに到着できるシステムになぞらえて、中小企業の目標達成への情報管理システムのまとめ表です。

P.ドラッカーは、小企業の課題として3つの課題を挙げています。

1. 大企業以上の戦略を持て。
2. 組織内の役割分担を明確にせよ。
3. 情報管理システムを整備せよ。

このドラッカーの3つの課題提言の第3項目へのチャレンジが『経営の Cockpit』なのです。私たちは、そのお客様にあった Cockpit を作成し、継続的に改善したいと思っています。

■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（おおの 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

会計事務所の経営支援

今回は会計事務所の経営支援について話します。結論から言えば、自分達が経営で成功事例を作り、その成功事例を中小企業経営者にマーケットインしているのであれば、成功事例を実態支援まで落とし込むお手伝いをするだけだと思う。それを世の中のコンサルティング会社が提供する技術論ばかり吸収しても、自分達が本質的にマーケティング、ブランディング、セールス(ブランディングがつけばセールスの概念はゼロに近くなる。人材採用、教育を実践して成功していなければ理論ばかり先行して本質的な支援にならないし、もっと言えば成功事例を元に経営支援するサービスを作ってもプロ



◇曽根 康正（そね やすまさ）

強運会計士 セミナー情報はP20へ!

SMCグループ代表<SMCグループ> ㈱SMCホールディングス SMC税理士法人(岐阜県多治見市) ㈱会計ファクトリー ㈱CFONagoya&SMC ㈱経理レスキュー (衛セリアン 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

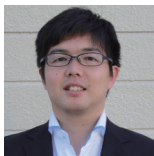
「職業会計人から真の経営者へ」 第12回

今回が最終回です。私は経営者には重大な使命が二つあると思っています。

経営者の使命

- 1、永続的な組織作り
- 2、後継者の育成

多くの会計事務所では所長先生が引退すれば、例え所長先生の御息だとしても、方針の違う後継者が後を継いで全く別の事務所運営をするのではないのでしょうか?そんな会計事務所にかかわっているお客様や社員がかわいそうです。それは会計事務所を一つの組織と見ないで所長の個人事務所と考えているからです。所長先生以外は部長などの肩書があっても実質平社員のような事務所ばかりです。事務所は所長先生のためにあり、社員はそのお手伝いさんです。組織とは本来、目標に向かっ



◇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、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⑤」

さて、今回は、MAS担当者の人材育成について触れていきたい。私の持論で極論になるが、初期段階において組織としての教育は必要ないと感じている。では、初期段階で何をすべきかと言うと、自社で行っている取組み(戦略・採用・経営計画など)をお客様に共有することだ。そうすると、「自分は従業員で、経営者の気持ちはわからない」という言い訳をする方がいるが、ぜひ、視点を変えてほしい。従業員の立場だからこそ言えること、自社の取組みのなかで自分はどう感じているのか、経営者に実践して

ダクトアウトしては意味がない。つまり、サービスの開発者である会計事務所側の理論ばかり優先してはマーケットは受け入れてくれないと言うことである。後、もうひとつのポイントは自分及びスタッフが心から楽しいと思えるサービスを専門集中的に支援することが重要だと感じている。なぜなら、楽しいは自然と努力しているため努力している人の上にくいし、楽しい、つまり幸せなら顧問先も幸せに感じさせてあげること出来るからである。自分達、会計事務所が幸せでなければ顧問先も幸せにすることは無理だよねと言うことです。このような理屈を意識して作り上げたサービスが税理士業界初!「飲食店開業融資支援専門税理士」のサービスです!だから、私は毎日ノンストレスで幸せに生きてます! 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。)

て社員が集まって一致団結してそれぞれの持ち場で役割を果たしながら永続的に成長をしていくものです。このような組織を作るのが経営者の重要な役割です。トップである経営者といえども組織の一部の役割を果たしているにすぎません。この経営者という役割は職業会計人という職能がしばしば邪魔をします。専門家という知識人が経営者の能力を半減させていくのです。我々は会計人であると同時に経営者の役割も果たさなければなりません。経営者の役割とは組織の目標設定と社員に働きやすい環境を提供することです。次にどんな素晴らしい組織を作っても優秀な後継者を育てなければ組織は永続しません。どんな後継者が良いかはその組織によって違ってきます。しかし、後継者になる人は当然経営者ですから目標設定ができ、その目標に向かって組織を導く能力を持ち、さらにその組織の社員に働きやすい環境を提供できる必要があります。後継者育成は経営者にとって最も重要な課題であるので自分が経営者になった瞬間から次の後継者を育成する作業に着手しなければなりません。さあ、最後になりましたが読者の皆様が優秀な職業会計人であると共に無限の可能性を秘めた経営者になることを祈念いたします。

■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。)

ほしいことは何かを伝えてほしい。「自社で実践していないこと」「自分が腑に落ちていないこと」「片手間の知識」でMASは絶対に取り組んではいけない。当社においても、将軍の日などで担当しているスタッフとお客様との話しに耳を傾けると、社長の悩みに対し「当社では、こういう取組みをしています。」という話をよく耳にする。また、プロジェクトマネージャーは、自分自身の体験談を中心にマネジメントにおける考え方などを会話している。結論になるが初期段階における教育は、「プロジェクトを通しMASという新商品をいかに事業化するか」という、体験をもとにOJTを進めることが最適である。ただ、やみくもに目的もなく仕入れをしても意味がない。プロジェクトのもと、教育についても仕組み化されていくことが大切であるし、この一連の体験が実は、最大の教育なのである。

■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月開催イベントのご案内

M A P
MAP KEIEI

今年から
参加費無料!!

MAS監査事業化研修

経営支援業務の事業化はここから始まる!ここがPOINT!

- 「経営計画・MASビジネスモデルの全体像が確認できる」
- 「“なぜ、経営計画・MASなのか?”目的の再確認や職員の動機づけに有効」

東京

4月12日(火)
13:00~19:00

■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 中野坂上サンブライトツイン23F
■参加費 無料



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/20160412-2>)

第1部 MAS監査の事業化への戦略

講師: I Gグループ 代表 岩永経世 先生

岐路に立たされる会計業界が抱える3大問題への『解』! MAS関与先9割を黒字化に導く日本一の経営計画事業化事務所が答える!

顧問料の低価格化
新規顧客が増えない
顧問料の未入金増加

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

～ 事業化取り組みから4年で年商8,000万円の経営計画事業確立!～
組織・人材・商品化・営業等において、どう考え、何を意思決定したか?!



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

製販分離経営導入のススメ



研修参加前に概略を押さえる!
製販分離経営導入のポイントを
DVD解説
(イブシロン株式会社共同販売)

講師

イブシロン株式会社 代表取締役

角田達也氏

お申し込み・詳細(<http://mapkashop.thebase.in/items/1984067>)

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



価格¥7,560円(税込)

DVD[収録時間 約60分]&テキスト



◇大久保 圭太（おおくぼ けいた）

銀行対策・資金調達支援の専門家

税理士。早稲田大学卒業後、会計事務所を経て旧中央青山PwCコンサルティング（現みらいコンサルティング）グループに入社。中堅中小企業から上場企業まで幅広い企業に対する財務アドバイザー・企業再生業務・M&A業務に従事。2011年に独立し税理士法人ACSを立ち上げ、成長企業に対する財務コンサルティングを中心に代表として年間数十社に及ぶプロジェクトを統括している。

現預金残高はウソつかない

みなさんはクライアントの決算書のどこを最初に見るでしょうか？税理士の先生はまず売上・利益を見る方が多いように思います。顧問料が多くとれるかどうか大事ですからね(笑)決算書で一番大事なものの、もっといえば企業経営で一番大事なものはなんでしょうか？経営者の方々に伺いますと、理念・経営計画・売上・…いろいろな意見がでてきます。その中でも特に多く聞くのは「利益」です。ただ、我々会計人は、利益などどうにでも変わることを知っています。売上・仕入の計上基準・固定資産計上基準・耐用年数・期間対応費用・…税務会計の枠にとらわれなければ、利益はいかようにでも変わってきます。特に中小企業は役員給与の多寡で利益が大きく変わりますし調整しているケースも多いと思います。経営で一番大



◇五藤 一樹（ごとう かずき）

経営理念は「しあわせ」

人間的温もりを大切に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。

人生は面白い

今回は、ゴルフをたとえに書いてみたい。私もゴルフは好きです。スコアーは、良ければ80前半、悪ければ110越え、どれが出るか本人でもわからず、奥の深いスポーツで、メンタルが大きくスコアーに影響する。スコアーはともかく、いつも楽しい時間を過ごせ、年齢に関係なく楽しめ、一日一緒にまわれば、その後の関係も良くなり、ビジネスにも非常に役に立つスポーツだと思います。スタートホール第一打、ドライバーが上手く当たるか？曲がってOBにならないか？ドキドキ、緊張しながらクラブを振る。はるか先に見えるグリーンは遠く、フェアウエーは狭い。グリーンに上がり、後ろを振り返ると、今打ったフェアウエーがなんと広いこと。フェアウエーは広いのに、打つ時は狭く見える。心の持ち方一つで景色が変

事なものそんなに簡単に変わってしまっているのでしょうか？だから私は決算書の利益なんて全く信用していません。では、なにが一番大事なのか？企業が存続できるのは、日々、現預金が途切れることなくあるからです。企業を守るのは利益ではなく、現預金残高です。なにを当たり前のことを(笑)とおっしゃる先生方が多いかと思いますが、それではみなさんはクライアントの現預金残高を最大化するためにどのようなご提案をされていますか？税理士の先生はP/L思考なので、このことを軽視する傾向があるように感じます。P/L思考ですと、例えば売上の計上基準にこだわってしまいますが、B/S思考だと売上は現金回収してなんぼです。手元に現金を手にして初めて儲けです。もっといえば、企業経営には時間軸が存在しますから、「日々」の現預金残高の最大化のためにどのようなご提案をされているでしょうか？我々会計人のアドバイスで強くなる中小企業はまだ多いと思います。

■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。）

わる。右に池があれば、恐怖心からボールは左に行き、左に大きな木があれば、圧迫感からボールは右にスライスする。心の持ち方で、目線は変わり、ショットにも影響するのは不思議である。ただ、打った結果がO Bであろうが、池に入ろうが、結果を恐れていては何も始まらない。ドキドキしながら、結果を恐れずにスイングし、上手くいった時の「うれしさ」「達成感」、だからゴルフはやめられない。ゴルフはよく人生にたとえられる。人生も心の持ち方で、行動は変わる。新たな分野に一步足を踏み出し、なれない仕事、新規事業は、失敗が常、上手くいかない場合が多い。ただリスクを恐れず実行し、上手くいった時の醍醐味は、この上ない喜びを味わう。失敗を恐れ、既存の業務から脱しない人は、日々何も変わらず過ぎていく。失敗もない代わりに、成功した時の喜びも得られない。世の中が、変わっていくのも気づかずに…。人生もリスクを取って動くから面白い。

■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。）



◇橋口 貢一（はしぐち こういち）

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。

一流経営者のある言葉から得たもの

「米国公認会計士受験専門校のANJOインターナショナル」という日本経済新聞の広告を皆様はご記憶でしょうか？この会社は私が野村證券時代の同僚（安生浩太郎氏）と平成7年に起業し、ワンルームマンションからスタート。設立5年で全国13拠点（米国法人1社）・連結売上高30億円・株式時価総額100億円に急成長したものの、平成18年にグループ負債総額50億円を抱え倒産したベンチャー企業です。同社は会社設立直後より倒産当日まで日本経済新聞等に上記広告を毎日のように掲載していたため、ご記憶のある方も少なからずいらっしゃるのではないのでしょうか？私はこの会社の倒産直前期まで取締役副社長であったため、経営者として5億円の連帯保証責任を負い自己破産必至の状況に追い込まれましたが、5年にわたる膨大な倒産手続・原告被告合わせ、20件の民事裁判を経て、平成23年に民事再生法を適用し、同債務を50分の1である1千万円に減額、さらに同手続により住宅ローン付の自宅と公認会計士・税理士の資格を守るという奇跡的な債務整理手続を経験しました。公認会計士である私がベンチャーの起業になぜ携わったかとい

うと、セコム創業者である飯田亮氏のある言葉が大きな影響を与えたからです。父がセコムの創業役員だった関係で子供の頃から大変お世話になっていた私は、会計士試験に合格した折、父に連れられ飯田氏に合格報告をした所、開口一番、「会計士なんか、つまらんぞ!」と一喝され、その場で半強制的に野村證券に入社させられるという異色な会計士人生のスタートを切りました。そして、その数年後同社を退職し監査法人に転職した私は、数々の上場企業の粉飾決算に直面（摘発）し、粉飾行為を見逃す上司・監査法人と激しく意見対立、その結果、私は会計監査という業務に大きな社会的疑念を抱くこととなり、前述の飯田氏の一喝の意味を嫌というほど痛感、6ヶ月におよぶ登社拒否の後、粉飾決算の訂正と引き換えに監査法人を退職、その後、父と同様ベンチャー企業の経営者に転身することになったのです。今、東芝の不適切会計問題で、私は以前在籍していた日本最大の監査法人が金融庁より厳しい行政処分を受け、会計監査の社会的信頼性が大きく揺らいでおります。後年、飯田氏との面談の折に前述の一喝の意味をお尋ねしたところ、「会計士という職業がつまらないのではなく、資格に頼ろうとする貴方（私）の生き様に一喝を入れた」との言葉をいただき、改めて一流の経営者から私の職業会計人としての生き様を問われた気がした次第です。「資格に頼る」のではなく、「資格を通じて社会に還元・貢献する」という生き様が、我々職業会計人に求められているのではないのでしょうか？

■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。）

DVD
教材



【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

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

- ✓ M A P 経営価格19,800円(23%OFF)での販売
- ✓ D V D 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



一般価格
25,800円(税込)

M A P 経営価格
19,800円(税込)

※M A P 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>



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するための「業務効率化」と「時間単価向上」の秘訣とは？

残席わずか!

東京 2月5日(金)
13:30～17:30

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/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



【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～

【講師】株式会社M A P 経営 代表取締役 浅野泰生



福岡
開催

「絶対達成」シリーズ著者が語る！目標達成の秘訣

第74回M A P サロン 西日本支部大会

4月19日 火
13:00～17:00

【参加費】MAP会員 無料
一般価格 税込5,000円/1名
【会場】八重洲博多ビル ホールA
「博多」駅徒歩5分



横山 信弘氏
株式会社アタックス・
セールス・アソシエイツ
代表取締役社長

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/seminar/20160419-2>)

【基調講演講師
横山信弘氏プロフィール】
現場に入り、目標を絶対達成させるコンサルタント。
「絶対達成する部下の育て方」
「絶対達成マインドのつくり方」
「営業目標を絶対達成する」など、
「絶対達成」シリーズの著者。
著書は、韓国、台湾、中国で翻訳版も発売されている。
年間100回以上の講演、セミナーをこなす。企業研修は基本的に価格がつけられず、「時価」。それでも研修依頼はあとを絶たず、向こう8か月先まで予約が埋まる。



◇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。

金融機関のビジネスマッチング

今回の話しは金融機関のホームページでも強くアピールしている彼等のビジネスマッチングです。中小企業白書では「営業力・販売力強化」が企業の一のニーズであり、方や「ビジネスマッチング等販路開拓支援」は金融機関が行う中小企業宛支援の上位に必ず出て来ます。但し過去の白書の中では、金融機関がこのビジネスマッチングは役に立っていると考えていても、企業としては満足していないという分析もあります。企業の本音はどのようなのでしょうか。さて、士業先生が金融機関によるビジネスマッチングを関与先に活用推奨しているケースは意外と少ないのです。何故でしょうか。企業サイドの本音が分からないということもありますが、使い方を理解していない先生が多いことも一因だと思います。今回はそれを実際の場で担っていた立場としてお話ししましょう。特にニーズが高いと思われる販売先開拓に特化しますので、関与先への話題の一つにしてください。(尚、金融機関によっては自社商品販売には協力しないというところもありますのでご注意ください。)金融機関のビジネスマッチング、やはり武士の商法です。彼等に業界のことや技術のことが分かる筈がありません。但しそれを金融機関の担当者に教え込む必要はありません。関与先が新規販売先を開拓するには、金融機関から「関与先が狙うべき企業のキーマンを紹介して貰う」のが効果絶大です。ターゲット企業のメインバンクが関与先企業のメインと同じ!これはチャンスです。先生方は関与先にアドバイスすべきです。面談幹旋は金融機関担当者にとって骨の折れるところですが、重要な取引先であれば彼等は対応してくれます。その上で大事なポイントがあります。バーターです。例えば、金融機関が奨める運

用商品を利用してあげる代わりに、狙っているキーマンを紹介して貰う等のバーターです。但し必ずしもバーターが成立しない時もありますので、それもお留意ください。因みに金融機関が勧めてくるビジネスショウへのブース出展、これは費用対効果が低いかもしれません。次に裏技です。例えばメーカーですと問屋を中抜きしてエンドユーザーに販売したいと考えます。しかしそんなことをしたら、その問屋を怒らせます。その時に「メインバンクから頼まれてエンドユーザーさんに直接お会いして、取引することになりました。金融機関との関係を悪化させたくないで、どうかご容赦を・・」と当該問屋への言い訳に使うのも手です。(こんな場合、金融機関の幹旋なんかは形式的で良いのです。)さて、金融機関が一番困るケースをご紹介します。私が実際に言われたことです。「今日お会いする会社は御行が紹介してくれるのですから、支払いは大丈夫なのでしょうね」と取引先から言われたのです。当該企業の信用状態を漏らしましたら、大変なことになります。正直、何も話せません。ところで金融庁の監督指針では経営改善が必要な企業に対して、ビジネスマッチングを金融機関のソリューションの一つとしています。但し前述の通り「あの会社、大丈夫ですか」と言われることがありますので、殆どの金融機関は業績が厳しい企業のビジネスマッチングを嫌います。ここが本音と建前になります。従って業績が悪い関与先に対して、先生方から金融機関のビジネスマッチングを奨めるのは避けた方が良いと感じます。尚、同じ金融機関でも個々の職員に関しまして、ビジネスマッチングへの対応の仕方により差が出ます。預金の手続きや事務は誰に聞いても同じですが、ビジネスマッチングは職員各々により認識の差が出ますので気を付けてください。最後に一点、私はある企業のビジネスマッチングの場に同席したことがあります。新規先に自社商品を売り込むシーンでしたが、その企業の商品を理解する最も良い機会になりました。先生方が斯様な場に同席する機会は少ないかもしれませんが、そういう効用があることも付け加えておきます。

■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。)

「将軍の日」参加事務所様実践の声シリーズ 第8回 経歴や年齢は関係ない！若手職員がお客様を元気にする「将軍の日」が醸成する会計事務所と顧問先企業の本音の関係性

～税理士法人千代田経営会計事務所 宮本 泰三様／首藤 幸恵様（東京都港区）～



写真左 宮本 泰三様
写真右 首藤 幸恵様

——「将軍の日」の今までの成果を教えてください。——
宮本 「将軍の日」には今まで7回参加しています。そのうちの1回は事務所の計画立案で参加をしています。中にはリビート参加いただいているお客様もいます。「将軍の日」に参加いただいたお客様の中から3社様にMAS監査を提供しています。

——会計事務所様、お客様にとつて、それぞれの「将軍の日」の価値についてお考えをお聞かせください。——
首藤 お客様との距離がすごく近くな

ることだと思っています。私は社長と年齢が大きく離れていることもあり、会社の将来のことはもちろん理念などの会社自体のことを聞ける機会があまりありません。弊社の経営ビジョンは「お客様を元気にする」です。数字をまとめる「過去」から、「将軍の日」で「未来」を共有することができ、そこに向かって一緒に頑張りたい、もつと支えられるようになりたいと思えました。

先日は後継者の方と一緒に参加をしました。事業承継をしたときには会社が負債まみれの状態でした。「無借金経営にしたい」という想いを共有でき、会計人として数字を把握するだけでなく想いを共有することは大きいことだと感じました。また終わった後に「早く会社に戻って社員に伝えたい」と言われていたのも印象的でした。

宮本 MAPシステムを使い数字を通して「本音」の話が出来るのは本当にありがたいと思います。職員レベルでも社長の親密度が上がるので、他の事務所様もお勧めです。お客様の立場からしても、家族や社員に言えない心の奥底で抱えていることを「人に話すことができる」というのが「将軍の日」の価値であると思います。

また朝来たときは連れてこられた感じが満載だった社長が、終わったときには喜んでいらつしやいました。理由をお聞きますと「未来が見えてきた」「やればできるんだ」、その方向性や道筋がはっきりみえたのが大きな価値だったという言葉もいただいています。

——どのようにお客様に「将軍の日」のお声掛けをされていますか？——

宮本 「家族経営ではなく社員がいる」「比較的若手の経営者か後継者」「将来会社を伸ばしていきたいという考えをお持ち」の社長様をピックアップし、「新しいサービスを始めました」と直接お声かけしています。DMを送ったりはしていません。正直最初は興味を持たれていなかったお客様も、「銀行から経営計画書がありますか？」と聞かれたのをきつかけに、「前に言っていたサービスをやつてほしい」と言っていたタイピングもありません。お客様がタイピングもあるの、事あることにお声がけをするのが大切だと思っています。

——「将軍の日」の前後で工夫されている点をお聞かせください。——

首藤 「将軍の日」参加前に事務所立案のロールプレイングをしています。MAP操作でつまづかないように、先輩を相手に操作の復習をしています。また元帳や調書を見直したり、社長が普段言われていることを思い出してまとめていると思います。

宮本 「将軍の日」が終わった直後に、毎回社長と飲み会をしています。リフレットの意味合いもありますが、その日の内に共有することに意味があると

ちなみに事務所で月に一度スタッフ全員参加の飲み会をし、飲み会の場でのマナー等を教育しています。

——どのように事務所全体で未来会計業務に取り組みられていますか？——

宮本 我々はステップを踏んで、取り組んでいます。まずは私と副所長と一緒に取り組んでいました。そこから幹部メンバーと一緒に経営計画の立案を行い、今は職員レベルに落とすために、事務所の計画書の数字を全てオープンにしています。担当者別・商品別の売上まで出しています。これからは「全員経営」が求められていると思うので、新入社員含めて全員で取り組むことにこだわっています。

——他の会計事務所様へメッセージをお願いします。——

首藤 友人も会計事務所で働いています。まだまだ経営計画自体を知らないという事務所様も多いと思います。どんな未来会計業務を会計事務所の方々に知って頂きたいです。そして関与されている中小企業様と一緒に会計事務所が成長し、もつと明るい日本にしていきたいと思っています。

◆インタビュー編集後記

首藤様は20代前半のスタッフの方です。最近若いスタッフの方に「将軍の日」に参加いただくケースが増えています。MAP経営が準備から当日までサポートします。安心してご参加ください。(企画グループ 栗林裕典)

■税理士法人 千代田経営会計事務所

【所在地】
東京都港区西新橋3丁目8番1号
第二鈴九ビル44階

【代表者名】 宮本 泰三
【設立】 昭和39年12月26日
【従業員数】 18名
【経営ビジョン】
お客様を元気にする
【URL】
http://www.chiyoda-office.com/

—MAS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

2月 2日(火) 3月 29日(火)
2月 12日(金) 4月 5日(火)
3月 4日(金) 4月 13日(水)

◆場 所 株式会社MAP経営 本社セミナールーム
(中野坂上駅直結ビル)

■ 大阪会場

◆開催日時
※各日程共 10：00～18：30

2月 2日(火) 4月 6日(水)
2月 8日(月) 4月 15日(金)
3月 28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/>)



■ iMapってなに??
「好きな時間に」「知りたいポイントだけ」学べる、
スマホ・タブレットに対応したWEB研修！

■ どんなことが学べるの??
未来会計実践事例（最新セミナー動画）
や、MAP操作が学べます！

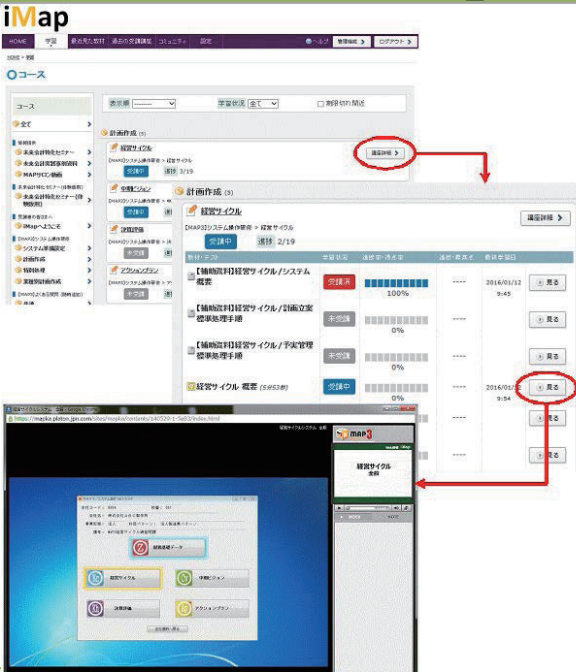
＜最新セミナー動画＞

■会計事務所の「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BIGネットワーク 取締役 本山 隆行 氏
・行動管理とタイムマネジメント
SMC税理士法人 野本 理恵 氏

＜MAP操作関連＞

- 財務基礎データについて
- 財務連動操作方法
- 経営サイクル/各画面の操作方法
- 経営サイクル/予定表作成方法
- 経営サイクル/部門別計画作成方法
- 中期ビジョン/各画面の操作方法
- 中期ビジョン/事業承継操作方法
- 創業計画作成方法
- 業種別計画（社福&建設業）
- 各種マニュアルのダウンロード

■ 体験版はある??
MAP3会社選択画面の左下の「iMap」ボタンをクリック！



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—



定評がある。

◇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7回
MAPで新戦略支援（最終回）**

今回は「企業の新戦略立案・推進のMAS」について書きます。それなりに業歴のある中小企業では新戦略を展開しないといじり貧になりますね。しかし新戦略は中小企業に大きなリスクをもたらします。私どもでは顧客会計事務所様に、中小企業の新戦略支援の際に次の基本を守って頂くようにしています。①理念と整合を持ち、強みを活かした事業領域を選択すること②勝てる武器（特に商品力）を持つこと③リスクの負える範囲でコソコソと複数年掛けて取り組む事④財務を先読みし、かつ資金的・期間的に中断するタイミングを決めておく事の4点です。これらの判断基準になるのが、「財務の先読みシミュレーション」です。既存事業の財務計画と



◇ 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。

「細部まで実態把握を!」と意気込んで陥るワナ

管理ができていない会社ほど、細かい管理から積み上げていこうとする傾向があります。何のために管理を行うのか、という目的志向から外れ、管理のための管理に陥りがちになっている事例をよく見かけます。たとえば、商品別の原価管理など代表例ではないでしょうか?“赤字が続いている。→商品ごとの原価が精緻に把握できていないことが問題だ。→原価を精緻に見積もろう。→そうすれば、どの商品が儲かっているか把握することができる。→儲かっていない商品が把握できれば、その商品を廃止すればよい。”という思考は、一見間違っていないように感じられますが、単純に「儲かっていない商品を廃止すればよい」という考え方は、窮境企業にとつて



◇ 中村 隆敬（なかむら たかのり） 日本セクシャ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。「社長の腹にすと〜んと落ちるキャッシュフロー経営ゲーム研修講師」

カウントダウンライブを観て

皆さま年越しはテレビを観て過ごしますでしょうか?中村家ではこだわりはないのですが、年が変わる瞬間は毎年ジャニーズのカウントダウンライブが流れています。いつも観ていて惚れ惚れするのが東山紀之さんのダンスのキレ!御年49歳だそうですが何歳になっても変わらないどころか鋭さを増しているようにさえ感じます。その抜群のパフォーマンスに(彼が「少年隊」でデビューした頃、私は生まれていないのですが…)、きっと東山さ

新戦略の財務計画を合算し、常に先読みしながらキャッシュが危うくならないようにマネジメントしつつ、「安心して新戦略にチャレンジできる環境」を提供してもらいます。もちろん、新戦略の「アイデア抽出・評価・具体化・試算・意思決定」というコンサルティング・プロセスも正しく支援して頂きますが、会計事務所が新戦略支援を行う最も中核的なサービスが「見えない先の算盤をはじく」というサービスです。実際に、弊社の顧客会計事務所でも新戦略支援を行い、年商が数倍に成長するケースも見られるようになってきました。経営支援型会計事務所のコンサルティング力には惚れ惚れしますね。これまで書いたように、MAPの活用領域は多岐に亘ります。もちろん数値のシミュレーションだけのサービスだと捉えると会計事務所にも企業にもあまり価値を生まないかもしれません。しかし、的確なサービス戦略とセットで活用されると企業にもどんどん成果をもたらし、会計事務所にも大きな付加価値をもたらします。

日本の中小企業の為に!!皆さまの奮闘をお祈り申し上げます。

■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。)

は逆に命取りとなる場合があります。また、“原価を精緻に見積もろう”という考え方も同じく、かかる労力の割には経営判断に直接的に結び付く結論が得られない可能性が高い場合があります。これまで管理ができておらず、窮境に陥った会社がまずやるべきことは、部門別、事業別、商品群別などの大きな括りでの損益状況を把握していくことです。このとき、試算表や売上、仕入、その他経費などについて月次でより正確な数字を集め、特徴的な数字について、部門別(事業別、商品群別)に違いが分かるように分類していきます。そうすることで、どの部門(事業、商品群)が儲かっているのか／儲かっていないのか、儲かっていないとすると何が要因なのか、が見えてきます。大掴みはありますが、早急に手を打たなければならない問題箇所が明確になりますので、まずはこれらへの早急な打ち手を講じながら、その後、より精緻な個別事象(商品ごとなど)の把握および改善を行っていくという、優先順位付けを行っての改善・改革こそが必要なのではないでしょうか。

■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。)

んなら何処にいても売れたらこうなと思いました。ジャニーズだから売れた訳でも少年隊だから売れた訳でもなく、彼自身の努力によってその人気をモノにしていっただのと感じられたのです。「ジャニーズに入りたい」「AKBに入りたい」と思わせるグループが成り立つまでには必ず初期メンバーの比類なき苦労や努力があったはずなのです。そこに後から入ってきて看板を借りて結果が出るのは会計でいう“のれん”の力なのです。自分の力を誇示する前に先人に礼を尽くせるか。そういう方が次代を担っていくのかなと感じたライブなのでした。

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



◇ 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(5)…… 会計事務所のロードマップと事務所特性

前号につづき、会計事務所の各タイプを説明しよう。百貨店もあれば『アウトレット』型の税理士事務所もある。若くして独立する税理士には人脈もなく開業する。そこでネット活用をしてリ스팅広告やホームページを充実させ、ファクスで徹底した低価格をうたって全国規模で顧客獲得を図る。巡回監査などはせず、税務調査の対象になる顧問先はいない。顧問先とはメールやスカイプでやりとりする。若い起業家などはネットには親しんでいるから地域を超えて顧問先になりやすい。これもスピードアップすれば、一気に大事務所になる。低価格事務所は低価格でサービスするから事務所経営は初期はたいへんだが、戦略的な舵取りができれば一気に高付加価値型の巨大事務所、『百貨店』型の事務所に変貌できる。顧問先が数百単位になれば、飲食業が数10件、美容室が数10件、IT系が数10件と、まとまった単



◇和仁 達也（わに たつや）ビジョナリーパートナー

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。

成果を出すコーチのタイプ

スポーツでもビジネスでも、コーチには、3タイプいる。成果を出すコーチとは、どのタイプだろうか。

1つめは、自身の実践はあるが、理論がない人。
これでは、再現性が弱く、生徒は真似できない。



◇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 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。

理念と評価制度

理念と評価制度だが、僕は、評価制度の中にできるだけ、理念的な部分、例えば行動指針やクレドなどを反映させていただくようにお勧めしている。会社が社員に求めるものは、「ウチの社員らしい行動」と「階層別に求めるもの」と「目標達成(この中に職種別に求める行動・能力を入れるケースも多い)」であり、評価は、この「会社が社員に求めるもの」に対して行われる。そしてそこに成長のための気づきが生まれる。しかし、よく言われるのは、「行動指針やクレドは評価しにくい」という声だ。「理念に共感して行動しているか」なんというものがあったとすると、これをどう評価したらいいのか、ということだ。答えは「いいんですそれで」なにも行動指針やクレドを評価制度のために分解したりまとめたりする必要はないと思う。また評価のために、具体的な行動を改めて書き出したり(それは悪いことではないが、そもそも理念を行動に落としたものが行動指針とすれば、それをさらに分解することにどれほどの意味があるろう)。また、早い話が、これら理念系に評価は、みんなが「A」評価でもいい。差をつ

位になる。この顧問先に対し、会計以外のサポートなどを行うことで付加価値を高めて別建てで顧問料をもらったり、顧問先が伸びれば顧問料を高くすることもできる。弊社の会員事務所では、飲食、美容などに特化し、当初は顧問料と決算料を年額30万円程度の低額で契約し、売上増を支援して毎年、顧問料をあげてゆく方式をとっているケースも少なくない。業績が向上すれば顧問料を上げるなど顧問先に不満もない。最近は、売上増支援や集客支援専門スタッフを擁する会計事務所も増え始めているのだ。

さて、これに対して商店街がシャッター通りになって久しいが、まさにシャッター通りへの道を歩む『商店街』型の会計事務所もある。

私はこれを、あえて『堅実な事務所』と呼ぶ。

業界では「堅実」と思っている、最も危険な立ち位置で、およそ90%を超える会計事務所がこれにあたるだろう。

・顧問料を下げたくない。

・いまの顧問先を守る。

・税務会計以外に手を出してはいけない。

こうしたスタンスが特色だが、その結果どうなるか？

(次号に続く)

■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P19へ!

2つめは、理論はあるが、実践がない人。
これでは、正当性が弱く、生徒が聞く姿勢をつくらない。

3つめは、実践がある上に、理論で教えられる人。
これなら、生徒は聞く姿勢をつくって教わる上に、教えを真似できるので、成果を出しやすい。

生徒の模範となるコーチは、「実践と理論のバランス」が鍵なんじゃないか、と感じる。

ける必要はない。評価面談の際に、行動指針やクレドについて確認し、どういものがクレドに沿っているのか、などを話し合ってもらえばいい。意識してもらえばいいのだ。そして「B」とつくようなものがあれば、そこを直していく気づきを与えられればよいし、「S」とは周囲に好影響を与えている行動として、それはどのようなものなのかを議論して意識してもらえばいい。評価制度はなにも差をつけなければならないものではない。意識すること、確認すること、みんなで考えるというきっかけになればいいというカテゴリーのものもあると思う。それに、行動指針やクレドは、よく練って作られたこだわりの文章であることが多い。絶妙のバランスでできている「おまんじゅう」を、皮とあんこに分解して、さらにあんこの原材料にまで分解して評価する必要はない。おまんじゅうはおまんじゅうなのだ。おまんじゅうとしておいしいかどうか、完成系で評価してみよう。

■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。)

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】

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】

余の毎日
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】



◇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～⑦

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、お話したいと思います。今回は自らをFlowにするために最も重要な「思考法」をお伝えしました。今回からは、それを少し掘り下げていきたいと思います。

1. 今を生きる思考

Flow化を起こす思考の中でも、特に重要なものになります。スポーツの世界でもそうですが、「今できることをやる」とか「今に集中する」という表現でもOKです。つまり「目の前にあること」や「目の前で起こっていること」に全力を注ぐ・・・と、考えることでFlow化が起こります。ここで重要なのは、「目の前のことに集中する」という行為が大切なのではなく、「目の前のことに集中する」と「考えること」が大切だということ



◇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、介護特化志す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。

フレンチシェフの介護食レストラン銀座にオープン

皆様、こんにちは。C-MAS介護事業経営研究会、全国顧問の原田匡です。とある有名シェフの方が、とても興味深い動きを12月17日から始められたようです。是非、皆様にも知って頂きたい今回ご紹介させていただきます。病院・社会福祉施設の高齢者向け食事サービスを手がける日清医療食品株式会社は、このほど「日本初のムースデリ&カフェ」として、アンテナショップ“ニューディッシュ ムース デリ & カフェ”(以下、ニューディッシュ)を12月17日より東京銀座にオープンした。ムース食とは、見た目にきれいで形がちゃんとあり、かむこと、飲み込むことが困難な高齢者が安心して食べられる食事のことで、日清医療食品は新たな食事サービスとして、施設や保育園などにも提供している。ニューディッシュでは、レストランのオーナーシェフ荻野伸也氏の監修で、ソースやパイの具材にムース食を使って美味しさと栄養、ヘルシーさを兼ね備えたオリジナルなメニューを作り出した。店内ではイートインできるが、テイクアウトもできて、季節の野菜

です。「思考を選択する」ということは、言い換えれば「～と考える」ということです。自分が外界(他人、出来事、環境)からの影響で、Non Flowになっているときに、この「今を生きる・・・」と繰り返し考えることで、Flow化を起こす感覚を掴んでいただきたいと思います。

2. Wash Out 思考

これは、日本語に直すと「洗い流す・・・」と考える、ということになります。私自身は、日本語より英語のまま「Wash Out」と考えるほうがピンと来ます。目の前に何かが起こったとき、「自分の力や行動ではどうにもならないこと」に対して、「Wash Out」と考え続けることで、Flow化を起こします。例えば、電車に乗っていて人身事故があり、駅でもないところに閉じ込められた状況だとします。そのときに「なんでこんなことになるんだ!」と怒りの感情を抱いても、その状況は好転することはありません。そのようなときに、この「Wash Out思考」を選択して、Flow化を起こすことが可能となります。このように、Flow化を起こす思考を選択することで、自分の心の状態をよいものにしていきたいと思います。

■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。)

でランチボックスが楽しめる。メニューも組み合わせ自由でドリンクとセットで“税込み1200円”のワンプライス制になっている。週替わりで新しいメニューに替わるデリは、主食、冷菜、温菜2品ずつ選んでランチボックスに盛り付けてもらえる。例えば、鶏もも肉の香草パン粉焼きグリーンソース添え、鴨もも肉のコンフィ、赤と黄色のピーマンムースやトマトゼリーを配した色彩豊かな冷菜など。お洒落な惣菜は、高齢者だけでなくビジネスに忙しい人のランチとしても充分楽しめるし、荻野シェフの“レストランOGINO”の人気メニュー“パテ・ド・カンパーニュ”も賞味できる。営業時間は次の通り。平日11時半～22時、土日祝11時半～20時、ランチ11時半～15時(レイトランチは15時～17時) ディナー 17時～22時(土日祝は20時まで) ※「けあNews」より引用

以前にもご紹介したファミリーマート社の動きや、農林水産省が啓蒙・推奨している“スマイル食”など、市場においては、“食”×“高齢者”、“食”×“介護”の動きが急速に広まっています。飲食関係の経営者は、これらの市場の動きを自社の事業展開にどう活用していけるのか?何か活用・取り込めることはないか?少し考えてみてほしいかもしれませんね。以上、何かのお役にたてれば幸いです。私が講師を務める「介護事業経営改善指導塾【基礎編】」が2016年1月26-27日に東京・池袋にて行われます。介護事業現場の「今」・「求められていること」等わかりやすくじっくりお話しします。介護事業への経営支援をお考えの方は是非ご参加ください。

詳しくは、「http://ow.ly/WcKEK」(短縮URL)まで。

■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。)

<セミナー先行告知>
介護事業×経営支援特別セミナー
～介護事業の現状、そして会計事務所による経営支援～

名古屋 4月25日(月) 会場 未定

大阪 4月26日(火) 会場 MAP経営大阪支社

東京 4月27日(水) 会場 MAP経営東京本社

【時間】13:30～17:30
【参加費】MAP導入事務所無料 一般3,000円(税込)／1名様

第1部 講師 小濱 道博氏
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

リリースから半月で20を超える事務所が導入中!

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』

※訪問介護(3欄別)		入力セルの色→				選択セルの色→				戻る			
		2015年度				2016年度				2017年度			
標準人数	29	稼働率	80.00%	23	人	稼働率	90.00%	26	人	稼働率	100.00%	29	人
基本報酬		点数 単位	月延べ 人数	稼働 月数	年間 単位	点数 単位	月延べ 人数	稼働 月数	年間 単位	点数 単位	月延べ 人数	稼働 月数	年間 単位
手動	1	1,168	1	12	14,016	1,168	0	12	0	1,168	0	12	0
	2	2,336	1	12	28,032	2,336	0	12	0	2,336	0	12	0
	3	3,504	1	12	42,048	3,504	0	12	0	3,504	0	12	0
O: 30分未満		168	0	12	39,600	168	22	12	43,560	168	26	12	53,480
E: 1:30分以上30分未満		248	0	12	248	0	12	0	248	0	12	0	0
A: 3:30分以上1時間未満		388	0	12	388	0	12	0	388	0	12	0	0
B: 1時間以上1時間30分未満		564	0	12	564	0	12	0	564	0	12	0	0
C: 1時間30分を超すことに		80	0	12	80	0	12	0	80	0	12	0	0
D: 1:30分以上45分未満		183	0	12	183	0	12	0	183	0	12	0	0
E: 45分以上		225	0	12	225	0	12	0	225	0	12	0	0
訪問介護補助手動		97	0	12	97	0	12	0	97	0	12	0	0
旅行生活 所管職員の労務負担軽減に29名です 勤に		67	0	12	67	0	12	0	67	0	12	0	0
合計			22	132	112,068		22	132	43,560		26	132	51,480

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市に移住。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。

誰もいない冬の砂浜でトリャ〜!

釣り、ってそんなに興味ないでしょ?昨年12月に「レジャー白書」が発表されて、以前は1000万人を超えていた釣り人口が、670万人にまで縮んでしまった。「まだそんなにいいんじゃないか」。そんなこともなくて、1年前の2014年発表では770万人だった。たった1年で100万人減。これはただごとではない。そこで、釣りをストレス発散の道具として使ってもらいたいのである。釣り自体に興味はなくてもけっこうでござんす。たいていの釣り具店にいくと、2500円以内で「サオ+リール+糸」みたいなもんが「チョー簡単!ちょい投げセット」とかいってポップが貼っつけて販売しています。仕掛けとエサを含めても3000円でいけます。さあ、買ってみましょう。つまらない宴会を1つすっぽかせば、買えちゃいますから。で、どうせいくら、旅行気分を味わって、ちょっと車でドライブしてみましょ。今回は、東京から東京湾アクアラインを渡って千葉に入り、南側の館山市に足を伸ばしました。約10人で訪れ、現地の釣り具店でそのちょい投げセットを購入しました。釣り記者のタコボウズでさえ「こんなサオ、使えないよ」…なあんて思っていました、これが楽しい。今回は丸山堤防と那古海岸で釣行してきましたが、シロギスやらイシモ

チ、食べられないけどクサフグとかも釣れました。何がいい、って、誰もいない海で絶叫しながら仕掛けを投げる。海は受け止めてくれますよ。魚が釣れなくても、広い海に向かって「トリャ〜!」。リーズナブルで、旅もできて、ストレス発散にもなるんで、冬の砂浜に行ってみてくださいな。



■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。)



◇田名網 聡（たなあみ さとし）

株MAP経営 東日本支社所属
大学卒業後、株河合楽器製作所に2年間ピアノを販売。東芝系販売会社に転職し、現在のMAPシステムの原型となるオフコン版のDMSシステムと出会う。その後、MAPシステム販売をライフワークとする。

俺の一本「YAMAHA SG-2000」

33年前、大学卒業の記念にバイトで貯めたお金で購入。Jeff Beck先生の次に好きなギタリストの増尾好秋が使っているのを見て、セミアコにするか悩んだ末に購入(当時としては大金でした)。特にバンドとかは組まずにもっぱら家で触っている自称ドメスティックギタリスト。いいギターだが少し重いのが難点。最近はお息子が買ったテレキャスターに浮気気味。

■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 東日本支社所属
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・ゴル子です!

プレッショットルーティン研究中です!!ゴルフは突き詰めると「目標にボールを運ぶゲーム」だと考えています。ところがショットをする時、道具の使い方がかりに意識が向いてしまい、目標への意識は10%にも満たないのが現状です。そんな自分を改めるため、昨年からプレッショットルーティンの取り組みを始めました。ティーグランドに立ってからショットに入るまでの一連の動

作や思考を、毎回同じにすることで雑念が入りこむ隙をなくし、目標への集中力を高めたいと考えています。どういう動きをすればスムーズにショットに入れるか、もっとターゲットに意識を向けられるか、パットのルーティンも同じにすると良いのではないかと、カッコイイ動作でもありたい(←すでに雑念が入りこんでいます!笑)など、いろいろと試行しています。

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。



【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**即決してもらおうか?**」「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できます!

セミナーで得られるトピックの一部をご紹介します!

- ◎能力は違わないのに、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、○○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?**」と言われたいための「必然性づくり」
- ◎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