

“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！

全5回
15事務所
限定企画

名古屋会場 東京会場



- 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！！
(契約獲得でき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事務所のうち、9事務所がMAS契約獲得！
名古屋第1期 参加4事務所のうち、3事務所がMAS契約獲得！



開催日時

【名古屋第3期日程】2016年 ①8月23日(火) ②9月20日(火) ③10月18日(火)
④11月22日(火) ⑤12月20日(火)

【東京第4期日程】 2016年 ①8月30日(火) ②9月28日(水) ③10月25日(火)
④11月29日(火) ⑤12月15日(木)

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中野坂上サンブライトツイン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 ※追加1名様につき54,000円(税込)

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

SMCグループ
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)。



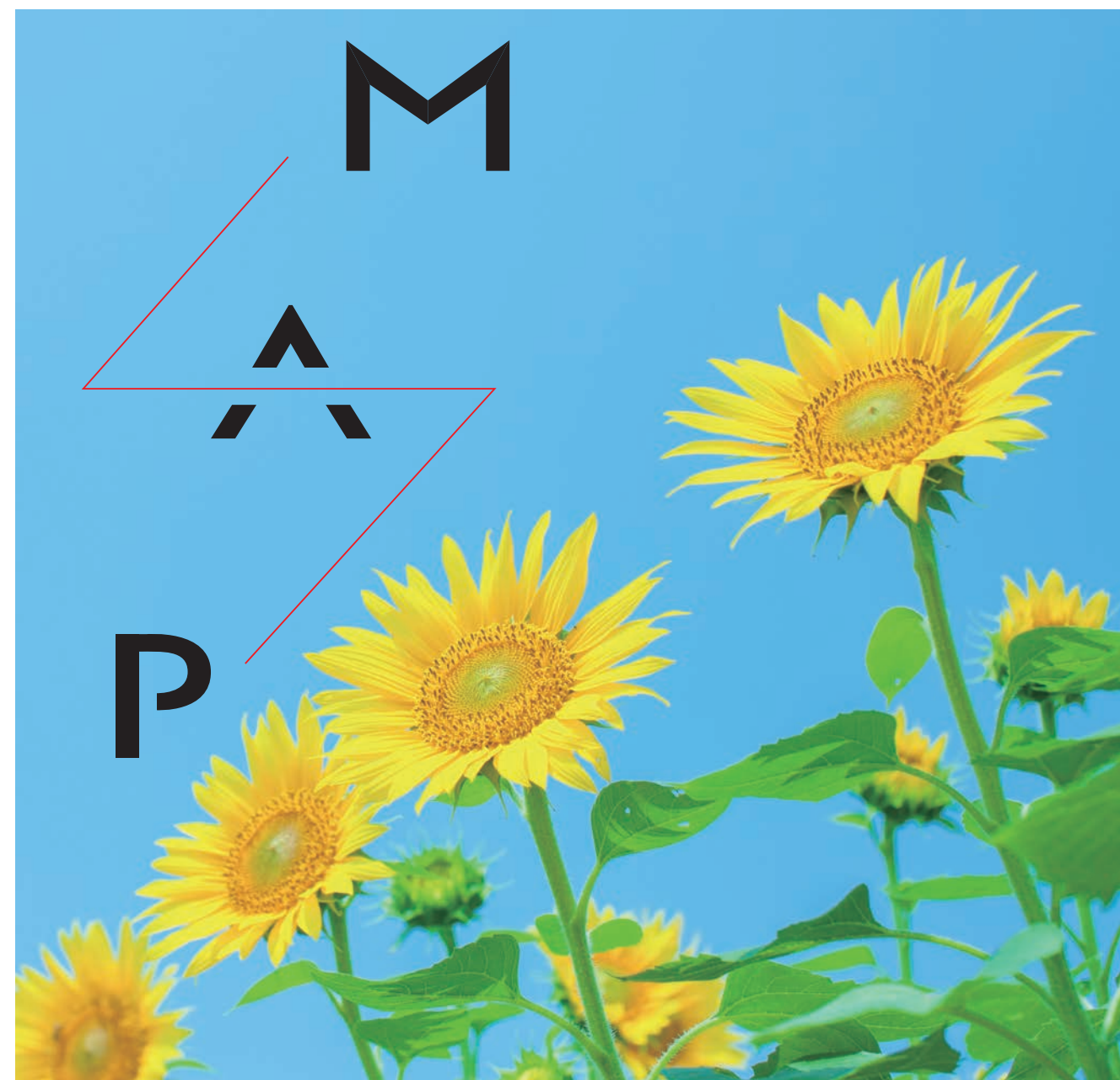
MAP MAGAZINE【マッパマガジン】8月号

発行元株式会社MAP経営 編集長／大石 里織

〒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

No.18
2016.8
毎月発行

MAP MAGAZINE



今月の特別インタビューは会計業界のトップリーダーとして
未来会計を牽引するIG会計グループ代表 岩永経世氏が登場！
～変化する時代に適応するため会計人に求められることは～

【特別インタビュー】(P4&5) IG会計グループ代表 岩永経世氏

【新着イベント】(P19) NN構想の会第17回全国大会開催決定！

【新着コラム】(P18) MAP経営読書会メンバーが選ぶ今月の1冊

MAPイベントカレンダー

8月 ◆…無料セミナー

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
東日本	1	2 将軍の日(東京)	3 ◆事業化研修 P13	4 ◆小・中規模事務所が 顧客拡大を実現する方法	5	6
西日本		第一講:未来診断講座	第二講:未来計画講座 ◆小・中規模事務所が 顧客拡大を実現する方法	将軍の日(大阪)	◆MAPオープンレッスン P8	
東日本	7	8	9 第一講:未来診断講座	10 第二講:未来計画講座	12	13
西日本			◆小・中規模事務所が 顧客拡大を実現する方法			
東日本	14	15	16	17 MAP3システム操作研修	18 第四講:目標達成講座①	19 第四講:目標達成講座②
西日本				第三講:未来経営講座①	第三講:未来経営講座②	◆小・中規模事務所が 顧客拡大を実現する方法 将軍の日(大阪)
東日本	21	22 第三講:未来経営講座①	23 第三講:未来経営講座②	24 ◆MAPオープンレッスン P8	25	26 将軍の日(東京)
西日本			No.1実践塾①(名古屋) P20		第五講:組織力強化講座①	第五講:組織力強化講座②
東日本	28	29	30 No.1実践塾① P20	31		
西日本						

9月 ◆…無料セミナー

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
東日本				1 第一講:未来診断講座	2 第二講:未来計画講座	3
西日本						
東日本	4	5	6 将軍の日(東京)	7 ◆事業承継・事業再生・ 転廃業セミナー P15	8 NN全国大会① P19	9 NN全国大会② P19
西日本		第一講:未来診断講座	第二講:未来計画講座	MAP3システム操作研修	◆MAPオープンレッスン P8	
東日本	11	12	13 将軍の日(東京)	14 ◆MAPオープンレッスン P8	15 第五講:組織力強化講座①	16 第五講:組織力強化講座②
西日本		将軍の日(大阪)	第四講:目標達成講座①	第四講:目標達成講座②	第三講:未来経営講座①	第三講:未来経営講座②
東日本	18	19	20 第三講:未来経営講座①	21 第三講:未来経営講座②	22	23
西日本			No.1実践塾②(名古屋) P20			
東日本	25	26	27 将軍の日(東京)	28 No.1実践塾② P20	29	30
西日本			将軍の日(大阪)	◆MAPオープンレッスン P8		

目次

P2～3

P3

P4～5

P6～11

P12～16

P18

10月 ◆…無料セミナー

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
東日本						1
西日本						
東日本	2	3	4 将軍の日(東京)	5	6 第一講: 未来診断講座	7 第二講: 未来計画講座
西日本					第一講: 未来診断講座	第二講: 未来計画講座
東日本	9	10	11 第四講: 目標達成講座①	12 第四講: 目標達成講座②	13 将軍の日(東京)	14 MAP3システム 操作研修
西日本			◆MAPオープン レッスン P8	第三講: 未来経営講座①	第三講: 未来経営講座②	将軍の日(大阪)
東日本	16	17 第三講: 未来経営講座①	18 第三講: 未来経営講座②	19 ◆事業化研修 P13	20 製販分離 実現セミナー ◆MAPオープン レッスン P8	21 将軍の日(東京)
西日本		付加価値業務 事例セミナー (大阪)	付加価値業務 事例セミナー(広島) No.1実践塾③ (名古屋) P20	製販分離 実現セミナー		
東日本	23	24	25 No.1実践塾③ P20	26 付加価値業務 事例セミナー	27	28
西日本		第五講: 組織力強化講座①	第五講: 組織力強化講座②	将軍の日(大阪)	◆MAPオープン レッスン P8	
東日本	30	31				
西日本						

MAPイベントカレンダー

目次

浅野泰生の未来を創るキーパーソンに訊く(第5回)

IG会計グループ代表 岩永経世氏

「先進事務所コラム編ー全ての経営目線!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)、五藤一樹氏(税理士法人大樹)、

柴田照恵氏(株式会社プラグマ)、大久保圭太氏(Colorz国際税理士法人)、

菱刈満里子氏(株式会社SMC総研)、橋口貢一氏(株式会社東京事業再生ER)、

水沼啓幸氏(株式会社サクシード)、才木正之氏(御堂筋税理士法人)

「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:濱田法男氏(東京都中小企業再生支援協議会)、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)、原田匡氏(株式会社ケアビジネスパートナーズ)、

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)、

高橋憲行氏(株式会社企画塾)

「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)、株式会社MAP経営読書会

- ・ **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
- ・ **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(P8参照)
- ・ **小・中規模事務所が
顧客拡大を実現する方法**
他業種＆銀行＆顧客連携による継続的な紹介受注、
MAS業務フォロー(P9参照)
- ・ **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(P13参照)
- ・ **顧問先の事業承継・事業再生・
転廃業における会計事務所の
具体的役割**
自主再生困難なリスク企業の再生支援方法を
実例を踏まえて解説(P15参照)
- ・ **NN構想の会 第17回 全国大会**
年M一度の合同会員組織勉強会(P19参照)
- ・ **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)
- ・ **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

浅野泰生による特別インタビュー 「輝く未来を創造するキーパーソン」に訊く IG会計グループ 代表岩永経世氏

第5回 「未来会計」が切り拓く未来

グローバル化やコモディティ化など外部環境が劇的に変化している現代。「会計事務所も変わっていかなければならない」と、業界のトップリーダーとして未来会計を牽引する岩永経世氏は語る。変化する時代に適応するため会計人に求められることとは？

浅野:岩永先生が業界のトップリーダーとして未来会計の推進に尽力し、業界の底上げに貢献していらっしゃるこの30年で、外部環境は劇的に変化しました。変化する時代に適応するためには、会計事務所も変わっていかなければいけない部分があると思います。現在、会計業界が抱える課題やこれからの会計人に必要なことを、あらためてお話しいただけますでしょうか。

岩永:21世紀に入り、パラダイムシフトが起こっている。これは会計業界にとどまりません。未来に向かうほどパラダイムシフトは着実に進んでいく。それが今、私たちが置かれている環境です。パラダイムというのは、ものの考え方、思考の枠組み、価値観です。それがガラッと変わっているという状況の中で、会計業界だけでなくありとあらゆる業界で、今までのやり方が通用しない。イノベーションが求められている。だから、過去の延長線上に未来が描けない。過去と未来がつながっていないのです。その背景に何があるのかというと、ひとつはグローバル化です。世界の境界がなくなってしまっている。そのような状況の中で、国内だけで通用していた常識が、通用しない時代になってきたという問題があります。

もうひとつは、日本の非常に大きな特徴ですが、人口減少があげられます。国内の消費市場が縮小していくとともに、労働市場も縮小していきます。人材が不足してくるということです。これは会計業界においても非常に深刻な問題だと考えられます。就職売り手市場の時代に、会計業界を選んでもくれる若い人材がいるのだろうか、と考えると心配ですね。もっと魅力のある会計業界に変わっていかなければいけないと思います。現に、会計業界では問題が起こっています。なかなか新規のお客が増えないということです。増えないどころか、何もしなければ自然減という時代です。自然増の時代が、自然減になってしまいました。そしてデフレ化の問題もあります。顧問料の単価そのものが年々下がっている。売上は「単価×数量」ですから、結果としてどこの会計事務所も売上が減少していくという問題を抱えています。

私は、これを外部環境だけのせいにしていいのか、と考えています。今まで我々が価値だと信じて提供してきた、いわゆる税務会計というサービスが、おそらく

多くの中小企業経営者にとって昔ほどの価値はないのです。なぜなら、中小企業の7割は赤字ですから。赤字の企業に節税対策はいりません。顧客のニーズと我々が提供してきた税務会計というサービスに、ミスマッチが起こっているのではないかと感じています。そのミスマッチを解消していくためには、環境のせいにはせず、環境の変化に適応できる会計人に我々が生まれ変わらなければいけないと思います。会計業界の抜本革新が必要です。だから私は、「どんどんイノベーションを推進していきましょう」と声をあげています。

浅野:そうですね。外部環境が変化の中で、30年前から新しいことをしなくてはいけないと言われ続けてきました。しかし、なかなか変わり切れていない現状があります。大型化、または業務特化・業種特化に加え、未来会計というひとつの分野が、これからの会計事務所に必要となってくると思います。それが、ひとつの生きる道になるのではないのでしょうか。なぜ会計事務所にこの未来会計が必要なのか、教えていただけますか。

岩永:私が事務所を創業したのは1984年で、32年前のことです。そのときに銀行にお金を借りに行ったら、なかなか貸してもらえませんでした。最終的には融資していただきましたが、そのときのことを私はいつまでも覚えています。銀行の融資部長が来て、「私たちは税理士さんの業界は、もうすでに成熟化、あるいは斜陽産業だと思っているのです」と言われました。32年も前のことです。我々の業界は30数年前から成熟化した市場であったということです。ところが、それでもこの30数年の間、伸びていつている会計事務所を私はよく知っています。それは、同業他社との差別化戦略をしっかりと取れた事務所です。資産税に特化するとか、経営計画という業務に特化しているとか。成熟化の中でもいろいろな差別化の戦略がまだまだ通用した30年だったと思います。これが、いよいよ通用しなくなってきました。差別化戦略が通用しないと、もう成熟化した市場そのものから、軸足を移さないといけないのではないかと思います。新しい時代のニーズに適応できるような領域をつくっていく必要があります。

未来会計、MAS監査を事業化できる会計事務所だけが、会計業界の10年先20年先をつくっていく、つまり先駆的役割を担う会計事務所になる、と私は思っています。なぜなら、中小企業の経営者が抱えている根本的な経営の悩みは共通だからです。ひとつは自分の会



岩永 経世氏
(いわなが つねよ)
IG会計グループ代表

1981年税理士資格取得。1984年長崎市で事務所開設と同時に株式会社IGプロジェクトを設立。「税理士は知的サービス業」をモットーに、お客様の声に何でも応えられる事務所作りに取り組む。21年前から経営計画作成支援を開始。以後、地道に取組み2桁成長を継続。経営計画を中心とした「MAS監査」や「中期経営計画教室」(將軍の日)の実践により年間120社を超える経営サポートを展開(半分は顧問先外)。MAS監査顧問先は160社を超え、月額報酬契約の最低額は10万円。「MAS監査は近未来の基幹業務となる」と言い切る。「あんしん経営をサポートする会」会長。「NN構想の会」理事長。「日本M&A協会」理事長。

社の未来が描けない、という不安です。もうひとつは、自分の身につけている過去の成功体験がこれから先は通用しないのではないかとということに対する不安です。それならば、未来会計というこの仕事を、従来の税務会計の柱に加え、もう1本の柱として確立することができたら、必ず中小企業の社長に喜ばれますよね。未来会計は経営者の意思決定をきちんとサポートするための会計の仕組みですからね。

浅野:岩永先生が普段からおっしゃっているように、経営者の立場になって経営者の視点で、悩みごとがどこにあるのか、将来どのようなビジョンを描いていくのかを考えることが非常に重要だと思います。

岩永:先日、病棟の理事長に人手不足に悩んでいるという相談を受けました。私はその先生に「例えば今年、十分に採用できたとしましょう。この人たちは10年後にどういう仕事をされているのですか」とうかがいました。先生は「それは考えたことがなかった」とおっしゃいました。採用した後の彼らの未来は描けていなかったのです。だから私は、「問題はそこだと思います」という話をさせてもらいました。「目先の困りごとがあるのは確かにわかりますが、5年先10年先のビジョンなり、あるべき姿・未来の姿が描けていないことのほうが、非常に根本的な問題ですね」とお話しすると、先生にも「まったくその通りだ」と、わかっていただけました。

浅野:「10年先をどのようにお考えですか」というひとつの質問から、院長先生の中で大きな展開が広がっていき、未来のイメージができるようになる…その問いかけこそが未来会計そのものだと感じます。

岩永:我々が未来を提案するのではなく、「未来をど

う考えていらっしゃいますか」と、質問することによって、イメージが湧いてくるのです。その視点が非常に大切です。単年度の事業計画を作るときにも、数値目標をどんどん作っていきます。その中で、この部署には人を3人入れようとか、シミュレーションをします。3人入れた人間が、5年後10年後にどのぐらい給料をもらう、もらえる人間になっているのか。ということは、どれだけの生産性をあげる人間になっているのか。それだけの生産性をあげるようになったら、彼らはどのようなポジションにあるのだろうということを考えなくてはいけません。これが未来会計だと私は思います。

浅野:「考える場づくり」というのが大事ですね。

岩永:だから、考えるためのいい質問を投げかけるだけで、我々はほとんど8割から9割方サポート業務をできているようなものではないかと、私は思います。

浅野:岩永先生は、高山(元・株式会社MAP経営 代表取締役会長)と二人三脚でこの会計業界を引っ張ってきてくださいましたが、高山と歩んできた思い出などはございますか。

岩永:高山さんとの出会いは、私が独立開業して1年経った頃、今のMAPの前身であるMASTを導入したことがきっかけです。その当時、私は経営計画を無性にやりたかったのです。というのも、この業界に入った当初から、経営計画、事業計画を作らずに経営している社長が多いことに驚きを感じていました。私は「これはすごい市場だな」と思いました。だから、私が独立開業したときには「絶対に経営計画は売れる、これはビジネスになる」と思っていたのでMASTを導入しました。そのときの操作指導で来たのが高山さんだったのです。

浅野:それが初めての出会いだったんですね。

岩永:それから5〜6年経った頃、平成4年ぐらいだったと思います。高山さんから「おうかがいしたい」という電話がありました。「それできょうの用件は？」と聞いたら、「いや、ちょっとひとつの企画を持ってきているのですが」と、彼が「MAS監査」という言葉を口にしたのです。「え! MAS監査!?!」。実は私の事務所でも、ある部門のテーマとして、「MAS的監査」を推進しようと掲げていました。単に税務会計の監査のチェックだけではなくて、経営助言という視点でも毎月出かけていって、潜在ニーズである経営の問題を掘り起こす、という形の定期的な監査。これをやったらどうだろうという話をしていました。それと概念が一致したので、ぜひやろうと言いました。当時のMAS監査の目的は、経営計画をいかに定着化させるかだったのですが、「経営計画を定着化させた先にあるものは何か、あるいは経営者が本当に困っていることは何か」そういうところを考えたときに、経営者の意思決定をきちんとサポートする仕組みを作ることが、結果として、経営計画を根付かせることになると思い至ったのです。経営者の意思決定に役立つ会計の体系をシステム化した未来会計、その未来会計を広めていくためのビジネスモデルがMAS監査という位置付けです。会計事務所がMAS監査をきちんとやると、未来会計の領域でお客様も増えて、結果として利益が上がり、さらに投資して、よりお客様のためにいい仕事ができるようになります。ふたりで実践研究会も立ち上げました。それを何年か進めているうちに、2000年からNN構想の会を開催するに至りました。会計業界にはいろいろなテーマの

研究団体があるけれど、横の関係性がひとつもなかったのです。私は当時からあんしん経営をサポートする会を含め7つぐらいの研究団体の会員でした。1999年に私の事務所で高山さんとあと2団体ほど呼んでセミナーを企画したときに、お互いに「初めまして」と名刺交換が始まったのです。3人とも有名な方にも関わらず、その場が初対面だったのです。

浅野:横のつながりがなかったんですね。

岩永:「せっかく縁があったのだから、東京に集まって、皆で考える機会を作りましょう」というきっかけでできたのがNN構想の会です。最初は5団体でしたが、今では16団体が会員となっています。高山さんには副会長で関わっていただきました。

浅野:NN構想の会について、今後の展開はどのようにお考えですか。

岩永:私は、会計人は一人ひとりが社会的インフラだと思っています。そのインフラ的役割を担う会計人を下支えするためのインフラ。要するに、インフラのインフラです。これがNN構想の会の使命です。言い換えると、「日本の礎を会計人の手でつくろう」というテーマになります。この考え方は、これから先もずっと経済を下支えするのは中小企業であり、その中小企業の存続・発展を支えていくのが会計業界あるいは会計人の役割だということです。NN構想の会は、その理念に基づいてこれから先も続けていくことだと思います。この15年は、時代の変化を取り込みながらNN構想の会の役割を模索し、プラットフォームを作り上げてきました。これまで、参加された支持団体の方々は、理念・目的に共感し、ボランティアで携わってきました。

しかし、それぞれの団体が非常に素晴らしい考え方とスキルを持っているわけです。我々がつくってきたプラットフォームが、世のため人のために役立つとなると、ここにひとつの大きなビジネスの機会が生まれまます。ビジネスの機会があることで、会計人という枠を超え、さまざまな形でのマッチングが見込めるようになると考えています。そのようなイメージを持ってNN構想の会を見守っていきたいと思っています。

浅野:今までは岩永先生の高い志に共感された方々に手弁当でお手伝いいただいていたけれど、これからはビジネスマッチングの場となっていく…これから先、長く継続していくためにも、ビジネスモデルが自然に生まれるような状況が必要になってくるのでしょうか。

岩永:あとは、もう少し地域性の濃い活動もやっていかないといけないと思います。本当の意味で地域の活性化には貢献できていない。もっと地域ごとの連携を高めて、地域おこしをやっていくことができれば、おもしろい展開になると思います。それがこれからの課題ですね。

浅野:もうひとつ、おうかがいしたいのですが、今後、Ja-BIGとしては、どのような展開を考えていらっしゃるのですか。

岩永:全国の志のある会計事務所に出資を募ったところ、1週間で50会計のお申し込みをいただきました。「MAS監査で1億円の事業化ができる」、その決意を持った会計事務所が集まってくださいというところからスタートしたのがJa-BIGです。今はまだ、税務会計で食べていけるので、MAS監査に一度取り組み始めても、少し面倒になると慣れ親しんだ快適ゾーンに戻ってしまうことが多々あります。けれど、岩永事務所だけでなく、MAS監査で1億円を超える会計事務所が全国で

10、20、30あるいは50と出てくると、それなら私も、私も…と広まっていき、ターニングポイントがいずれ来ると思えます。未来会計が全国に開花するターニングポイントまでの取り組みをJa-BIGで担おうじゃないか、という気持ちを持っています。

浅野:MAS監査で1億円を超える会計事務所が増えてくると、一気にMAS監査というものの存在感が出てきますね。

岩永:また、Ja-BIGの研究会の中で今までやってきたMAS監査の体系を、もう少し深く利用していこうと考えています。一つひとつの要素ごとに、サービスにどのような創意工夫をすればよりお客様の価値になるのか。あるいはマーケットインの視点で考えたときに、不足しているものはないか。MAS監査のモデルの見直しも、Ja-BIGの「未来会計実践塾」の中でやり始めてきているところなんです。いずれは事例集とともにMAS監査の本にしたいと思っています。

浅野:9月あたりに岩永先生ご自身の著書も出版されるということで、そちらも楽しみにさせていただいております。

岩永:一般企業向けに「未来会計とは何か、本当に経営に役立つのか」を問えるような内容の本を出版予定です。ご期待ください。出版の意図は、我々が未来会計というテーマでコツコツ積み上げてきたものが、20年たった今、まさに時流だと考えているからです。未来会計を語らずに、この業界の流れは描けません。その時流のエネルギー源のひとつとして、その本が火付け役になれば嬉しいですね。

浅野:これからもタッグを組んで、いろいろとご指導いただきたいと思っておりますので、今後も引き続きよろしく願いいたします。

岩永:もちろんです。MAP経営は私が会計人としての歴史を刻んでいく、原点だと思っています。その原点を忘れたら私の存在はなくなりますからね。引き続き、一緒にやっていきましょう。よろしく願います。

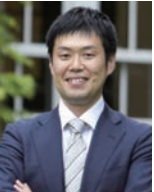
浅野:ぜひ、よろしく願います。本日はどうもありがとうございました。



浅野泰生(あさの やすお)
株式会社MAP経営 代表取締役

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。りそな総合研究所「ビジネスセミナー」、小宮一慶氏主宰「経営コンサルタント養成講座」などで講師を務める。著書に「最強「出世」マニュアル」(マイナビ新書)がある。

先進事務所コラム編ー全ての経営目線!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 （のはら 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】
「スピリタスコンサルティングの舞台裏- “スピ流(すびる)”にて情報発信中!」
http://www.spirit-us.jp

「雲の上の異端児」- No.18

私の悩みのトップ3には、「カバンが重くて仕方がない。」が、必ずランクインしてくる。本当に重すぎて、両手には、ペンダコならぬカバンダコができるくらいなのだ。仕事中に持ち歩いているカバンの中身を重量別に分けてみると、「ノートPC：2割、本：3割、会議書類：4割、コンタクトレンズ/歯ブラシ/髭剃り等：1割（=いつでもどこでも泊まれるように）」というポートフォリオだ。業務遂行に悪影響を及ぼさないことを考えると、この中で削減できるとしたら、「本：3割」しかないわけで、カバン重量3割削減のテーマに取り組んでみた。

ちなみに、私は文学部出身なのに、在学時代に読んだ本は1桁に留まる。中でも読了した本となると、片手で数えられるくらいだ。優秀な同級生のレポート代用で卒業できてしまう大学って、やはり、アジアナンバーワンの座から陥落しちゃうのかな。いや、それは関係ないか。大学生だった当時、私を正当化する心強い言葉は、「書を捨て、



◇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作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。

曖昧(あいまい) セミナー情報はP14へ!

「あいまい」「ファジー」、境界が不明確であること。柔軟性があること。どちらか一方に決めることができない。海外旅行に行ったときに添乗員が必ず注意する。日本人は、あいまいな表現をする。買い物、海外の日常生活ではトラブルになると! YES・NOをはっきり言うべきであると。

「あいまい」「ファジー」は、日本人の良いところのひとつであると思う。車のハンドルの遊びのようなものだ。何事も、キチキチすれば事故も起こる。この優柔不断さは、心の厚み、弾力性、優しさの裏返しである。

すべてに境界線をつけ、YES・NOをはっきりつければ、意見の対立や、争

街に出よう。」であって、たしかに、街はとてつもなく楽しかった。また、本を読まなかったのではなく、読めなかったのである。本を開いても、同じ文章の行を何度も読み返すことになり、そのまま眠くなってしまいうからだ。インクが垂れた紙をひたすら見続けることは、青春時代の私には退屈でしかなかった。

しかし、今となっては、私は読書中毒である。読書家のように、年間何百冊と多くを読むわけではないが、本が常に手元にないと気が済まない。常に新しいことを知りたい。刺激ある情報を得たい。知らない世界を垣間見たい。そんな気持ちで、過去の活字恐怖症を超越させてくれた。今や、本は読むものではなく、食べるもの。何を食べようかと選んでいる時も楽しいし、食べるくらい普通の行動になっている。時間を濃密にしたいので、様々なジャンルの本を複数併読する。よって、カバンが重くなるというわけだ。

この解決策は、Amazon社提供の電子書籍アプリKindle（App Store、または、GooglePlayより無料ダウンロード）であった。いまや、スマホ≒本、正確にはスマホ≒本棚である。コンパクトで何冊も入って、とにかく軽い。出張先、トイレの中、どこでも読書できる。クラウドの技術によって、複数の端末でも同期させることができるので、便利すぎる時代は本当にやってきている。

ただ、唯一の問題がある。私は以前から、読んでみて愛着が湧いたり、グツときた素晴らしい本の表紙は必ず取り外すことにしている。もちろん、乱暴にではなく敬意を表して、あたかも〇〇を扱うかのように。そして本棚に格納する。Kindleではこれができないので、優しく画面をタッチしてアプリを閉じることにしている。やっぱり、「刺激」という面では、デジタルよりアナログが圧倒的なのかもしれない。

いごとが増える。神さま、仏教、キリスト教、日本人は、何でもOK! 産まれた時はお宮参り、亡くなる時は仏さま、すべてを受け入れる寛容さがある。外国人にとってみれば、クレイジーなのかもしれません。

国境線など、境を設定する、差をつけた瞬間に、争いごとが生まれ、どちらが正しいか議論になる。最悪の場合は、戦争になる。近代国家では、いままでの反省のもと、ケンカではなく、国などによる裁決、国民のよる投票、選挙の方法を考えた。

イギリスが国民投票を行い、EU離脱が確定した。民主主義発祥の国で、法律に基づいて、国民投票で国の方向性が決まった。決まってしまったと言うべきかもしれません。何が正しいのか? YES・NOつけるべきなのか? 疑問の残る結果であった。

亡くなった祖父の言葉が浮かぶ。難しいことは、時間が解決してくれる。無理して決断しない、しなくていい、しないほうがいい? あいまい、「まあ〜いいか」「まあ〜ええって」私の口癖は、祖父の遺伝だと気づく。



◇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。

ExcelとWordの活用② Excelの表示のあれこれ

今回は、Wordはお休みさせていただき、Excelの表の作成の際、うっとうしい「パーセンテージを出すときのエラー（#DIV/0!）」の非表示のさせ方をご紹介しますと思います。

例えば、ゼロで割らなければならない場合（条件2÷条件1）、そのままだと「#DIV/0!」と出てしまいますね。

非表示の方法として、たくさんありますが、ここでは私が使う3つを紹介します。

	条件1	条件2	結果	結果フィールドの式
そのまま→	0	10	#DIV/0!	=E10/D10
IF式を活用→	0	10		=IF(D7=0,"",E10/D10)
IFERROR式を活用→	0	10		=IFERROR(E8/D8,"")
条件付き書式を活用→	0	10		（図1）背景が白の場合

(図1) 書式ルールの編集

？ ×

ルールの種類を選択してください(S):

- セルの値に基づいてすべてのセルを書式設定
- 指定の値を含むセルだけを書式設定
- 上位または下位に入る値だけを書式設定
- 平均より上または下の値だけを書式設定
- 一意の値または重複する値だけを書式設定
- 数式を使用して、書式設定するセルを決定

ルールの内容を編集してください(E):

次の数式を満たす場合に値を書式設定(O):

=ISERROR(F9)

プレビュー: 書式(E)...

OK キャンセル

背景に合わせた色を選択（この場合白）

MAP操作のお困りごとはコールセンターへ

操作上のご不安・ご不明点から案件の進め方まで、些細なことでもお気軽にご相談ください。

MAPシステムコールセンター TEL:0120-334-327 受付時間:平日9:00～18:00

※6月13日より受付時間が変更になりました。ご不便をおかけいたしますが、ご了承くださいますようお願いいたします。

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日

ショウゲンノヒト 将軍の日

計画があるから、何をすべきかがわかる
計画があるから、予定通りかどうか把握、その原因を知ることができる
計画があるからこそ、明るい未来を現実のものとする

東京会場（MAP経営東京本社）
◆開催日時※各日程共 10：00～18：30
8月 2日(火) 8月 26日(金)
9月 6日(火) 9月 13日(火) 9月 27日(火)
10月 4日(火) 10月 13日(木) 10月 21日(金)

大阪会場（MAP経営大阪支社）
◆開催日時※各日程共 10：00～18：30
8月 4日(木) 8月 19日(金)
9月 12日(月) 9月 27日(火)
10月 14日(金) 10月 26日(水)



◇大久保 圭太 (おおくぼ けいた)

財務戦略家・中小企業の策士

2016年、Colorz Consulting株式会社／Colorz国際税理士法人 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びプロジェクトを統括している。

「高付加価値サービスモデル研究会」

MAP経営様主催の「会計事務所による次代のブルーオーシャン戦略／高付加価値サービスモデル研究会」というタイトルのセミナーで(株)楠本浩総合会計事務所の白川社長と名古屋・大阪・福岡の3か所でお話させていただきました。コラボセミナーという新しい形式の中でいろいろな気付きがありましたので、これから数回にわたってセミナーの内容を公開させていただこうと思います。まずは、白川社長が属する楠本グループとの出会いから。楠本先生にお会いしたのは約1年半前。弊社顧問先の社長さんから、「経営者向けのセミナー：“プロ経営者の財務セミナー”というのがめちゃくちゃ面白いので、一緒に行こう」と誘われました。普通、税理士が話す経営者向けの財務セミナーに、税理士が行かないし、クライアント獲得目的だと入れないことが



◇菱刈 満里子 (ひしかり まりこ)

草食系会計&MAS担当者

株式会社SMC総研。大学卒業後、大手証券会社営業、研究所教授秘書等を経てSMC税理士法人に入社後、税務を担当。平成26年より株式会社SMC総研にてMAS監査を担当。2年前3件だったMAS監査先が、現在30件となる。

「草食系会計担当者のMAS監査ものがたり」 ～ノウハウなんてない。お客様は十人十色。①～

私は現在30社前後のMAS監査に関わっております。30社すべてのお客様が上手いっているかといえば、そうでもありません。MAS監査やコンサルの現場では、改善事例を見せてもらう機会が多いと思いますが、MAS監査やコンサルを受ければ改善する、というのは幻想です。しかもA社で上手いって事例を同業者のB社でやっても良くなるわけではない。事業内容は勿論のこと、規模、エリア、人材、商材、そして経営者の性格、お客様は十人十色なのですから。ですから今回はお客様のことにについて、少しご紹介しあげようと思っております。O社はもう4年の付き合いになります。あまりやる気のない社長ですが、み

多いと思うのですが、そのセミナー講師の税理士(楠本先生)が、顧問税理士と同席で聞いてほしいと言っているとのこと。他の税理士のセミナーを顧問先と同席で聞くなんて絶対イヤですよ? (笑)かなりビビりましたが、クライアントの手前逃げるわけにも行かず、参加しました。で、聞いてみると冒頭から、「うちは新規クライアントをとらん!!」とぶっ飛んだ発言!その後、耳が痛くなるような”正論”を聞き、税理士業界はこうでなきゃいけないと60歳近い大先輩がこの業界の問題点を熱く語り、本気で業界変革をしようとしている姿に心を打たれました。ちなみにこのセミナーに来た顧問税理士は僕ひとりでした(笑)その後、懇親会で意気投合し、アジア土業共同体(ASPO)構想にほれ込み、ぜひお手伝いさせて欲しいと弟子入りさせていただき、東京事務所をASPO東京事務所に引き渡すという暴走をはじめます(笑)。そして、なぜか毎月、福岡県の田川市という博多から1時間超かかる山の中(かつて、炭鉱の町で有名な場所です)でおこなわれている楠本グループの全体会議に参加させていただいています(笑)。社員でもないのに図々しいのですが、楠本先生からは、タダで働く東京の社員と呼ばれています(笑)

んなもやっているから自分も…というスタートでした。単年度計画を作っても「先のことは分からないから、今期と同じくらいで。」「あまり成長は好きではない。今のままがいい。」という消極的なものだし、数字の内容を聞いても「経理のことは僕では分からない」と、興味もなし。いわゆる受け身の社長でした。この社長が変わったのは、こんな質問をしたときからです。昔は今の売上の倍くらいあった、という社長に対して、「どうして今の倍も売上げることができていたのですか?」「今の倍くらい商品の種類があったからね。」「商品の種類を倍にすると売上が上がるのですか?」そもそもこの社長、数字がニガテでした。でもメーカーさんなので、商品を作ることは大好き! 商社さんと打ち合わせながら、在庫リスクも考えながら、この4年間で商品の種類を倍にしてきました。数字は毎月のMAS監査で、着地の利益だけを見て安心して帰る。相変わらず成長意欲はありませんが、モノづくりに生き活きとしていらっしゃることは間違いありません。次回「ノウハウなんてない。お客様は十人十色②」に続く。

小規模・中規模事務所が事業計画／MAS業務を武器に安定的な顧客拡大を実現する方法

～他業種&銀行&顧客との連携による継続的な紹介受注、MAS業務フロー～

MAS業務こそ、新参会計事務所が勝てる事業の柱！！ 「月次監査＋MAS」で月10万円超の契約を30件以上 受注した方法を実演形式で教えます

～開業5年でスタッフ10名、売上1億円を地方都市香川県で実現した事例公開～

- ①自信を持ってMAS監査契約を訴求できる「新規顧客との面談手法」を実演形式で公開
- ②OKパターンとNGパターンの実演をご覧頂き、何が良くて、何がダメなのか徹底解説
- ③所長先生と同じやり方を職員も行えるようにするための取り組みもご紹介

【講師】吉川和良先生(吉川和良税理士事務所 所長 税理士／香川県高松市)
1978年生まれ。神戸商科大学卒業。会計事務所を経て、税理士法人プライスウォーターハウスクーパース入社。メガバンクへ出向し、事業承継支援をフォロー。会計事務所からだけでなく、金融機関からの目線を経験したことで、お客様にとって会計事務所のあるべき姿がMAS監査であると痛感。2014年4月に開業後、事業計画が真の目的ではない、資金繰り・銀行対応が真の目的ではない、「個別指導」のMAS監査を徹底している。



他土業との協業によるMAS業務を受注・発展させる方法 ～税務顧問とは別に月次関与14件／年間売上1,300万円を上げる受注&支援事例～



- ①提携社労士とともに評価規定、賃金規定、就業規則等の見直しを行い、MAS業務推進を行う上でのスタッフのモチベーションを上げた事例
- ②提携診断士と補助金・助成金申請を入口にMAS契約を受注した事例
- ③建設系コンサルタントとMAS業務の受注・集客の課題に取り組み、分野を分けてMASを提供している事例

【講師】遠藤隆明先生(税理士法人斎藤会計事務所 社員税理士 株式会社ディフェンド 代表取締役／東京都杉並区阿佐ヶ谷)
1974年埼玉県出身。認定登録 医業経営コンサルタント(公益社団 医業経営コンサルタント協会)ライフ・コンサルタント認定(一般社団法人 生命保険協会)。ラグビーに関わる事27年。One For Allの精神を仕事でも忘れず、お客様に自分は何ができるのかを日々考える。税理士はサービス業。どこまで信頼を得られる人間になれるかを目標にしながら、『税理士っぽくないよね』と言われたいと思い、どこまで寄り添って経営者と共に歩けるか、日々奮闘中。

東京 8月4日(木) 13:30～17:30



大阪 8月10日(水) 13:30～17:30



名古屋 8月3日(水) 13:30～17:30



福岡 8月19日(金) 13:30～17:30



MAP会員 無料ご招待 一般参加 3,000円(税込)／1名様
※各会場懇親会つき 懇親会参加費3,000円(税込)／1名様

■【大阪会場】MAP経営大阪支社 セミナールーム ■【名古屋会場】名古屋ダイヤビルディング1号館131会議室
■【東京会場】MAP経営東京本社 セミナールーム ■【福岡会場】リージャス博多駅筑紫ロビビジネスセンター5F

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！

- 今までやったことの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。
- 將軍の日の準備で不安なところがある。
- 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ください。

東京会場

【開催スケジュール】
8月24日(水)／9月14日(水)／10月20日(木)

大阪会場

【開催スケジュール】
8月5日(金)／9月9日(金)／9月28日(水)／10月11日(火)／10月27日(木)



◇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。

「消費税の増税延期で安堵する 税務署担当者とは？」

セミナー情報はP15へ！

来年4月に予定されていた消費税の増税がまたまた延期となりました。この問題については、多くの方がホッとされているのと、こんな景気状態なのだから増税を延期するのは当たり前だと思われる方が圧倒的だと思われます。しかし、その中でも一番ホッとされているのは税務署の（消費税）徴収担当者なのではないでしょうか？私（弊社）のところに相談に来られる自主再生困難なリスク企業の社長さんの悩みの1丁目1番地は、「税務署からの消費税滞納の督促に耐えられない」です。これらの会社は金融機関への返済猶予など、もう何年も前から続いており、今となっては返済猶予されるのが当たり前であり、利息の支払いをしているだけで未来永劫に返済猶予に応じてくれると思いこんでいる社長さんもたくさんいるくらいです。しかし、これが税務署への滞納、特に消費税と源泉所得税の滞納については昨今の税務署担当者の徴収姿勢は厳しく、やれ「支払誓

約書」だの、やれ「連帯保証」だのと社長さんに支払いのプレッシャーを断続的にかけているようで、それでも、滞納が続く場合には「預金の差押え」をちらつかせながら売掛金の一覧表の提出を迫る、すなわち、「売掛金の差押え」をもちろつかせるケースが散見されます。「預金の差押え」もさることながら、「売掛金の差押え」を実行されてしまうと、その会社は間違いなく得意先からの信用不安に陥り、事業破綻に陥ることになります。したがって、私（弊社）の提唱する第二会社方式による外科型再生支援においても、租税債務の延滞は第二会社での事業再生の最大の障害となるため、代理人弁護士による債務整理通知の対象債務から外すこととし、ギリギリまで税務署サイドと返済交渉し、最終的には会社の破産申立による裁判所からの「差押禁止命令」により税務署への支払停止をすることとしています。税務署担当者も「預金と売掛金の差押え」が債務者企業の事業破綻となることを十分に熟知しているがゆえに、最後の最後までそのボタンに触れぬよう日々本当に苦慮されておられます。その意味で今回の消費税の増税延期は少なからぬ安堵感を税務署担当者に与えたのではと思う次第です。しかしながら最も大事なことは、税務署との滞納問題でトラブルになる前に、経営者が自らの事業存続問題に明確なケジメを早期につけることだと思っています。



◇水沼 啓幸（みずぬま ひろゆき） 激熱中小企業診断士

中小企業診断士 1977年 栃木県真岡市生まれ。高崎経済大学経済学部卒。法政大学大学院 イノベーション・マネジメント研究科修了、経営学修士（MBA）。株式会社栃木銀行勤務を経て、平成22年地域業向けに財務・金融・事業承継を専門に支援するコンサルティング会社 株式会社サクンドを設立。栃木県宇都宮市を中心とした地域に密着したコンサルティング支援を展開。独立2年目に20社の顧客開拓を実現し、4年間に延べ150社を支援。現在、従業員5名となり顧客のニーズに合わせWEB、デザインサービス業務を含め組織的にサービス提供を行っている。著者が主催する次世代倶楽部の勉強会「とちぎ次世代倶楽部」には毎回20名程度の若手経営者が栃木県内各地から参加する。著書に「地域一番コンサルタントになる方法」同文館出版。法政大学地域研究センター 客員研究員 とちぎ経営人財塾 代表

後継経営者と「いい会社」への取り組み

日々のコンサルティング活動を行いながら、ライフワークとして大学院に通って「いい会社」と呼ばれる全国の会社の事例研究を続けております。日本には北海道から沖縄まで数多くの「いい会社」と呼ばれる会社が存在します。長野県伊那市の伊那食品工業などがその代表格になりますが、それらの企業を調査していくと多くの共通点があることが分かります。弊社では、後継経営者にいい会社を目指していくプログラムを組み込んだコンサルティングメニューを提供しております。「理念重視型」、「社員や関係業者を含めた人を大切にする経営」、「長期的な時間軸での成長」といった経営スタイルはその骨子とも言えます。後継経営者



◇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.12

第5条；原因と対策を徹底的に考えさせろ！

□会議での話し方にも練習がいる。

○人間の脳みそ、考え方にもスタイルがあるように思うのです。大きく分けると、英語型と日本語言葉型です。

○英語型とは、主語＋述語＋修飾語の文章構成で結論が先。結論はこう、その理由は…という感じ。論理的ですね。

○日本語言葉型は、主語＋修飾語（思いつきり長い）＋そしてやっと述語。春はあけぼの、やまざわようよう白く…（だんだんイライラ…）社長の足がびんぼうゆすり、指が机をトントントン…

「才木君、ほんで結論はなんやねん！手短かに話せや！」

○言いたいことは、脳みそのスタイルなので聴くときはそのことをわかっている必要があるということが一点。経営者の脳みそは英語スタイルの場合が多い。

○もう一点は、とはいっても会議はどちらかというと英語型なので、話す人は英語のお勉強をしなければならないということです。なんぼ頭の構造は清少納言でも、中学生が英語の勉強をするように、カタコトのイングリッシュはしゃべれるようになるはずです。

○皆さん、本能のまま会議をせずに、会議も専門スキル。ちょっとは勉強しましょうね。特に管理職の方！

□テーマそのものが取るに足らない場合

をサポートしていると「いい会社」の考え方、行動特性には特に強い親和性を見出すことが分かります。『先代はこうやってきたが、自分の代では「いい会社」を目指しての取り組みをじっくりしていきたい』との言葉をよくいただきます。必要があれば対象のいい会社とともに訪問し、直接経営者、社員さんとお話をするを含めベンチマークしての実践をサポートしていきます。おおむね2年～3年間の取り組みで成果を挙げる例が多いです。最近では財務支援以外にも外部環境の変化から現在は人材育成や採用を強化したいとご相談いただくことが多くなっています。後継経営者の経営能力の向上からも今後の中小企業にとって財務支援とともに最も大きなテーマの一つになっていくでしょう。後継経営者は先代の経営者とタイプが違うことが多く、経営者の利益の独占や売上、利益を目的化する業績至上主義に対してしっくりこないと相談されます。時代は大きく変わっています。過度な効率化や、社員に過度な競争を促すことでの業績向上は、もはや難しい時代になっています。経営とは終わってから始める学問との言葉もあるように、自分の経営のゴールをいい会社に設定することで後継経営者が経営者として成長していける道筋を示してあげることも我々専門家に課せられた使命のように思います。

○これはテーマ以前の問題ですね。よく会議をしていて脱線することがあります。

「あっ、そうそう、社長、すみませんけど昨日○○商店さんの現場の件で電話があったんですけど…。例の値引きの件ですわ。明日まで返事をしなければいけませんねん。」

これで会議が脱線してしまいます。ほかのメンバーはその間手持ち無沙汰。

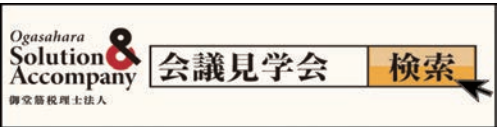
○このようなことが起こる会社は絶えず発生します。その会社の場合には、アジェンダの基本ルールに、『脱線は必要な脱線かどうか確認しよう!』というルールを決めておきます。そして、脱線したと思われるときには、キーマンに『今の話は必要な脱線ですか?』と訊きます。

【まとめ】

- ・発言は、結論から論じる。理由や修飾語は聞く側のリクエストに応じて
- ・会議進行の妨げになる事項は、アジェンダの基本ルールで防御する

※御堂筋税理士法人では、自社の月次会議（コックピット会議）を公開しています。

「百聞は一見にしかず」、一度検索してみてください。



MAP3のバージョンアップはお済みですか？

お早めに

Ver1.2.0が6月7日にリリースされました。
バージョンアップをお願いします！



変更点

平成28年度 税制改正対応

▶法人税、法人事業税、法人住民税の内容を更新しました。

新機能

財務連動できる会計ソフトが新たに追加！！

▶freee 株式会社「freee」との財務連動が可能になりました。

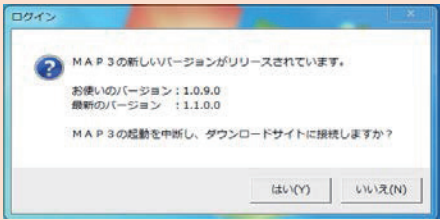
▶変更点詳細は右のリンクより、リリースノートをご覧ください http://www.mapka.jp/user/download/txt/VerUpText/Release_note.pdf

＜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。



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. 「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。

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。

※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ございます。

MAP経営シミュレーション3のお知らせ

MAP経営シミュレーション3のWindows10対応状況について
正常に動作することを確認いたしました。



◇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。

「老いては益々元気の良い年配経営者にエールを送ります。」

利鞘が減って厳しい経営環境に陥った金融機関が、M&Aや古式豊かな相続税削減策を駆使し、事業承継をネタに稼ぐチャンスを伺っています。ただし株価がプラスとなる事業承継はいいのですが、過剰債務の会社は大変です。会社の価値が出ません。したがって事業譲渡や分割を利用した第二会社方式等で対応するしかなく、なかなか拡がりが見えません。金融機関に対して債権カット等の抜本策を提案しても聞いてくれるはずがなく、暫定リスクを続けるしかないのです。ただし、その様な企業でも間違いなく経営者の「老い」は進みます。そのような企業を関与先とする先生方にご説明したいことがあります。人間の知能は二種類あるということをご存知でしょうか。心理学者であるレイモンド・キャッテルの理論で人間には流動性知能と結晶性知能の二つがあるという説です。流動性知能とは新しいものを学習したり覚えたりする知能で25～30歳代でピークに達した後、徐々に低下します。結晶性知能とは知識や経験をもとにして対処する能力で60歳ごろまで上昇し、その後も維持可能な知能です。70歳でも80歳でも大丈夫なのです。老いたる経営者も結晶性知能は低下しないのです。一方、流動性知能は劣化します。そこで先生方には、老いたる経営者の流動性知能の役目をお願いしたいのです。どうということはありません。関与先の管理面を確りと整えれば良いのです。社長が聞きたい、知りたいという情報を、社員や先生方がスッと出せるようにすれば良いということです。先生方が経営者の流動性知能となり、老いたる社長には結晶性知能を発揮して判断業務を中心に活躍してもらいましょう。ところで最近はこの



◇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。

業績回復期に、油断せず次の一手を打つ

支援先企業で、原油価格の下落という追い風に乗って業績を急回復させた製造業の会社があります。工場を稼働させる油の値下がりや数千万円規模のコスト削減効果となり、計画比300%超の営業利益を達成したのです。この会社では安心ムードがただよい、窮境に苦しんでいた時とは一転、節税対策の話題で持ち切りになりました。そのうち、「毎月どうせ計画を上回っているから」と、月次の収支振り返りをきちんとしなくなりました。金融機関も手のひらを返したように「お金を借りてください」と言ってきます。私どもが「この機会に中長期的なプランをつくりましょう」と提案すると、「現預金が十分増えるまで、このま

説に、脳科学の研究成果が加味されました。ジーン・D・コーエンという学者が発表しました。機能低下が見られる年長者は成人若年者と同じように片方の脳しか使っていないのですが、そうではない年長者は脳の多くの場所を使っているというのです。ユングやフロイトの夢分析はお好きですか。銀座のクラブのママに「君が昨日見た夢を話してよ。僕が分析してあげる」という口説き文句、これは親しくなるのに効きますね。あっ、すいません。話がそれました。その様な心理学でしたが、最近は脳科学とリンクしています。そしてさらに一点、大事な話を追加します。先生方には流動性知能、すなわち管理面の役割を担って欲しいのですが、それでも経営者は未来永劫に生き続けられるものではありません。忘れてはならないことは、経営者がお元気なうちに、先生と二人三脚で「事業の磨き上げ」を行わねばならないということです。この言葉、事業承継に携わる先生ならご存知のはずですよ。ところで、結晶性知能を高めるためのテクニカルな策をご紹介します。適度な運動に加え新しいことを学ぶことにより、脳の海馬での情報処理や記憶機能が改善されるのです。新しいことを学ぶことこそ、「事業の磨き上げ」に繋がります。それにより結晶性知能は止まることなく成長するのです。「磨き上げ」と経営者の結晶性知能の成長は両輪となるのです。最後に一点、このお話を聞いて微笑む土業大先生がおられるのではないのでしょうか。この考え方は先生方にも当てはまります。結晶性知能を成長させる、すなわち科学的に脳を成長させるために重要なことは、学ぶことに加え「強力な社会的つながりを維持すること」なのです。「社会的つながり」って何でしょうか。私はサラリーマンでした。退職した際の寂しさはわかります。趣味に生きるとか言われますが、それが「強力な社会とのつながり」と言えますでしょうか。趣味の世界に生きることを蔑ろにはしません。が、実業に敵う「社会とのつながり」はありません。(個人的な意見です。異論はご容赦くださいませ。)土業先生にはそれができるのです。定年のない先生は、結晶性知能を発揮しまくることが可能です。強力な社会的つながりを維持し、磨き上げにより関与先をより良い企業に仕上げましょう。

ましばらくは何もせずじっとしていたい」という回答が返ってきました。回復したこと自体はよいことですが、2つの意味で当社は危険な状態だと言えます。1つは、「このまま追い風が吹き続ける」という前提で経営判断をしていることです。これまでリーマンショックや震災、そして長らく続いた原油値上がりなどに苦しみられてきたことを考えれば、いつ突発的な要因で危機に見舞われてもおかしくないはずですし、油断せず会社の状態を定期的にふりかえり、リスクを迅速に察知して対応できる仕組みを継続していく必要があります。2点目に「現在の事業を同じように続けていけばよい」という姿勢です。人口ボーナスによる経済の自然成長が期待できる時代でもなければ、現状維持を目標にした途端、大抵は現状維持未満＝衰退していきます。従って、企業はどんな状況でも常に変革や成長を志向し、次の時代に向けて新しい一手を打ち続けるべきだと思います。別の顧客層を取り込めないか？ 既存顧客に別の商品を展開できないか？ 上流・下流にビジネスを広げられないか？ こうした経営戦略づくりと実行を、コンサルタントや会計事務所がファシリテーターという形で支援しながら進められることが理想ではないでしょうか。

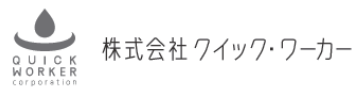


◇中村 隆敬（なかむら たかのり）
日本セクシャルマイノリティ協会 認定ライフコンサルタント
<http://jlga.or.jp/>
IPO支援業務を経て、家庭と企業の経営を助けるためソニー生命のライフプランナーに転身。「社長の腹にすと〜んと落ちる! キャッシュフロー経営ゲーム研修講師」

会社を潰さない会計人になるために

【男女平等推進とワークライフバランス】
日頃からジェンダーやセクシュアリティについて一人ひとりが暮らしやすい社会を目指して活動している私ですが、ついに自分が住む地域で何かできないかと思うようになり、西東京市の男女平等推進センターの“企画運営委員”に応募し任用されることになりました。当センターはもう10年以上運用されているのですが、過去の企画や議事録を拝見すると「男性の育児参加」「女性の就労支援・管理職登用」がほとんどで、いかにも「男女を平等に扱おう」という色合いが強かった

「将軍の日」(in東京都昭島市)
他事務所の将軍を体験してみませんか？
株式会社クイック・ワーカー様の
自社開催の「将軍の日」を
是非体験してください！！



愛知県より一般社団法人経営戦略塾(税理士法人大樹)様が
6月24日の「将軍の日」に参加されました。

村平進様・天野賢治様

スタッフの皆さんの気配りがすごく良く、気持ちよく計画作りに集中できました。
富山先生の行動計画の落とし込みの時の気合いにとても刺激とやる気を頂きました。
おかげで夢のある現実的な計画を作ることが出来ました。
今回は参加させて頂き、ありがとうございました。

- ◆開催日程 8月23日(火) 9月7日(水) 10月6日(木) 10月18日(火)
- ◆受講費 54,000円(税込) ※2名様分 3名様から追加料金1名様につき5,400円(税込)
- ◆開催日時 ※各日程共 10:00～18:30
- ◆開催地 株式会社クイック・ワーカー (JR青梅線「中神駅」南口 徒歩10分) 〒196-0025 東京都昭島市朝日町2丁目4番12号 Y・Tビル2・3階(2階受付)
- ◆今後の日程及び申込みサイト <http://www.quickworker.com/seminar/shogun.html>



2016年より、
どなた様でも
参加費無料！

MAS監査事業化研修

～MAS業務事業化はここから始まる！

貴事務所の事業化への導線を描くための一日～

10月19日(水) 13:00～19:00

株式会社MAP経営
東京本社開催

第1部 MAS監査の事業化への戦略

講師 I G会計グループ代表 岩永 経世 氏



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・富山事務所グループ
富山 さつき 氏

詳細、お申し込みはMAP経営HPをご参照ください(<http://www.mapka.jp/seminar>)



◇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、介護特化を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。

当たり前に使われる言葉に潜む奥深さ・可能性。

本でリゾート施設やオフィスビルを取得してきた中国の民営投資会社、復星集団（上海市）が、「今後は投資分野として日本国内の介護や医療を検討したい」と明言したようです。高齢化などの社会課題が表面化する中国としては、「課題を克服してきた日本企業のノウハウが参考になる」と考えるのも当然のことでしょう。この言葉、日本企業がどう受け止め、どう対応していくのか。今後の同社の動き、そして、日本の動き、注目していきたいと思います。

●さて、本題です。当社では、様々な事業者様にお会いし、その法人のアイデアやスタンス、およびその視点や発想の源泉について、いろいろおうかがいする“先進事例インタビュー”という企画を行っています。先日もとある社長にインタビューさせていただきました。そして、いつもながら、とても深い気付きをいただきました。今回は、その時のお話を簡単に皆様にも共有させていただきたいと思います。誰もが当たり前に使っている“ご利用者主体”という言葉についてです。



◇和仁 達也（わに たつや）ビジョナリーパートナー

ビジョンとお金を両立させる専門家、ビジョナリーパートナー。
一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会の代表理事。
5刷、2.7万部のこのコラムと同タイトルの著書で、さらに深く学べる。

全く異なる2つの数字力とは？

「数字を正確に計算する力」と「会話に数字を盛り込んで話す力」は別物である。

●介護事業の世界では、誰も異論を唱えることがなく、そのレベルだからこそそれほど気に留めることもなく、日常においてスーッと通り過ぎてしまうような言葉“ご利用者主体”。しかし、日々の現場のアクション一つひとつを振り返り、「本当にご利用者主体の動き・仕組みになっている?」「これで自信を持って“ご利用者主体”と言える?」と自問自答していくと、ちょっとドキッとすることも意外にあるのではないのでしょうか。

●例えば、インタビューさせていただいた法人では、なんと、“ご利用者自らが企画し、ご利用者自らが事業所内に案内し、ご利用者自らが主体となって実行する”レクリエーションなどが“ごく自然に”“日常的に”推進されていました。事業者側があつたえ、セッティングし、ご利用者にその企画・イベントに“参加していただく”というのではなく、“自らで動ける”“できる”という自信を持っていただく工夫を凝らしつつ、その上で“自ら動きたくなる”仕組みや雰囲気づくりを行うことで実現されているのです。

●この動き、事業所内の活動から日常生活にも波及をし始め、例えば、デイサービスに通わない日にご利用者同士が連絡を取り合い、一緒にカラオケBOXにも行ったりする等の動きにも発展しているそうです（凄いことだと思いませんか?）。

●“ご利用者主体”と唱えている事業者の心に、当然、嘘がある訳ではなく、誰もが利用者中心の時間を過ごしていただく、と心の底から考えていることだと思います。でも、一方で、耳触りが良く、当たり前に使われている言葉だからこそ、実は日々の中で深掘りされることなく、結果、大事なことが見落とされてしまっている、ということも、ひょっとするとありえるのかもしれない。皆様の事業所では如何でしょうか？ぜひ一度、そんな視点で自社の現場を見つめ直してみても悪くないかもしれませんね。

「数字を盛り込んで話す力」とは、例えば顧問先の社長からの人、モノ、売上の相談に答えられる力であり、さらにはそれを社長自身で考えられるよう促す力である。

そんな思考力とコミュニケーション力を持ち、社外CFOとして社長の本業の発展に関わる存在、それがキャッシュフローコーチである。

中小企業の7割以上が赤字に苦しみ、40万社の中小企業が銀行への返済を猶予。そして事業承継問題
顧問先企業の“存続”と“発展”の為には、会計事務所の経営サポートが必要不可欠

顧問先の「事業承継」「事業再生」「転廃業」における会計事務所の具体的役割

東京

9月7日(水)
13:30～17:30

■ 会 場 株式会社MAP経営 東京本社セミナールーム
〒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
■ MAP会員事務所無料ご招待 一般参加3,000円(税込) /1名様



第1部

99.9 -倒産専門会計士による自主再生困難なリスク（返済猶予）企業の事業と経営者（生活・財産）を守りきるER（救急救命）再生支援-

「セミナー内容」

金融機関への返済猶予のみならず、税務署・社会保険から取引先(買掛金)まで延滞しているリスク企業の事業破綻(倒産)確率は99.9%であり、この状態を放置すれば企業は早晚倒産し、従業員は失業し取引先も連鎖倒産の憂き目にあうことになります。そして過大な連帯保証責任を負った経営者自身は自らの事業を失うだけではなく、生活(家族)も財産(自宅)も奪われ身ぐるみを剥がされるという最悪の事態に陥ることになります。

第1部では、ベンチャー企業の経営者として自ら負債総額50億円と連帯保証債務5億円の倒産劇から奇跡的に再生を果たした公認会計士の講師が、自主再生困難なリスク企業の現実的な再生支援の出口である「第2会社方式による事業存続」と「経営者の生活・財産の確保」を実現するためのER(救急救命)再生支援方法を多くの実例を踏まえ、図表形式でわかりやすく具体的に解説いたします。

【講師紹介】

株式会社東京事業再生 E R 代表取締役 公認会計士 橋口 貢一氏（東京都）

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IPO(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、平成23年、民事再生法を適用し、自らの資格(公認会計士・税理士)と財産(自宅)を奇跡的に守り切る。平成24年「株式会社東京事業再生ER」を設立し、自らの倒産・再生経験を生かし中小企業の事業とその経営者の生活・財産を守り切るER(救急救命)再生支援業務を開始し現在に至る。



第2部

経営計画支援に取り組み20年！計画立案支援120社/年、売上6,200万/年！！MAS事業化モデル大公開

事業承継を“税務面”だけでなく“経営面”で支援する！業務と組織体制の具体的展開手法

「セミナー内容」

- ① “事務部制”を基本とした組織体系の考え方
- ② 税務からコンサルティングへの基本戦略
- ③ MAS業務売上6,200万/年！経営計画から派生する付加価値業務の実態を関与先事例で紹介

- ・月次税務顧問料とは別に月次MAS監査件数35社
- ・事業承継対策 ・M&Aアドバイザリー/累計15社
- ・経営改善計画405事業/累計30社 企業再生計画/累計100社超
- ・中小企業会計基準準拠率49%、書面添付率82%、黒字率73%

【講師紹介】税理士法人久保田会計事務所
所長税理士 久保田博之氏（京都府）

昭和39年 京都市生まれ。
昭和61年 税理士試験合格。
昭和62年 同志社大学商学部卒業後、久保田会計事務所入所。平成11年に税理士法人久保田会計事務所を設立。「企業と人の継続発展を支援し社会に貢献する」を理念に掲げ、経営支援事業部、財務事業部、相続支援事業部など専門部署を設けて活躍中。



10月セミナー日程

10/17(月)大阪、10/18(火)広島、10/26(水)東京
詳細は次号でお知らせします



◇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。

『キーワード』

人事制度に関して（それだけじゃないけれど）、“キーワード”って、とても大切だと思っている。

例えば、「達成基準が明確な目標を設定して周知する」という要件が管理職層のそれにあつたとする。

このままでは使いにくい。

運用がうまくいっていない状態の制度要件を検証させていただくと、キーワード化されていないケースが多い気がする。（もちろんそれだけが運用困難を招いているわけではないけれど）

だから、「達成基準が明確な目標を設定して周知する」という要件に対して、キーワードとして「目標設定」としたい。

「相手がわかってくれたと思うまでその人の思い、考えを十分に聞く」という要件も、「傾聴力」というキーワードにしたい。

あたりまえのことのようだけれど、評価の場面はもちろんのこと、社内の会話で、「相手がさあ、わかってくれたと思うまでさあ、話聞いてないんじゃない?」というようなとき、ずばっと「傾聴力が足りないね」と言えたらコミュニケーションがスムーズじゃないでしょうか。



◇高橋 憲行 （たかはし けんこう）企画の達人

京都工大講師、近大講師。ニュービジネス協議会委員会委員等を歴任。企業や官公庁等へ20年以上のコンサルタント歴。ビジネスに不可欠な企画と企画書の体系を創始、大企業を中心に多数の企業に導入。現在 株式会社企画塾代表取締役。アサヒビール再出発時やミノルタα7000開発前の顧問として関与するなど事業やヒット商品に多数関わる。その他多数のプロジェクトに参画。増売拡販大事典（ダイヤモンド社99年）増販増客実例集（企画塾01年）に収録。JMMO設立後は各地の会計事務所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(9)……

マーケティングで、生産性3,000万円の会計事務所

マーケティングは難しい。

という会計事務所の先生は多いが、じつに会計事務所向けのマーケティング手法がある。これは「個客（顧客）管理代行」という手法だ。とくに飲食店向けに利用されているが、もっとも高い生産性をあげている会計事務所では、1人のマーケティング担当が約3,000万円を上げている。監査担当で3,000万円を上げれば相当なもので、そういないだろう。大半の会計事務所は監査で800万円程度、1,000万円あればいいほうではないか。

監査業務は現在でもIT化がすすみ、これからロボット化やAI化が急速に押し寄せる業界といわれて、なくなる業種の筆頭にあげられる。対策を考えなければ続々と生産性は落ちるところか10年後はどうなっているか、わからない業界だ。したがって新業態や新たなチャレンジができれば厳しい業種だろう。

そのなかで「個客管理代行」がもっともベストな会計事務所向けのベストな新事業だと、10年前からすすめているが、本気でとりくむ会計事務所は少ない。個客管理代行は個客管理を受託し、マーケティング的に必要なときにDMやメールなどの発行代行をする業務で、非常にシンプルで会計事務所向きだ。PC管理してDMの発行代行をする最もシンプルなマーケティング政策であり、その結果、顧問先の売上

「なんだか段取りがうまくないよね」というのも「『計画立案』と『進捗管理』が甘いんじゃない?」となる。

もちろん「計画立案」というキーワードには「無理なく目標を達成できる考え抜かれた計画を立案し、その際リスクも想定している」という定義があるわけだけれど、そんな長ったらしい要件じゃ、理解もされなきゃ普段会話で使ってもらえない。

ということは、その人事制度の要件は社内に浸透しない。

逆もある。

言葉の定義がしっかりなされていないと、誤解や行き違いを生む。

あたりまえのことのようだけれど、皆さんの会社の人事制度の要件は、キーワード化、されていますでしょうか。

その定義は明確で、社員の皆さんに理解していただいているでしょうか。キーワードが社内の公用語になれば、コミュニケーションはスムーズになるはず。

一度検証してみたらいかがでしょう。

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】

人事の超アサが明かす
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】

が上昇する。個人営業で、ほとんどの飲食店は個客管理もDM発送などもやっていない。食材を仕入れて来店客があれば調理して出すだけで手一杯だ。すると競合店が現れたりしても対策がないと売上を落とす。

だからこそマーケティングで先手を売っておけば、売上を落とすことはない。「個客管理代行」は、高級店なら個客管理されたデータに適切なDMをうち、個客の来店を促す方法で、誕生日や結婚記念日での誘客などが一般的だ。大衆店だと、季節の折々にお知らせを出して誘客するなど多様な方法があるが、実にシンプルだ。こうした経営の「前処理」が非常に重要で、顧問先に適応すると顧問料の値下げなどが起こらず、損益分岐点越えした報酬を、しっかりもらえる。年商2000万円くらいの飲食店の売上を倍増させて成功報酬を年間400万円くらいもらった事例は多々報告されている。

弊社、企画塾が毎年刊行している10数巻に及ぶ「増販増客実例集」には、会計事務所が支援して大きく売上を伸ばした事例がじつに多数に上る。会計事務所は「後処理」のみ、それも会計や税務を見て顧問料報酬をもらい、経営指導をするというが、経営の最重要課題は売上、利益であって後処理で経営は不可能だ。会計事務所は、マーケティングという「前処理」で成功報酬をもらい、売上をあげた顧問先から「後処理」でも顧問料をもらうというダブルの収益構造がとれ、これこそ顧問先が喜ぶ経営支援だ。

損益分岐点越えした顧問先からは、値下げなどの要求はありえず、店舗を増やして逆に顧問料が増えることも多い。成功報酬は顧問料の10倍どころか、売上増に応じて、さらに大きいケースも報告される。だからこそ生産性2,000万円、3,000万円といった数字が出てくるのだ。「個客管理代行」という非常に会計事務所になじみやすい業務があることを知っておこう。

クラウド会計にご興味をお持ちの税理士先生におすすめです（ご視聴無料）

クラウド会計 入門勉強会 動画プレゼントのご案内

24時間
どこでも
OK!!

～2年間で1,900の会計事務所様、40万ユーザー突破のクラウド会計の特徴とは？～

☑ 移動時間なし ☑ 待ち時間なし ☑ 交通費なし ☑ 簡単視聴 ☑ 職場で視聴 ☑ 途中退室OK

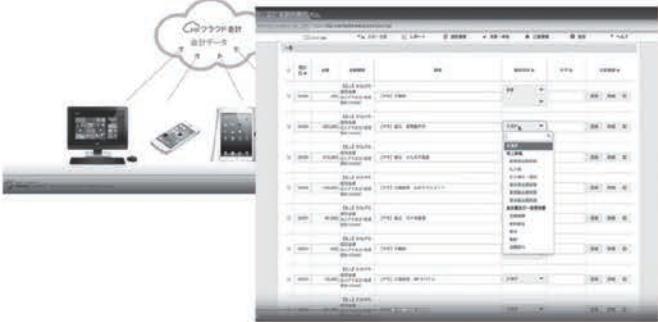
顧問先のお客様より「クラウド会計で確定申告をしたい」「クラウド会計について知りたい」

「クラウド会計の使い方を教えてほしい」というお問合せを多数頂いている税理士先生がとても多いと聞いております。

そのような状況と日本全国の多くの税理士先生からご要望を頂きまして、インターネットが繋がっていればどこからでもご視聴可能な「クラウド会計入門勉強会」動画を作成致しました。ご用意頂くのはインターネットが繋がる環境だけです。ご興味をお持ちの先生はぜひご視聴下さい（無料）

※クラウドの特徴と会計へのアクセスを簡単に説明する動画

クラウドのメリットで会計データへのアクセスが容易になります。
・バージョンアップは無料
・社内ではデスクトップ上で、外出時にはノートパソコンで利用可能
・Macでも、タブレットでも利用可能



「クラウド会計入門勉強会」をご視聴頂いた税理士先生の声

クラウド会計なら従来のようなメールにデータを添付してなどのやり取りがなくなり、顧問先とのコミュニケーションがとても楽になりました。複数人で同時に同じ画面を見ながら業務を進めていけるのもとても魅力的です。

金融機関の入出金データが自動取得、自動仕訳されるのを見てこれまで自動化する時代が来たのかと危機感を覚えました。時代の流れに付いていかなければならないと実感しました。

従来のパッケージ型の会計ソフトと比較して、クラウド会計なら記帳業務量も時間も80%以上削減されるのは衝撃を受けました。クラウド会計が選ばれる理由がよくわかりました。

以下に必要事項をご記入の上、FAXにてご応募下さい

ご記入欄

貴社名 **必須**

お名前 **必須**

TEL **必須**

E-mail **必須**

ご記入頂きました個人情報は、当社の製品・セミナーのご案内、お客様からのお問い合わせ対応、サービス改善のために利用致します。
お申し込みの際は、当社の個人情報の取り扱い(https://moneyforward.com/privacy)にご同意頂いた上でお申し込みをお願い致します。

返信先FAX番号

03-3451-0781

Web経由でお申込の方は下記URLの申込フォームよりお願い致します

https://goo.gl/jdbDCS

受付後、詳細についてのご案内メールをお送り致しますので、E-mail アドレスにお間違いないか、今一度ご確認ください。
なお、当面が読み取れるようご返信下さい。本件に関するお問い合わせは、mf-event@moneyforward.co.jp へお願い致します。

株式会社マネーフォワードでは、皆様のお役に立つ、当社もしくは当社関連のご案内を差し上げるために個人情報を利用させて頂いております。
ご同意頂けない場合（今後このようなご案内を不要とする場合は）mf.support@moneyforward.com 宛に配信不要の連絡をお願い致します。

【個人情報の取扱いについて】当社では以下の内容にて個人情報を取扱い致します。

- 事業者の名称：株式会社マネーフォワード
- 個人情報の管理責任者：CISO 連絡先：mf.support@moneyforward.com
- 個人情報の利用目的：当社もしくは当社関連の情報をDM、電話、FAX等でご案内するため、お問い合わせに対応するため、上記に関わる連絡手続き等のため
- 個人情報の第三者提供について：ご本人の同意がある場合または法令に基づく場合を除き、個人情報は第三者に提供しません。
- 個人情報の委託について：当社は利用目的の達成に必要な範囲内において個人情報の取り扱いの全部または一部を委託する場合があります。
- 開示等の求めに応じる手続きについて：開示対象個人情報につきましては、開示対象個人情報のご本人またはその代理人からの利用目的の通知、開示、訂正等（内容の訂正、追加又は削除）、利用停止等（利用の停止、消去）の請求がなされた場合、その求めに応じて合理的な範囲内で対応させていただきます。問合せ窓口までご連絡下さい。（問い合わせ窓口：mf.support@moneyforward.com）
- 事務所情報の取得方法について：・直接交換しました名刺・当社への各種申込み・WEB 等の公表されている事務所情報・公開された各種名簿類の事務所情報・各種書籍・新聞・雑誌類等で公表されている事務所情報・データベース事業者保有の事務所情報。

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。

「流れに乗る。だけど、流されない」

7月5、6日の2日間、群馬県の桐生市にどっぷり浸かってきました。釣り業界では、あまり有名ではありませんが「市街地から30分以内でいける秘境がある」との情報を耳にして、足をのばしてみました。

スゴい、本当にスゴい。ダム湖の梅田湖から上流域なのですが、道路からすぐの場所に川が流れていて、ヤマメやイワナが元気に泳いでいる。仮に釣りに興味のない人であっても、川のせせらぎに茂った樹木。葉っぱの間から漏れる太陽からの恵みが水面でキラキラと反射する。仕事に疲れたら、ぜひおいでいただきたい。首都圏在住の方々であれば、関越道か東北道から北関東道に乗って、太田桐生インターチェンジで降りて、30分ぐらいで現地にたどり着ける。川沿いの路肩に車を停車するスペースはあるので、ぜひ、リクライニングのきく椅子を持ち込んで、川のすぐ横の木陰の涼しさを味わっていただきたい。

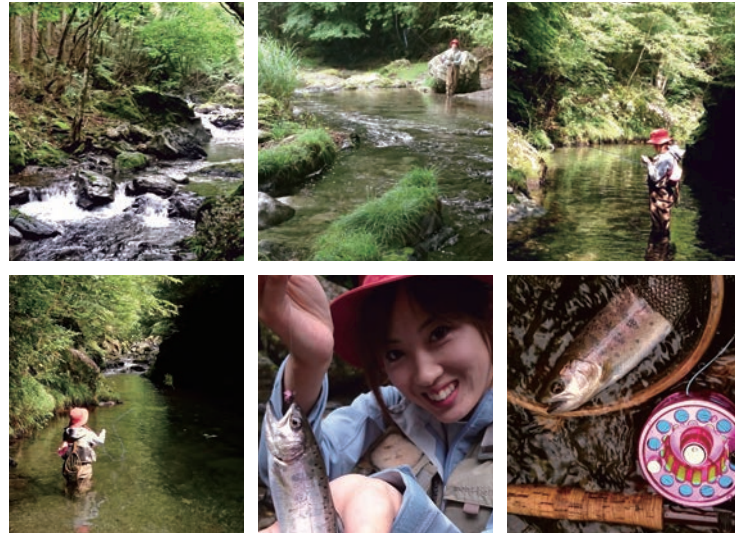
フライ・フィッシングという釣りがある。名優ロバート・レッドフォードが監督をした映画「リバー・ランズ・スルー・イット」でご存知の方も多いと思うが、無理をせず、自然にどれだけ同化できるか、という釣りの方法だ。サオとリールと糸とハリを使うのは、ほかの釣りと同じだが、魚の習性を100%引き出さないと釣れない。

ハリを魚が捕食する虫に似せるため、糸や毛を使って、擬態化させていく。完成した「毛バリ」を川の流れに乗せていく。川面だったり、水の中に

潜らせたり、攻略法はいろいろだが、川の流れには逆らわないのが流儀なのだ。

フライ・フィッシングに親しむには、まず、その川をゆっくりと眺めて、川の顔をじっくりと観察する。その顔のことを「溪相(けいそう)」と呼ぶ。1つとして同じ溪相はない。翌日には川の流れの場所や勢いも変わってしまう。川に入るたびにいろいろな表情が見えてくる。魚を釣る前にいかに川と会話ができるか。

無理は禁物ですよ。自然の流れに重きを置いて、その流れを読む。流れに乗っても、流されてはいけない……いえいえ、釣りの話ですよ、釣りの。



【MAP経営読書会メンバーが選ぶ今月の1冊】

MAP経営では月に1回、有志メンバーで読書会を行っております。このコーナーでは読書会参加メンバーより、お勧めの一冊をご紹介します。

【タイトル】

一倉定の経営心得

【作者】

一倉 定

【出版社】

日本経営合理化協会 出版局

【お勧めしたい方】

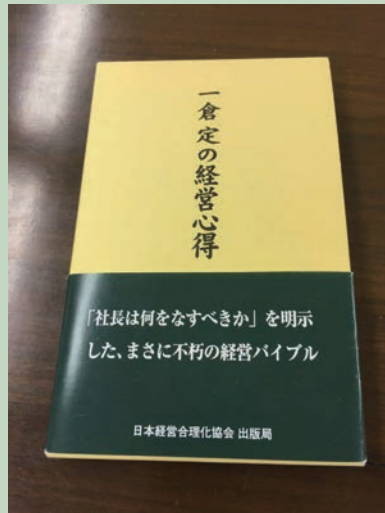
すべての経営者やリーダーに。ぜひ一度、目を通してほしい！

【1行エッセンス～もっとも素晴らしいと思った1行のご紹介～】

「多角化」とは、棲みつく業界を多角化していくことである。「内部、つまり技術は専門化し、外部、つまり市場を多角化する」ということは、どのような会社にとっても、優れた企業構造の一つの型である。(P23)

【1行レビュー～上記エッセンスを選んだ理由～】

100年企業の傾向のひとつは事業の多角化であるが、多角化に消極的な企業が非常に多いと感じていたため、この1文で「多角化」への考え方が大きく変わるのではないかと思った。



NN構想の会 第17回 全国大会

9月8日(木)・9日(金)に今年も椿山荘で開催

1日目 9月8日(木) 13:00～18:00

情報交流パーティー
18:30～20:00

基調講演「これからの時代に求められるリーダー」

講師

株式会社コミュニカ代表取締役
元アップル・ジャパン社長
山元賢治氏

Profile

神戸大学卒業後、日本IBMに入社。日本オラクル、ケイデンスを経て、EMCジャパン副社長。2002年、日本オラクルへ復帰。専務として総勢1600人の責任者となる。2004年、アップル・ジャパンの代表取締役社長に就任。国内の最高責任者としてアップルの復活に大きく貢献。現在は株式会社コミュニカのCEO兼Founderとして自らの経験をもとに、「これからの世界」で活躍できるリーダーの育成、英語教育に力を注いでいる。



パネルディスカッション「変革へのリーダーシップ ～心を奮い立たせる人材になろう！」



コーディネーター

京都大学大学院
経営管理大学院・経済研究科
教授 澤邊紀生氏

パネリスト

刑部俊朗氏(株式会社ビジネス・デザイン 取締役)
松下英司氏(松下公認会計士税理士事務所 副所長)
湯川雅也氏(株式会社シー・エス・マネジメント)
寺下祐介氏(株式会社IGブレーン)

2日目 9月9日(金) 9:00～12:00 分科会(6会場)

A 変化した者が生き残る、のか？
～あなたは変化しますか？～

B リーダーのあるべき姿
～名南経営変革の歴史と、
そこから学んだこと～
資産税ビジネスのシステム化と
資産税対策商品の開発

C AI自動監査『財務維新』を活用した
人材育成方法とITリテラシーの醸成
会計業務3.0 ITがもたらす会計業務
自動化と会計事務所の未来

E 即実践編！相続・事業承継特化型
リスマネ業務のサクセスモデル

F ～わずか9年で50名事務所に
成長させた税理士が語る～
クラウドを使った記帳・経理代行で
増収増益！
会計事務所の顧問先中小企業に
倒産しないプログラムを提供する

D サービス業から接客業へ
～お客様から指名される存在になる～
あんしん経営をサポートする会

第1部 <基調講演> 9:00～10:35

どんな奴でもナンバーワンにさせる
超“人財”育成法
～伝説のホストが辿り着いた『家族主義経営』とは？～

講師 株式会社FiBlink 代表取締役 井上敬一氏

第2部 <トークセッション> 10:50～12:00

お客様から指名される極意

パネリスト
株式会社FiBlink 代表取締役 井上敬一氏
御堂筋税理士法人代表社員/税理士 才木正之氏
株式会社MAP経営 代表取締役 浅野泰生



参加費用

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

詳細・お申込は HP から→ <http://www.nnk.gr.jp/>