2016.12 | 毎月発行

MAP MAGAZINE

M A P 22

特別インタビュー P4-6

お客様の「安心」のために

年商1億円のMAS監査事業化を果たした先進事務所が
お客様に愛され、選ばれる理由とは

株式会社クイック・ワーカー 代表取締役　富山さつき氏

新着コラム P12

「利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み」

税理士法人SS総合会計　鈴木宏典氏

MASをこれから始める方が抱く不安を払拭するためのセミナーです！

SS総合会計式のMAS業務から学ぶ 超高利益体質型の事務所になる方法

主婦パート即戦力化の先にある、高単価業務の全貌を公開！ SS総合会計式の成長戦略＆経営コンサルティング業務とは…

第１部

主婦パートの即戦力化により事務所の生産性４倍！
ＳＳ総合会計式 日本一の主婦パートを育てる仕組みの作り方
～高付加価値業務に集中するための製造部隊 究極の仕組み作り～

未経験の主婦パートが決算・巡回監査ができるまでの教育を誰もが実践できる具体的手法を大公開！ 所長様・幹部職員が高単価業務に集中して取り組める体制を作れば、超高利益体質型の事務所に生まれ変わります！

講師：税理士法人ＳＳ総合会計 代表社員　鈴木 宏典 氏

第２部

経営計画・経営会議コンサル提供先の合計顧問報酬6500万円超！
年間平均顧問報酬150万円超（従業員規模10人超）
ＳＳ総合会計式　究極のＭＡＳ業務の進め方

新任MAS担当者の不安を払拭し、明日から実践できる具体的方法論を伝授！

1. ＳＳ総合会計式 経営会議の歴史（先代から引き継がれる「使命感」と「思い」について）
2. 次のステージに挑戦したい経営者向けコンサルティング
   ビジョン戦略計画について…感謝されながら高額顧問報酬を受け取る究極のコンサルティング
3. ＭＡＰシステム究極の活用法
4. 社員もパートスタッフも参加。年に一度の方針発表会とは？
5. 全社員で取り組む戦略会議で年間顧問報酬２０００万円増額させる仕組み作り
6. 月次経営会議35件超！ 顧問先実績報告

講師：税理士法人ＳＳ総合会計 代表社員　鈴木 宏典 氏／マネージャー　山嵜 慶一郎 氏

東京

１２月６日(火)　１３：３０～１７：３０
会場：日本M&Aセンター セミナールーム（JR「東京」八重洲北口 徒歩2分）
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			
TEL		FAX	
参加者名①	様	参加者名②	様

お問い合わせ先
MAP KEIEI
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サンブライトツイン23F

当社HPからもお申込みいただけます
MAP経営　検索

MAP MAGAZINE【マップマガジン】12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ビル23F

12月 2016 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1	2 将軍の日（東京）→P8	3
4	5	6 超高利益体質型の事務所になる方法★	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★→P9	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 成果につなげる「ふりかえり会議」支援→P13	20 第三講 未来経営講座①	21 第三講 未来経営講座②	22 MAS監査ゼロto1研修③★	23	24
25	26	27	28	29	30	31

1月 2016 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11 第一講 未来診断講座	12 第二講 未来計画講座	13 将軍の日（東京）→P8	14
15	16	17 MAP3 システム操作研修	18 第三講 未来経営講座①	19 第三講 未来経営講座②	20 MAPオープンレッスン★→P9 MAS監査ゼロto1研修④★	21
22	23 第五講 組織力強化講座①	24 第五講 組織力強化講座②	25 将軍の日（東京）→P8	26	27	28
29	30	31				

東日本

MAPイベントカレンダー

12月 2016 NOVEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
				1 新卒・若手MAS監査担当者が活躍するための条件（大阪）★→P7	2 新卒・若手MAS監査担当者が活躍するための条件（名古屋）★→P7	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 新卒・若手MAS監査担当者が活躍するための条件（福岡）★→P7	13 MAPオープンレッスン★→P9	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 第四講 目標達成講座①	20 第四講 目標達成講座② No.1実践塾⑤（名古屋）	21 第五講 組織力強化講座①	22 第五講 組織力強化講座②	23	24
25	26	27	28	29	30	31

1月 2016 DECEMBER

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10 MAPオープンレッスン★→P9	11 第一講 未来診断講座	12 第二講 未来計画講座	13 MAP3 システム操作研修	14
15	16 第四講 目標達成講座①	17 第四講 目標達成講座②	18 第三講 未来経営講座①	19 第三講 未来経営講座②	20 将軍の日（大阪）→P8	21
22	23 MAS監査ゼロto1研修①★	24 MAS監査ゼロto1研修②★	25 第五講 組織力強化講座①	26 第五講 組織力強化講座②	27	28
29	30	31				

新卒・若手MAS監査担当者が活躍するための条件
新卒社員の成長過程と指導事例＆MAS監査をベースとした事務所の成長戦略を公開
P7参照

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
P8参照

MAPオープンレッスン
MAP操作でお困りの案件を持ってお越しください
MAP経営コールスタッフがお手伝いいたします
P9参照

成果につなげる「ふりかえり会議」支援
「コンサルタントが経営改善施策の実行時に行う支援手法」の事例を公開
P13参照

SS総合会計式のMAS業務から学ぶ超高利益体質型の事務所になる方法
新任MAS担当者の不安を払拭し、明日から実践できる具体的方法論を伝授
P20参照

★…無料セミナー

2月 2017 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 第一講 未来診断講座	2 第二講 未来計画講座	3 MAS監査ゼロto1研修①★ ストライク共催研修	4 MAS監査ゼロto1研修②★
5	6	7 第三講 未来経営講座①	8 第三講 未来経営講座②	9	10	11
12	13 将軍の日（東京） →P8	14 MAP3システム操作研修	15 MAPオープンレッスン★ →P9	16	17	18
19	20	21	22 将軍の日（東京） →P8	23	24	25
26	27	28				

西日本

2月 2017 JANUARY

sun	mon	tue	wed	thu	fri	sat
			1 第一講 未来診断講座	2 第二講 未来計画講座	3 MAPオープンレッスン★ →P9	4
5	6	7 第三講 未来経営講座①	8 第三講 未来経営講座②	9 将軍の日（大阪） →P8	10 MAS監査ゼロto1研修③★	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

★…無料セミナー

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

P4-6 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9回）
株式会社クイック・ワーカー
代表取締役 富山さつき氏

P8-12 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）
丹羽喜久夫氏（税理士法人ベストフレンド）
柴田照恵氏（株式会社プラグマ）
大久保圭太氏（税理士法人ACS）
鈴木宏典氏（税理士法人SS総合会計）
水沼啓幸氏（株式会社サクシード）

P14-17 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）
西尾太氏（フォー・ノーツ株式会社）
濱田法男氏（東京都中小企業再生支援協議会）
和仁達也氏（株式会社ワニマネジメントコンサルティング）
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

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
株式会社クイック・ワーカー 代表取締役 富山さつき氏

VOL. 09

お客様の「安心」のために

昨年、年商 1億円の MAS監査事業化を果たした株式会社クイック・ワーカーの富山さつき氏。笑顔を絶やさない彼女の周りには、いつも明るくポジティブな空気が流れている。
対談が始まると、真剣な眼差しで丁寧に言葉を紡いでいく姿が印象的だった。その言葉の端々には、共に働く仲間への愛情と信頼が溢れている。
お客様に愛され、選ばれる理由がそこにはあった。

「将軍の日」の意義

浅野：富山先生に MAP をご導入いただいたのは 7 年程前ですね。MAS 監査に取り組まれたきっかけを教えていただけますか。

富山：セミナーのチラシを受け取り、おもしろいなと思ったことがきっかけです。今思えば、もともとは「付加価値を付けたい」というだけの、ちょっと安易な気持ちでした。

浅野：セミナーにご参加いただいて、一番興味を持っていただいたのは、どのようなところでしたか。

富山：やはり、赤と青で表現している、あのグラフですね。「これはいい！」と思いました。

浅野：財務評価表ですね。

富山：そうです。

浅野：当時、経営計画や MAS 監査に興味があるお客様はたくさんいらっしゃいましたか。

富山：実は MAP を利用する前から、「何かやらなきゃ」と思い、予実管理みたいなことはやっていました。3 社程お客様がいて、月 4 万円位の別料金をもらっていましたね。計画を作っているときには「こうなりたいな」と言っていた社長が、決算のときに「こんなに利益が出たら困る。税金をこんなに払うのは嫌だ」と言い出して、結局、節税する…ということもありました。

浅野：税金を払わないと内部留保もできなくて、お金はたまらないということがわかっていなかったのですね。MAP システムを使えば、そういうことがグラフでわかりますからね。

富山：何もわからない社長に、ビジュアルで説明できるところがいいですよね。

浅野：口で説明して理解していただくのはなかなか難しいですから、視覚化することは効果的ですよね。MAP を導入して MAS 監査を始められて、最初の頃は苦労されたこともございましたか。

富山：今までは紹介されたお客様に、当然のように当社の料金を伝えて契約していたので、自分で営業してお金をいただいて、将軍の日に来ていただいたり、新契約をしたりということは初めてでした。最初はね、嫌でしたよ、10 万円。

浅野：弓家田・富山事務所では、税務の顧問料は平均いくら位だったのですか。

富山：記帳代行も含め、5 万円程度です。

浅野：MAS 監査は倍の 10 万円で営業しなくてはならないというところに、価格に対する抵抗感や違和感があったということですか。

富山：紹介なら「この先生いいですよ」と言われてお客様の方から来てくださいますが、MAS 監査の場合は自分たちを売り込まないといけません。そのような仕事をしてきたことがなかったから、最初はとても大変でした。

浅野：どのように克服されていったのですか。

富山：とにかく「やるしかない」という気持ちで、当社のお客様はほぼすべて将軍の日にお誘いしました。

浅野：すべてのお客様にお声がけしてみて、反応はいかがでしたか。

富山：最初のうちは全部断られました。

浅野：どのように断られたのですか。

富山：建設業や製造業が多いのですが、特に建設は下請けが多く、「自分の都合で売上を作れないし、わからない」と言われました。ほとんど断られる中で、何とか何件かは将軍の日に来ていただくことができました。

浅野：お客様は将軍の日にお越しいただく前と後で変化はありましたか。

富山：とても感動されて、「こういうことが必要なんだろうね」と言って帰っていかれましたね。本当はそこで MAS 監査の提案をしなきゃいけないのに、最初の

1 年は一生懸命、将軍の日だけやっていました。

浅野：1 年目は MAS 監査の契約につながるところはほとんどなかったのですか。

富山：提案していないからですよ。将軍の日の良さや必要性が自分自身の腑に落ちていないから、怖いという気持ちがありました。だから、とりあえず自分が納得するまで、将軍の日をずっとやり続けました。

浅野：どのようなときに腑に落ちたのですか。

富山：新規のお客様を初めて将軍の日にお連れしたときに、「本当によかった。たった一日で、うちの先生よりも富山さんの方が、すごくうちをわかってくれている」と言われたときに、これは他の会計事務所の先生はやっていないことなのだなと思いました。そのときに初めて納得ができました。

浅野：表面的な取引上の数字はわかっていたとしても、会社の成り立ちや、どのような思いで経営しているとか、社名の由来まではわからないものですよね。MAS 監査や経営計画でお客様と向き合わないと、そういうところまでは踏み込めませんから。昨年、MAS 監査の年商が 1 億円を超えたというお話ですが、継続契約につなげるために何か工夫していることなどはございますか。

富山：何か工夫をしないと継続しないということはなく、自然に継続できています。私は自分の会社の MAS 監査をやっていますから、MAS 監査の必要性がわかります。一度 MAS 監査契約を始めた人は、継続しないと何に向かって仕事をしていいかわからず、不安なのではないでしょうか。

MAS 監査事業化のポイント

浅野：MAS 監査の事業化がなかなかうまくいかない事務所もたくさんある中で、まず年商 1 億円というところはひとつの目安ではないかと思います。もちろん、簡単なことではありません。それをクリアされた富山先生としては、事業化のポイントはどこにあると思いますか。

富山：それは、自分の会社の計画をしっかり立てて、予実管理することです。

浅野：会計事務所自身がということですね。

富山：MAS 監査の事業化に苦戦していらっしゃる先生方にうかがうと、ほとんど「やっていない」という返事が返ってきます。あとは計画を立てても作りっぱなしとか。私のところはパートの方も含め、全社員に MAS 会議に入ってもらっています。数字は全部オープンにしています。隠す必要がないですよね。

浅野：なぜ経理公開できないのか、不思議ですよね。自分のところでできる、やっているということが重要ですよね。

富山：自社で MAS 監査をやっていないと、大学を卒業して入った若い担当者が、60 歳を過ぎている経営者に物申すことなんてできないですよね。

浅野：「社長のコンサルは社長にしかできない」と言う方もいらっしゃいますが、MAS 監査は自社でやって重要性を理解していれば、従業員という立場でも「自社ではどのようにしているか」を伝えることができて、それだけで十分なサービスと言えますよね。

富山：はい、十分なサービスだと思います。自社で経営計画を立てていないと、「経営計画っていいですよ」と心の底から言えないですよね。

浅野：いくら営業のテクニックを勉強したところで、やはり伝わらないでしょうね。

富山：そう思います。

浅野：1 億円の事業化をクリアされて、これから先の 5 年、10 年はどのようなことを考えていらっしゃいますか。

富山：今お話ししたようなやり方でやってきて、鈴木大樹・鈴木洋という 30 代の職員までは育ったのですが、その下の世代がなかなか成長していません。彼らにはお客様との接し方や方針を細かく指導したわけではなく、ただ一緒に同行させていただけです。彼らは見て覚えることができるタイプだったのでしょうね。新しい人も採用してはいますが、彼らができたのだから同じようにできると考えるのは、ちょっと難しいのかなと思います。だから、マニュアルのようなものも用意して、できるようになる支援をしていかないといけません。

浅野：人の成長は様々ですし、難しいところがありますね。なぜ鈴木さんたちのような良い人財が 2 人も、しかも同時期に採用できたのですか。

富山：もちろん辞めていった人もいますからね。大変な時期も越えて残った 2 人です。当時、月に 2 回位セミナーを開催していて、1 回のセミナーにつき 15 ～ 20 程の資料を作っていたのですが、資料がセミナーの 3 日前にならないと全部揃わず、みんなで徹夜して必死に準備していました。そして、セミナー終了後には受講者からの個別相談に合わせて、再度資料を作成します。それが終わる頃には、また次のセミナーに向けての準備が始まり、その繰り返しです。そんなことを 2 年やっていましたからね。本当に大変でしたが、それは力がつきますよね。

浅野：そうですね。数をこなすことで力がつきますよね。その大変さに耐え抜いて彼らが残って、その後、MAS 監査に同行しながらさらに力をつけていったのですね。

富山：はい。鈴木洋は、少し変わっていまして…彼は、入社してから体を壊してしまい、長期の入院をして、退院後も家にしばらくいるような状況でした。会社に復帰しても、高熱が出てお休みしなきゃ

ならないという時期もありました。そうなると、はっきり言って戦力にならないですから、会社としては担当を持たせることができません。そのため、アルバイトという形で、私のそばにいて入力とか補助業務を１～２年やっていました。みんなはバリバリやっているのに、自分は無理がきかない。悔しかったと思いますよ。でも、体を治して、這い上がってきたのです。

浅野：捉え方によっては、富山先生のやっていることを一番間近で、お手伝いしながら見ることができたというのも、ひとつの経験になっているかもしれないですよね。

富山：つらかったと思いますが、だからこそ、弱い人の立場が彼にはわかるのではないかなと思います。

浅野：２人ともタイプが違って、それぞれの経験を経て、ここまで育ってきたのですね。

富山：そうです。とても良い関係です。小林もいてくれますし。

浅野：御社の特徴として「人の強み」というところがまずひとつ挙げられると思いますが、その他に御社の強みはどのようなことが挙げられますか。

富山：我が社の理念が『安心を与える事務所』ですから、MAS 監査だけでなく、すべての面でお客様をしっかりサポートしていきたいと考えています。そのためには情報共有が欠かせません。事務所を引っ越して税務部門と MAS 監査部門がワンフロアになって、密なコミュニケーションが取れる体制になりつつあるというのはひとつの強みかなと思っています。

浅野：立ち上げた当初は、税務部門と MAS 監査部門の関係性でご苦労されたこともあったと思いますが、今は両部門の関係性が相乗効果をもたらしているという状況なのですね。

富山：はい。コミュニケーション良く、やっています。

「安心」を与える組織を目指して

浅野：富山先生は実務もされながら経営者という立場で、ご苦労されている部分もあるのではないかと思いますが、現在の経営者としての課題をどのようにお考えですか。

富山：今年、鈴木大樹・鈴木洋の２人が役員に就任しました。私は、５年後には両鈴木に株式会社クイック・ワーカーを引き渡したいと考えています。現在も人の採用、育成、財務管理等のほとんどを任せ、最終決定を私がしている状況です。彼らは今、「人を育てる」という面で、苦しんでいるところだと思います。自分がメインでお客様を獲得したり、仕事をしたりという自己成長なら自分でよくわかりますが、人を成長させるのは難しい。自分で頑張りたいと思う気持ちを抑えて一歩下がって見守ったり、ときには前に出て自分のやり方を教えたり…その繰り返しです。それはおそらく、自分で何でもやってしまいたい若い人たちには、おもしろくないと思います。

浅野：そうですよね。自分でやったほうが早いですし。

富山：何なら自分たちで…と出たくなるところを、堪えながら組織をつくっているので、えらいなと思います。やはり、組織づくりが現在の課題ですね。

浅野：富山先生が彼らを教育し、彼らは次の若手を教育しているのですね。

富山：そうです。だから私が直接口を出して注意したり、気付いたことをその場で言うのではなく、彼らに下ろして言わなきゃいけないとか、我慢しています。

浅野：我慢できていますか。

富山：できていないです。

浅野：そうですよね。わかります。忍耐が必要ですよね。

富山：そう、忍耐。彼らに任せると決めたのですから、今後のクイック・ワーカーをどの様に進めていくかは、よく話し合い、私が成し遂げたいことというより彼らがどう考えていくかを見届けたいと思います。私は 10 年以内には完全引退していると思いますが、その時に頑張ってきてよかったと思って終わりたいですね。

浅野：では、最後になりますが、富山先生が大切にしていること、ポリシーを教えていただけますでしょうか。

富山：『安心を与える事務所』という我が社の理念です。お客様に安心を感じていただくためには、当社で働く人たちが幸せでないといけないと思います。心に余裕がない人には、お客様に安心を与えることはできないですよね。だから、そのような組織づくりを目指して、働く人を大切にしていきたいなと思っています。

浅野：拝見していると、皆さん活き活きと仕事をしていらっしゃいますよね。

富山：そうですね。やりがいがありますから。

浅野：先生ご自身も普段から笑顔で活き活きとされているから、自然とお客様にも伝わって幸せになっていく。安心できるような環境になっていくのでしょうね。

富山：あとはもちろん、自分で実感を持って、自信を持ってサービスを提供できることも安心につながると思います。だからぜひ、自分で MAS 監査をやっていない先生方には、自分のところでまずやって実感することをお勧めします。

浅野：ご自身が経営計画の重要性を実感することも大事ですし、そこで働いているメンバーが目標設定と目標達成に対する意識付けができている事務所の経営計画と、自分のところではやっていないけれど仕入れたものを横流ししている経営計画とではまったく違いますからね。

富山：違いますね。

浅野：経営計画がもっと世に広まれば、地域社会が良くなりますからね。このような意義のある、社会性のある仕事をもっと広げていきたいと思っていますので、富山先生にも今後ともご協力いただければと思います。本日はありがとうございました。

新卒社員の成長過程と指導事例＆MAS監査をベースとした事務所の成長戦略

稼ぐMAS監査担当者を育てる！
新卒・若手MAS監査担当者が活躍するための条件

12/1(木)大阪＆12/2(金)名古屋＆12/12(月)福岡 開催企画

第１部(共通)　新卒社員がＭＡＳ監査担当者となるまで ～成長過程と指導事例～

①新人時代の業務内容
②ＭＡＳ監査提案の成功事例と失敗事例
③大幅な赤字を5,000万円以上の黒字化に成功した支援事例
④若手担当者がお客様の信頼を得る方法
⑤ＭＡＳ監査担当社員として大切にしている心構え

講師：株式会社クイック・ワーカー 取締役　鈴木 大樹 氏

大阪・第2部　売上5億のお客様とともに成長発展する会計事務所のあり方

①経理自動化の環境変化をチャンスに変える方法
②経理作業以外のサービスで収益化【未来会計】
③会計事務所はサービス業
～5億円売上規模の会社のニーズを掴む
④御堂筋流戦略計画で必要な要素を徹底解説
⑤コックピット会議はPDCAの要
⑥スタッフのキャリアアッププランとは？
⑦御堂筋流人材育成プログラム解説

講師：御堂筋税理士法人 代表社員　才木 正之 氏

名古屋・第2部　滞っていたＭＡＳ監査が動き出す ～すべては「将軍の日」開催にあり～

①ＭＡＳ監査が中小企業を救う
②ＭＡＳ監査先黒字化率９０％以上
③ＭＡＳ監査担当者３０件以上が可能
④ＭＡＳ監査担当者が活き活きしてくる
⑤「将軍の日」は目的ではなく手段
⑥「将軍の日」の集客方法と毎月開催のポイント
⑦ＭＡＳ監査クロージングポイント
⑧継続するためのＭＡＳ会議のポイント

講師：(株)ＳＭＣホールディングス 代表　曽根 康正 氏

福岡・第2部　お客様視点のＭＡＳ監査が会社を成長させていく

①C&Aグループの経営理念
②お客様が会計事務所に求めること
期待していること
③私たちに何ができるか？
④ＭＡＳ監査を難しいと
思ってしまうのはなぜ？
⑤ＭＡＳ監査担当者の役割
⑥まずはここから…

講師：
(有)C&A 代表
髙濵 亮 氏

大阪　12月1日(木) 13:30～17:30
■MAP経営大阪支社
JR･地下鉄「新大阪」駅より徒歩6分

名古屋　12月2日(金) 13:30～17:30
■弥生株式会社 名古屋営業所
メビウス名古屋ビル2階
JR「名古屋」駅より徒歩5分

福岡　12月12日(月) 13:30～17:30
■サンライフ第3ビル会議室
JR「博多」駅筑紫口より徒歩5分

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)

お申込会場	□ 12月1日大阪会場　□12月2日名古屋会場　□12月12日福岡会場		
貴事務所名			
TEL		FAX	
参加者名①	様	参加者名②	様

お問い合わせ先　MAP KEIEI
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サンブライトツイン23F

当社HPからもお申込みいただけます
MAP経営　検索

「ストップ経済自殺への思い」

私事ですが、自身２冊目となる商業出版本が MAP 経営の浅野社長のご尽力により先日清文社より刊行されました。書籍タイトルは「自主再生困難な社長さんの事業・生活・財産を守る最後の救済策」です。

１冊目は事業再生支援を行われている税理士先生・認定支援機関向けの事業再生指南本でしたが、今回はリスケジュールを何年も繰り返し、事業改善どころか事業破綻の影が忍びよる倒産寸前のステージ４の社長さんに向け、著者自らの倒産・再生経験に基づき、社長さんの事業と生活(家族) ならびに財産(自宅) をいかにして守り、従業員の雇用と取引先の連鎖倒産と社長さんの経済自殺等の悲惨な結末をいかにして抑止するか、という社会的意義のあるメッセージ本です。

私も昨年11月、事業再生支援先の社長を経済自殺で失うという最悪の事態に遭遇し、全国で４０万社と言われているリスケ企業の社長に対して、私が経験した事業再生の極意をどうしても伝えなければという思いに強くかられ、今回の執筆に至ったのですが、そのお亡くなりになられた社長さんの１周忌の直前にこの本が全国の書店にならんだことは、せめてもの再生支援者としての償いになったのではと思う次第です。

私の感ずる限り我が国の中小企業、とくに小規模・零細企業を取り巻く経済環境は極めて厳しく、未だ８％の消費税の増税分（３％分）の価格転嫁のできない企業がいかに多いことかと思います。

それらの企業は自らの粗利益を３％も削られ、その結果、資金難より消費税の滞納となり税務署から消費税の滞納先として厳しい督促を受け、社長さん自らがサラ金等から無理な借入を行い、滞納税金を泣く泣く収めている事案に遭遇します。

前述の社長さんも税務署からの厳しい督促に耐えかね、発作的に命を絶ってしまったことを考えたとき、本書との出会いにより刻一刻と悪化の一途を辿るリスケ企業の社長さんに「再生の出口」を何とか伝えられればと切に願う限りです。

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。

エウレカ②「経営理念は創る時代から浸透する時代へ」

「みなさんの会社には、経営理念がありますか？」

将軍の日や MAS 監査を通してお客様の経営理念を一緒に作成する機会もあるでしょう。経営理念を創っている企業は昨今増えてきていると感じます。いろいろな本やセミナーでも理念の大切さを訴えるものが増えてきています。しかし、この理念が組織に浸透している企業は少ないと思います。理念はただあればいいというものではなく、実際の現場にて体現化されて初めてその役割を果たします。

中小企業の多くは、経営者の過去の体験や価値観が会社の経営理念に大きく影響します。当然、経営者自身は経営理念の体現者であり、伝達者でなければなりません。しかし、社員は経営理念の源泉がわからない場合が多いです。ぜひ、経営理念を創った経緯をしっかりと社員に話せるようにしていただきたいです。そして、将軍の日などで経営者と一緒に経営理念を創るのならば、しっかり想いも一緒に記録してあげてほしいと思います。経営理念は、まさに経営者自身の人生そのものです。そして、この経営理念が実際の現場で生きる施策を打ってほしいと感じます。

弊社では、「ココロエ」という理念集を作っております。また、社員には毎日理念に基づく考え方をメッセージし、毎週理念を唱和し、毎月「思考の一日」をつくり、理念にふれる機会を増やしています。そうすると、自然と会話の中に経営理念や使命感の言葉が出てくるようになります。理念は具体的な行動で表現するものです。

経営理念は創る時代から浸透する時代へ進化しました。

「みなさんは、日々理念に基づいて仕事をしていますか？」

小島清一郎
（こじま せいいちろう）

未来会計の貴公子

2006 年小島会計事務所（現税理士法人ケーエフエス）入社。岩永經世先生（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。

顧問先の社長と一緒に“未来”を考える一日

ショウグンノヒ 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、予定通りかどうか掴め、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できる

■ 東京会場（MAP経営東京本社）
◆開催日時※各日程共 10：00～18：30
12月 2日(金) 12月 14日(水)
1月 13日(金) 1月 25日(水)
2月 13日(月) 2月 22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
12月 6日(火) 12月 16日(金)
1月 20日(金) 2月 9日(木)

目標必達会議の進め方～必達会議の10ヶ条　No.16

第９条；環境整備！

□会議の場所は、会議の成果に大きく影響する。

○まず部屋の広さ、かたち、きれいさです。広すぎるよりも狭すぎる方がいいですね。広すぎると寒々しい感じがしますし、人と人とが化学反応を起こしそうな気がしません。

○きれいというのは、お金を掛けているとか、新しいかということではありません。古くても小ぎれいであればいいのです。

○床や内装、机や椅子の色は、落ち着いた雰囲気にしたければ青を主体にまとめます。ポップで熱い感じにしたければ、オレンジなどの暖色系がいいですね。

○次に座席の配置です。最悪なのは、えらい順に固定した御前会議のような座り方です。何も新しい考えは生まれないでしょう。やらないほうがまし！　座り方は、毎回変わりましょう。えらい人はバラバラにすわり、社長は末席なんかがいいですね。どうせ一番たくさんしゃべりますからせめて席など目立たぬところにね。

○広すぎる机、開きすぎる席も話が盛り上がりません。逆にぎゅうぎゅう詰めの方が、盛り上がりますよ。

○部屋の雰囲気ですが、明るく暖かい感じが良いですね。アットホームで話がたくさん出てきます。簡素なのもいいですね。清潔で質素で直線的なのもいいです。バブリーなゴージャスな時代がかった内装はイマイチです。

○外の光がまぶしいのは論外！　まぶしいとものを考えられないでしょう。ちゃんと遮光できるように、きちんとブラインドをつけておいてください。

○照明はやわらかいものがいいですね。それとプロジェクターを使うことが多いので、画面になるところだけは無段階調光できるようにお願いできればうれしいです。

○部屋はきれいに片付けておいてください。いらないものや在庫みたいなものがあるのは最低です。乱雑だと頭まで乱雑になりますから。ロクな考えが生まれません。

○だから、部屋には余分なものは置かないようにしましょう。せいぜい小じゃれた棚ぐらいですか。電話を置いておかなければならないでしょうからね。

□会議の生産性を高める小道具たち。

○会議に必要なナンバー1の道具は、なんと言ってもホワイトボードです。議論を概念化したりするにはもってこいのツールです。そして写真保存すれば共有できますしね。

○電子黒板には、良く書けるインキの詰まった黒、赤、青のマーカーを２本ずつ用意してください。それとマグネットもね。ものを掲示したりしますから。

○次にプロジェクターとスクリーン、壁が白ければスクリーンはいりません。ただし反射する壁はだめですよ。目が痛くなりますので。

○議長から見やすいところの壁には、デザイン性のある分かりやすい時計を掛けておいてください。もちろん時間を合わせておくこと。

○壁にはあまりごちゃごちゃとものを飾らないほうがよいですが、飾るとすれば、趣味のよいリトグラフやリラックス効果のあるポスターなんかいいですね。

○もちろん、経営理念を額に入れて掛けるのはＯＫです。

○その他、生産性を高める小道具は、皆さんで工夫して用意してください。ちなみに私が使うものは、

・ベル→会議の開始を合図するもの
・気持ちをリラックスさせ、精神を集中させるためのカード
・飴やチョコレートなどのおかし
・お茶やコーヒーなどの飲み物

○皆さんもぜひ工夫して、リラックスしてどんどん化学反応が起こり、全員が勝者になれる会議をしていってください。

【まとめ】

・会議の場設定も重要。
・ホワイトボード等ツールも上手く活用しよう。

※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。

Ogasahara Solution & Accompany 御堂筋税理士法人　会議見学会　検索

MAPオープンレッスンにお越しください

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。

【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。

東京会場　【開催スケジュール】12月13日(火) / 1月20日(金) / 2月15日(水)

大阪会場　【開催スケジュール】12月13日(火) / 1月10日(火) / 2月3日(金)

＊＊

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」～もちろん解約だってあります。～

先日、SMCグループが受注してきたお客様、そして解約になってしまったお客様のデータを集計してみました。受注のきっかけ、年商、業種等のデータ、そして解約のデータから、いろいろな傾向が見えてきました。契約が長く続いているお客様の解約は少なく、「MAS監査がないと不安」「MAS監査は経営サイクルの一つ」とおっしゃるところまで根付いてくれています。

一方、MAS監査契約が解約になってしまったケース。一つが「会計事務所が予算実績の原因を説明しちゃった」とき。会計事務所は会計データを持っていますので、「今月は○○で支払が多くありました」というように、つい話してしまいます。お客様からは「会計・税務の試算表説明との違いが分からない」と解約になりました。お客様に説明したいというクセ、なかなか抜けられません…。

二つ目は「MAS監査の成果が出ない」ときです。成果が出ないのにも幾つかの理由があります。MAS監査担当者が課題を引き出せなかった、経営者にやる気を出させることができなかったことも要因ですが、何より「課題を見ても経営者が動かなかった」ことが大きな原因だと思います。「MAS監査を受ければ、何かしてもらえるんじゃないか」というスタンスの経営者も無理です。塾の講師や家庭教師が必死に伝えても、子供本人がやる気になれなければそれまでです。同様にやる気のない社長さんへは「お金も時間ももったいないので止めませんか？」とお伝えすることもあります。

ただ、「MAS監査担当者が気に入らない」という理由は、今のところありません。だって私たち、目の前のお客様のために真剣になっていますから。

次回「MAS事業に踏み込めない理由、続かない理由。」に続く

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。

チーム達成参加事務所連載コラム 第３回　MAS 監査の取組－職員による MAS 監査実践編 税理士法人ベストフレンド　丹羽 喜久夫

私たちの経営理念は“「気付きの心」「貢献の心」「感謝の心」を高め、豊かな人生を共創します”。

この理念を実践し、MAS 監査をする上で大切にしているテーマがあります。それは、お客様の喜びも悲しみも共に分かち合うこと。嬉しいとき、困っているときに、まず最初に相談してもらえるパートナーでありたい。寄り添い、支え、共に発展する関係であることです。

そのために、

① 会社を成長させることを第一に考える。
② 相手の立場で考え、価値観を共有する。
③ 経営者の将来のライフプランや社員さんのことも深く知っていく。
④ 会社ごとに KPI を設定、数字で進捗の改善を図る。
⑤ お互い目標達成に向けたコミットメントを大切にする。

以上のことを意識しています。

営業利益でマイナスになっていた会社が社員一丸となって努力した結果、黒字転換されたり、目標利益の引き上げを決断された会社が決算前に高い向上心を持って達成に向けて取り組んでくださったり、創業した頃は損益分岐点を超えることが目標だった会社が、2 年目で倍の売上を達成してくださっています。

お客様からは「この時間がとても大切です」「前向きな気持ちになれます」等の嬉しいコメントも頂けるようになってきました。

平成 28 年 10 月に長尾会計事務所から、税理士法人ベストフレンドに組織変更いたしましたが、あらためて、お客様の「生涯の親友」を目指して成長を続けていき、お客様のさらなる成長に貢献していきたいと思っております。

丹羽喜久夫
（にわ きくお）
税理士法人ベストフレンド

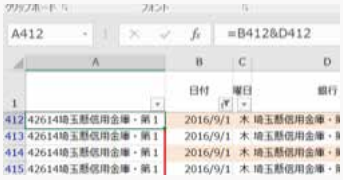
「チーム達成 Tassei」
（参加事務所数：24事務所　MAS監査件数：256件）

「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。

【Excel と Word の活用⑥　Excel のデータベース的な活用例 －「銀行別日次資金繰り表」その 2】

今回は入力シートの設計のポイントをお伝えします。

＜ A 列＞



A 列には銀行別日次資金繰り表へ連結するための Key をセットします。Key は日付＋銀行名です。日付の B 列と銀行名の D 列を “&” で結んで、A 列にセットします。

その際、日付が Excel 上の数値（シリアル値）になりますが、気にせずセットします。

＜ B 列＞

B 列には入出金日を入力します。入力項目になります。Excel 上日付と認識されるように年月日で入力します。

＜ C 列＞

C 列には曜日をセットしています。B 列を参照して自動的にセットするようにします。これは、先々の予定を入力するのに土日を考慮する必要があるものもあるためです。

曜日の表示方法はいろいろありますが、ここでは、表示形式 “aaa” を使っています。ただ、この方法ですと、祝日の判断ができないところが難点です。祝日の判断方法がわかったらそれを入れておくといいですね。

＜ D 列＞

D 列には銀行名を入力します。入力項目ですが選択肢からの選択にしています。Key となる銀行名はいろいろな表現方法があるため、銀行別日次資金繰り表の銀行名と合致しないと銀行別日次資金繰り表に反映されません。そのようなことを防止する上で、別シートに選択肢をリスト化し入力制限をかけておくとよいです。入力制限は、「データ」タブの「データの入力規則」を選択し、入力値の種類を「リスト」、元の値にリスト化したデータの場所を指定すれば簡単にプルダウンリストができあがります。

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。

「高付加価値サービスモデル研究会⑤／アジア士業共同体」

セミナーの第三部は、株式会社楠本浩総合会計事務所の白川社長との対談で「大海賊時代到来！ 目の前に広がるオーシャン、レッド or ブルー！?」という ONEPIECE に影響された意味不明なタイトルでフリートークさせていただきました (笑)。この第三部でのトークセッションの中で非常に多くの気付きがあったのですが、受講者から「現在行っている業務がレッドオーシャンになったらどうしますか?」という、いい質問がありました。僕らの答えは「別の付加価値業務をやる」でした。M&A 支援も財務支援も顧問税理士さんがやってくれていれば、僕らがやる必要はないのです。ただ皆さんがやらないからブルーオーシャンのようになっているだけです。ブルーオーシャンだから業務にしたわけではなく、問題解決のために業務にしただけです。

「ブルーオーシャンはどこにあるのか?」僕らは自分たちのクライアント自身にあると思っています。つまりクライアントの問題解決を深掘りしていけばいくほど新たな付加価値業務が生まれてくる。我々が手を抜かずクライアントと向き合う限り、クライアントの問題解決という領域はブルーオーシャンではないでしょうか？

今後は、例えば海外進出を検討する中小企業も多いはずです。その海外進出の支援を自分が主体的に解決するべき問題と捉えるか、関係ない問題と捉えるかでこのブルーオーシャンを価値化できるかどうかは大きく違ってくると思います。

もちろん一人の士業では解決できない問題もたくさんあります。しかし士業の共同体があれば、いろいろな問題解決ができないだろうか？ そういう発想で組織されたのがアジア士業共同体（ASPO）です。アジアの士業たちのネットワークを使って海外進出をはじめとする様々なクライアントの経営課題を解決する組織です。ぜひ、皆さまも ASPO のメンバーになっていただき、一緒に日本の中小企業を強くし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リー・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。

NEW

利益を生み出す主婦パート戦力化の仕組み 第１回：ＳＳ総合会計では主婦パートの概念が違う！

皆さんこんにちは。税理士法人ＳＳ総合会計の鈴木宏典でございます。

これからお話しする内容は、会計事務所における主婦パートの戦力化です。今、会計事務所業界では、「製販分離」が当たり前のように使われるようになりました。「製販分離」とは、その名の通り、製造部門の仕事と販売部門の仕事を分けましょうということです。今までは、所長先生や一部の能力の高い人間が、会計事務所に関する業務のほとんどを抱えておりました。しかし、今後、会計事務所が生き残るためには、できる限り他社とは違うサービス展開をする必要があります。そのためには、入力業務・決算申告書作成業務といった会計税務書類作成業務と、営業・販売・コンサルティング業務等の顧問先と直接お会いして行う仕事を分けて業務を遂行し、経営トップはできる限り付加価値の高い仕事に専念する必要があります。

そして、今回のテーマは、その製造部門を主婦パートに任せて仕事をしてもらいましょうというお話です。我々、ＳＳ総合会計はパート活用が非常にうまくいっております。パート活用が日本一といっても過言ではないと自負しております。ＳＳ総合会計におけるパートは、通常のパートと定義が違います。通常は、ちょっとした事務雑務を手伝ってもらう程度にしか考えておりません。しかし、弊社においては、パートは、「時間の短い正社員」と考えております。仕事の領域や責任の範囲において、何ら正社員と変わりません。これが弊社の特徴となっております。経営者側が主婦パートの方々にも敬意を表し「これはパートにはできない仕事」と制限せず責任ある仕事を任せることで、自発的に責任をもって仕事をしていただけるようになるのです。

では次回は、ＳＳ総合会計で働く主婦パートが、いったいどのような仕事をしているのか、そして、なぜ主婦パートを活用することになったのかをお話ししたいと思っております。

鈴木宏典
（すずき ひろのり）
事務所の仕組み化・採用戦略の伝道師

税理士法人SS総合会計 代表社員。同志社大学法学部・法学研究科卒。税務財務コンサルティングのみならず、コーチング手法による会社のコンセプトメイキング、ビジョンメイキングを通じたコンサルティングを得意とする。近時では、全国の税理士向けに「すごい主婦パートを育てる仕組みの作り方」のセミナーを公開中。中小企業のみならず、同業者である税理士のビジョンをもかなえるべく、事務所の仕組み化を全国に広めている。自社では、SS 経営コンサルティンググループの二代目経営者として、60 人を超える社員・パート社員とともに、450 社を超える中小企業の顧問先に対して、日々経営指導に励んでいる。

後継経営者とマーケティング支援② 価格について『さらば価格競争』より

マーケティングの 4P で商品・サービス開発の次にポイントになることが価格についてです。「値段はどのぐらいにしたほうが良いか」「○●円だったら水沼さんは買いますか」といった質問相談を日々いただきます。アドバイスの仕方は、顧客に対して値決め決定権があるかないかで大きく変わってきます。

私は実務の傍ら、法政大学大学院の坂本光司研究室に所属して全国の事例となる企業の調査をライフワークとして行っています。昨年末から価格について、坂本研究室のメンバーと一緒に全国の中小企業に対しアンケート調査を行いました。その中で、業種業態を問わず中小企業の 81.1%が価格競争にさいなまれ、価格についての決定権がないという実態が明らかになりました。しかし、同時に消費者は品質や会社の姿勢を購入のポイントに挙げていることも浮かび上がってきました。結果からは、多くの消費者が品質や会社の姿勢など、価格以外の観点から購買を決めているにも関わらず、価格競争で戦っている企業が大半を占めるという現状は多くの中小企業が市場の声に対応しきれていないということを物語っています。

価格を決めるポイントも、かつての原価や競合の価格から大きく変わり、提供する価値や独自性を追求していくことで適正な利潤が得られる時代になっています。実際のマーケティング支援においても、製品品質のバランスと価格について消費者の意見を聞きながら繰り返し検証していくことで、受け入れられる価格と利潤が確保できる価格が見えてきます。消費者はこだわりのないものには安さを求めます。しかし、購入したいものには別の点を重視しています。つまり、さらば価格競争から引用すると「真の顧客は値段よりも品質と企業姿勢を見ているということです」。この本からは価格に悩んでいる中小企業経営者の方も今後の経営に際して多くのヒントが得られると思います。製品・サービスに経営者の思いが現れるものであるならば、価格にはその思いの強さが現れます。私も共同で執筆させていただいておりますので是非お読みいただければ幸いです。

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 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」（同文舘出版）。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。

『さらば価格競争』
著：坂本光司＆坂本光司研究室
出版社：商業界

「会議」の質が変われば、「行動」の質が変わり「成果」につながる！ MAP KEIEI × mps management partners

株式会社ＭＡＰ経営　×　株式会社マネジメントパートナーズ　特別共催企画

成果につなげる「ふりかえり会議」支援

～コンサルタントが経営改善施策実施時に使う支援手法が身に付く～

顧問先企業への経営支援あるいは所内会議でこのようなお悩み事はありませんか？

- ☑ 計画を立てても、実行が伴わないで絵に描いた餅になってしまっている
- ☑ 計画を作成し行動計画まで落とし込んでいるが、成果につながらない
- ☑ 支援先の経営会議に参加しても、話がズレたときにうまく軌道修正できない
- ☑ もっと、自分の価値を発揮したい！
- ☑ まだ会議支援は未経験だが会議を通じて、会社の成長・改善に寄与したい！

～当日のプログラム～

①会議力の自己分析
- ⇒まずは、会議力として必要なスキルを知ろう
- ⇒事例ワークによる自己分析、相互フィードバック

②会議進行の手法
- ⇒ふりかえりができる目標設定
- ⇒「言いっ放し会議」「報告会」から、「議論と意思決定を行う会議」へ
- ⇒事例ワーク

③経営課題の抽出と設定
- ⇒問題から「課題」への落とし込み
- ⇒経営の4要素を軸とした考え方
- ⇒気づきを与える質問
- ⇒事例ワーク

3部構成
事例解説＋実践
ワークで身に付く！！

講　師　紹　介

中小企業診断士　小峯 圭太 氏（こみね けいた）
株式会社マネジメントパートナーズ　コンサルタント

株式会社後継者の学校 講師、TAC株式会社 中小企業診断士講座 講師。オムロンヘルスケア株式会社にて新規事業開発等に従事した後、独立。現在は製造業の経営改善や事業承継を得意とし、特に「客観データと緻密な現場観察から導くアドバイス」や「経営者や後継者が自ら答えを導くまでのサポート」への評価は高い。

株式会社マネジメントパートナーズ（MPS）

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ォーム。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。

東京会場　12月19日（月）　10:00～16:00　株式会社MAP経営　東京本社セミナールーム
地下鉄「中野坂上」駅直結ビル（東京都中野区）

参加費
MAP会員事務所様もしくはOJTクラブ会員様　￥43,200.－/税込 2名様まで
一般事務所様　￥64,800.－/税込 2名様まで

ＦＡＸ：０３－５３６５－１５３０　（２４時間受付）

貴事務所名			
TEL		FAX	
参加者名①	様	参加者名②	様

お問い合わせ先 MAP KEIEI
東京本社　担当　栗林　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23F

当社HPからもお申込みいただけます
MAP経営　検索

数字に対する関心・執着心を高めるにはどうすれば良いか。

先日、近畿地区の介護経営者と「数字に対する関心・執着心を高めるにはどうすれば良いか」について意見交換する機会がありました。今回は、そのときに話題に挙がったマネジメント手法を皆様にもご紹介させていただきます。“オープン・ブック・マネジメント”についてです。

“オープン・ブック・マネジメント”の“ブック”とは会計帳簿や財務諸表のこと。すなわち、“オープン・ブック・マネジメント”とは、自社の経営指標を従業員に開示し、経営の透明性を高めることによって、従業員の自律性や組織のモラールを最大限に高めようとするマネジメント手法のことです（コトバンクより定義抜粋）。運用にあたっては様々おさえるべきポイント・注意点がありますが、この場では中でも大きな３点についてご紹介させていただきたいと思います。

まず、一つ目は、「中途半端な情報開示はかえってモラルダウンを招く」と言うことです。何となく何かが隠されているような状態で、ただ単に“もっと数字を上げろ！”という一方的＆経営側にとって都合のよいメッセージしか感じることができない情報開示は、かえって不信感が増大するだけであることは皆様にもご想像いただけると思います。スッキリとした状態で運用できるよう、“どの経営情報を開示するか”については、経営陣として慎重・戦略的に判断する必要があるでしょう。

次に重要なのは、「数字に対する教育・啓蒙を職員に実施する」こと。“決算書は見せてもらっているけれど、正直、意味がよくわからない”という声を以前、とある職場で聞いたことがあります。その意味では、教育・啓蒙の促進と共に、“職員にとってわかりやすい情報開示になっているか（難しい会計用語を使わず、職員にとってわかりやすい言葉に転換して開示するetc）”“数字が頭に残りやすくするような工夫が施されているか（例えば、アメリカのサウスウエスト航空では、“当社の前年度の事務用品代はいくら？”などといったクイズを出し、正解者には旅行券をプレゼントする等の工夫を行っているそうです）”等の視点も必要なのかもしれません。

そして最後は、「公平でわかりやすいインセンティブの仕組みの導入と共に、数字に直結するような判断・考動を職員自らが実施できるような環境・裁量を整えること」です。たとえ経営数値がオープンになっていたとしても、自ら工夫を施す余地・裁量が少なければ、“上からの押し付け”と捉えられかねず、かえって逆効果に陥ることがあることにも注意が必要でしょう。

“オープン・ブック・マネジメント”の効果を最大化させるには、上記視点を含めた“事前準備”“戦略的な運用”が特に重要となります。これらの視点を踏まえつつ、より強固＆一体感溢れる組織づくりを本格的に検討してみても面白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

【『良い会社づくりのフレームワーク』研修、はじめました】

皆さんにとって、「良い会社」とはどんな会社ですか？「皆が笑顔で仕事をしている」「儲かっている」「長く続いている」など、いろいろなお考えがあると思います。

では、「良い会社」はどうやったらつくれると思いますか？

この『良い会社づくりのフレームワーク』研修では、世の中で「良い会社」とされている会社の共通点を統計によって“要素”として導き出し、それらをフレームワークに落とし込んでいます。雑誌などメディアで「良い会社」として取り上げられるような会社に、誰でもなることができるのです。

「経営者の仕事とは？」「なぜお客さま第一主義ではだめなのか？」「従業員を大切にするとは？」「良い福利厚生・悪い福利厚生」など、会社が長く発展する秘訣がわかりますので、「良い会社」をつくりたいと願う皆さんにお勧めの研修です。

年内は個別にお引き受けして提供していますが、2017 年１月から一般参加の告知をしていきます。ご興味がありましたら、ぜひお問い合わせください。

中村隆敬
（なかむら たかのり）
ソニー生命保険株式会社
スペシャルライフプランナー
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。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。「社会人教育に最適！老後破産体験ゲーム制作者」

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

目標管理（MBO）の運用

人事制度を導入いただいた企業で、目標管理制度の運用のための目標設定のお手伝いをさせていただいた。

制度は運用がとにもかくにも大事であるとここでも話してきているが、まずは制度導入時の目標設定、課題設定をしっかり行うことが大切だ。

そして、その過程で経営と管理職が（喧々諤々）議論しながら、目標が適切か、達成基準はあきらかか、どのようにしたらどのような評価を得られるかを詰めていく。

評価も大切だけれど、もっと大切なのは、「いつまでにどこまでいくか」について議論してすり合わせていくことだ。ここがあいまいだと実際の評価の段階になってモメるし、それだけではなく、意志疎通そのものもあいまいになってしまう。そして目標の意味ややることの意味をお互い確認していく行為は、とにもかくにもとてもとても大切だ。

目標管理は Management by Objectives and Self-Control であり、行き先を明らかにし、行き方はメンバーそれぞれの自主性（セルフコントロール）に委ねる仕組みであるから、行き先を明らかにしなければ成り立たない。

この「行き先を決める」というのがとても難しい。いや本来それほど難しくはないはずだけれど、運用上はとても難しい。数字で表せなくても、管理部門でも、定性的でも行き先を明らかにすることは大切だし、可能である。そして行き着いたときの充実感は、やはりゴールが決まっているから得られるものだ。

目標管理がうまく回っていない会社が多いようだけれど、それは制度のせいではない。明らかに運用のせいである。そして経営と管理職の理解と根気の足りなさだとも思う。

今日お手伝いさせていただいた企業は、ベンチャーでみんなまだ若く、成長期にあって活気のある会社だけれど、ほんとうにこれに真摯に向き合っていらっしゃる。そしてお手伝いする過程で、そのみなさんが成長していることがよくわかる。議論も活発だ。あいまいにせずに確認している。感心しきりである。

まだまだいろいろ問題はあるし不確実要素も多いだろうけれど、とにかくみんなで MBO に取り組んでいるところがとても嬉しいし、頼もしい。

ということで、やっぱり運用です。

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】

スマートフォン・タブレット・PC対応の定額制Web研修

MAP3操作研修をより簡単に低価格（月額5,000円/税抜）でご受講いただけます。弊社主催のセミナーも動画で視聴可能！

iMap

24時間
操作確認できる
オンラインシステム『iMap』上に、経営シミュレーションソフト『MAP3』の詳しい操作方法を網羅。インターネット環境さえあれば、いつでもどこでも確認することができます。

何度でも
セミナーを聴講できる
『iMap』を通して、多数講師陣による『未来会計』特化セミナーを、何度でも視聴可能。これにより『MAS監査』における『MAP3』の活用法がより詳しくわかります。

他事務所の
データを確認できる
『MAS監査』を導入済みの会計事務所の事例資料を、業種ごとにダウンロード可能。『MAS監査』事業化に向けてのリアリティある資料として役立てていただけます。

【無料体験版をご用意しております！】
ご希望の方には無料体験版用のログインIDとパスワードを発行いたします。
お電話もしくはメールにてご連絡ください。※体験版のアカウントは一週間後に削除されます。

【問い合わせ先】株式会社MAP経営
TEL:0120-334-327　Mail:kikaku2@mapka.jp

MAP KEIEI

「金融機関の法人新規開拓とは（業績厳しい企業への取組対応）　No.3」

前号では、金融機関が新規取引したい企業にどの様なアプローチをしているのかをご説明いたしました。また、その過程は士業先生皆様の関与先新規獲得プロセスにも参考になると思います。さて、今回は金融機関の法人新規開拓手法のご説明、最終回です。業績が厳しい企業に対する金融機関の新規アプローチ策です。そもそも「そんな酔狂なことを金融機関がやっているのか…」と感じている先生が多いと思いますが、実はあるのです。どこの金融機関がどの様な考え方で対応しているのかは個別論なのですが、一般的な考え方をここでご説明いたします。

ところで、10 月 21 日金融庁発表の平成 28 事務年度金融行政方針の中で、「十分な担保・保証のある先以外への金融機関の取組みが十分でなく、企業価値が向上できない状況にある」と指摘しておりますが、実は窮境企業に対してはもう少し厳しいのです。残念ながら担保があっても融資しないケースがあります。なぜでしょうか。それは金融機関の債務者区分や取引方針が前提となるからです。例えば恣意性の有無にかかわらず、窮境企業は往々にして粉飾が指摘されます。それが発覚したら、金融機関は融資するでしょうか。そもそも金融機関からの信頼が得られなければ、担保があるからといって新規融資は受けられません。取引方針が優先します。斯様な状況があるからこそ、関与先と金融機関の微妙な個別事情を探り、それを反映したご指導を先生方にはお願いしたいのです。

一方、金融機関にも大きなネックがあります。数多い金融機関職員の中で、窮境企業に新規融資することは誰にでもできることではありません。法人新規開拓の感性と融資の知識（事業ポイント見極めと与信判断力）が必要なのですが、それを兼ね備えた職員は実は稀有です。いや、「非常にまれ」と断言します。どの職員にでもできる訳ではありませんので、その金融機関としての全体施策には成り得ないのです。そんな難しいことを全職員にやらすと、何するかわからない担当が出てきます。結果として貸倒れも増えることでしょう。それをマスコミ等に騒がれると、取り付け騒動に繋がるかもしれません。金融機関の融資担当役員にとっては恐ろしいことです。それを防ぐには当該スキルを持つベテラン職員を支店に最低限 1 人は配属するか、それも無理なら当該金融機関の本部やエリアに専担組織を設け、そこにできる職員を集めて各支店をサポートさせるか、この様な体制を採るしかないと私は思います。全体施策にならないので、これを私がいた旧三菱銀行では “ ゲリラ施策 ” と呼んでいた時代がありました（笑）。

本題です。金融庁はどの金融機関にも事業性融資を取り組ませたいと考えております。その方向性は正しいのですが、それには時間が掛かります。そこで先生方の登場です。先生方には金融庁に背中を押されている金融機関を助けてやってほしいのです。まさに金融機関と企業の間を取り持つということです。結果としてそれが先生の事務所の差別化にも繋がると思うのです。ちなみにロカベンの駆使もその手法の一つです。

ところで、窮境企業が資金調達する際には更なるポイントがあります。具体的にお示しします。まず資金使途が重要です。ここが金融機関説得の第一歩です。「どうしてその資金が必要なのか」ということです。例えば融資の担保となっている物件の設備補強や当該企業の事業の根幹を為す設備の更新投資であれば、その必要性はトッププライオリティです。（ただしなぜ過去の減価償却費で更新投資が賄えなかったのか等の反省が必要となります。）次に「その金融機関がそれを支援することによって、当該金融機関のメリットに繋がるのか否か」ということです。例えば新規融資することにより、将来の貸出金回収額が極大化される、またその蓋然性が高まるのであれば金融機関は動きます。時折、企業経営者が単純に考えることとして例えば「貸出が増えるとその金融機関にとって金利収入が増えるので Win-Win だ」と仰る方がいらっしゃいますが、それは引当の概念を理解しない素人の発想です。先生方はそうならないでくださいね。

事業性分析も難しいことですが、それだけでは金融機関との交渉はうまく進みません。窮境企業の場合、ズバリ言いますと「金融機関の債務者区分を上げるための事業性見極め」ということになります。事業性分析の苦手な金融機関になり替わり、先生方にその見極め役をお願いしたいのです。なお、先生方に金融機関の債務者区分ルールに精通してもらいたいと言っている訳ではありません。そこは彼等に任せてください。そうするしかありません。なお、担保や利息だと金融機関と相対する立場になりますが、事業性の議論は企業と金融機関と士業先生が同じ船の乗組員になれるのです。まずは関与先を通して金融機関とよく話し合ってみてください。補助金をあてにせず、腹を割ってお話ししてください。ところで、金融機関の担当者が若造でも怒らないでくださいね。グッと堪えてくださいませ。金融機関と士業先生、両者の役割分担と連携がなければ日本の窮境企業は元気にはなりません。よろしくお願いいたします。

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ト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。

【単価のケタが上がる秘訣】

目に見えないサービスをあつかうビジネスでは、「価値の見える化」ができているか否かで、単価はケタが違ってくる。

「価値の見える化」とは、
「なぜ、どのように、どれだけの成果が与えられるのか」

を言語化、視覚化することで、顧客にサービスの価値が十分に伝わるようにすること。

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。

外部環境分析における競合の把握

中小企業の場合、対峙する競合を知ることが難しく、把握できていないことが多いものです。一方で小売業のような業態の場合は店舗訪問することで簡単に調査することができます。ただし、経営者の意識が低ければ、企業自身は積極的に情報を得て経営に活かしていないケースが多いのも事実です。

例えば、我々が依頼を受けた小規模食品スーパーを営む企業は、商圏も限られ、隣接店（競合）が明確にわかっているのに調査もしない無関心な状態でした。競合店の強みや品揃え、価格、サービスすらよく知らないまま、彼らが業績を伸ばしている要因も分析せず何十年も独自の努力で営業を続けていました。反対に競合企業は近隣店舗の調査を徹底的に行っており、当社の強みであった惣菜部門を模倣し、さらには上回るほどの強化をして顧客を奪っていたのでした。

敵を知らずに自らの改善施策を打つことはできません。競合動向を把握する場合に、BtoC 事業の場合は直接見ることが可能です。バックヤードまで調査することは難しいですが、一般顧客を装って入店し、多くの部分を調査、比較することができます。BtoB 事業の場合は調査することは難しくなりますが、調査会社からの調査資料の取り寄せや営業社員からの情報収集等により競合の商品（商品力や価格帯）や営業力を知ることはできますから、やれることは実施すべきです。

いずれにしても、競合調査における最大のポイントは、対象企業と競合企業の違いを明確にすることです。調査する視点、項目が重要となり、同じ評価軸でいかに競合との違いがあるかを整理するのです。

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。

MAP3 バージョンアップをお願いします！

MAP3 最新Ver1.2.2　10月27日にリリースされました！！

今回の変更点は以下になります。まだバージョンアップされていない方は、お早めにお願いします♪

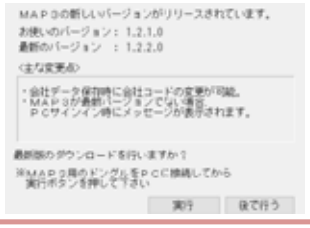
変更点

①会社コード変更
会社データ保存時に、会社コードの変更が可能になりました。

② PDF・CSV出力　ファイル名の仕様変更
中期・サイクルでPDF及びCSV出力時に、ファイル名に予算コードを付加するようになりました。

新機能

インストールされているMAP3が最新バージョンではない場合、PCサインイン(ログイン)時に右下にメッセージが表示されるようになりました。（Ver1.2.1以上の場合）



■ドングルをPCに接続してから「実行」ボタンを押下することで、最新のMAP3がダウンロードされます。
■「後で行う」を押下した場合は、MAP3はダウンロードされずにメッセージを閉じます。

その他の変更点は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。

「書き初めにイカが？」

スミイカというイカがいる。甲烏賊（こういか）とも呼ばれ、カメのような甲羅みたいな骨を持っているイカです。耳に聞き覚えのある種類だと「モンゴウイカ」というイカが似ていて、回転すしなどのネタになっています。どちらも楕円型をしていて、短い足があるのだが、スミイカはエンペラの縁取りが金色で、モンゴウイカはエメラルドグリーンになっています。

スミイカは、名前の通りに濃い墨を持っています。衣服などに付着してしまうと、そのまま黒い水玉模様となって、ずっと残ってしまうので注意しましょう。では、何を注意すればいいのか？ 白い腹の方から「ロウト」と呼ばれる噴射口が伸びているので、その白い腹の側を人に向けなければ、おそらく「墨ぶっかけ」の被害はなくなるものと思われます。

スミイカは、小魚やエビに抱きついて、静かにスーっと泳いでいきます。つまり、激しいアタリが伝わってくることはありません。サオ先が、ちょっとだけ下に持っていかれるだけです。ただ、そのサオ先のサインを逃さなければ、ドッシリとした重さがサオを持つ手に伝わってくるのです。これは、経験した釣り人じゃないと、なかなか表現できませんねぇ〜。

釣り方は、大きく２種類。生きたシャコを「てんや」という漁具にくくりつけて狙う伝統的なシャコテンヤ釣り。それと、エギというエビを模したルアーのような道具を使うエギ釣法。どちらも楽しいですよ。２つの釣り方の大きな違いは、シャコが海中で跳ねあがって、海底に落ちて行くところを抱きつかせるか、エギの場合は、底近くで漂わせて誘う。動きのあるシャコテンヤと、静かにおびき寄せるエギ。どちらを選ぶか、それは２つとも試して、好みを選んでみてください。

今年の秋は、東京湾のスミイカが大アタリなんです。食べても甘みがあって、ねっとりしておいしい。釣ったばかりのスミイカは、まだ固いので、仮に刺し身で食したいのであれば、飾り包丁を入れて、柔らかくしてから食べてくださいね。

さて、スミイカのスミは習字に使えるか？ 生臭いのが気にならなければ、大丈夫ですよ。

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いたします。

【タイトル】仕事は人間関係が９割
【作者】宮本 実果
【出版社】クロスメディア・パブリッシング

【お勧めしたい方】
「楽しみながら仕事がしたい！」という方にお勧め！

【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〜】
偽りの笑顔を作らなくてもいい仕事の人間関係を構築する

【1 行レビュー〜上記エッセンスを選んだ理由〜】
相手の価値観をしっかり理解することで問題を共有し解決する手法が増えてくる。問題を解決すればそれが自信となり、チーム全員が成長して楽しく仕事ができるようになり良い相乗効果が生まれると思う。

滞ってたMAS事業が動き出した!
企業と自事務所を必ず成功させる!

中小企業支援に大きく貢献し、事務所収益増の切り札となる「MAS」
わかっているのに何故事務所の事業として進まないのか
お悩みの会計事務所必聴!

未来経営支援『超』実践セミナー

第1部
熱血!パネルディスカッション

【参加事務所】
株式会社杉山会計・FUN税理士法人・あいち税理士法人・すばる会計事務所・SMC税理士法人

テーマ:「滞っていたMAS事業が必ず動き出す」
実際にMAS事業が急に動き出した4事務所のMAS担当社員が参加!
そうなったきっかけやポイントを事例を交えて語り合います!

第2部
MAS事業を成功させたトップが語る!

テーマ:「企業を必ず成長させるMAS監査の条件」
130以上のMAS監査先の90%以上が黒字!
MAS監査で売上・利益が10倍以上となった!
そうなる為の大切な条件をわかりやすく解説します。
講師:曽根康正(SMCグループ代表)

日時　2017年1月26日(木)
14:00～17:30(受付13:30～)

場所　(株)実務経営サービス セミナールーム
東京都豊島区東池袋1-32-7
三井生命池袋ビル7F
TEL:03-5928-1945
【JR線・地下鉄線　池袋駅より徒歩6分】

受講料
実務経営研究会会員　4,000円(税別)
MAP経営様ご紹介　4,000円(税別)
一　般　5,000円(税別)

定員　25名(定員になり次第締め切ります)

※お申込み後、受講票、ご請求書、地図等をお送りいたします。
※満席の場合のキャンセル待ちは会員様優先となります。

メイン講師:
曽根 康正(そね やすまさ)氏

SMCグループ代表
1959年(昭和34年6月8日)生まれ。
公認会計士／税理士
開業時から一貫して、地元顧問先企業の、「経営理念・経営目標・経営計画による理念経営」「強く永続する中小企業の組織作り」「より実戦的な中小企業の経営分析・経営改善」を組織的に展開、地域の中小企業から圧倒的な支持を得ている。
著書「自分の会社を100年続く企業に変える法 (アスカビジネス)」

1/26　未来経営支援セミナー　**FAX:03-5928-1946**

事務所名		代表者名	印
ふりがな 参加者名		ふりがな 参加者名	
住　所	〒	電　話	(　　)
e-MAIL	@	FAX	(　　)

☐ MAP経営様ご紹介　☐ 実務経営研究会会員　☐ 一般　(チェックしてください)　BMSギフトカードNo.はこちら

主催:株式会社実務経営サービス　〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-32-7 三井生命ビル7F　TEL:03-5928-1945(加藤・板垣)(BMS)
協力: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23F　TEL:03-5365-1500

WEBまたはメールでもお申込みできます。 http://shop.jkeiei.co.jp/ e-MAIL: info@jkeiei.co.jp