

2016.10 | 毎月発行

MAP MAGAZINE

M—A—P
20

特別インタビュー **P4-5**

組織変革を推進する若き先導者

組織作りの重要性を突きつけられた震災と母の死…
自らを“金八先生”だと語る若き先導者の変革に迫る

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

新着イベント **P20**

事務所全体で取り組む年商1,000万円以上のMAS事業化

11月 東京・名古屋・福岡開催 申込み受付開始

10名を超えてからでは遅い！

事務所全体で取り組む年商1,000万円以上のMAS事業化

～ 実録！ 税務とMAS両立の壁、人材育成のポイント～

第1部 組織で取り組むMAS監査 - 製販分離・人材育成 -

■ 講師紹介 ■

MAS監査実績：7名体制 契約先19件 売上1,500万円



株式会社林総合税経
代表取締役 林 徹氏

① 3名体制から始めた製販分離

～製販分離は組織が大きくなってからするものではない！～

② 無理のない税務会計とMAS業務の兼務

③ 林総合税経流・将軍の日～潜在ニーズを顕在化させる仕組み～

④ ここが違う！林総合税経流・人材採用面接と教育の取り組み

～MASに向いている人材とは？～

平成20年8月1日、仙台に事務所を開業。開業と同時にMAPシステムを導入する(当時2名体制)。「世のため、人のために役立つ仕事をし、正当な報酬を受け取り、夢を実現する。」という経営理念のもとに、お客様の税金や経営に対しての意識をより良い考え方に変えることを使命とし、現在は7名体制でMASを提供している。

第2部 全社一丸体制によるMAS監査の推進

■ 講師紹介 ■

MAS監査実績：7名体制 契約先26件 売上2,500万円



株式会社RINGSPRO
取締役 高橋 晃彦氏

◆ だから契約が決まる！ MAS監査成約までの流れ

◆ ここがポイント！ MAS監査へ向かう組織体制の4つのカベ

- ① 税務とMASの意識のカベ
- ② MAS監査担当者育成のカベ
- ③ MAS監査担当者マンネリのカベ
- ④ MAS監査担当者提案力のカベ

◆ ここが違う！ RINGSPROのMAS監査4つの特長

- ① 経営者目線の自計化
- ② 実現可能性を追及する単年度計画
- ③ 社員を巻き込んだ経営発表会
- ④ 全社の数字をオープンにした経営会議

1977年生まれ。税理士法人RINGSの前身である武田亨税理士事務所に入職し、2014年MAS監査会社である株式会社RINGSPROの取締役に就任。日本一熱いMAS監査担当者を目指して中小企業の経営会議支援を行っている。チームRINGSの事業定義「企業経営の伴走者」

東京	11月17日(木) 13:30～17:30		名古屋	11月18日(金) 13:30～17:30		福岡	11月24日(木) 13:30～17:30	
■ MAP経営東京本社 セミナールーム			■ 弥生株式会社 名古屋営業所			■ サンライフ第3ビル会議室		
MAP会員事務所無料ご招待 ・ 一般参加3,000円(税込) / 1名様								

FAX: 03-5365-1530 (24時間受付)

貴事務所名			
ご参加者名	様		様
ご住所	(〒 -)		
TEL		FAX	

お問い合わせ先



東京本社 担当 河野邊 TEL:03-5365-1500
〒164-0012東京都中野区本町2-46-1サンプライトツイン23F

当社HPからもお申込みいただけます

MAP経営 検索

12月セミナー日程

12/1(木)大阪、12/2(木)名古屋、12/6(金)東京、12/12(木)福岡
詳細は次号でお知らせします。

10月

2016 OCTOBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
2	3	4 将軍の日 (東京) →P8	5	6 第一講 未来診断 講座	7 第二講 未来計画 講座	1 8
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) →P8	14 MAP3 システム 操作研修	15
16	17 第三講 未来経営 講座①	18 第三講 未来経営講座② freee株式会社 共催研修 →P16	19 事業化 研修★	20 製販分離実現 セミナー →P19 MAPオープン レッスン★ →P7	21 将軍の日 (東京) →P8	22
23	24	25 No.1 実践塾③	26 MAS 指導成果の 作り方★ →P9	27	28	29
30	31					

11月

2016 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
		1 MAP オープン レッスン★ →P7	2 将軍の日 (東京) →P8	3	4	5
6	7	8 第一講 未来診断 講座	9 第二講 未来計画 講座	10 第三講 未来経営 講座①	11 第三講 未来経営 講座②	12
13	14	15 将軍の日 (東京) →P8	16 MAP3 システム 操作研修	17 MAS事業化 セミナー★ →P20	18	19
20	21 税理士法人 タクトコンサルティング 共催研修 →P19	22 将軍の日 (東京) →P8	23	24 第五講 組織力 強化講座①	25 第五講 組織力 強化講座②	26
27	28	29 No.1 実践塾④	30			

東日本

MAPイベントカレンダー

10月

2016 OCTOBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
2	3	4	5	6 第一講 未来診断 講座	7 第二講 未来計画 講座	1 8
9	10	11 MAP オープン レッスン★ →P7	12 第三講 未来経営 講座①	13 第三講 未来経営 講座②	14 将軍の日 (大阪) →P8	15
16	17 MAS 指導成果の 作り方(大阪)★ →P9	18 MAS指導成果の 作り方(広島)★ →P9 No.1実践塾③ (名古屋)	19 製販分離 実現セミナー →P19	20	21 freee 株式会社 共催研修 (大阪) →P16	22
23	24 第五講 組織力 強化講座①	25 第五講 組織力 強化講座②	26 将軍の日 (大阪) →P8	27 MAP オープン レッスン★ →P7	28	29
30	31					

11月

2016 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
		1	2	3	4 MAPサロン 秋 (中部)	5
6	7	8 第三講 未来経営 講座①	9 第三講 未来経営 講座②	10 将軍の日 (大阪) →P8	11 MAPオープン レッスン★ →P7 MAPサロン 秋 (福岡)	12
13	14 MAP オープン レッスン★ →P7	15 MAP3 システム 操作研修	16 将軍の日 (大阪) →P8	17 第一講 未来診断 講座	18 第二講 未来計画講座 MAS事業化セミナー (名古屋)★ →P20	19
20	21 第四講 目標達成 講座①	22 第四講 目標達成講座② No.1実践塾④ (名古屋)	23	24 MAPサロン 秋 (大阪) MAS事業化セミナー (福岡)★ →P20	25	26
27	28	29	30			

MAPオープンレッスン

MAP操作でお困りの案件を持ってください。MAP経営コールスタッフがお手伝いいたします

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

顧問先の年商を2年で2倍にするMAS指導成果の作り方

MAS指導事例&指導成果を軸とした紹介引出しの秘訣を大公開!

“バックオフィス最適化”と“業績向上”を切り口に顧問先獲得する手法

今の仕事をもっと効率化したい&今の仕事の単価を上げたい事務所必見!

役員退職金の過大額の判定の在り方ほか

税理士法人タクトコンサルティング共催研修

製販分離実現セミナー～最新の製販分離経営で未来を切り拓く!

株式会社マネーフォワード共催『経理自計化』の時代から『経理自動化』時代へ

P7参照

P8参照

P9参照

P16参照

P19参照

P19参照

12月

2016 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 将軍の日 (東京) →P8	3
4	5	6 付加価値 業務事例 セミナー★	7 事業化 研修★	8 第一講 未来診断 講座	9 第二講 未来計画 講座	10
11	12 第四講 目標達成 講座①	13 第四講 目標達成講座② MAPオープン レッスン★→P7	14 将軍の日 (東京) →P8	15 No.1 実践塾⑤	16 MAP3 システム 操作研修	17
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	24
25	26	27	28	29	30	31

西日本

12月

2016 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1 付加価値業務事例 セミナー(大阪)★	2 付加価値業務事例 セミナー(名古屋)★	3
4	5	6 将軍の日 (大阪) →P8	7 第一講 未来診断 講座	8 第三講 未来経営 講座①	9 第三講 未来経営 講座②	10
11	12 第二講 未来計画講座 付加価値業務事例セミナー (福岡)★→P20	13 MAP オープン レッスン★ →P7	14 第五講 組織力 強化講座①	15 第五講 組織力 強化講座②	16 将軍の日 (大阪) →P8	17
18	19	20 No.1 実践塾⑤ (名古屋)	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

事務所全体で取り組む
年商1,000万円以上の
MAS事業化10名を超えてからでは遅い!
少数事務所のMAS事業化への
取り組み実例公開

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

目次

CONTENTS

P2-3

MAPイベントカレンダー

P3

目次

P4-5

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(第7回)
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

P6-11

先進事務所コラム編

—すべて経営者目線! 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

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)

才木正之氏(御堂筋税理士法人)

菱刈満里子氏(株式会社SMC総研)

曾根康正氏(SMCグループ)

柴田照恵氏(株式会社プラグマ)

野原健太郎氏(株式会社スピリタ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)

水沼啓幸氏(株式会社サクシード)

P12-15

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

原田匡氏(株式会社ケアビジネスパートナーズ)

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)

濱田法男氏(東京都中小企業再生支援協議会)

和仁達也氏(株式会社ワコ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)

酒井篤司氏(株式会社マネジメントパートナーズ)

P18

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



組織変革を推進する若き先導者

完全なトップダウン型で社員を率いた厳格な父の跡を継ぎ、代表となった小島清一郎氏。

製販分離に精力的に取り組み、組織作りを大切にする若き先導者は、自身を“金八先生”のようだと語る。

自律型組織を目指す小島氏の価値観の源泉を探ると、そこには亡き母の献身的な姿があった。

製販分離と生産性を上げる 取り組み

浅野：清一郎さんの事務所の特徴と取り組みについてお話しいただけますか。

小島：私の会計事務所は福島に母体があるのですが、税務署の先生が2名、顧問に1名、あと父親が会長をしており、税理士は4名です。実働の定期的な監査を17名ぐらいで行っています。それをサポートする方々は6名ぐらいです。女性でお子さんがいる方や、もともと銀行で働いていて第2の仕事をしたというように入られた方などが多いですね。さらに総務部隊が4名いますので、全体では30名ぐらいです。そして、東京が3名、今年の3月に立ち上げた保険代理店の部門が4名ですから、全体では37名ですね。特徴としては、福島の方は市内で一番いい場所に事務所を構えており、金融機関や保険会社から「とりあえずは福島では一番だよ」と選ばれるような、地域戦略でいうところのナンバーワン戦略は打たせていただいています。そのため、マーケティングは一切やっていない状態で、紹介だけで毎月2、3社は確実に増えるという仕組みになっています。その中で、『製販分離』を進めているというのが特徴だと思います。

浅野：具体的には製販分離はどのくらい進んでいるのですか。

小島：4月から稼働し、50社まず乗せましょうという計画がスタートしています。今、新規はすべて製販分離で進めています。3～4名体制で、外回り・データ入力・チェックをすべて別の人間が行います。さらに、ライセンス部隊がいて、ソリューションとして保険代理店を持っています。あとはコンサルですね。製販分離の取り組みと共に、コンサル・保険代理店を含めた総合的な一人当たりの生産性を上げようという取り組みもしています。他のサービス業と比べて、会計業界の一人当たり、時間あたりの生産性は低いです。生産性を上げるためには、売り上げを最大化するだけでなく、時間も最小化しないとイケません。製販分離を進めることで、残業削減にもつながっています。例えば誰かが外回りをしているときに、お客様から預かった書類を他の誰かが並行して進めたら半分の時間で済むじゃないですか。本当にシンプルな話ですが、これができていなかった。今もほとんどの会計事務所はもしかしたらそうかもしれない。例

えば、まず源泉所得税の処理は、極端に言うとうと給与の額がわかれば誰でもできます。でもそれを実際に誰がやっているのかを見てみると、トップの人がやっていたり、うちで言うとうと統括や課長がやっていたりします。結局、人は仕事がないと不安だし、自分がやった方が早いからと、目に見えない壁を作っています。

浅野：おっしゃるとおりです。

小島：そこが最大の問題でしたが、製販分離のプロジェクトを立ち上げ、朝8時から集まって会議をする中で、みんなより良いものを見つけようとしています。会計事務所はトップダウン型の組織が多いと思いますが、うちでは私がリードするのではなく、みんなが当事者として話し合っています。どこの一般企業を見ても、トップになればなるほど外回りなんてしないですね。社内で責任ある立場に立って、いざというときに外回りをする。そういう形のサービスモデルをしっかりと会計事務所が取り入れないと、生産性は上がりません。

浅野：そうですね。

小島：うちは生産性の数字（一人当たり、時間当たり）を管理職にオープンにしています。この数字を今の倍にしようという『所得倍増計画』を5カ年で取り組んでいます。2倍に生産性が上がれば、所得も倍になります。

浅野：社員に対してしっかりした給料が払えるということですね。

小島：そうです。

ベネフィットを明確にすること

浅野：先程、会計事務所はトップダウン型とおっしゃいましたが、清一郎さんのお父さまの時代はいかがでしたか。

小島：完全なトップダウン型でした。

浅野：現在の取り組みは、お父さまの時代から取り進められていたのですか。

小島：進めてはいました。ですが、トップダウンでやれと言われたことは、社員からすると自分の内面から出るものではないので、まずやらないですね。今抱えている業務の上乗せになるから忙しいとか、残業が増えるとか。なぜできないのかを考えると、やはりベネフィットが明確でないからです。例えば、MASを事業化することによって、自分にどのようなベネフィットがあり、何が変わるのかということが明確でない。今、仕事があってその稼ぎで食べていけるのなら、新しいことに

取り組む必要性を感じない人もいるかもしれません。

浅野：そうですね。

小島：となってくると、みんなで「共通の危機意識」を持つことが不可欠です。「今、これに取り組まなかったら、みんなの10年後がどうなるだろう」ということを明示して、「そのために組織として取り組むと、このようなベネフィットがあります」としっかり伝える。取り組んだことに対して、組織として成果が出たら報酬なり、有給休暇を与えるなりフィードバックしていくという形をとっています。有給休暇取得を推進し、休暇も増やしました。決算があるからという理由で、毎月最後の土曜日は出勤日になっていましたが、多くの人は出社せずに有休を使っていました。それならば、と土曜日は全部休みにしました。土曜日でも仕事をする必要がある人は出勤していますが、代休という制度で休めるときには休むようにと伝えていきます。休まなくてはいけない環境をまず整えたのです。夏休みも6月から9月の間に6日間取ってもらっているのですが、みんなに見える場所に表を掲示して、休みを取っていない人がちゃんとわかる仕組みにしています。そうすると、休みを取ってくれるようになります。おもしろいと思うのは、2連休に1日休みをつけて3連休をたくさん取る人もいれば、海外に行くために長期休暇を取る人もいます。夏休みはお盆にと強制するのではなく、6日の休みを計画的に取りましょうという取り組みは、一定の成果が出ているように思います。

毎日が『3年B組金八先生』

浅野：いろいろと改革をされてきて、社員の皆さんに喜んでいただける部分がたくさんある中で、一方で不平不満も出てくるのではないですか。

小島：そうですね。

浅野：変化になかなか対応しきれないのは、この業界の特徴でもありますね。やはりご苦労はありましたか。

小島：たくさんあります。この間は、ある担当者が保険契約をした後に、先方が少し不安がっていると聞いたので、担当者ひとりで行かずうちの保険代理店の課長と一緒に分けと指示しました。その後、その担当者と一緒に飲んでいたら「あの言い方は私を信頼していないということですか」と言ってきたの

2006年小島会計事務所(現税理士法人ケーエスエフ)入社。岩永經世先生(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(現株式会社ケーエスエフコンサルティング)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。



株式会社ケーエスエフコンサルティング
代表取締役

小島清一郎氏

(こじま せいいちろう)

株式会社MAP経営
代表取締役

浅野泰生

(あさの やすお)

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。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。



です。私はそんなこと全然考えていませんでした。お客様にとって何がベストか。人は何かを買った後は誰かにプッシュしてほしいものです。お客様が不安がっているのならさらに詳しい担当者を行かせようという意味もあって言ったのですが、誤解されていました。他にも「東京で何をやっているのかわからない。共有してください」という話はよくあります。でも、私は自分の中で金八先生だと思っています。

浅野：金八先生？ それはどういうことでしょうか。

小島：最初からまとまっているクラスや組織はありません。『3年B組金八先生』も1話ごとに生徒と向き合って団結していきます。

浅野：問題児が出てきたりしますね。

小島：そうですね。問題児。面と向かって解決していき、信頼を得る。私が代表になったとき、最初にやったことは残業申請の提出でした。これはひどいブーイングをくらって…。特にいつも残業していた子が、急先鋒になって反対してきました。その子とは3ヵ月間ぐらいずっと話し合っ、フィードバックを繰り返してわかってもらいました。そのうちに、仲良くなると、その子は以前よりも私を信用してくれるようになりました。今その子は私の一番の代弁者で、私の代わりに「いや、清一郎さんだったらそんなこと言わないから、ちゃんと話してみなさい」と言ってくれたりしています。ひとつ解決しても金八先生みたいに1話ごとにいろいろな方が出てくるものですよ。それが幹部だったりもしますし、一般の職員もパートの方からも不平不満はたくさん出てきます。ちょっとした捉え方の違いで戦略自体を批判されたこともあります。

浅野：以前のセミナーでもおっしゃっていたように、MAS事業に軸足を置くと言った途端に税務部門の人が「私たちを辞めさせるつもりか」みたいな解釈をして苦勞されたという部分があったのでしょうか。

小島：はい。それもあって社員自体の考えを変えていく組織に変わらないといけないと感じました。少し語弊があるかもしれませんが、理念があろうが、クレドがあろうが、計画書があろうが、それだけで人を変えるのは無理だと思います。社員一人ひとりの人生経験を聞いて、その上で組織として何ができるのか、というぐらいまで踏み込まないと社員の考えを変えていくことはできません。今の時代は経営計画とか経営理念を“作る”時代

ではなく、“浸透させる”時代だと思っています。新入社員に「何が欲しいの？」と聞くと、「楽しい時間やワクワクするような食事」という答えが返ってきます。しかし、「何かおいしいもの食べに行く？」と聞くと「いや、あんまり」みたいな反応です。どうやら欲しいのは友だちとの時間のようです。でもそれはそれで良いと思います。仕事はきちんとできるし、能力も高かったりしますから。組織は年齢層も幅広いし、価値観が全然違う方もいますが、組織として根幹になる“人として”の部分のベクトルを合わせなければ、これからの組織はやっていけないと思います。

浅野：おっしゃるとおりですね。

小島：なぜこの子がこのような発言をするのかな、とよく考えます。営業では“Wメッセージ”と言われてます。子どもが「お父さん嫌い」と言っても、「なぜ嫌いなのか？」と聞くと「お父さん、この間の授業参観を休んだから嫌いだ」という裏のメッセージが隠れていたりします。そのような内にある社員の声も拾うようにしています。これをやるようになってから、組織としてひとつレベルが上がったなと感じます。今は幹部にも、直接の言葉とこのはあくまでも感情から出ているものだから、それを鵜呑みにせずそこにある本当の行動、どうしたいのかをちゃんと読み解くように言っています。

価値観を変えた震災と母の死

浅野：清一郎さんは組織作りを大切に考えていらっっしゃいますが、その価値観は、どのようなどころから影響を受けているのですか。

小島：一番は震災と母親の死です。震災のときに、私たち会計業界の仕事はなくなったのです。本当に全くなくなりました。私たち会計事務所の社員、職員の必要なさを痛感しました。しかも私たちは、ひ弱で水も運べなかったのです。農家の方々、建設業の方々率先して動いてくださいました。根幹として“生きる”を考えたときに「私たちの職業って何だろう」と突きつけられたのです。これはコンサルでも同じです。これはうちの社員もそれぞれ思っている職業に対する疑問です。あとは母親の死ですね。母の病気がわかったのは確定申告が終わってすぐでした。亡くなったのは4月の末のことです。

浅野：そうでしたか。

小島：結局、なぜ言わなかったのかというと、

確定申告でみんなが忙しいから苦しいのを我慢していたようです。確定申告が終わってから「ちょっと体調悪いから健康診断に行くね」と言って、その場で病気が見つかり4月の末に亡くなりました。その後の5月の決算を避けるように…会計業界の職業人の死に方としてはすごいです。

浅野：時期的にもそうですね。

小島：それは狙ったかどうかの話ではなく、そのような死に方ができる選択をした母はすごいなと思います。それは父の職業を理解した上でフォローだったと思います。でもよく考えると、経営者をフォローしている私たち会計事務所やコンサルは、死ぬときさえも彼らの邪魔をしないように死んでいくべきだと思うのです。たまたま、会計事務所の担当者が辞めたから先生と6ヵ月ぐらい連絡が取れなくなったり、郵送物が社内であらまわしにされたり、という話を聞くことがあります。それって、相手のことを全然考えていないですよ。

浅野：その通りですね。

小島：経営者は本気で命をかけて仕事をしているのに、大切な数字に関して聞いたときに「担当者が離職してわからないので待ってください」という対応は、絶対にありえないです。離職は会計事務所やコンサル側の話であって、お客様に影響してはいけないのです。そうすると、組織の中で仕組みを作らないといけないと思いました。それもあって、私は個ではもうやらないと決めたのです。例えば自分に能力があったとしても、MASで3000万円狙えたとしても、個ではやらないと決めました。それをすると、私が逆に迷惑をかけたかと思っただけです。私がいなくなったら経営ができないという状態にしたら、これは悪だと思いました。職業的な価値観では、震災と母親の死、この二つが大きな理由になって、組織作りをしなきゃと今、強く思っています。うちも発展途上なので、何が正しいという正解はないと思うのです。経営者が税理士先生も含めて本気でこうしたいと思うことをするのが一番だだと思います。

浅野：清一郎さんは素晴らしい経営者だと思います。これから一緒に、切磋琢磨していきたいと思いますので、今後ともよろしくお願います。

小島：ありがとうございます。こちらこそ、よろしくお願います。

浅野：本日はありがとうございました。

「第二会社の再生可能性と顧問税理士の役割」

私の推奨する第二会社方式による外科型再生支援は、

- ①赤字・資金難が慢性化している。
- ②過去行った経営改善計画が不調に終わってしまった。
- ③金融機関以外の債務（税務署・社会保険事務所）について滞納が生じている。
- ④経営者個人での借入（親族・知人・クレジット・サラ金等）も行っている。

という経営難のリスケ企業が、第二会社方式により事業を存続することにより、経営者個人の法的責任と引き換えに従業員の雇用と取引先を守り無用な失業と連鎖倒産を抑止する緊急避難的措置と言えます。

言い方を変えれば、この外科型再生支援は「一命を取りとめるための救急救命目的の外科手術」であり、人間であれば、術後は「集中治療室」で体力の回復に努めることができるのですが、第二会社の再生においては「集中治療室」どころか、旧会社の経営破綻による風評被害や税務署から取引先への執拗な差押照会手続きにさらされ、第二会社で一命（事業）を取りとめても敵対的な利害関係者からの「集中砲火」により、残念ながら再生を断念しなければならないケースも散見されます。

私はいつも経営者を連れてこられる税理士先生に、第二会社方式による外科型再生支援の意味合いを、人間の救急救命に例えてお話し、第二会社での黒字転換という再生可能性が3割程度と

いう厳しい現状をお伝えするのですが、術後の「集中治療室」で治療にあたるべき税理士先生が敵対的な利害関係者（特に税務当局）との軋轢に腰が引け、再生が前に進まないというのが再生現場の実情なのです。

要するに、第二会社や取引先にまで税務当局が押し掛けるような状況まで、顧問税理士がリスケ企業の再生手続を放置してはいけないというのが、私の実感です。



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。

「実録！ MAS 監査受注までの流れ④」

ご無沙汰しております。少し間をあけてしまいましたが、MAS 監査受注までの流れの最終章となります。現在、K 氏は月 2 社「将軍の日」を受注し、そのうち 1 社は MAS 監査へ繋げております。

最初に受注した MAS 監査のお客様はとても満足していただき、一定の成果も認めていただき、今回値上げをすることができました。今回は、K 氏の気付きと意識したことを記載します。

全体を通して感じたこと・意識したこと

▶時間や価格を意識せず、相手のことを考える

入社したばかり・税務知識なし・営業経験なし…ないない尽くしでしたが、内外の方々のサポートを受けながら「巡ってきた 1 社に集中して、尽くしてみよう」と考えました。業界では単価 UP が推奨されていますが、採算がとれなくても時間を使って、とにかく「本業」である初の MAS に持っていくことが重要であると考えたからです。単価 UP はその後、自分に自信をつけてから行いたいと思います。

▶「気付き」でしか人は変わらない

一通りの受注活動の間や、他企業へのアプローチでもそうですが、そのプロセスにおいて、失敗してしまうことがありました。しかし、初めての体験は、100 冊の本を読む以上に自分に気付きをもたらしてくれます。気付きがあると行動が変わります。そしてそれは前回よりも必ず良い行動になっています。人が変わるの、自分自身の「気付き」のみであると、今回の営業活動で気付きました。

▶「与えすぎだよ」と言われるくらい

将軍の日の MAS の再提案の際、「あなたたちは与えすぎだよ」と言われました。「ヘタしたら格好の搾取の対象だよ」とも言われました。最高の褒め言葉だと思いました。結果として、この企業様からは MAS 受注だけでなく、「何かお返しをしたい」と、紹介を 1 件頂いています。先に情報などを与えることで、先方に「健全な負債感」を抱いていただくことがポイントであると感じています。

さて、最後になるが、私がやったことと言えば、K 氏を信じ、理念に基づきフィードバックを行っただけである。組織で新規事業に取り組む場合、担当者を孤独にしては前に進むことは難しい。経営者が、一番の理解者でなければならないことを忘れてはならない。



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スエフ）入社。岩永經世先生（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 パートナース（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。

目標必達会議の進め方～必達会議の10ヶ条 No.14

第7条：自分で決めてもらう！

- 決めたことをしない理由
 - 前回決定したことをチェックしていても、「してません」という答えが返ってくる場合があります。
 - 理由は何なのでしょう？大変気になりますし、なぜなのかとても興味がそそられます。
 - 私が思うに、あるいは聞いた答えから、決めたことをしなかった理由は
 1. 時間がなかった。
 2. 忘れていた。
 3. やりかけたがむずかしかった、やり方がわからなかった。
 4. 実はやる気はなかった。
 といったものではないでしょうか？
 - 忘れていたというのは、問題外ですね。ですから会議に手帳やノートを持ってこず、自分の宿題を記録しない人は論外です。そういうときは、ちゃんと記録せよと指導します。
 - 時間がなかったというのは、よく聞いてみないとわかりませんが、大半は、実はやる気がなかったという代わりに時間がなかったと言っていると思います。
 - なぜなら、時間は作るものだからです。優先順位を上げればできるはずなのです。
 - やり方がわからないというのは、実はよくある話だと思います。人にはそれぞれスキルや想像力に差があり、自分ができるから部下もできるだろうなんて考えるのは、お人よし、自分よがりというべきでしょう。
 - こういう場合は、別途時間をとってフォローアップをしてあげてください。話を聴いてやって、その上で相談をして、目的と手段をきちんと具体化していきます。そしてできない部分は助けてやって、フォローをしていきます。
 - 問題は、実はやる気がなかったという理由の場合です。
- 人は、自分で決めたことはやる確率が高い
 - 会議で「やってません」という報告を聞くのはつらいものです。悲しくなります。そして何より全体の士気が落ちます。
 - その反対に、「やりました」「できました」という成果の報告を聞くとうれしくなります。そしてみんなの士気も大いに盛り上がります。
 - ですから、「やってません」という答えを出さないように管理していくことが大事ではありませんか？
 - そのためにはどうすればよいのでしょうか？まず、計画の段階で本当に本人の決意を確かめておかなければなりませんね。そして取組み宣言の署名でも取っておくのはどうでしょうか？

し、何よりその人が取り組む意欲のある計画、取り組むことができる計画を作ってもらわなければならない。

- 人は自分で決めたことはよく実行しようとする生きものです。よく馬にたとえて、馬を水のみ場まで連れてくることはできるが、水を飲むか、飲まないかは馬しだいである、といわれます。
- ですから、その人が本気でやろうと自分で決めることが、よく実行される条件ですね。
- そのために何ができるかです。
 1. 目的や重要性をよく説き起こす。
 2. 必要性について心行くまで対話をする。
 3. みんなで励ます。
 4. 不安をよく聴いて、支援を約束する。
 5. フォローアップの日程を決める。
 6. 取り組みの宣言をしてもらう。
 ことではないでしょうか？
- したがって、会議の最後に、宣言をしてもらっています。「○○さん、今月の取り組みなんですか？宣言をしてください！」というわけです。これだけでも、かなり取り組む率はちがいますよ。人は言ったことは、守ろうとするものです。でないと、自分の信用がなくなりますからね。その人のプライドに恃むところが大きなです。

【まとめ】

- ・『していません。』の理由をつぶしていく。
- ・自ら宣言してもらうように！
- ※御堂筋税理士法人では、自社の月次経営会議（コックピット会議）を公開しています。
- このコラムに記載していることを実践チャレンジしています。

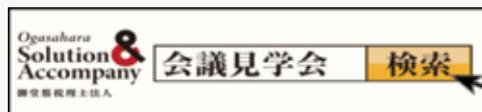


才木正之

(さいき まさゆき)

体育会系税理士コンサルタント

御堂筋税理士法人 代表社員。
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。



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。
- 将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。



東京会場

【開催スケジュール】
10月20日(木) / 11月1日(火) / 12月13日(火)

大阪会場

【開催スケジュール】
10月11日(火) / 10月27日(木) / 11月11日(金) / 11月14日(月) / 12月13日(火)

【開催概要】

- 参加費 / 無料
- オープン時間 / 10:00~17:30 (最終受付: 15:30)
- 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。

MAP 操作のお困りごとはコールセンターへ TEL : 0120-334-327 受付時間 : 平日 9:00 ~ 18:00



「草食系会計担当者のMAS監査ものがたり」 ～ MAS監査のネットワークは、ステキな人達ばかり！～

会計・税務担当の時には出会えなかった方々、それは「中小企業の未来」を真剣に考えていらっしゃる人達でした。MAPコラムから言うわけではありませんが、MAP経営の社員の人は、みなさん中小企業の経営に対し、思いのある方ばかりです。会計事務所の先生方を通して中小企業に元気になって欲しい。MAPソフトを売って欲しいと言われたことはありません。(笑)

そして私の背中を一番押して下さったのは、富山さつき先生です。MAS監査をする自信がない私への質問はこうでした。「マリリンは何がしたいの？」

「中小企業に良くなって欲しい」。これはどの担当者も同じだと思います。そしてもちろん経営者の方も。その経営者の方が持っている目標、これを達成させてあげたい、と一緒に考えていることでした。「社長さんたちには、さまざまな課題が日々発生し、それに対処することで目標がブレてしまう。それを思い出させて軌道修正してあげることが、MAS担当者の役割よ。私が経営者だったら、マリリンに側について貰いたいなあ」。富山先生、それホント？嘘かもしれませんが(笑) この言葉が私に勇気をくれました。

実践塾に参加する事務所さん、チームTasseiのメンバー、皆さんからの質問は、すべて実践して発生するものばかりです。取り組んでから悩み、失敗しながら行動する。仲間たちも同じように悩んでいるけど頑張っている。そんな姿勢にさらに刺激を受けます。事業化のためになんて行動していない、すべて目の前の会社さんのために頭を使っているステキな人達です。

み～んなが同じベクトル、同じ悩みで日々全力です！

次回「お客様のメリット、MAS監査担当者のメリット」



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。



第 1 回 MAS 監査の取組

SMCグループでは、SMC総研で75社、QGMで57社のMAS監査を行っています。MAS監査先の黒字化率は90%以上。「企業が経営計画を使って、経営目標を達成する」支援をしています。この支援のサービス定義から決まることがないために、持続的にMAS監査を獲得できると共に、誰でもMAS監査担当者になることが出来ているのです。

SMCグループのMAS監査は

- 1、経営目標を達成するために
- 2、中小企業の経営者および幹部に対して
- 3、経営支援（モニタリング）
- 4、毎月1回
- 5、SMCグループの事務所で
- 6、2時間の会議形式で
- 7、月5万円で提供するサービスです。

上記の確立されたサービスにより、特定の人にしかできないとか、企業ごとで提供するサービスが異なるような「何でもやりMAS」にならないようにしています。

これがグループ全体で130社以上、1人のスタッフで30社以上を担当することができるしくみなのです。



曾根康正

(そね やすまさ)

SMC グループ代表取締役



「チーム達成 Tassei」

(参加事務所数：22事務所 MAS監査件数203件)

「チーム達成 Tassei」はMAS監査実践型のコミュニティです。MAS監査の獲得を目的としたNO.1実践塾を卒業した会計事務所が参加しています。

「チーム達成 Tassei」では、普段見ることが出来ない各事務所の ①将軍の日及びMAS監査獲得 ②単年度経営計画の作成 ③MAS会議の内容を映像などの事例で見ることが出来ます。他事務所との情報の共有により、MAS会議の質を高めるのと同時に、先進事務所からの刺激を受け合いながら、MAS監査獲得と中小企業支援に邁進しています。

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日



計画があるから、何をすべきかがわかる

計画があるから、予定通りかどうか確かめ、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

10月 4日(火) 10月 13日(木) 10月 21日(金)
11月 2日(水) 11月 15日(火) 11月 22日(火)
12月 2日(金) 12月 14日(水)

■ 大阪会場 (MAP経営大阪支社)

◆開催日時※各日程共 10:00~18:30

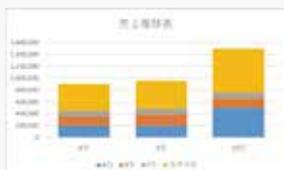
10月 14日(金) 10月 26日(水)
11月 10日(木) 11月 16日(水)
12月 6日(火) 12月 16日(金)

Excel と Word の活用④ Excel の表示のあれこれ

今回は、また、Excel のグラフに戻ろうかと思えます。今回は「積み上げグラフの一番上に合計額を入れる方法」を紹介します。なぜか Excel のデフォルトの積み上げグラフだと合計が表示されず、テキストで表示させていると、更新を忘れがちなので私はこの方法をとっています。

- 1) 合計まで含めてグラフを作成します。(行列入替が必要な場合は行ってください)

分類	8月	9月	10月
A	200,000	200,000	500,000
B	150,000	180,000	150,000
C	100,000	100,000	100,000
当月合計	450,000	480,000	750,000

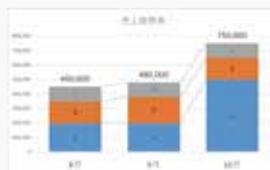


- 2) 「当月合計」の色を「塗りつぶしなし」にします。該当する色のところで、右クリックすると「データ系列の書式設定」が出てくるので、「塗りつぶしなし (N)」を選択します。



- 3) データラベルの書式設定で「当月合計」のみ、ラベルの位置を「●内側軸寄り (D)」にします。系列の値は、該当する場所で、右クリックすると、「データラベルの追加」→「データ系列の書式設定」をして、値を選択しておきます。

- 4) 最後に縦軸の最大値を文字が表示できる程度にする等、グラフの形を整えます。



以上です。他にもやり方はあるかと思いますが、お役に立てれば幸いです。



柴田照恵

(しばた てるお)

小さなパワフルコンサルタント

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

会計事務所が本気で経営支援すれば、ここまでできる！

顧問先の年商を**2年で2倍**にするMAS指導成果の作り方
～MAS指導事例&指導成果を軸とした紹介引出しの秘訣～

実例から読み解く！指導成果が出るから事務所のファンが増えて紹介が倍増する！！

第1部

MAS指導事例とMAS会議の進め方

第2部

指導成果を軸としたMAS事業化ノウハウ

年商2億円の会社が2年で

4億円に成長した指導事例をもとに
指導成果の作り方を伝授します！



【講師】未来会計法人メイキット株式会社
代表取締役 林 亜由美氏

MAS事業化のノウハウを公開！

ロジックを徹底的に学ぶことで、
指導成果UPにより紹介者が倍増します！



【講師】株式会社インターフェイス
代表取締役 樋口 明廣氏

大阪 10月17日(月)
13:30～17:30



■ MAP経営大阪支社 セミナールーム

広島 10月18日(火)
13:30～17:30



■ 広島YMCA国際文化センター 本館408

東京 10月26日(水)
13:30～17:30



■ MAP経営東京本社 セミナールーム

MAP会員事務所無料ご招待 ・ 一般参加3,000円(税込) / 1名様

お問い合わせ先



東京本社 担当 河野邊 TEL:03-5365-1500
〒164-0012東京都中野区本町2-46-1サンプライトツイン23F

当社HPからもお申込みいただけます

MAP経営

検索

「雲の上の異端児」 - No.20

社会に出て働き始めたペーペーの頃から、首切りの恐怖と抱き合わせに、「お前のバリューはなんだ？」と問われすぎてきたため、あまのじゃくになってしまい、あえてオリジナルを生み出さないといけない体になってしまっている。よって、「経営財務コンサルティング」というオリジナルのサービス名称を創り出して日々の仕事をしているのですが、中小企業の経営に多大なる貢献をすることができて、数々の涙ちょよ切れそうな感動の瞬間にも当事者として立ち会うことができる「MAS 監査」という経営支援サービスは、もっともっと世の中に広がればいいと常に思っています。

ただ、その一方で、MAS 監査の提供者である我々の中には、「MAS 監査を提供してはいけない経営者の条件」という基準を持っていないと考えています。弊社においては、「夢や目標がない人の応援をすることができない」という基準があります。どんなに売上規模が大きくても、どんなに多額の資金を持っていて、財務体質が超優良で、誰もが知っているような老舗企業であっても、この条件に抵触する場合には、仕事を一切しない、と決めている。企業経営者だったら、誰もが夢や目標や欲望を持っていると勘違いしがちだが、本当に持っていない人もいます。以前、ご紹介いただいたので、そのようなタイプの経営者がいる企業に訪問した際、名刺交換後 10 分で帰ってきたこともあります。トイレに中座するのではなく、いきなりノートを畳み、そのまま脱出してきました。今でも、相手の唖然とした表情を忘れることはないのですが、こちらの方が唖然として顎が外れそうでした。夢もなく、目標もないままで、ただ現状維持で生きていたいただけなら、そこに情熱が生まれるわけがない。スピリットのない人たちと仕事をするのは、自らの社名に反するのではではない。

このように、偉そうに仕事を選んでいるおかげというわけではないのですが、いまお付き合いさせていただいている会社や経営者は、夢や目標にあふれ、さらに、あまりにぶっ飛びすぎていたり、生き急いでいるかのような高速スピードで全力前進していく豪将タイプが多い。ただ、その中でも、最近、よく遭遇するのは、「月に向かって自転車を漕いでいる経営者」である。たしかに、毎日頑張っている。でも、自転車を漕ぎ続けていたら、月に行けることは絶対に

ない。月に行くのなら、宇宙船を創らなくてはならないし、それを乗りこなさないといけないし、その燃料も充填しなければならない。普通に考えれば、当たり前のことなのだが、自転車をありえないスピードで漕いで、汗もダクダク垂らして頑張っている場面にも遭遇する。そんなとき、私たちがしなければならないことは何か。それは、宇宙船を創って乗せてあげるのではなく、どうしたら月に行けるのかを率直に問うことと、自転車では月には行けないことを伝えることにあると思う。

ある目的や目標を実現する取り組みのユニットを「プロジェクト」と称し、その目標実現までの具体的な方法を明示し、その工程を司る活動をプロジェクト管理という。プロジェクト管理は、クラウド技術の進化とともに、とてもやりやすい時代になってきた。「ブラビオ：<http://brabio.jp/>」は、簡単で無料でおススメである。数多くの仲間が協力し、同時進行的に、そして、直列制約も一部にありながら実行していかなければならない。必ずと言っていいほど、足並みは乱れる。何をしたらどこにつながるのか見えなくなるときもある。それを少しでも解消しつつ進んでいくことが欠かせない。ただ、それはビジネスの世界だけ。人生は、不透明な連続の中で、偶然が偶然を呼び、目に見えない運命のいたずらもあり、誰も予想しなかったドラマが起きていく。その最たるものが、「人との出会い」なのだと感じる。



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トチェア株式会社入社。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>)

「高付加価値サービスモデル研究会③／M&A 財団」

5つの出口戦略のうちの清算の是非について、白川社長は「一般財団法人 M & A で日本を再編成する会」（以下 M&A 財団）を立ち上げるきっかけとなった案件のお話をされました。

数年前、顧問先である北九州の工場の社長に M & A の支援をしたことがきっかけで、日本の大切な「技術」を守り、再就職が困難な地域の「雇用」を守り、「取引先」を守り、工場のまわりにある「定食屋さん」を守るには、簡単に顧問先の清算支援をするのではなく、企業同士のマッチングが必要だと気付いたそうです。

恐ろしい話ですが、私達は「清算を依頼されたのだから、清算しました。」で終わる可能性もあるわけです。我々顧問事務所の対応一つでお客様の状況を大きく変えてしまう事例だと思えます。清算をすることにより発生する外部関係者への影響を考えると、M&A は清算を検討する前に必ず一度は検討すべき出口だと思えます。

とはいっても M&A と言われても経験がないし分からない、買いつけなんてどうやって見つけるの？ という方も多いと思えます。そんな皆様のために会計人向けの M&A 情報ネットワークとして M&A 財団が存在します。M&A 財団とは、「日本（人）的 M&A の創造と実践を通して、日本とアジアの発展を支える」という目的を掲げ、全

国の志ある会計事務所が中心となった全国的なネットワークです。

顧問先の「財布の中身」も「後継者の有無」も「業界の可能性」も後継社探しに必要なあらゆる情報を把握している顧問税理士どうしのネットワークで広く情報を交流できる体制があれば、大手 M&A ブディックが取り扱えないような小さな案件でも、対応が可能であると同時に、金額、期間でも相当なメリットが出せます。

是非、みなさまも M&A 財団のメンバーになっていただき、顧問先を守っていただきたいと思います。



大久保圭太

(おおくぼ けいた)

財務戦略家・中小企業の策士

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ぶプロジェクトを統括している。

五体満足

子供が生まれたとき、赤ちゃんが、オギャーと生まれたときの親の第一声である。私が二人の子供の誕生に立ち会ったときも看護師さんへの第一声でした。

五体満足？ 五体ってどこですか？ 数えたことがありますか？ 頭、腕、足、胴体、四つです。もうひとつは？ 中学校で薬物乱用防止の講師をしたとき、生徒に同じ質問をしました。目、鼻、顔、おしり、純粋な目で答えてくれます。なかなか正解はできません。

胸を示します！ 心臓？ 答えは、「心」です。五体満足とは、健全な体と心のことです。体を鍛えるために、学生時代は部活に入り、社会に出てから健康のためジムに通い、マラソンしたり…。学習、勉強、大学受験、資格取得のための勉強、スキルアップのための勉強…。

我々は、体を鍛えるための努力、能力を高めるための努力は惜しみません。しかし、心をみがく努力、心をみがく機会はなかなか経験してきませんでした。

このお話は、お伊勢さん（伊勢神宮）の内宮のすぐ近くにある、修養団で教えていただいた講和のひとつであります。古くは松下幸之助氏を始めとし、多くの大企業の研修施設として愛され、いまでは若手経営者の多くが訪れます。本来の日本の心を教えていただき、心をみがいていただける研修施設です。当社では、新入社員が入ると必ず3泊4日で研修していただいております。学校や家庭で教えてくれない、日本の心を教えていただけます。

心がなくなったら、どうなりますか？

ひとつ足りない状態を、何と言いますか？

ひとつ足りないから四体（よんたい）。昔の日本には「ひらがな」しかなく、ひとつ足りない、心をなくした人を「したい」と言いました。漢字が中国から伝わり、漢字をあてはめたのが「死体」です。

中学生に話した薬物防止教室の講師の最後の言葉は、「薬物をする心がなくなるよ、人間でなくなるよ」中学生のきらきら輝いた目が印象的でした。体を鍛えたり、勉強したり、同じように、心をみがいたり、日々の生活で曇った心をみがく機会が必要ですね。私も久々に修養団に行き、五十鈴川に浸かろうかな？（笑）



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。

後継経営者と「人を大切にする経営」

先日、「人を大切にする経営学会」第3回全国大会にスタッフとともに参加してきました。第1回目から法人会員として社員教育の場として皆で参加しています。法政大学大学院の坂本光司教授を会長として全国の著名な経営者が数多く参加されることで広がりを見せ、毎年規模が拡大しています。税理士、会計士、弁護士などの実務家の参加も多く、今回3回目の開催ですが、若い経営者の方も年々増えています。

『学会設立の趣旨は、これまでの経営の考え方・進め方、そのベースとなっている「経営学」という学問を、創造的破壊するためです。大企業、中小企業を問わず、また法人形態のいかんを問わず多くの組織体の経営者や管理職といったリーダーが進めている業績重視や効果・効率重視、さらに勝ち負け重視の経営や、そうした経営の実践を教える経営学では、経営の真の使命である「関係する人々の幸せ」が実現できるとは到底思えないからである。』（坂本教授談）毎年、全国から集まった経営者、研究者、実務家が成果報告や体系化、理論化について議論しあいます。

この考え方、理論に賛同する若い経営者が増えている要因としては日々の活動を通して以下の理由が挙げられます。

- ・成熟した日本経済において、もはやこれまでのチェーンストア理論に代表される経営理論は通用しない環境になっている。
- ・ITの発達により、顧客が多くの情報を持つようになった今日、経営者のトップダウンによる経営スタイルでは外部環境の変化に対応していけなくなっています。現場の社員のモチベーションを上げて、お客様により感動を与えられるような環境を創りだし、逆ピラミッド型の組織構図に移行していく必要がある。
- ・すべての業種で価格競争が激しくなっており、特に中小企業においてはもはやこれ以上の価格競争には対応しきれない状況となっています。

学会ではこれらの課題に事例を踏まえて解決策、処方箋を参加

者が実践から成果を持ち寄ります。若手のなかでも後継経営者は先代との経営の在り方の違いを認識して、より強い危機感を募らせているのが現実です。我々支援者も常に自己研鑽を重ね、今、必要とされる「経営のあるべき姿」を学び直さないとお客様に捨てられる時代になっています。



水沼啓幸

（みずぬま ひろゆき）

激熱中小企業診断士

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 株式会社サクシードを設立。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て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。

“忙しい”経営者やリーダーが陥りがちな罠

先日、関西地区で私のセミナーによくご参加いただいている介護経営者様より、ある相談のお電話をいただきました。そんな中、とても気になることがあり、その内容をお伝えさせていただいたところ「なんか、グサツときました。でも、とても大事なことなので、一度、真剣に考えてみます」と、とても前向きな反応をいただくことができました（失礼かな、と思いつつ、でもお伝えしてよかったです）。

今日は、電話の際に私がお伝えさせていただいた内容を皆様にも共有させていただきます。“アクティブ・ノンアクション”という概念についてです。“アクティブ・ノンアクション”とは直訳すると「行動的な不行動」。ビジネスになぞらえると、“無意味な忙しさ”“不毛な多忙”などと訳されることが多いようです。

毎日を多忙に過ごしており、それなりに充実感を感じてはいるものの、多忙さを理由に（or 盾に?）「自社の未来にとって真に有意義な仕事」「自分だからこそできる、あるいは、組織の成長・発展のために自分こそがやらなければならない仕事」に手を付けることをせず、どんどん先送りしてしまっている状態、、「おいしい、他人事じゃないぞ」と感じる方も中にはいらっしゃるのではないのでしょうか？

断っておきますが、私はこの状態にある方を責めたり、糾弾したい訳ではありません。大事なことは、「今の自分は“アクティブ・ノンアクション”状態だ」と気がつくこと、そして、この状態が組織にとって良くないことだ、と理解できたとするならば、“意志”を持って、現状を変えるためのアクションを具体的・計画的に

起こしていくことではないでしょうか。

介護職員は介護職員としての仕事を、リーダーはリーダーとしての仕事を、そして、経営者は経営者の仕事を遂行してはじめて、企業の成長の歯車は噛み合い、回り始めます。

今の皆様は（あるいは組織は）、“アクティブ・ノンアクション”の罠に陥っていないでしょうか？ もし“ドキッ”とされた方がいらっしゃるならば、一度、自身の業務内容・時間の使い方を振り返ってみても悪くないかもしれませんね。



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。

会社を潰さない会計人になるために

【笑っていいとも!】

皆さんは最近、笑っていますか？ 子どもと大人、どちらが1日に多く笑っていると思いますか？ それは、子どものほうが笑っています。人間は歳をとればとるほど、笑わなくなるそうです。女性と男性、どちらが多く笑っていますか？ 女性のほうが笑うそうです。私にも自覚があります（苦笑）

笑うことは、身体にもよいそうです。免疫力が上がるとか、ナチュラルキラー細胞ががん細胞をやっつけるとか、医学的にも立証されていますね。甲子園球児でもキャプテンやキャッチャーが笑顔を絶やさず味方を励ます姿がニュースに取り上げられたりします。実際、笑うことで緊張がほぐれ、パフォーマンスが上がるそうです。アニマル浜口さんもただ大笑いしている訳ではないということですね。

笑う、ということは人間にとって大切な感情表現のひとつであり、自分の健康だけでなく人間関係を良く保つことにもつながります。「君が笑えば、世界中に、もっともっと幸せが広がる」という歌もありますね。笑うことは世界平和につながるのです。笑い事ではあ

りませんよ。



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。「社長の腹にすくと〜んと落ちる! キャッシュフロー経営ゲーム研修講師」

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

先進事務所
見学会



年2回の貴重な機会です！

2日間コース

岩永事務所見学会



11月10日(木) 11日(金)

10日 13:00~20:00

11日 9:15~12:15

岩永会計グループ 研修ルーム(長崎市元船町14-10 橋本商会ビル4F)

MAP会員事務所 37,800円(税込)

実務経営研究会会員 37,800円(税込)

一般参加 48,600円(税込)

マーケティングの面白さ (11)

……マーケティングで、1顧問先から月額30～50万円は、ごくふつう「そして、ロボット化やAI化の脅威に備えよ」

ロボット化やAI化により会計業務の半分、いや80パーセントがなくなるなどといわれているが、それは簿記のジャンル、記帳のジャンルであって監査に価値が明確にあれば、なくなる。さらには、コンサル能力があれば、まったく問題はない。ということを前号で述べ、「個客(顧客)管理代行」という手法は、非常に会計事務所になじみやすいものだと言った。

個客管理代行という仕組みは、個客管理をして、その顧客の局面に応じてお知らせを出すというシンプルなもの、個客管理などは記帳に比べればあまりに簡単すぎる業務で、折に触れてお知らせをすると、お客様が来店してそのまま、固定客化し、頻度の高くなる頻客になる。すると顧問先の業績は一気に上昇する。

こんなことが会計事務所にあった。弊社の会員様で顧問先の売上増よりも自社の、会計事務所の顧問先増に適応しようと徹底すると、年間100顧問先に近いペースで増える。するとスタッフの増員が追いつかない。そこで顧問先増をセーブして顧問先対策をしようとしているさなか、決算書を持って若い新人スタッフが顧問先の飲食店に決算報告で出かけた。

20代の新人が、40歳代の社長に言った。「社長、損益分岐点に、かなり足りませんから、がんばりましょう」と、もちろん社長への応援のつもりである。すると社長は「オマエのところに払う顧問料をやめたら、損益分岐点がさがるわい! やめる!」という話になった。新人は、所長に「大変です!」と仔細を報告。そこで所長はでかけていき、個客管理代行業を提案し、まずは損益分岐点越えを目標とし、売上増の仕組みを提案して、さらに損益分岐点越えをした収益から会計事務所が一部を受け取る契約をした。

その損益分岐点割れしている決算の顧問先は、2000万円程度の年商の飲食店だ。いったい個客管理代行業をした飲食店から月額成功報酬はいくらになったのだろう? 顧問料は、わずか1万5千円程度の顧問先だ。なんと、月額20万円から45万円を受け取るようになったのだ。それは売上高が、大きく損益分岐点を越え、倍増したからだ。

私が主宰しているJMMO(日本マーケティング・マネジメント研究

機構)には、開業前で顧問先ゼロの税理士さんや、顧問先が数件の税理士さんがよく入会してくる。そこで「個客管理代行」の仕組みを勉強してもらって提供し、「飲食店専門税理士」の名前で飲食店へアプローチしていただく。すると、1年もしないうちに30件の顧問先になることが普通だ。飲食店の90%、いや95%以上がマーケティングをしていない。もちろんその顧問の先生も、まったくマーケティング支援をしていない。そこで、マーケティング支援ができる会計事務所として話をすれば、それまでの顧問の先生はたちうちできない。結果的に、新人の、開業前の税理士さんになることになる。

さらには飲食店には営業しやすい。1週間に2度、3度と食事に行くこともでき、名詞交換をするチャンスもある。会計事務所には多くのチャンスがあるが、少し視点を変えれば大きな変化をもたらす、大事務所へ、地域ナンバーワンの事務所、高付加価値の事務所へと変貌できるだろう。



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。増売増販大事典(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、会計事務所の顧問先増のご支援も実施。

MAP3バージョンアップをお願いします!

MAP3 Ver1.2.1 8月23日リリースされました!!

バージョンアップはお済みですか? まだバージョンアップされていない方は、お早めをお願いします!

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。
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。

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。



サンプルデータをご存知ですか?

「初めて使うMAP3」、「MAP3でどんな帳票が出るの?」という疑問にお答えするため、サンプルデータをユーザーサイトにアップしています。

例えば・・・**医業**・・・**介護事業のパターン** **販売業**・・・**創業時のパターン** **販売業**・・・**親族承継のパターン** その他もご用意しています。

ぜひ、この機会にユーザーサイト内の「MAP3 サンプルデータ」をご確認ください。

※サンプルデータは最新バージョンのデータのため、MAP3が古いバージョンの場合は復元できません。

「金融機関の法人新規開拓とは No.1」

先月号では、金融機関の法人取引に対するマーケティングに関して若干ご説明いたしました。まとめますと、①金融機関の法人取引はBtoBなのでボトムアップ型のマーケティング手法であること、②金融機関法人担当者は個々の企業の課題を想定・検証し、それに相応しい商品の提案を計画する、③その計画の中で具体的な折り返し融資や新たな手数料を得る機会を盛り込む、こんな感じです。以上の流れの中で「土業先生による金融機関と企業の橋渡しツールがロカベン」と説明いたしました。ただし、それは金融機関にとって既存の取引先に限ったことです。では、金融機関は新しい法人の取引開拓をどのように行っているのでしょうか。それを今回はお話しいたします。

「俺の会社にメガバンクが来たよ」と嬉しそうに話される社長、時折いいますよね。その際、先生方はどう感じておられますか。「ホンマかいな」、「また新しい金融機関が来たのか。社長は気が良いのでホイホイ借りなければ良いが」等ではないでしょうか。実態は先生方のご懸念の通りです。ホンマかいなと感じる顧問先については、社長が大変な期待をして決算書を渡したら、物の見事に断られるという結末が多いですね。

どうして金融機関はこんな罪作りをするのでしょうか。それには、金融機関の法人新規開拓パターンを理解していただく必要があります。分類すると金融機関は三通りの法人新規開拓手法になります(意外と彼等は認識しておりません)。①まず一つ目は「大量ばら撒き(声掛け)タイプ」。かつて金融機関がスコアリングモデルを採用していた頃に多かった手法です。今でも一部のメガバンクが、そして経営統合等によって法人新規開拓セクションを新設した金融機関が採る手法です。東京や大阪では増えています。罪作りはこのパターンです。②次に事前にターゲット企業を調べ尽くす「厳選タイプ」。金融機関が新規に訪問する企業のリストは主に(株)帝国データバンクから購入しています。それ以外のリストも活用しており、例えば地元のロータリーやライオンズクラブ、輸出入者リスト(ジャストプロ)等々です。彼らはそのリストから売上や純資産の大きい優良先をターゲットとし、調べ尽くして訪問します。③最後の三つ目は「紹介専用タイプ」。法人取引に多くの担当者を割けない金融機関はこの手法を採ります。名前の通り「既存取引先から紹介いただいて訪問するタイプ」です。地銀の県外支店に多い手法です。この三つのタイプがあることを認識いただき、関与先社長から「今までウチとは取引のない金融機関が来たよ」とお聞きしたら、どう対応すべきなのかを考えてください。

ところで、やはり悩ましいのは厳しい業績の企業です。そのよう

な場合、新たに来た金融機関の職員に、決算書をポンと簡単に渡すようなことはやめさせるべきです。先生方が見て「この関与先は新規融資してくれるかなあ」との不安があるのなら、先生方がついてロカベンの手法で課題と解決策を金融機関に説明すべきです。決算書の数字だけが先に走ると、良い結果にはまずなりません。話を変えます。粉飾決算です。粉飾にも様々なパターンがありますが、新規金融機関が来た際に業績が厳しい企業が採るパターンは「金融機関毎に決算書を変える粉飾」です。資金繰りが厳しい中で新しい金融機関と出会ったとき、人は最も粉飾したいと感じるようです。手法は借入残高を粉飾する単純なものが多くですね。経験談から申しますと四つか五つまでの取引金融機関数なら、個々に決算書を作っても何とかなります。但しそれ以上の数になると、必ずばらが出ます。粉飾がバレた結末は、火を見るよりも明らかです。

最後に一点。最近では企業再生を専門とする金融機関も出てきました。その金融機関に「新規顧客の開拓はどのようにされているのですか」とお聞きいたしましたら、「ほとんどが土業先生からのご紹介で、PRのために自ら企業を訪問したことはない」とのことでした。企業再生に関しては単なる知識だけでは実戦能力に乏しく、このようなネットワークが必要だということです。

次号では金融機関の法人新規開拓の具体的な手法をご説明します。彼らの新規開拓手法は、どの業界のマーケティング手法にも通じるものがあります。ご期待ください。



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。同59年に旧三菱銀行に入行。融資部・法人業務部・国際業務部等本部各セクションのほか、現場の支社長も歴任。平成24年3月に三菱東京UFJ銀行を退職し、株式会社濱田マネジメンタクティクスを設立。同時に東京都中小企業再生支援協議会のサブマネージャーも兼務し、第二会社方式による債権カットやDDSを推進する。

業界、業種を超えて人の相談に乗る秘訣

「業界、業種を超えて、あらゆるジャンルの人の相談に乗って貢献するコツを、一言で言うとは何ですか？」

その答えは、「まず上流で考え、徐々に下流で考える」に尽きる。

上流→分野(=大分類)

中流→項目(=中分類)

下流→事例(=小分類)

下流に行くほど、専門知識が必要で、話は複雑になる。よって、いきなり下流から入ると問題は複雑で難しくなる。

上流に行くほど、本質論になり、話はシンプルになる。よって、

上流から入ると問題はシンプルで簡単になる。

したがって、上流から入ると、業界業種に関わらずあらゆるジャンルの人の相談に乗ることができる。



和仁達也

(わに たつや)

ビジョナリーパートナー

ビジョンとお金を両立させる専門家、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、27万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。

『覚悟』

弊社では人材紹介のサービスも行っているが、いろいろな方とお話すると、キャリア形成について「分かってないなあ」という方が多いというのを実感する。能力や経験ではなく（それも大切だが、それは転職した後でもなんとかなるものでもある）、そういう転職に必要な知識的なこと、決して面接のテクニックではなく、仕事に対してどう考えたらいいのか、会社というものをどのように見たらいいのか、自分のキャリア形成（例えば3年後や5年後）をどのように考えて、何を目指したらいいのか、そういったことが見えている・知っている方と、そうでない方はずいぶん違ってきてしまう。

ここは「気づけば大きく変わる」ところだ。人の能力は大きく変わらないと思う。問題はスイッチが入るか入らないかで大きく変わってきってしまう。逆に言えば、気づきさえすれば、人は変わる。

ちょっとしたことだけれど、できるだけわかっているであろう人に会うとか、その人に誰かを紹介してもらうだとか、そういうところから見えてくるものはたくさんあって、結局のところ「ああ、そういうことなんだ」ということが見えている人は、自分の目標に近づく。一度や二度失敗しても結局はそれも糧にして、理想の自分に近づいていく。そんな気がする。

パソコンができるからといって必ずしも就職できるわけではなく、また、資格を持っているからといって必ずしも就職できたり仕事が来たりするわけではない。でも、結局採用担当者をはじめとする企業わかっている人は、その人が「それまでどのような考え方で会社を選び」「どういう思いで仕事をして」「そして次の会社になにを求め」「その先に何を求めているか」ということをしっかり確認していると思う。

ここが漠然としていて、整理されていない状態だと、「うちの会社でいいのか」という判断ができない。できないから採用できない、ということになってしまう。そういうことって、普通の情報感度だと見えてこない。だから何が悪いのかわからない。で、うまくいかない…。ということになってしまうものだと思う。

そして、どういう仕事にせよ、どういう会社にせよ、一定の「覚悟」が必要だ。どのような覚悟が必要かは、どのような目標を持つかによって変わるが、それでも自分が想像しているイメージよりも、より高いレベルの「覚悟」も必要だ。そして勝負をかける一定期間（3年とか5年）については、少々しんどいことがあっても、夜眠れなくても、夜に毎日じんましんができて、がんばり通すことも大切だ。逆に、3年から5年だ、という覚悟とその期限があれば、それまではがんばれる。ここが漠然としてしまうと、結局、なんとなく「思ったことと違う」ということになってしまう。

当社の人材紹介では、キャンディデートの皆様に、そういったことを見つめていただく機会を作っていきたいと思う。



西尾太

(にしお ふとし)

スーパー人事コンサルタント

1988年 いすゞ自動車株式会社人事部門
 1990年 株式会社リクルート 人材総合サービス事業部門
 1998年 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社人事部門
 (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 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

第7刷決定

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]



資金繰り計画は「経営計画」そのもの

多くの窮境企業ではまず、『資金収支の予測がつかず、資金流出の原因がわからない』といった症状からピンチが始まります。再生の現場でこれまで多くの経営者とお会いしてきましたが、キャッシュ・フロー（CF）について正しく理解している方は、残念ながら少ないと感じています。

私見ですが、この大きな理由は、そもそも貸借対照表と損益計算書の関連性に関心がない方が多いこと、そして会計事務所から渡される『決算報告書（納税申告書）』にはほぼCF計算書が付けられていないことから、CF計算書を見たことすらないケースが多いためであると感じています。

足元数か月のいわゆる『資金繰り表』は単式簿記の発想、つまり『お小遣い帳』で事足ります。しかし期中の資金繰り計画を立てるとなると、『貸借対照表のゆがみ』が『いつ、どの金額規模で、どのように生じるか?』を想定しなければ予測の立て様がありません。これは正に『複式簿記』の世界になります。

つまり、ここで言う『貸借対照表のゆがみ』とは、受手・売掛・支手・買掛といった営業債権・債務のサイトの変化とこれによる残高の増減、季節要因を加味した在庫水準の変動、未収入金・仮払金・未払金・未払費用の発生・解消による残高の増減といった要因によって、貸借のバランスが崩れそうになる状況を指します。

中長期の本格的な『資金繰り計画表』を作成するには、どのよ

うに営業を掛けて販売を進め、その販売計画に沿った製造・仕入計画を立て、そのために何をいつ仕入発注するかを明確にする必要があります。これはまさに事業計画そのものです。したがって本当の『資金繰り計画表』作りは、社長、あなたの仕事です。



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。

未来業務（経営計画・資金繰り指導）を中心に
ものすごい勢いで伸びている事務所が相模原にあった！

税理士法人りんく 事務所見学企画

見学会に参加すると...

- ①事務所経営に必要な新事業(MAS業務)の必要性&効果と「新規顧客開拓」+「高報酬契約」の仕組みがわかります！
- ②実務担当者から失敗談&成功事例が聞けます！
- ③「計画立案教室」等、事務所の仕掛け作りを参考にいただけます。
- ④フリーディスカッション、未来会計業務の疑問点が全てクリア！

税務会計業務と
MAS監査業務の融合で
1年間で4,000万円の業績拡大を
実現！



◆メイン講師紹介

税理士法人りんく代表／株式会社ビジネス・デザイン代表取締役
税理士 小久保 忍 先生

1987年日本大学文理学部卒。1998年税理士合格。都内の大手会計事務所を経て2000年相模原の自宅にて開業(35歳、顧問先4件)。当初より資金繰り指導を実施。2001年未来会計業務に本格的に取り組むため、専用システム(MAPシステム)を導入し事業化開始。2003年株式会社ビジネス・デザイン設立。現在顧問先数350社超、スタッフ36名。

開催概要

10月12日(水)
見学会(15:00~17:30)
懇親会(18:00~)



【会場】税理士法人りんく(JR横浜線淵野辺より徒歩5分)

【定員】20名様

◎ぜひ、所長先生とスタッフの2名様でご出席ください。

【参加費】3,000円(税込/お1人様)

※懇親会の料金は別途3,000円です。※参加費は当日お持ちください。



年商1億円以上の規模をターゲットに
“バックオフィス最適化”と“業績向上”
を切り口に顧問先獲得する手法

第1部

freeeで実現する“バックオフィス最適化”
講師 freee株式会社

- ①多くの会計事務所にとって容易でない付加価値シフト
- ②付加価値シフトの布石となる“バックオフィス最適化”
- ③“バックオフィス最適化”を実現する唯一無二の設計思想

第2部

顧問先の業績向上支援
～社長を巻き込むMAP式経営計画サポート～
講師 株式会社MAP経営

- ①はたして経営計画ニーズはあるのか 5つにわたるターゲット
- ②ズバリ！失敗する経営計画・成功する経営計画
- ③経営ナビゲーション型の「MAP式経営計画サポート」とは

第3部

マーケティング戦略を支える
商品定義、人創り、組織創り

- ① ダウンセル・アップセル戦略で顧客獲得・収益拡大
- ② 戦略を支える商品定義、人創り、組織創り
- ③ 真のニーズは記帳代行ではなく、バックオフィス効率化
- ④ ミッションは目標管理ではなく、理念経営のサポートにあり！

【講師】税理士法人横浜総合事務所 代表税理士 泉敬介氏



東京

10月18日(火)

会場 freee株式会社 東京本社

13:30~17:00 (両日ともに)



大阪

10月21日(金)

会場 MAP経営・大阪支社

MAP導入事務所様 & freee認定アドバイザー事務所様 : 無料 一般参加: 3,000円(税込)

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楽になると思いました。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こ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、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>

受付後に、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 アドレスにお間違えがないか、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してまいります。
ご同意頂かない場合（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。

【個人情報の取り扱いについて】 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
- 個人情報保護管理者：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ご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ください。（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。

「山形のグリーンモンスター」

東北地区のど真ん中に山形県最上町が位置している。JR陸羽東線の堺田駅には、分水嶺がある。山からのちよろちよろとした流れが、西と東にきれいに分かれていく。西への流れは山形・酒田市まで続いて日本海に注ぐ。そして東に向かう水流は宮城・石巻市にたどり着いて、太平洋と合流する。海のない最上町が、日本海と太平洋の原点であるというロマンに浸れるのだ。

さて、そのほとぼしる自然を維持する最上町だが、アユ釣りなどで有名な小国（おぐに）川が東西に貫いている。その小国川に無数の支流がつながっていて、名前もないような沢があちらこちらにある。この沢を釣りあがっていくのが面白い、楽しい、時間を忘れてしまう。

狙うのはイワナだ。決して幅は広くなく、1人が進んでいくのがやっとなだ。下流から上流を目指して歩いていくのだが、沢の流れを1段登るごとに、きれいな水たまりがある。そのプールに毛針や川の中の石をひっくり返して捕まえた川虫を投入して探っていく。運が良ければ、イワナがヒットする。けっこうな運動なのだが、沢の流れの透明度、周囲の緑のまぶしさ、セミの鳴き声が吹き抜ける風と奏でるハーモニーが、背中を足を手を押し上げてくれる。

正直、沢登りをしていると、釣果はどうでもよくなる。手で水をすくってゴクリと飲むと全身にその水が行き渡るの分かる。ああ、ここにウイスキーがあったら、おいしい水割りが飲めるんだろうなあ、などと妄想を膨らませてしまう。夏は暑苦しいウエーダー（胴長）も膝上まで流れに浸かっているので、まったく暑さは感じない。時間まで止まってしまいそうだ。

今回は、軽い素材でたたむと背負えるリクライニングの効く椅子を持参しよう。圧倒的な緑に囲まれて、気持ちよく昼寝ができそうだ。あれ？ すっかり釣りをすることが、飛んでしまっている。



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。

【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】ライザップはなぜ、結果にコミットできるのか

【作者】上坂 徹

【出版社】あさ出版

【お勧めしたい方】

ダイエットに興味のある方だけでなく MAS 監査プランナーとしてもっと成長されたい方にお勧め！

【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～】

「プロセス」ではなく「結果」を提供しているのだ

【1行レビュー～上記エッセンスを選んだ理由～】

「心と体に輝きを」という経営理念を具現化していることに感銘を受けるとともに、弊社も同じように「目標達成支援」を掲げる会社として、「目標達成」にこだわらないといけないということを改めて感じた。



製販分離経営
実現セミナー2016年秋季

「今話題のクラウド会計×製販分離経営」
最新の製販分離経営で未来を切り拓く！

～『経理自計化』の時代から『経理自動化』時代へとシフトチェンジ～

具体的な製販分離の進め方解説！

単なる分業では効果半減・・・、製販分離と分業は異なります！
全国200事務所以上の事例を基に製販分離の本質を公開

[講師] 角田 達也 氏
イブシロン株式会社 代表取締役



アイクス税理士法人のIT活用による 製販分離取組の事例公開！

アイクスグループが推進する、IT力を活用した業務の見える化、
標準化、効率化を紹介致します

[大阪] 服部 文人 氏 [東京] 都築 秀明 氏
アイクス税理士法人/コンサルティング部



特別講師 Money Forward

会計ソフトMFクラウドで業務効率UP を目指す会計事務所の事例公開！

[講師] 富山 直道 氏

株式会社マネーフォワード 事業推進部 部長



大阪 10月19日 水
会場 MAP経営・大阪支社



東京 10月20日 木
会場 MAP経営・東京本社



両日 10:00~17:00 会員43,200円(税込)2名様まで
一般64,800円(税込)2名様まで



税理士法人タクトコンサルティング
株式会社タクトコンサルティング

特別企画、開催決定！



2大テーマを亀山孝之先生が徹底考察！！

役員退職金の過大額の判定の在り方
…最近の裁判例から

組織再編成に係る各税法の包括的否認規定に
おける税負担の減少の「不当」性の判断基準
…ヤフー事件の最高裁判決で示された判断基準より

講師 税理士 亀山孝之先生
税理士法人タクトコンサルティング

開催日時 平成28年11月21日(月)13:30~17:30

会場 株式会社MAP経営 東京本社

(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「中野坂上」駅直結

受講料

■あんしん会員・未来会計クラブ会員事務所様 30,000円(税込)
■一般事務所様 40,000円(税込)

お申込み

http://www.mapka.jp/seminar/20161121_tokyo

