

MAS
Business
Review

MAS 事業化のビジネスレポート

次世代会計事務所への架け橋

Contents

■今月のインタビュー

的確な指導で顧問先が好業績を実現

岡税務会計事務所 金井あおい様インタビュー

経営指導が噂を呼び次々と相談が増加

小島会計事務所 小島清一郎様インタビュー

■MAS 事業化コラム

- 第2回 - 会計事務所におけるMAS 事業の価値

■MAS 実践ノウハウ ～経営ヒアリング力～

■経営支援倶楽部 8月度実践研修レポート

事務所プロフィール
事務所名：岡税務会計事務所
所在地：横浜市神奈川区栄町

創業：昭和63年
従業員数：32名

新設法人に特化した拡大で、毎年60件の拡大。
更にMASで高付加価値経営を目指す。

■MAS実践事例インタビュー

的確な経営指導で 顧問先が好業績を実現

岡税務会計事務所
金井 あおい 様 インタビュー



**金井さんの事務所での役割を
教えてください。**

入所当初は監査業務のみでしたが平成20年からMAS担当を兼務し、現在はMAS事業強化の為に新設されたMAS課に所属しています。

入所して一年半でMASに取り組まれたそうですが、きっかけは何だったのでしょうか？

入所前は、外資系メーカーのファイナンス部門で、一般会計や税務、原価計算等の業務に携わり、製造部門と協力して、改善の提言を行っておりました。

会社員時代から現場に入り込み現在のMAS業務の基礎となる活動を行っていましたので、会計事務所でも通常の監査業務だけではなく、経営者の悩みや考えを理解した上で、経営にもっと役に立てるようなサービスを行いたいと考えておりました。

MASの営業活動を始めてすぐに

受注に繋がったそうですよね？

はい、食品加工業、サービス請負業、資材卸売業、自動車修理工場等からMAS契約を頂きました。顧問先の経営者が課題山積で悩んでいたところへMASのご提案をした為、経営者の想いはこちらがやりたいこ

とが合致したのではないかと思います。

どういったきっかけで提案に至ったのですか

普段から経営者の方とは税務・会計だけの話ではなく経営全般の話をしています。もつと経営アドバイスがほしいと要望される方に、「今、経営の勉強会に参加しているんですよ。」とさりげなく伝えると非常に興味を持たれて、そこから話が進む事が多いですね。「どんな勉強をしているの？」と聞かれるので「財務だけではなく経営管理の機能具合や、営業面・生産の現場などの課題を整理して、どうやったら上手く行くかを社長や幹部の皆さんと一緒に考えて、実行に移すんです。一方で、中長期的な視点でどのような戦略を描いていくかと言うことも考えるんですよ」とお伝えします。そうすると、「勉強しているなら、是非うちで実践してみてください！」と提案して欲しいと言われるんですね。

なるほど、普段から社長と経営面の会話をしているのですか？それで提案はどのようなのですか？

ニーズのある会社には「財務分析」「提案書」「見積書」の3点を持参して提案します。財務分析では決算書を基に、疑問点をヒアリングし、現状の課題を整理します。提案書で課題解決の方策と、支援内容を提

示します。見積書には経営支援にかかる時間を推定し必要な料金を提示しています。

税務顧問料とは別に料金を払う事に抵抗はありませんか？

勿論コストはかからない方がいいのですが、経営を良くしたいという社長にとっては身近な外部ブレーンがいた方が改善が早く進むので大きなメリットを感じると思います。見積り提示は最初は怖々ですが、慣れると当たり前になってきます。又別料金を頂かないと社長もこちらも真剣に取り組みれないと思います。

MASの指導内容や成果について教えてくださいませんか？

経営診断・経営計画・予実管理というのが基本的な流れです。社長と幹部による会議指導形式が多いですね。但し、財務だけでなくなるべく現場も見るようにしています。数値が良くない原因は必ず経営者の意思決定や現場の行動に問題がありますから。

財務指導だけではないのですか？

例えば、修理工場で労働分配率が高いというケースがありました。そこで社長と工場を見て回り、本来は何台位こなせて、現状

はどの位なのか？その原因は何なのか？という事を話し合いました。このケースでは、社長ご自身が「工員さんに目標を与えてなかったな」「自分ももつと目標意識を持つて営業しなければ」と反省され、翌日から朝礼をキッチンと行ったり、社長自ら一生懸命営業するようになったりして、みるみる業績が良くなりました。

すごいですね。でも税務や会計の専門家が色んな業界の経営の事がわかるようになるのですか？

最初は全然わかりません。(笑)でも社長や社員さんに一生懸命教えてもらうんです。仕掛品とはどれ？この機械は何をする機械？稼働率ほどのくらい？人の動きはこれで効率的？といった具合で聞きまくりませ。(笑)そうすると不思議と一生懸命教えてくれるんです。また社長や幹部も聞かれる事で頭の中が整理されたり問題意識が鮮明になったりするようです。その事で経営の現場の行動が変わって成果に繋がります。

中長期的な経営戦略のサポートというのは難しくないですか？

はい、素人ですから(笑)。その場合、MAS担当者養成講座で教えてもらった「戦略意志決定の為の質問ツール」を使い、社

長と一緒に可能性のある戦略を捜します。と言っても戦略アイデアが出る質問をして社長がアイデアを出すだけなのですが。例えば、食品加工業では、人材・設備等の強みを生かせる領域で、糖尿病など食事制限が必要な方の病人食、食品加工工場への夜間の人材派遣、冷凍庫内作業という三つを選び、取り組んでもらうことになりました。もちろん、財務のプロとして、そのアイデアを実行した場合、どの程度の収益が見込めるかとか、どこまで投資をするべきかといった点はシミュレーションをしてアドバイスを行います。出てきたアイデアを実現出来るかどうかは、シビアな目で見ていかないとイケないですから。一年間やってみたら結果、これらが新たな収益源となることが実証できてきました。

素晴らしいご指導ですね。最後に今後の事をお聞かせ下さい。

MASがこんなに感謝されるサービスだとは思いませんでした。この厳しい時代に企業が会計事務所に求めているのはまさに経営支援であると痛感しています。今後は事務所の他の職員も取り組めるよう所内でのノウハウの普及に努力したいです。

貴重なお話を有り難うございました。