

会計事務所の成長と発展をサポートする

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS



○SPECIAL ISSUE

新体制で会計事務所向けサービスを総合強化
新たな段階に達したMAP経営の取り組みを探る

株式会社MAP経営代表取締役社長 浅野泰生氏インタビュー

新体制で会計事務所向けサービスを総合強化 新たな段階に達したMAP経営の取り組みを探る

株式会社MAP経営代表取締役社長 浅野泰生

株式会社MAP経営（東京都中野区）は、「先見経営・先行管理」をキーワードに、会計事務所・中小企業・金融機関向けにサービス展開をする経営計画の専門会社だ。同社は、多岐にわたる独自のコンテンツで知られているが、会計事務所のための会員制サービスである「未来会計クラブ」が特に注目を集めている。「未来会計クラブ」では、経営計画業務やMAS（マネジメント・アドバイザー・サービス）業務を収益ビジネスに変える仕組みを提供することで、ますます競争が激化する会計事務所の強い味方だといえるだろう。平成26年、同社は組織改変を行い、浅野泰生氏が新たに社長に就任した。そこで今回は、新社長の浅野泰生氏に、充実したサービスを目指すMAP経営の今後の展望についてお話を伺った。

会計人に活用される 「未来会計クラブ」

株式会社MAP経営は、経営計画の専門会社です。

現在同社が提供するサービスのなかでも特に注目を集めているのが、会計事務所のために用意された経営

計画策定支援サービス「未来会計クラブ」です。

経営計画業務やMAS業務といった「未来会計」の付加価値業務を、

きちんと売上につなげている会計事務所は、これまであまり多くはいえませんでした。しかし、業界内で競争が激化する状況においては、付加価値業務を収益化することが生

き残りのポイントといっても過言ではありません。「未来会計クラブ」はその支援をすることで注目を集めています。

平成24年、弊誌は「未来会計クラブ」のリリリースの機会に、貴社にインタビューを行いました。当時、専

務取締役を務めていた浅野氏は代表取締役社長に就任されています。そ

こで今回は、浅野新社長に、同社の今後の抱負などについてお話を伺いたいと思います。まずは、先のインタビュー以降の貴社の近況をお話し

ください。

浅野 平成24年の1月、当社は「ソフトウェアからユースウェアへ、MAPシステムからサービスへ」を合言葉に、それまでとはまったく違う販売方

法に踏み切りました。MAPとは「MAP経営シミュレーション」という私たちが開発した経営計画策定ソフトの略称です。以前はソフトウェアありきといった感じで、まずMAPを導入してもらい、MAPを有効活用してもらうための研修を提供していました。しかし、その流れではMAPの導入時にインシヤルコストがかかってしまうという問題を抱えていました。

その問題を解決するために発足したのが「未来会計クラブ」でした。「未来会計クラブ」は月額会員の制

サービスですが、会員は無償でMAPを利用できます。まさに「MAPシステムからサービスへ」の考え方から生まれたコンテンツです。そうして「未来会計クラブ」が発足して、2年と少し経ちましたが、2年間連続して年間120件ほど新規の会員が増えました。

「未来会計クラブ」の特徴を教えてください。

浅野 「未来会計クラブ」の会員には、MAPと各種サービスを提供し、未来会計を効果的に実践してもらっ

ています。会費は月額制なのですが、その価格の安さが特徴として挙げられます。

MAPをソフトウェアとして提供していた頃、その販売価格は180万円でした。しかし、現在はスタンダードのコースで入会金が30万円です。さらに入会金10万円のベーシックコースも用意しています

ので、MAPを使い始めるためのコストは大幅に下がりました。その結果、独立間もない先生方がどんどん入会してくれています。「未来会計

クラブ」会員の事務所から独立し、独立と同時に加入してくださる方も多いですね。以前に何らかの形で当社と関係のあった会計事務所にあらかじめご入会いただくというケースもよくあります。

以前はMAPの普及に一生懸命になりすぎて、その後のフォローがなかなか追いついていませんでした。しかし、当社の人的なリソースも徐々に増えてきており、販売した後



■浅野泰生（あさの・やすお）

昭和47年生まれ。愛知県一宮市出身。「経営計画」一筋25年の株式会社MAP経営代表取締役社長。経営計画の立案を通じ社長の課題設定力を醸成し、行動計画の徹底と人材活用の両面からビジョン構築とその達成を支援するビジョナビゲーター。大学卒業後、飲料メーカーに営業職として入社。その後、大手税理士法人で会計実務に従事。会計力を活かした新しい経営サポートを追求するため、「経営計画専門会社」であるMAP経営に平成18年入社し、現在に至る。税理士、企業経営者向けに年間70回の講演を行う。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」で講師を務める。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。

などのツール類を提供し始めましたが、こうしたフォローアップ体制の整備により、継続率が高まっています。

—— 年間の加入数は120件とのことでしたが、MAPをソフトで販売されたときのお客様と合わせるとどのくらいになるのでしょうか。

浅野 累計で1800件くらいに上っているはずですよ。

—— かなり多くの会計事務所がMAPを使って、顧問先へサービスを提供しようとしていることですね。MAPは会計事務所ではどのような使用方をしているのでしょうか。

浅野 私たちはMAPの活用ステップとして4つの段階を設けています。

まずは「決算分析」です。MAPのリスク分析システムを使って、過去2年から3年分の決算書を入力します。すると当社独自の8つの財務分解による決算評価、銀行の信用格付けに用いられるような数値を確認できます。これは決算が終わった後のサービスですが、ただ過去を分析して現状を把握するだけにとどまりません。同じようにMAPの中期計

画システムを使い、過去1年分の決算数値を基に今後5年間、同額の売上と経費が続いたらどうなるのかシミュレーションをします。これを「現状計画」と呼んでいます。売

上と経費（減価償却費と借入れがある場合の利息の金額は減少）が一緒で、仮に黒字が出ていたとしても営業キャッシュフローより借入金の返済額が多かった場合は、どんどん資金が目減りしていきますよね。それを経営者の方にご覧いただいて、この先はどういう経営をしていくべきなのかということをもう一度振り返っていただき、気づきを与えるわけです。これが第一ステップである「決算分析」です。自分の顧問先の決算書は当然把握されているわけですから、顧問先の社長の合意を取らなくとも、そのようなサービスができるようになるわけです。決算の説明に行くタイミングでプラスアルファの資料として提出し、顧問料の維持や顧客流出の防止につながっていくこともあります。

2つの目のステップは、「意思決定サポート」です。経営計画の立案をサポートしていきま

す。社長をはじめ幹部8人くらいに集まっていた

守るべきもの、変えるべきもの、そして、残すべきもの

—— 会計事務所の反応はいかがですか。

浅野 研修を受けてすぐに実践に移された先生も多くいます。これは仙台のH先生の話です。全てのステップを行うにはそれなりのパワーと時間が必要になるということで、手始めにそのうちの6つの単元のうち2つをかいっ

まんで提供したそうです。しかし、ふ

たを開けてみると、2時間程度で済む

と思うと聞いています。単なる座学の

経営の勉強ではなく、自分たちの会社

を題材に自分たちが主体となつて行う

ワークシ

ップなので、盛り上がったのでし

ょうです。H先生はそのワークシ

ップを顧問料の範囲内のサービスとして

無償提供しようと思っていたそうです

が、顧問先の社長の方から「これはい

くらですか」と聞かれたそうです。それ

ポートしていこうというものです。代

表的なものに、中期5カ年計画立案セ

ミナー（通称「將軍の日」）がありま

す。ほかに銀行向けの経営改善計画や

事業再生などの「意思決定サポート」

がありま

す。難易度に応じてファイ

ンシステムや単年度計画システムを使っ

て、経営計画の立案サポートをするの

が第2のステップです。

3つ目のステップは、「分析型MA

S監査」です。中期計画から単年度計

として提案しているのは、最後の4つ

目のステップである「目標達成型MA

S監査」です。差異分析にとどまらず、

今後の3カ月間、半年間のなかでどう

いう行動をとっていくのか、何が足ら

なかったのか、行動量が足らなかった

のか、行動の質が低かったのか、そも

そも戦術自体を見直す必要があるのか、

ということ、表面的に出てくる数値

だけでなく、行動計画、行動数値にま

で落とし込んでいきます。これが「差

異対策」です。

そして、「目標達成型MA

S監査」の高付加価値化に必須なのが



があったのだと思います。

会計事務所向けサービスを強化

—— かくして新社長に就任されたわけですが、抱負を聞かせてください。
浅野 今後はあらためて会計事務所に軸足を置いていこうと思っっています。会計事務所向けと事業会社向けでは、ソフトもフォロワーの仕方も営業の仕方もそれぞれ異なってきます。両方をやるとなると、やはり力が分散してしまう。そこで思い切った事業会社向けのチャネルをいったんはカットして、とことん会計事務所に注力していこうというわけです。

私はやはり、経営計画専門会社として、名実ともにナンバーワンになりたいと思っっています。そのためには、今のベテラン世代が持っているスキル、ナレッジをもっと自分たちが吸収していかないとはいけませんし、経営計画の専門知識やMAS監査を会計事務所にしっかり提供していかなくてははいけません。会計事務所に関する分野をもっと深掘りして、会

計事務所向けにコンサルティングができる営業マンをたくさんつくっていこうと考えています。

お客様である会計事務所に対して未来会計の事業化を進めていくわけですが、そのとき3つ課題があると考えています。

まずは「営業」です。私は、営業のできない人にもとまなMAS監査はできないという持論を持っっています。会社の課題を社長から抽出し、その課題に対するソリューションを社内外のリソースを使って提案していくのがMAS監査です。それは、提案前の営業段階でも同じことがいえます。私は「営業力」コンサルティング能力」だと考えています。そのためには、コーチングスキル、ファシリテーションスキルも身に付けていく必要があると思うのです。

次に「ブランディング」です。ただの会計事務所ではなく、どの分野に強い会計事務所か、何をしてくれる税理士なのか、ということをしつかりアピールできるようにならなくてははいけません。

そして、最後が会計事務所の「組織」です。通常は支店の代表幹事会とは別のところで、自然発生的に部会を各支部でつくって勉強会をしているようです。当社が提供するものでなくても、自発的な会員の活性化につながるような動きが1年半前から徐々に広がってきていますね。

—— 最後になりますが、会計事務所の方々にメッセージを一言お願いします。

浅野 私自身も会計事務所の出身なのでよく分かりますが、会計事務所の方々はとても高いポテンシャルをお持ちでありながら、お客様へのサービスの提供の仕方において不足している部分が多々あります。それがもつたないなと思うのです。私たちがとって会計事務所はお客様にはあるのですが、実際のところは仲間と思っっています。ですから、一丸となって中小企業を活性化させて、ひいては日本経済の活性化につなげていきたいと考えていますので、今後ともよろしく願います。

—— 本日はどうもありがとうございます。株式会社MAP経営の躍進に期待しています。

組織・人事」ですね。会計事務所には

組織という概念がありません。大きいところはあるかもしれませんが、基本的には先生とそれ以外の職員という形です。ですから、会計事務所に組織という概念を導入する必要があると思うのです。組織を相手にするMAS監査を遂行するためには、まずは事務所内に組織の概念を定着させることが重要です。

今後は、未来会計を事業化する際の以上3つの課題を解決するためのコンテンツを、会員の会計事務所や教育会社と一緒に提供していきたいと考えています。具体的には、御堂筋税理士法人との「経営計画策定教室」や株式会社新規開拓の「税理士・会計事務所向け営業力強化研修」を、「MAPアカデミー」という名前で提供していこうと思っっています。

また、5月からは以前のMAP II をフルモデルチェンジしたMAP 3（編注・MAP 3の概要については、次のページの「MAPインフォメーション特別版」を参照）をリリースします。お客様からいただいたMA

P IIへのご要望を取り入れつつ、議論を徹底的に重ねてつくりました。

積み上げ式の利益計画から貸借対照表やキャッシュフロー計算書への連動のしやすさや、税金計算も含めた将来の資金繰り予測の精度などは格段にアップしています。簡易な使用方もできますが、プロがしっかりと経営計画を提供できるようにするためのものです。

地域の「コミュニティ」による自発的な会員の活性化

—— 貴社は「MAPサロン」などさまざまな活動を行っていますが、今後どのような形で展開していくのですか。

浅野 「MAPサロン」は定期的に開催する会員情報交流会なのですが、今年4月8日の東京を皮切りに、福岡、名古屋、大阪と続きます。ちなみに、4月に開催する「MAPサロン」ではMAP 3の発表会も行います。それぞれ著名な講師陣をお招きしますので、会員の方と議論を深めていくような会にしたいと思っっています。

また、中期5カ年計画立案セミナー「將軍の日」に関して、今後は

回数を増やしていきたいと考えています。現在、東京では月に2回開催しているのですが、毎回定員がいっぱいになるほど好評をいただいています。一方、地方都市に関しては、去年から方針転換を図りました。「將軍の日」の自社開催を積極的に進めていくための「將軍の日開催キット」というツールをつくったのです。これは会計事務所が自事務所でも「將軍の日」を顧問先に向けて行ってもらおうというものです。既に60の事務所に開催してもらっています。これを5年後までに300に持つていきたいと思っっています。

加えて、地域のコミュニティをつくっていききたいとも考えています。私の構想のなかでは、会計事務所、金融機関、マスコミの3つを巻き込んでいきたいと思っっています。

これからはもっと地域の代表幹事の先生方に主役になってもらうように変更していきます。MAPサロンについても、基本的には地域の代表幹事の方々が人選や企画を主体的に決めてい



MAP3 主な新機能

リニューアルポイント①

インターフェイス完全刷新で
大幅な作業時間短縮

見やすいインターフェイス・シンプルな操作性で、直感的に使えます。操作に迷うことなく大幅な作業時間短縮を実現しました。



リニューアルポイント③

48の資金改善手法から
改善計画を作成可能

48種類の資金改善メニューから改善計画が作成可能になり、経営計画で最も難しい資金改善を簡単にサポートできます。



リニューアルポイント⑤

中小企業支援を志す全ての職業会計人のために
最強のコミュニケーションツールに進化

経営計画専門会社として経営者と向き合い続けてきたMAP経営の20年のノウハウを凝縮し、プロ志向の強かった操作性を刷新することで、中小企業支援を志す全ての職業会計人が使える最強のコミュニケーションツールとして革新的な進化を遂げました。

リニューアルポイント②

ボタン1つで最大20年分の
キャッシュフロー計算書作成

わずらわしい操作はいりません。財務ソフトから出力したデータを読み込んで、ボタン一つで最大20年分のキャッシュフロー計算書が作成できます。



リニューアルポイント④

初心者用・プロ用
2つの画面を用意

初めて経営計画を作成する方でも絶対に迷わない初心者用のメニュー画面と、プロ仕様の計画メニューで多彩なニーズに対応しました。



MAPインフォメーション特別版 新システム「MAP3」のご案内

MAP II システム発売から10年。お客様の声と経営計画専門会社ならではの想いを形にしてフルリニューアル。ワンストップ経営計画策定システム「MAP3」がついに完成しました。



会計事務所を取り巻く環境と 役割の変化

近年、会計事務所業界を取り巻く状況は変化しています。顧問料の低下や広告規制の撤廃などによる競争時代に突入しており、生き残るためには今までの記帳代行や税務会計だけでなく幅広いサービスが求められる時代になってきました。

また、中小企業への経営指導力を競う「会計事務所甲子園」が開催されるなど、会計事務所企業に対する役割にも変化が生じています。顧問先企業に選ばれるために、経営支援業務は必要不可欠となっています。

「MAP3」開発への想い

経営支援業務のニーズの増加に伴い、経営計画策定ソフトが増えてきました。しかし、事務所側で作って提供する計画や、統計データによる経営指標や経営分析項目での比較分析では、計画の立てっぱなしに陥り、「絵に描いた餅」になってしまいがちです。

社長が主役になって作成する「あるべき姿（経営計画）」。そしてその「あるべき姿」と「現実」のギャップを埋めるための「現実管理の実践」。

会計の専門家が事業としてこの経営サイクル確立の支援業務を実践するために開発されたシステムがMAP3システムです。しかし、MAP3システムは、経営計画策定に特化したプロ仕様システムです。ゆえに、「使ってみよう」として操作は難しそう、「簡単に作れるようにしてほしい」とそんなお声をよく耳にします。

弊社の理念「『先見経営・先行管理』の仕組みの提供を通じて、全国の中小企業の発展と社会貢献に寄与する」事の実現のために、お客様の声と経営計画専門会社ならではの思いを形にして、従来のMAPシステムの良さをそのままに、シンプルな操作で精密な計画が策定できるようシステムをフルリニューアル致しました。

詳細は次ページをご覧ください。



MAP3システム体験会参加者の声

株式会社アクシィ経営支援室 山本哲郎先生(東京都千代田区)	大久保会計事務所 大久保俊治先生(東京都荒川区)	株式会社林総合税経 林徹先生(宮城県仙台市)	株式会社Plan Do See経営センター 池田憲史先生(福島県郡山市)
今まで改善して欲しいと思っていた所が改善されていて、使いやすくなって良かったと思います。	最近職員に任せてしまっただけで使っていなかったんですけど、自分でも使いたくなってしまいました。	とにかく早く欲しいです。以上！	直感的に使える使いやすいソフトですね。出来そうではなかった事を全て出来るようになっていくような印象を持ちました。あと帳票類が見やすくなっていて良いです。
税理士法人弓家田・富山事務所 富山さつき先生(東京都昭島市)	株式会社横浜総合マネジメント 泉敬介先生(神奈川県横浜市)	税理士法人りんく 小久保忍先生(神奈川県相模原市)	
今までどうしても、単年度の作成時間がかかりすぎてたんですけど、シンプルになって使い勝手が良くなったと思います。社長に画面を見せて説明する事が多いのですが、画面もすぐ見やすくなって良いですね。	ここがこうだったらいいなと思っていた所が、ほとんど解決されていました。経営サイクルという名前の通り、MAS監査の流れがこのソフトの中でわかるようになっていて、非常に使いやすいと思います。	非常にシンプルになって、ポイントが抑えられてると思います。入力時間が大幅に短縮されて、もっとお客様の支援に時間を割けるようになり、良かったと思います。早く欲しいです。	



MAP3システム体験会ご案内

■ シンプルで、迷わない。 ■ 経営が楽しくなる。

「より早く」「より簡単」「より詳細」
どこよりも優れた事業計画を「創る」ための最適ツール
「MAP3システム」を是非ご体験下さい。

全国で体験会を開催しております。

※詳細・お申し込みは弊社HP(<http://www.mapka.jp/>)をご覧ください。

～お問い合わせ～



先見経営をサポート
MAP経営

TEL: 03-5365-1500

〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 サンブライトツイン23階

<http://www.mapka.jp/>



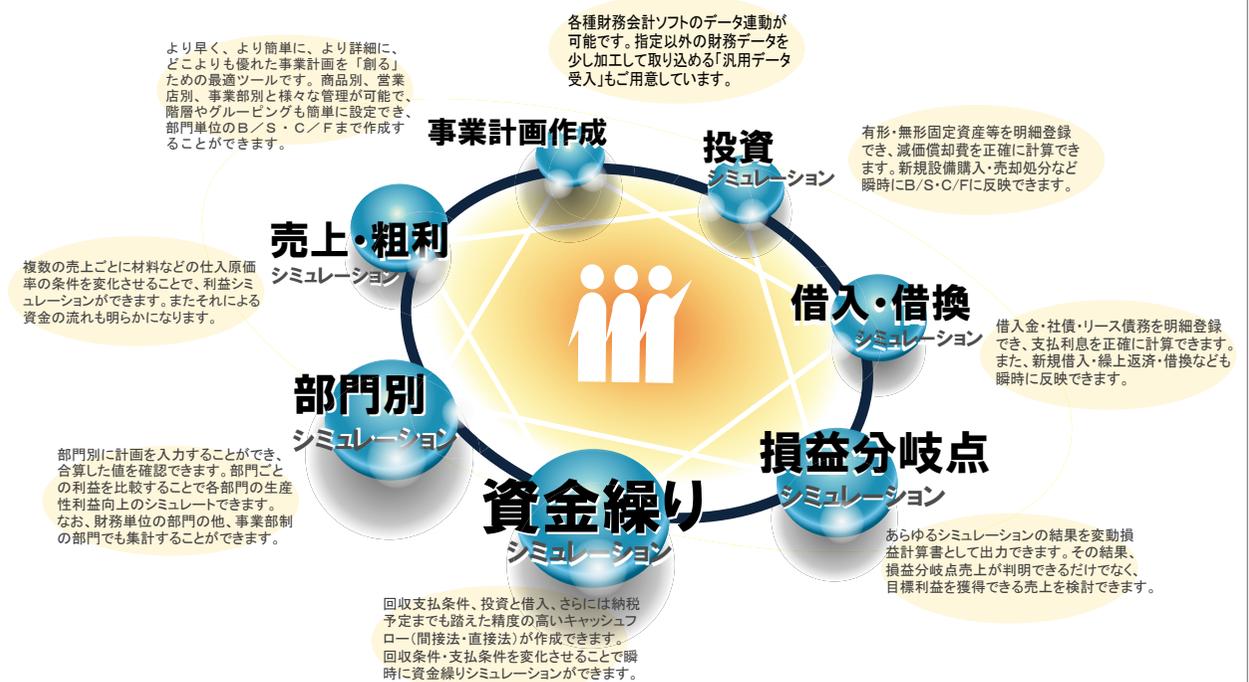
MAP3システム全体像

【システムの 特徴】

MAPシステムは損益計算書のみならず、貸借対照表・キャッシュフローが完全連動し、更に財務会計データ・税金も一体で処理され、資金繰りを見据えた中長期経営計画・単年度計画立案及び計画見直しが迅速・正確に作成可能です。

経営計画・事業計画作成の経験が浅い方でも簡単に付加価値の高い資料が作成できるよう、簡易作成機能や各種自動化処理を装備しています。また、経営のプロフェッショナルが求める高度な機能も充実しています。

創業計画・設備投資計画・出店計画・経営改善計画・経営革新計画・再建計画・M&A計画・上場計画など、幅広い用途に対応可能であり、お客様の多様なニーズに合わせた活用ができます。



主な機能一覧(抜粋)

事業計画	予実管理	その他
予算の履歴管理	部門P/L、セグメントP/Lの予実管理	複数の部門(組織)体系パターン
部門別・製品商品別予算策定	当期業績見通しと仮説	製品商品体系パターン
予算比較帳票	全社B/S・C/Fの実績管理	複数の科目体系パターン
税金計算自動処理	複数体系での予実の管理	複数の人員体系パターン
共通費配賦処理	外部接続機能	セキュリティパターンの設定
全社・部門別B/S・C/F予算作成	財務実績データ取り込み(CSV出力)	ユーザー設定の管理
予算進捗管理	帳票データ出力(CSV出力)	外部I/Fの設定
予算連結機能(残高ベース)	部門別予算同時入力	

月刊実務経営ニュース

B U S I N E S S M A N A G E M E N T N E W S

株式会社MAP経営

〒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ビル 23F(本社)

TEL : 03-5365-1500 FAX : 03-5365-1530

URL <http://www.mapka.jp/>