「あんしん経営をサポートする会」の次世代に向けた取り組みを訊く

あんしん経営をサポートする会 会長／税理士法人大樹 代表社員　五藤　一樹
副会長／税理士法人久保田会計事務所 代表社員　久保田博之
副会長／税理士法人弓家田・富山事務所 代表社員　富山さつき
事務局長／株式会社MAP経営 取締役　伊藤　昌博

経営計画・MAS監査の実践を通じて中小企業の存続と発展を支援する会計人の全国組織「あんしん経営をサポートする会」が、設立から23年目を迎える。株式会社MAP経営の経営計画作成ソフト「MAP経営シミュレーション」のユーザー会として発足した同会は、未来会計に取り組む会計人を、研鑽（けんさん）の場である「MAPサロン」、実践の場である「将軍の日」、「MAS監査プランナー養成講座」などとともにサポートしてきた。同会の23年間変わらぬ想いと、時代の変化に対応するための取り組みについて、会長で税理士法人大樹代表社員の五藤一樹氏、副会長で税理士法人久保田会計事務所代表社員の久保田博之氏、同じく副会長で税理士法人弓家田・富山事務所代表社員の富山さつき氏、事務局長で株式会社MAP経営取締役の伊藤昌博氏に伺った。（本インタビューはウェブ会議ツール「Zoom」を利用してウェブ上で行いました）

MAS監査・未来会計を実践する会計人の全国組織

――今年で設立23年目を迎えた「あんしん経営をサポートする会」は、経営計画とMAS監査を通じて、全国に未来会計を広める活動を続けてきました。本日はその歴史を振り返りつつ、発足当初から一貫して変わらぬ想いと、デジタル化の加速に伴って変化していく社会環境への対応について、現会長の五藤一樹先生、副会長の久保田博之先生と富山さつき先生、事務局長の伊藤昌博氏に伺いたいと思います。

五藤先生は名古屋市の税理士法人大樹の、久保田先生は京都市の税理士法人久保田会計事務所の、富山先生は東京都昭島市の税理士法人弓家田・富山事務所の代表社員を、伊藤事務局長は株式会社MAP経営の取締役を務めていらっしゃいます。

まずは伊藤事務局長に、同会設立の経緯についてお聞きします。

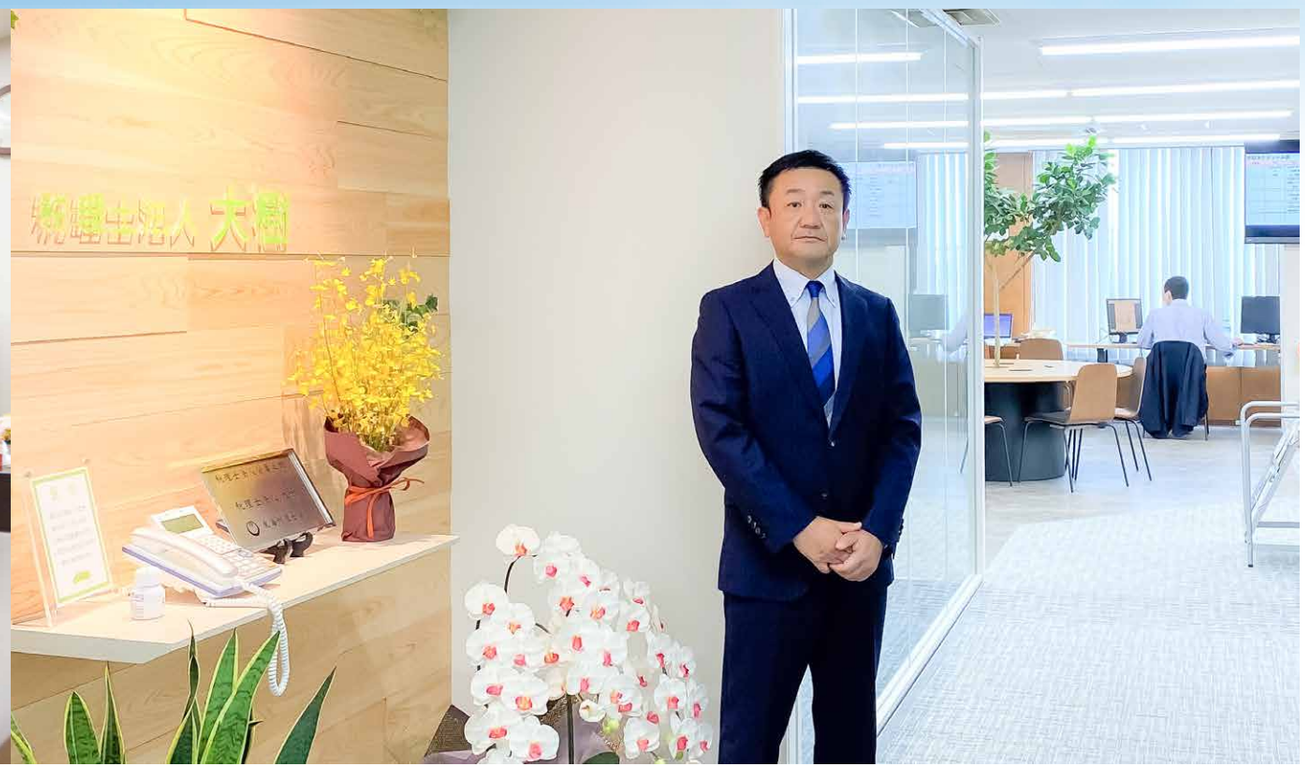
伊藤　「あんしん経営をサポートする会」は、MAP経営が開発した経営計画作成ソフト「MAP経営シミュレーション」（以下、MAP）のユーザー会として、平成9年に発足しました。

会の意思決定機関である代表幹事制度と、MAS監査によって明らかになった経営課題を解決するための賛助会員制度の両輪で運営されており、現時点で全国760の事務所様にご参加いただいています。

会の発足当時は、MAS監査や未来会計が今日のように一般には浸透しておらず、経営計画やMAS監査サービスを実践する税理士・会計士の先生方の情報共有の場が求められていました。そこで、先生方が先見経営・先行管理のスキルを磨けるコミュニティーの創出と、その仕組みを使って中小企業の存続と発展を支援するための全国ネットワークの構築を目指して誕生したのが、「あんしん経営をサポートする会」です。

これにより、MAS監査サービスの中核となる中期経営計画立案セミナー「将軍の日」、経営計画実践研

オンラインで行われた取材の様子（聞き手は株式会社実務経営サービス代表取締役会長の中井 誠）



五藤一樹（ごとう・かずき）

「あんしん経営をサポートする会」会長。税理士法人大樹代表社員。税理士。行政書士。昭和40年生まれ。愛知県出身。愛知大学卒。平成8年、一宮市で五藤経営会計事務所を開業。平成20年、税理士法人大樹に組織変更。名古屋市にもオフィスを構え、主に県内中小企業の経営指導にあたる。

究会「MAPサロン」と併せて、ソフト、スキル、コミュニティーの3つの面からユーザーにサービスを提供できる体制が確立しました。

具体的には、「MAP」ユーザーの先生方が主体的かつ組織的に未来会計を実践する場が「将軍の日」、研鑽する場が「MAPサロン」という位置付けになります。

――ちなみに、「MAPサロン」や「将軍の日」は、これまでにどれくらい開催されているのですか。

伊藤　「MAPサロン」は今年で82回を数えます。「将軍の日」はこれまでに978回開催しており、参加企業数は延べ3513社に上ります。これはMAP経営主催の「将軍の日」の数字であり、全国の先生方が独自に展開されているものを含めると、その数はさらに増えます。

「MAP」と出合うことでMAS監査サービスを事業化

――続いて、現役員の先生方が「MAP」ユーザーになった経緯を伺います。富山先生からお願いします。

富山　私の場合、事務所の差別化を目指してさまざまなツールを模索しているなかで、MAP経営さんの経営計画作成ソフトに出合い、「面白そうだからやってみよう」という軽い気持ちで導入したのがきっかけです。

MAP経営の社員の皆さんが、いろいろな情報を提供してくださったり、多くの先生を紹介してくださったり、「将軍の日」で本当に親身になって教えてくださったりしたのが印象に残っています。「MAP」を世の中に広めようという使命感のようなものも伝わってきました。その熱意に打たれた私も、積極的に顧問先に勧めました。

――現在、MAS監査を導入している顧問先の数はどのくらいですか。

富山　MAS監査契約を交わしているお客様は、約70社あります。それとは別に、経営計画を作成するために年に1～3回いらっしゃるお客様も数多くいます。

また、当事務所の顧問先が、ある金融機関による経営者の会のリーダーを務めていて、その方が若手経営者に経営計画を広めようと啓発してくださっているという話も耳にし、とてもうれしく思っています。

――次に、久保田先生に伺います。どのような経緯で「MAP」を使い始めたのですか。

久保田　MAP経営さんとは、初代「MAP」のときからのお付き合いになります。営業担当の方が事務所に来られたのがきっかけだったと思います。その少し前から、独自に単年度シミュレーションは行っていましたが、パソコンの表計算ソフトを使っていたので、大変苦労していました。それを簡単にできるソフトがあると聞いて、すぐに導入しました。

――「MAP」ユーザーになる前から、既に経営計画に取り組まれていたのですね。

久保田　お客様の要望でやむにやまれずというのが正直なところです。

独立開業したばかりの若手のお客様との話は、どうしても経営にまで踏み込んだものになります。そうなると、将来予測のための数字が必要になり、経営の羅針盤として経営計

富山さつき（とみやま・さつき）

「あんしん経営をサポートする会」副会長。税理士法人弓家田・富山事務所代表社員。株式会社クイック・ワーカー代表取締役。税理士。昭和34年生まれ。東京都出身。平成5年、弓家田税理士事務所に入所。平成10年、事務所の共同経営者となる。平成17年、株式会社クイック・ワーカーを設立し、代表取締役に就任。『小さな会社の経理事務が何でもこなせる本』（日本実業出版社）、『小さな会社の中期経営計画 やさしくわかる徹底ガイド』（共著。アニモ出版）などの著書がある。

画を作成する必要に迫られたわけです。ですから、「MAP」との出合いは私にとって大きな出来事でした。

その後、「あんしん経営をサポートする会」に入り、たくさんのことを教わりました。実績を挙げている会員の先生方が、どのようにツールを使いこなしているかといった生きた情報が入ってくるので、MAS監査を事業化するうえでとても参考になりました。

――事務所のMAS監査サービスの現況を教えていただけますか。

久保田 MAS監査を導入していただいているお客様は、全顧問先の3分の1にあたる約50社です。その他に外部からの参加も含めると、年間でおよそ100件の中期経営計画を作成しています。

「将軍の日」は月に1回程度、金融機関さんと共同で開催しています。事務所単独で主催するのは年間3～4回ですが、日程の都合がつかず参加できない方に対し、個別に行うケースもかなりあります。

――会長の五藤先生に伺います。五藤先生がMAS監査に取り組むようになった経緯をお聞かせください。

五藤 私も、初めは手書きで苦労しながら経営計画をつくっていました。ですから、「MAP」に出合ったときは大きな衝撃を受けました。特に、IG会計グループの岩永經世先生の事務所見学会に参加したことで、考え方が劇変しました。

そもそも、私が会計業界を目指した動機は、中小企業の経営サポートをしたいと思ったからです。ですから、それができる仕組みをずっと探し求めていました。そうして出合ったのがMAS監査だったのです。岩永先生の事務所見学会でMAS監査サービスの実態を目の当たりにし、会計事務所の未来像が見えた気がしました。

事務所全体で取り組むことがMAS監査普及のポイント

――ここからは、MAS監査サービスを普及させるための取り組みについて伺います。

まず、MAP経営では、会計事務所のMAS監査サービスの事業化を

久保田博之（くぼた・ひろゆき）

「あんしん経営をサポートする会」副会長。税理士法人久保田会計事務所代表社員。税理士。昭和39年生まれ。京都府出身。同志社大学商学部卒。昭和62年、久保田会計事務所に入所。平成14年、税理士法人久保田会計事務所設立。経営支援、財務、相続支援などの事業部を立ち上げ顧問先を支援。

伊藤昌博取締役
株式会社MAP経営

どのように支援しているのでしょうか。

伊藤　特に力を入れているのが、研修体制の拡充です。まず、「MAP」の操作はもちろん、お客様へのヒアリングのコツやアクションプランの管理の方法など、MAS監査を実施するうえで必要最低限の基礎知識を身に付けていただくための研修があります。

応用研修として、MAS監査の成果を向上させるための組織力強化研修もご提供しています。こちらは、組織全体で理念や目標を共有し自社の課題に向き合うことで、参加者一人ひとりの自発的参画力を高め、MAS監査の継続につなげていくことを目的としており、年間で8シーズン実施しています。

――　次に、会計事務所がMAS監査サービスを継続・推進するためのポイントについて、役員の先生方にお聞きします。

久保田　まず、事務所全体で経営計画を活用することが大事だと思います。全スタッフが経営計画を作成・実践していれば、MAS監査担当が休んだり退職したりしても、誰かが引き継ぐことができます。要するに、MAS監査を特殊な業務ではなく、通常業務のひとつとして所内に定着させてしまうわけです。

当事務所には、相続専任担当者もいれば、税務だけの担当者もいます。彼らも自部門の経営計画を作成し、毎月の目標達成を目指す立場にあります。すなわち、MAS監査を受けているわけです。ですから、突然MAS監査担当に変わっても、うろたえることなく対応できるはずです。

――　五藤先生に伺います。事務所がMAS監査に取り組むうえで、何を重視されていますか。

五藤　最も大事なことは、MASの考え方を全スタッフで「共有」することだと思います。そのために必要なのは、既存の申告を中心にしたいわゆる過去会計と、MAS監査を軸とした未来会計を一体のものとして考えることです。一体として捉えれば、誰もが納得でき、腑(ふ)に落ちるのです。

これは岩永先生が仰(おっしゃ)る「統合」の考え方かもしれません。過去会計と未来会計の間に線を引くのはよくないと気づいたとき、MAS概念の共有が実現し、組織として動き出した気がします。

お客様に対しても同じです。もともとMASは経営者の立場に立った考え方ですから、うまく伝えられれば理解していただけます。もちろん、「そこまでは求めていない。それよりも節税対策をしっかりやってほしい」と仰る経営者もいます。しかし、若手の経営者はおおむね理解を示してくださいますし、喜んでもいただけます。

アフターコロナにこそ必要な経営計画

――　MAS監査を進めるうえでの、金融機関との連携についてはいかがでしょうか。

富山　私どもは地域の信金さんなどから相談が寄せられ、経営計画を作るという形でスタートしました。信金さんと共同でMAS監査セミナーを開催し、それをきっかけにMAS監査契約まで進むケースが多かったです。ただ、今年は新型コロナウイルス感染拡大の影響で今はセミナーが保留となっているので、経営者のためには個別対応になっても早く進めていかなくてはと思っています。

久保田　当事務所では、先ほど申し上げたように金融機関2行と定期的に「将軍の日」を実施しており、そこから改善計画の作成、MAS監査サービスにつなげる流れになります。

通常は金融機関の審査部の部屋をお借りして、数社集めて行っているのですが、今期は金融機関さんも人が集まることを控えていますので、当事務所も個別に対応しています。

――　そのようなところにも新型コロナウイルス感染拡大の影響が出ているのですね。

久保田　私は、アフターコロナにその反動が来るのではないかと予想しています。今、企業は資金をつなぐことに必死で、お金を借りられるだけ借りています。それで現状を乗り切ったとしても、借りたお金はいつか返さなければなりません。そのとき、経営計画のニーズがかなり高まると思います。

コミュニティーの連帯を深めることが社会貢献につながる

――　「あんしん経営をサポートする会」の役員として今何をすべきか、おひとりずつお考えをお聞かせください。

富山　副会長という大役を仰せつかったとき、身が引き締まる思いがしました。これまで多くの先生方から、さまざまなことを教わってきたおかげで、今の自分があると思っています。今度は逆の立場として、少しでもMAS監査でお悩みの先生方のお力になれるよう努め、これからも精進を続けます。

久保田　残念ながら、会員のなかで積極的にツールを活用されている方の割合は、決して高くないのが現状です。役員を仰せつかって以来、ずっとそのことで悩んでいます。ツールを導入してもなかなか実践してもらえなかったり、うまく活用できず休眠状態になっていたりする現状を、何とか打開したいし、そのためのお力になりたいと常に思っています。

五藤　岩永先生と高山社長のお二人が創られたこの会の歴史を振り返ると、つくづく素晴らしいコミュニティーだと思います。特に、今回のような有事において情報を共有し合い、知恵を出し合い、皆で国難を乗り切ろうとする連帯には感動すら覚えます。このような国難に際し、「あんしん経営をサポートする会」ほど社会に貢献できる組織はないのではないでしょうか。プロの横のつながりというものは、本当に心強く感じます。

未来の会計業界を担う ネクストスター育成を推進

――　最後に五藤先生から、「あんしん経営をサポートする会」の今後の展望をお聞かせください。

五藤　この素晴らしい会を、なんとしても次の世代につなげていきたいと思っています。そのために、いったん根本に立ち返り、会の役目をあらためて見つめ直します。これまでの価値観を大事にしつつ、そのうえで新たな時代に対応していくことも必要でしょう。

　実は今、「ネクストスタープロジェクト」という構想が進行中です。比較的若い人材がそろっている「あんしん経営をサポートする会」の会員のなかから、次世代を担う新たなスターを育てていこうというプロジェクトです。

　現在、全国で活躍している若手会計人や、現場でMAS監査に従事している若手スタッフのなかから、皆の目標となりうるような人材をピックアップしているところです。

　時代は今、大きく変わりつつあり、新型コロナ禍がそれに拍車をかけています。今後、世の中のデジタル化が加速していくことは間違いありません。そうなったとき、会計業界を牽引（けんいん）していけるのは、30代から40代前半の若手です。新しい時代に対応できる人材を育成していくことも、「あんしん経営をサポートする会」の役割のひとつと心得ています。

――　ネクストスター世代にあたる伊藤事務局長は、今のお話を受けていかがですか。

伊藤　38歳の私は、五藤先生のお話を伺いながら、岩永先生と高山に始まり、五藤先生と久保田先生、富山先生につなげてきたネットワークを引き継ぎつつ、同世代の若手会計人の方々と一緒にネクストネットワークを創っていきたいと、あらためて思いました。

　そこで、私から先生方にお聞きしたいことがあります。皆様が岩永先生や高山のどのようなところに共鳴し、これまでつなげてこられたのか、その想いをぜひお聞かせいただけますでしょうか。

久保田　代表幹事会の役員になり、幹事会の旅行に参加したとき、岩永先生と同室になりました。その機会に、自分の事務所がいかに悪戦苦闘しているかをお話ししたところ、岩永先生から実に明解な答えを頂きました。以来、私のなかで岩永先生はまさにスターです。

　高山社長にも、事務所を成長発展させるにはどうすればよいのかと相談したとき、いかに先行投資が大事かということに気づかせていただきました。以来、高山社長は私にとって師匠です。

　お二人には、本当にたくさんのことを教えていただきました。若い先生方に対し、同じように助言することが恩返しだと思っています。

富山　私も、岩永先生や高山社長との出会いがあったからこそ変わることができたと思っています。これまで3～4回ほど危機に陥りましたが、そのたびに素晴らしいアドバイス、的確なお言葉をかけていただき、助けられてきました。

　このお二人は、世の中の変化に合わせてやり方を変えても、軸は絶対にぶれません。そこが何より尊敬しているところです。

五藤　昨年、横浜で開催されたセミナーに、高山社長と岩永先生のお二人がそろって登壇されたとき、その迫力に圧倒されました。高い志を持ったよきライバル同士といった雰囲気を漂わせていました。男が惚（ほ）れる人格者です。

　私たちはそのような二人に憧れて「あんしん経営をサポートする会」に入りました。そして4年前、憧れの人たちに「次の世代のために手伝ってほしい」と言われ、私は会長の職を引き受けました。そういう熱い想いを若手会計人たちに伝えていくことが、私の役目だと思っています。

――　本日は貴重なお話をありがとうございました。「あんしん経営をサポートする会」と、皆様のさらなる発展を祈念しています。