

MSC - NET 通信 (第5号)

平成 19 年 2 月 19 日 ~ 20 日に、平成 18 年度第 6 回の研究会活動が実施されました。

マスターコースを 6 名修了、平成 19 年 4 月より新たなステップへ進む

平成 18 年 4 月より研究会に参加して、予備調査、診断提案・診断実施、指導提案の一連のプロセスを診断先企業で実践した新メンバー 6 名に終了証が授与された。

修了者の声

今まで、いかに関与先との関わり方が弱かったか痛感した。

関与先経営者に対して、従属的ではなく、創造的に向かい合っていこうというバイタリティーが増してきた。

予備調査の視点から企業を見る癖が身についてきた。

関与先社長と向き合う自身がついた。社長の話をじっくり聞いて、困っていることや解決案の相談に乗ることができるようになりつつあるとの実感がある。

まだまだ、成長が足りない!ということを実感している。



研究会活動の成果 (メンバーの声)

マスターコース 診断業務・自己改善に関する成果発表

各人が自分の取組み事例を具体的に良い点だけでなく、悪い点まで包み隠さず発表したので、自分の仕事への役立て方が良く理解できた。

MSC-NET (株)近田会計事務所 中村豊氏による 現場改善指導の事例報告

今回は一人で二社分の事例報告があった。研究会の回数を重ねるごとに指導事例の質が高まり、苦労と喜びがダイレクトに伝わってくる。事例のストックも財産だ。

本部コンサルタント根本兼司氏による現場改善に関するテーマ研究

標準化されたステップをマスターし、指導先企業の経営者に方向性を示し、自分の思いを正しく伝え、その上で進めてゆけば必ず現場は改善できるという確信を持った。

研究会運営責任者森田雅美氏による平成 18 年度研究会活動総括

事務所の世代交代に向け、いま何をしなければいけないのかという点が整理できた。自己啓発と相互啓発の場である MSC-NET は創造経営大学校とは別の良さがある。新年度より多くの新メンバーを迎え、更に活性化してゆくことを期待している。

平成 19 年度研究会活動については最終ページに掲載しております。

マスターコース 参加者による成果発表

診断業務と自己改善に取り組んだ成果を報告書にまとめ、これをもとに各人が発表した。発表に対しは、メンバーからの積極的な質問と、本部の担当講師から補足コメントがなされた。報告書は小冊子としてまとめた上で、創造経営コンサルタント部会会員に近日中に送付される。

MSC - NET 研究発表 「第 5 回研究会 三木氏発表のまとめ」

税理士法人大和 社員税理士 飯田 義明

発表内容のポイント

第 5 回研究会で、三木氏に発表いただいた事例を「家の継承と事業の発展 - T 社モデル - 」として指導担当者がまとめをおこなった。

事業継承の 3 つの側面

継承は 家の継承 経営の継承 資本の継承の 3 側面があり、その順序を守る。

家の継承とは、名跡と祭祀の責任者としての立場を受け継ぐことである。

経営の継承とは、事業を運営してゆく中心者としての地位を継承することである。

資本の継承とは、事業に必要な資産・負債、株式を継承することである。

少子化社会の到来、個人主義を根底においた戦後教育、民法における相続法などから家と経営と資本の一体的継承は減少傾向にある。

今回の事例である T 社は、後継者とその補完者を対象に自社の企業行動力診断、企業性格診断そして先行資金管理のしくみづくりというプロセスを通して経営の継承に着手する提案をしたものである。

後継者、補完者が順次創造経営教室基礎コースを受講し、大いに変身された。このエネルギーを基に現場の改善と継承を同時に進めつつある。

今後 10 年間に、多くの中小企業はに継承時期を迎える。三木氏は継承モデルとなるよう取り組んでいる。



発表を聞いて 八木時雄税理士事務所 三木 誠一氏

予備調査結果と診断先企業からの依頼事項から改善課題を抽出し、人材育成を行いながら経営指導に取り組むという研究会モデルに則り指導を進めてきた。今回、継承者予定者を受け手として指導することは事業継承そのものであると改めて理解した。

今回のまとめを聞かせていただき、現在の指導事項と到達目標がきちんと繋がっており、進むべき道が明確であると確信した。指導目標達成のためにも自分自身の自己改善に励みたい。

MSC-NET 研究発表 「現場改善指導の現実的取組み」

(株)近田会計事務所 中村 豊
指導担当：(株)創造経営センター 谷塚 稔

発表内容のポイント

発表いただいたK社・T社ともに本部の支援を受けて(株)ひまわり会計と取り組んだ八戸創造経営研究会（6回コース）の参加企業である。

研究会成果として両社ともに【直近3ヶ月】【3四半期】【3ヵ年】という三種類の課題推進シートのまとめを通じて改善内容を明確にした。この改善内容に基づき経常指導計画書を作成・提案したので契約に結びつけることができ、現在指導中である。

この流れが出来上がったことは(株)近田会計事務所としてのコンサルティング業務開拓の方法を標準化してゆく第一歩である。

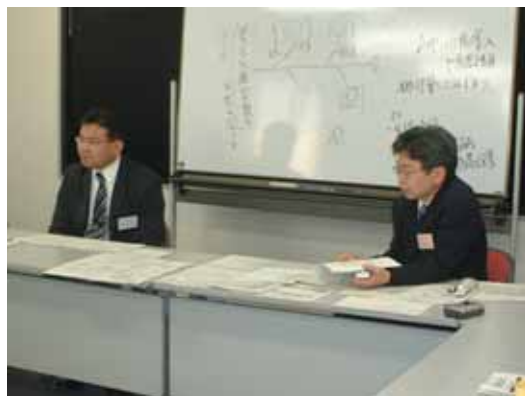
指導面では両社とも社長が創造経営教室基礎コースを受講しており、人材育成・経営改善のために大切なこと（価値観）を指導担当者と共有化できている。したがって、指導上の問題が生じた場合でも焦らずに解決できる土壌ができている。経営指導に際しては価値観を経営者と共有が重要である。

発表者による感想

当研究会における二年間の活動について発表させていただいた。現在二社の経常指導業務を担当させていただいていることは、顧問先企業の社長の徳の高さに助けられている面が大きいと感じている。

指導上のポイントは経営者自らが創造経営教室基礎コースを受講して、多くの気づきを得たことと考える。

予備調査等、弊社では初めてとなる創造経営コンサルティング業務に取り組んでこれたのは、本部スタッフをはじめ、快く受け入れていただいた所長のお陰であると感謝しています。この業務を通じて自分を補助してくれた部下も人間的に確実に成長していると実感しています。



テーマ研究「職場改善の基本 - 人が育つ自律的職場作り - 」

(株)創造経営センター 根本 兼司



発表内容のポイント

職場改善の基本は自律的チームづくりにあることを事例紹介を交えて解説した。

販売活動の質は、品質・納期・価格・提案力である。

生産活動の質は、品質・納期・コストである。

こうした活動の質は組織メンバーの質（技能と人間性）によってもたらされるので、その中心となるチームリーダーの育成が改善の鍵を握る。

チームリーダー育成の体系とその前提となる土壌を作る7ステップを示した。その基本はチームリーダー一人ひとりの背景に基づく人間性開発に向けた課題を明確にし、自己改善に取り組むことである。

当研究会メンバーは、この体系とステップを身につけ診断企業に適用して現場改善を実現するコンサルタントを目指している。（体系とステップについては、MSC-NET 通信第一号をご覧ください。）

総括

(株)創造経営センター

取締役 森田 雅美

成果発表に対するコメント

マスターコース・MSC-NET 各メンバー一人ひとりの成果発表に対し、他のメンバーに役立つ視点で指導姿勢・対応方法・ヒントなどがアドバイスされた。



平成 18 年度研究会活動の総括

創造経営コンサルタントの行う業務と展開レベルを念頭においてコンサルティング活動に取り組む。会計を中心としたレベル1の業務をしっかりと提供できる創造経営コンサルタントになる。

コンサルティング業務は指導先企業に対して経営成果（現場改善の実績）をもたらさなければ評価されない。そのために現場リーダー育成が欠かせない。

現場改善のコンサルティングは【事務所改善】からスタートする。その前提は MSC-NET 参加メンバーの自己改善への取り組みである。

終了証の授与

MSC-NET へのパスポートとして、マスターコースのメンバー6 名には修了証が授与された。



平成 19 年度の研究会活動について

研究会日程

回数	日程	回数	日程
第 1 回	4 月 24 日(火)～25 日(水)	第 4 回	10 月 24 日(水)～25 日(木)
第 2 回	6 月 21 日(木)～25 日(金)	第 5 回	12 月 18 日(火)～19 日(水)
第 3 回	8 月 23 日(木)～25 日(金)	第 6 回	2 月 21 日(木)～22 日(金)

参加条件は以下の通りです。

創造経営大学校を卒業していること。(経営コース・AIS コースどちらでも構いません。) 所長の参加承認をいただいていること。

参加初年度はマスターコースとして、予備調査・診断提案・診断実施・指導提案までのプロセスに取り組みます。

お問合せ先

〒113-0033 東京都文京区本郷 2-10-9 富士ビル 5 階
 日本創造経営協会 創造経営コンサルタント部会事務局 担当 押田
 電話番号(03)3816-1451 / ファックス(03)3814-1933