

MSC-NET通信(第10号)

新年明けましておめでとうございます。本年も、MSC-NET 研究会、創造経営コンサルタント部会の活動にお力添えをよろしくお願いいたします。

MSC-NET 研究会は

学んで実践して、関与先の経営体質を改善する集団です。

当研究会は創造経営大学校で学んだコンサルティングにさらに磨きをかけて、創造経営コンサルティング・創造経営教育に関与先はもとより、地域に根付かせようとするコンサルタントが集う場です。



二ヶ月に一度の研究会ではコンサルティング手法を学び、次回までのインターバル期間に本部指導担当者と一緒になって、関与先指導・コンサルティングマインドの向上(生命力開発)に取り組めます。

宮城県支部創造経営研究会を紹介します。MSC-NET を通じた地域貢献活動として支部と本部と一体となり、二ヶ月に一度、全6回コースで開催されています。地元の参加企業6社が創造経営理論に基づく経営体質改善に取り組んでいます。

日程が決まりました。本部に集合する平成20年度MSC-NET研究会日程が決まりました。新年度研究会活動の進め方もメンバーにご意見をいただきながら鋭意検討中です。

平成20年度 研究会日程			
第1回	4月14・15日	第4回	10月27・28日
第2回	6月24・25日	第5回	12月8・9日
第3回	8月25・26日	第6回	2月9・10日

新たなご参加申し込みもお待ちしております。

参加メンバーの声《今回のイチ押し》

- ☆ 関与先を念頭に置いて、それぞれのカリキュラムに取り組んでいるので、理解が進みます。
- ☆ 事務所へ戻ると、どうしても業務に追われてしまうので、この場で結論を出してゆくことにしました。
- ☆ 会計を中心としたカリキュラム編成なので、学んですぐに関与先指導に活かす手応えがあります。

**■ テーマ研究 第5回
「診断の完了と品質評価」**

(株)創造経営センター 東野 正彦

ポイント

診断報告書は指導を行う前提としての報告書でなければならない。したがって、①企業の経営実態を明確にする、②成長、停滞、または衰退の原因把握、③改善の可能性を盛り込む。

診断報告書には改善のための指導方針が明示されていれば足りるが、当然ながら、その指導方針に基づいた指導計画書を診断の完了時（診断報告時）に準備しておく必要がある。



品質評価のポイントは診断先企業からの依頼事項と診断内容の整合性にある。

品質チェックは診断先企業（顧客）からのCS調査により行う。調査項目は以下のとおりで、それぞれ5点満点で評価していただく。

CS調査項目		
①診断内容	②納期	③スケジュール管理
④担当者の力量(専門性)	⑤担当者の誠実性	⑥担当者の取組み姿勢

結果としての、品質チェック・CS調査とならないために、業務の進捗に合わせてコンサルティングレポート（CR）を作成し、診断先企業・指導責任者・指導担当者の三者間で合意を形成しておく。

診断の完了と品質評価をM社の事例で深めよう。

**■ 会計システム改善コンサルティング 第5回
各社の実績検討会棚卸と関与先導入の具体化**

(株)創造経営センター 谷塚 稔

ポイント

前回の研究会でフレームを提示した、「実績検討会の棚卸」についてM社事例により、実績検討会導入までのプロセス・指導について、実際に実績検討会で使用している諸資料も参考にしながら学んだ。



実績検討会の棚卸項目		
I. 現状把握	II. 原因分析	III. 目標の明確化
1. 資料の状況	1. トップの意思決定	IV. 方法の具体化
2. 運営方法	2. 幹部の責任能力	V. 実施スケジュール
3. 現状の課題	3. 企業性格	
	4. 会計システム	
	5. 現場の協力度合い	

導入の前提として、経営トップが幹部を中心とした実績検討会メンバーに計数を公開できるかどうかは鍵である。すなわち、指導担当者が経営トップに計数を公開する目的を指

導できるかどうかということである。

また、経営トップが求めていることを社内に展開しても仕方ないので、変化しなければならないという意識を持たせることも大切である。

実績検討会を通じて目に見えにくい経営体質を改善し、さらに目に見える売上・利益・資金に良い成果をもたらさなければならない。

メンバーの声・学んだこと（グループミーティングによる深耕）

☆ 実績検討会を提案する際には、目的を明確にしなければならない。

☆ 議事録作成はもとより、検討ができる資料を用意しなければならない。試算表だけでは検討できない。

☆ 実績検討会参加者には、最低限度の計数に関する教育が不可欠である。

☆ 予算（利益計画）を必ず達成するという強い意志で望まなければならない。

■ 現場改善プロセスコンサルティング 第5回 月次決算の早期化

(株)創造経営センター 児玉 陽太



ポイント

財務会計による試算表完成が翌々月になっている企業に対して、8ヶ月間の改善指導により、財務会計データを翌30日以内、管理会計ベースの業績資料を翌13日に完成させる業務改善事例について学んだ。

改善指導はまず企業内にプロジェクトを立ち上げ、①月次決算体系の構築、②体系の検証、③マニュアル化のステップで実

施した。

月次決算体系の構築ステップでは、フローチャートに展開しながら、業務プロセス分析を販売・回収、購買・支払を中心に実施し、現場の困っている問題を把握する。

体系の検証ステップでは、改善モデルの運用と検証を繰り返し、財務会計データと管理会計データの整合性を取る。また、そのための問題点を洗い出し、解決する。

マニュアル化のステップでは、プロジェクトメンバーのPCスキルが不可欠である。

プロジェクトマネジメントではコンサルティングレポート（CR）を活用して、先方との合意事項を逐次明確にしておく。

メンバーの声・学んだこと（グループミーティングによる深耕）

☆ 会計制度の業務改善では、指導担当者が経理部門と現場を結びつける（間に立つ）、あるいはデータを突合するなど地道な作業を厭わない姿勢と行動が求められる。

☆ プロジェクトのP-D-C-Aを回してゆく方法としてのコンサルティングレポート（CR）の有効性を学んだ。

☆ どのようなプロジェクトでも、キックオフの際には経営トップの決意表明が欠かせない。

■ 企業性格改善コンサルティング 第5回

八木時雄税理士事務所 三木 誠一
(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、参加メンバーが実際に目標設定を行い、自己改善に取り組む。



第5回は三木氏が講師役となって『整理・整頓、清掃・清潔』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）

☆ 講義では事例の紹介が豊富で、三木氏が日ごろから勉強していることをうかがわせた。その一方で、何を伝えたいのかの絞込みが曖昧になってしまった点が残念である。強調したい点を反復したり、ゆっくり話すなど、もう一段の工夫が欲しかった。

☆ 講義の進め方（構成）は時間配分も含め、しっかりと準備されていた。

☆ テキスト・スライドだけにとどまらず、幅広く勉強していることは見習わなければならない立派な姿勢です。

担当者によるメンバーに対する指導事項

いわゆる4Sと基準創造行動で取り上げている4Sの違いを明確に伝えることが大切である。

事前に講義レジュメを作成し、全体構成を考えた『準備・手順・方法』を満たした取り組みは安心して受講することができた。大変良かった。

■ 総括

(株)創造経営センター 森田 雅美

ポイント

基準創造行動で取り上げた、整理・整頓、清掃・清潔は徹底して行うことが大切である。

徹底するとは『目的・準備・手順・方法』を明確にして（必要な定義を明確にして）取り組むことである。

当研究会カリキュラムに基準創造行動・生命力開発を組み込んでいる目的をよくご理解いただきたい。

今回は平成19年度活動の最終回なので、参加メンバーの関与先指導に役立てただけのように、今期学んだ会計システム(実績検討会)・現場改善(月次決算)・基準創造行動研修を体系化としてまとめ、提示してゆく。また、成果発表の準備をお願いしたい。

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