

MSC-NET通信(第9号)

10月24~25日に、平成19年度第4回の研究会活動が実施されました。

MSC-NET研究会とは

創造経営コンサルティングによる関与先改善と地域貢献

当研究会は、自己改善を通じて使命感の確立に取り組む創造経営コンサルタントが、日本創造経営協会本部コンサルタント一体となって関与先が直面している経営体質改善課題を解決する実践の場です。こうした取り組みがコンサルタントの能力開発はもとより、地元へ根ざした企業の経営をより良くするという地域貢献に結びついています。

創造経営コンサルティングにまだ触れたことのない職業会計人の皆さん、また、さらに経営体質を強固にしたいとお考えの経営者の皆さん、ぜひ、MSC-NETメンバーと一緒に取り組んでゆきましょう。きっと、ご期待以上の成果を実感いただけることでしょう。

八戸創造経営研究会

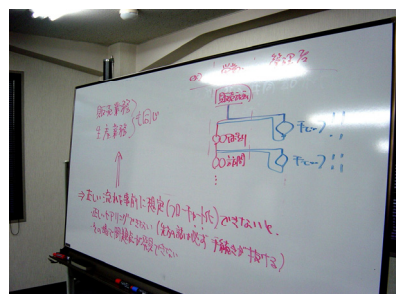
地域貢献活動として、青森県の八戸支会では、MSC-NETメンバーが中心となって、本部と一体となり、創造経営研究会を開催しています。毎月開催で、後継者育成・補完者育成の課題を抱えている企業の方々・経営体質強化にチャレンジする経営者と補完者の方々が革新に向けたスタートを切っています。

(地域貢献活動紹介シリーズ ①)



MSC-NET 参加メンバー『今回のイチ押し』

- ☆ 意思決定に必要な経営情報をタイムリーに入手する会計システム改善が、はっきり・すっきり理解できた。早速、自分の職場で生かします。
- ☆ 普段は自分の枠で仕事をしがちなので、2ヶ月に一度、メンバーと顔を合わせると、すぐに活かせるヒントが見つかります。
- ☆ 業務改善のスタートとゴールは、やっぱりフローチャートにありました。自分で正しく描けるようになりました。



■ テーマ研究 「診断報告会の実施と指導提案」

(株)創造経営センター 東野 正彦

ポイント

診断報告会では次の三点が大切である。

- ① 現状の経営にかかわる問題点が企業（経営者・補完者など報告会の参加者）とコンサルタントの間で共有されること。
- ② 改善後の姿が鮮明にイメージできること。
- ③ 改善後の姿を実現するための方法・手順が明らかにされること。

問題点を共有するためには、課題を認識する・改善活動に関わりをもつメンバー全員に参加していただく。

イメージは企業が改善に取り組もうという気持ちになるように、課題の重要性を認識していただく。

方法・手順では改善活動を行う場・受け手とその責任能力の現状、コンサルタントの役割を提示する。

メンバーの声・学んだこと（グループミーティングによる研究テーマの深耕）

☆ 診断報告書をまとめる・指導提案をする際、どこにフォーカス（絞込み）するかを明らかにしないと、方法・手順を実行に移す段階で、個人（担当者）でできること、組織的（所長や本部コンサルタント）に対応することの区分ができない。

☆ 診断報告会を自信を持って行えるかどうかは、報告・提案事項に予備調査・診断プロセスによる裏づけがあるかどうかにある。予備調査では、経営者の六種の利害関係集団に対する考え方（姿勢）を理解することも大切である。



■ 現場プロセスコンサルティング 第4回 「改善はフローチャートから（手を動かしてマスターする）」

(株)創造経営センター 根本 兼司

ポイント

改善は現行の悪さ加減を知ることからスタートする。

悪さ加減を理解し、改善するためにはフローチャートが欠かせない。問題点を発見し改善策を発見できるフローチャートは基本の基本である。

現状フローチャート・改善フローチャートが書けなければ、現場改善はできない。

メンバーの声・学んだこと（グループミーティングによる研究テーマの深耕）



☆ 売上・入金手続きのフローチャート作成は、会計事務所職員として本業なので燃えたが、実際に書いてみたら、色々な会計処理があるので驚いた。

☆ 改善業務フローチャートを作成するには、まず、自分に正しい姿がなければ描けない。何が正しいのかという考え方（判断基準）を持たなければならない。

■ 会計システム改善コンサルティング 第4回 コンサルティングの具体化 実績検討会

(株)創造経営センター 谷塚 稔

ポイント

関与先の業績改善・向上を図るために、診断企業・指導企業に実績検討会を導入する。そのためは、以下の三点が欠かせない。

- ① 実績検討資料の作成
- ② 実績検討会の運営
- ③ 実績検討会を活かせる組織運営

参加者の気づき・問題点の掘り下げ・業績改善といったレベルは結局、企業性格のレベルに落ち着く。

したがって、仕組みと基準創造行動徹底をベースとした企業性格の向上が両輪となる。まず、実績検討会改善チェックリストにより、現状の棚卸をし、改善課題についてスケジュールを具体化する。

メンバーの声・学んだこと（グループミーティングによる研究テーマの深耕）

☆ 実績検討の資料は完璧な月次試算表だと考えていたが、適切な業績指標を実績検討会資料にすることを学んだ。

☆ 実績検討会がトップのワンマンショーになってしまう、根性論に終始してしまうのは組織作りの視点が欠けていることに原因があることを理解した。

☆ 実績検討会を指導する側が現場を知ることが大切である。



■ 企業性格改善コンサルティング 第4回

(株)豊栄総合研究所 橋爪 功次
(株)創造経営センター 中村 行男

ポイント

基準創造行動CD・活用マニュアルにより参加メンバーが交替で講師役となり、研修時間の構成・テキスト・ワークシート等の使い方を企画し、メンバーを受講者として研修会を実施する。ワーク作業は研究会活動の一環として、実際に目標設定を行い、自己改善に取り組む。

第4回は橋爪氏が講師役となって『約束と計画』に取り組んだ。

グループミーティング（メンバーの声・学んだこと）

☆ 声の響きは聞きやすいので、講義のポイント等強調すべき事項について、強弱・メリハリをつけることさらによくなる。

☆ 前回の復習をしっかりと行うことが、今回の研修成果に結びつくことを理解した。

☆ 講義では、講師と受講者の双方向コミュニケーションが大切であることを理解した。

☆ 板書のためには、事前の準備をしっかりとしないといけない。



担当者によるメンバーに対する指導事項

受講者が一方的に聞き手にならない工夫をする。

講義の組み立てに際しては、まず、『今回、何を伝えるのか』をはっきりさせ、そのために『目的・準備・手順・方法』を強く意識する。

経験を積み重ねられるように、複数の関与先で実施しよう。

■ 総括

(株)創造経営センター 森田 雅美

ポイント

- ① 軸をつくる。決算書を読んだり、経営者・経営幹部と会話をするときには自分の軸をもって望む。
- ② 『教え込み』と『浸み込み』、人を育てるにはこの二つが大切である。当研究会もこれを意識してカリキュラム編成している。
- ③ 企業の実態をつかみ、幹部を育て、実績検討会で改善成果を明らかにできる創造経営コンサルタントを目指そう。



メンバー相互の信頼関係構築に欠かせない交流会⇒



MSC-NET 研究会の門をたたいた事務所

経営コンサルタント 吉見事務所	北海道	中央マネジメントサービス(株)	東京
(株)ひまわり会計	青森	八木時雄税理士事務所	神奈川
(株)近田会計事務所	青森	井戸本会計事務所	大阪
(株)TKC石巻電算センター	宮城	(株)豊栄総合研究所	大阪
(株)青木会計	福島	日本経営グループ	大阪
(株)WMC	群馬	(株)経営サポートシステム	福岡

MSC-NET・日本創造経営協会創造経営コンサルタント部会に関するお問合せをお待ちしております。

〒113-0033 東京都文京区本郷 2-10-9 富士ビル 5階 TEL 03-3816-1451 FAX 03-3814-1933

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

<http://www.sokei.co.jp/> メールアドレス 32oshida@sokei.co.jp