

MSC-NET通信 (第11号)

去る、2月21～22日に平成19年度第6回目のMSC-NET研究会が開催されました。当年度の最終回ということもあり、成果報告を中心の内容となりました。

MSC-NET 研究会では

会計をベースに関与先の経営改善を実現する集団です。

会計は経済に秩序と統制を与える。

これは日本創造経営グループの創業者である故薄衣佐吉先生の教えです。当研究会活動もこの言葉を支えに運営されております。

当研究会では受講者の第一次到達目標を、会計システム改善コンサルティングの実践に設定しており、多くが会計事務所の所員である受講者にとって、日常業務で取り組んでいる得意分野をコンサルティング業務へ発展させてゆく点に魅力となっております。



平成19年度の研究会は今回で一区切りですが、平成20年4月より従来からのカリキュラムを基本として、さらに受講者参加型のカリキュラム編成へ発展させてゆきます。

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

創造経営大学校をご卒業された皆様、ぜひ、新年度からご参加ください。また、MSC-NET 研究会に関心をお持ちの方は、ぜひ、事務局までお問い合わせください。

創造経営コンサルタントが行う業務展開			
レベル1	・会計監査に基づく内部統制整備を目的としたコンサルティング ・販売、生産など個別業務の改善	レベル4	・赤字体質の改善
レベル2	・管理者育成と業務改善の組み合わせ	レベル5	・企業再生診断 ・事業開発
レベル3	・給与改善 ・情報システムの導入	レベル6	・後継者育成と事業継承 ・三代75年経営-企業群展開-

参加メンバーの声

☆ 会計システム改善が企業成長の原動力となることを確信した。

■ 会計システム改善コンサルティング 第6回 「企業の成長と会計システム」

(株)創造経営センター 谷塚 稔・児玉 陽太

ポイント

企業に会計システムを導入する場合、注意しなければならないことは、その企業の企業性格を正しく把握し、企業性格に見合った導入の仕方を行うことである。

また、会計システムの導入を通して、企業性格を向上させることが大切である。したがって、経営トップ指導や基準創造行動を中心とした早朝会などと合わせて実施する必要がある。

指導するコンサルタントはこうしたことを踏まえて、目的を明確にした上で改善の必要性をトップに対して信念を持って伝えなければならない。

改善はあくまでも相手のためであり、したがって、改善活動の中心は関与先企業の受け手であり、コンサルタントが作業も含めて中心となるのではない。やってあげるのではなく、できるようにしてあげることである。

こうした一連の改善指導の実際を、ぜひ今回紹介したM社事例から学んでいただきたい。



メンバーの声

- ☆ 経営改善に際し、自分自身が関与先を良くするという信念がまだまだ不十分であることに気づいた。
- ☆ 関与先に対して月次監査のサービスを提供しているが、発生主義の適用・月割経費の計上・月次棚卸の反映など出来ていないことが多く、月次決算のレベルに到達していないことを痛感した。
- ☆ サービス提供では、取り掛かる時点における関与先経営者との目的共有化をファジーにしておく、改善はなかなか進まない。やっても成果が出てこない。
- ☆ サービス提供にあたっては、指導期間に明確な区切りを持ち、その期間で成果が得られるように努力する。

■ 企業性格改善コンサルティング 第6回

経営コンサルタント 吉見 一伸
(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6回は吉見氏が講師役となって『自己開発の原点』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）

- ☆ 今回のテーマは前回までの基準創造行動自体に比較して、理解を得にくい内容なので、スライドを上映する前に、自己客観化について事前に説明した点が良かった。
- ☆ 講義の進め方（構成）は事前解説・スライド・まとめの三部とし、それぞれに必要な時間が適切に配分されており、リズム感があった。
- ☆ 受講者に対する問いかけや質問の際に、自分から相手に歩み寄ってゆくという体の動きは講師と受講者のコミュニケーションをスムーズなものにしている。
- ☆ 受講者の回答に対し、否定しない姿勢で対応し、かつ理解を深めさせるという姿勢は安心できる。
- ☆ なかなか、説明しにくいテーマを噛み砕いて、さらに要約して、上手にまとめていた。

指導担当者によるメンバーに対する指導事項

講義の進め方に関して、基準創造行動の取り組みに対する振り返りでは①目標は何か②実践状況はどうか③実践の結果何が変化したのかとストーリーを持って受講者に確認している点は良い。また、理解を深めさせるための、わかりやすい表現や事例に気を配っており、事前の準備を十分に行っていることがうかがわれた。さらに受講者の回答や発表に対して、一つひとつコメントするなど“ていねい”な研修であった。

今回のテーマである「自己開発の原点」を基準創造行動研修全体のなかでどの時点で実施するかは重要である。今年度の取り組みのように基準創造行動研修全体の総括として実施する方法もあれば、最初と最後に二回実施することにより、事前事後の成長を確認する方法もある。

講義のポイントは自分本位の生き方を見直すために、両親に対する振り返りをしっかりと行うことであり、これをコンサルタント自身の実践を踏まえて、受講者に理解させていきたい。

■ 平成19年度 関与先診断・改善実践報告

(株)創造経営センター 森田 雅美

ポイント

受講者一人ひとりが、この一年の取り組みを『成果報告書』にまとめ、関与先診断・指導・生命力開発について報告した。また、報告については、指導担当者からのコメントならびに当研究会の責任者である森田雅美より指導があった。

成果報告書は、創造経営コンサルタント部会の貴重な財産（活動成果）として、大切に保管される。

報告者

MSC-NET				マスターコース	
経営コンサルタント 吉見事務所	吉見一伸	税理士法人大和	金子康之	(株)青木会計	光本孝一
(株)豊栄総合研究所	橋爪功司	(株)近田会計事務所	工藤勝	(株)近田会計事務所	加藤伸弘
(株)近田会計事務所	中村豊	(株)日本経営	福田恵己		
日本創造経営協会	清水正年	八木時雄税理士事務所	三木誠一		

■ 総 括

(株)創造経営センター 森田 雅美

ポイント

会計システム改善コンサルティングより

国内の経済情勢は冷え切っている。関与先を取り巻く状況も同様であり、成熟期に入っている。

成熟期の基本的な戦略はミス・ロスを徹底的に排除し、不採算から脱却することである。ミス・ロスを排除するために会計システムが重要となる。

会計システムは企業の成長レベルに相応しいものが必要となる。相応しいシステムになるように MSC-NET メンバーは関与先を導いてほしい。

『できない、進まない』を自分の問題と捉えて、どうしたらできるかを考える。信念を持って相手に粘り強く伝えることが重要である。

成果発表より

診断・指導の目的を明確にすれば、見えなかったことが見えてくる。

どうしたら、診断・指導先企業の経営者に、自分が変わることが問題解決につながると気づき、取り組み始めることを諦めずに愛情を持って取り組む。

朝礼など意思疎通組織がどのように生産性をはじめとする経営成果に結びついているかを理解させる。そうすれば相手は（現場は）行動を起こす。

診断・指導は決してコンサルタント一人で行うものではなく、上司・同僚・部下の有形無形のフォローがあることを忘れてはいけない。

今取り組んでいる診断・指導関与先の成長がコンサルタント自身・コンサルタント事務所
の成長である。



本年度一年間、お疲れ様でした。新年度にまたお目にかかりましょう。

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