

未来会計

会社のあるべき姿を「将軍の日」で明確化、「MAS監査」による継続サポートであるべき姿に到達！

季刊 Ja-BIGジャーナル 未来会計

2025年春号 第10巻 第1号

MAS監査導入企業の声

SK設備

株式会社フラクタルデザイン

**8名のMAS監査担当者で
未来会計を強力に推進**

税理士法人青木&パートナーズ

**先端技術と人間性を融合させた
未来会計を追求**

税理士法人あさひ会計



税理士法人青木&パートナーズ代表社員 税理士 内出琢也

税理士法人あさひ会計 統括代表社員 公認会計士 税理士 田牧大祐



将軍の日の様子

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

多かつたため、自分で算出した数字に自信がありませんでした。

そこで、現在の担当者である藤原さんに、自計化に向けた指導をしていただきました。そのおかげで、直近の売上高や営業利益が翌月の半ばには正確に把握できるようになりました。

現在は、業績をタイムリーに把握できることから、月次で実績と計画の比較が行えるようになり、安心につながっています。

計画の比較が行えるようになり、安心につながっています。

経営計画の達成するためには、日常の経理が重要であると感じていました。しかし、経理は妻に一任していて経験がなく、分からないことも多かつたため、自分で算出した数字に自信がありませんでした。

そこで、現在の担当者である藤原さんに、自計化に向けた指導をしていただきました。そのおかげで、直近の売上高や営業利益が翌月の半ばには正確に把握できるようになりました。

現在は、業績をタイムリーに把握できることから、月次で実績と計画の比較が行えるようになり、安心につながっています。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

MAS監査導入企業の声

事業計画と経営会議で業績と課題の見える化を実現

SK設備

不安を感じていたので、それらを学ぶよい機会だと思い、参加を決めました。

「将軍の日」では、売上高の細分化と商品力分析を行うことで、現状から5年後のありたい姿へ到達するための課題が理解できるようになり、今後の経営方針が明確になったことが大きな収穫でした。また、妻や職人たちと経営計画を共有することで、チーム一丸となって仕事に取り組めるようになりました。

未来会計

CONTENTS

MAS監査導入企業の声

SK設備	2
株式会社フラクタルデザイン	4

Ja-BIG会員事務所インタビュー

8名のMAS監査担当で未来会計を強力に推進する 税理士法人青木&パートナーズ	6
---	---

先端技術と人間性を融合させた未来会計を追求する 税理士法人あさひ会計	10
---------------------------------------	----

連載 考える言葉	14
----------	----

季刊 Ja-BIGジャーナル「未来会計」 第10巻 第1号
2025年春号

発行日：令和7年4月25日（年4回発行）

発行元：株式会社日本BIGネットワーク

〒101-0047 東京都千代田区内神田2-4-2 一広グローバルビル9F

TEL 03-6214-2455 FAX 03-6214-2456

URL <https://ja-big.co.jp/>

発行人：岩永経世、編集人：本山隆行、編集：柏木雅光

制作協力：株式会社実務経営サービス



春日誠志社長



現場で指揮をする春日社長

MAS監査サポートで成長を加速

株式会社フラクタルデザイン（執筆：株式会社アイジーエム 宮崎豊）

20年にわたりMAS監査で伴走支援

IG会計グループ・株式会社アイジーエムの宮崎です。本稿では、私が20年にわたりMAS監査を担当させていただいている株式会社フラクタルデザイン様についてご紹介します。

今回、私がお伝えしたいのは次の2点です。

1点目は、長期伴走支援の取り組みについてです。フラクタルデザイン様は、私が20代の頃から、20年にわたりMAS監査を担当させていただいています。お客様の創業期から成長期、安定期を伴走させていただき、私も試行錯誤をしながら、お客様と共に成長させていただきました。

そして2点目は、MAS監査担当者の育成についてです。

業界でも特に勢いのある成長企業

フラクタルデザイン様は、美容室を展開している企業です。

2004年11月3日に、代表の木須稔社長が設立しました。現在、業界のなかでも特に勢いがある会社になっています。

長崎を拠点に、時津、多良見、諫早、大村、さらにインドネシアのバリ島で5店舗

いつもと雰囲気が変わっていたのを覚えています。副社長をリーダーに幹部が丸となり、進化されたと思います。

毎月、予実の伴走をするなかで、幹部の方から「宮崎さん！ 目標売上・利益は達成できていますか？」という声がかかり、主体的に取り組まれているのを感じました。

2024年、大きなブレッシャーのなかで一番成長されたのは副社長だと思っています。

この経験を踏まえて、経営者の任せる覚悟と、その想いをしっかり受け止め、実践し、引き継ぐ後継者の覚悟を垣間見ました。人の成長の可能性は、無限にあると思います。

私たちが、幹部サポートで取り入れたことが人事評価です。3カ月に一度、店長や副社長と人事評価をさせていただいています。

評価の基準は2点です。1点目が、定量評価（技術売上、店販売上、原価率、予約率、ひとりあたりの生産性）です。

2点目が、定性評価（部下の育成、接客



を経営されており、2024年11月3日で創業20周年を迎えました。

現在は20年後のビジョンを掲げ、全社一丸となって第二創業期にチャレンジされています。

フラクタルデザイン様は、創業期、成長期、安定期にそれぞれ異なる課題を抱え、その解決に向けて果敢に取り組んでおられました。

創業期の課題…経営理念・事業計画策定・資金調達

創業期の木須社長は、美容室の開業にあたり、スタッフとの良好な関係性をいかにして構築するかを考えておられました。

良好な関係性の基礎をつくっていただけでなく、弊社が主催している中期経営計画立案教室「將軍の日」にご参加いただきました。そして、経営理念、中期ビジョン、戦略、数値目標を策定していただきました。

社長の経営方針を整理・整頓していただいたあと、経営理念や中期ビジョンを共有し、具体的な戦術を考えるために、1泊2日の幹部合宿を実施しました。

「將軍の日」への参加から幹部合宿までの流れから、木須社長の目標達成への熱量

など）です。

この2点を評価して、店長にはそれを加味した給与が支給されます。

この2点を評価することで、会社が期待していることを店長と共有するのが狙いです。

副社長と店長が同じ目線で目標を共有し、追いかけていますので、経営目標を基準としたコミュニケーションがスムーズです。

安定期の課題…次の高付加価値、成長領域を見つける

木須社長は美容部門を後継者に継承され、次なる事業領域拡大に向けて、2022年12月に化粧品販売企業である株式会社フロリストジャパンを設立しました。

この会社を設立した理由は、「今まで社長についてきてくれた幹部に1000万円の退職金を支払いたい」という想いを実現するためでした。だから、高付加価値事業にチャレンジするのです。

乳酸菌生産物質メーカーと組んで、「MBFF」というブランドの化粧品を開発しました。「乳酸菌研究員が作ったお肌の菌活スキンケア」というコンセプトで、お客様に高付加価値を提供できるソープなどの商品が完成しました。

販売は好調で、問い合わせがとても多いです。生産性が高いビジネスモデルができていると思います。

2024年、木須社長はこれからのフラクタルグループの20年ビジョンを発表し、第二創業をスタートさせました。

が周囲に伝わり、幹部の皆様が主体的に取り組むようになったと思います。

合宿のなかで、「お客様に喜んでいただくためには何をするのか」「スタッフの育成のために何をするのか」「各店舗のひとりあたりの生産性は適正なのか」「会社全体の営業利益、各店舗の営業利益は適正なのか」など、売上アップのためのアクションプランは、店長に考えていただきました。

一方で私は、財務面での収益性、安全性、成長性、資金繰り等を分析し、問題がないか点検しました。

経営計画を立案していただき、経営者や幹部の皆様と私が目標を共有させていただくことには、次のような重要なポイントがあります。

経営者の経営方針を共有させていただくことで、私たち会計事務所がフラクタルデザイン様の成長のためにご提供すべきサービスが明確になる

創業期の課題のひとつだった資金調達に関しては、金融機関との交渉に私たちも同席させていただきました。

金融機関の担当者との打合せでは、社長が今後の経営方針を熱く語り、私たちが財務面を説明させていただきました。これにより、金融機関の担当者にフラクタルデザイン様の経営計画を理解してもらうことができるので、資金調達が円滑にできていました。

フラクタルデザイン様は、資金調達後、

フラクタルグループ様は、新しいことにチャレンジしながら成長しています。

私たちもフラクタルデザイン様の目標の実現に向けて、財務サポートを進化させていかなければなりません。フラクタルグループ様と未来を共創していきたいと思っています。

アイジーエムの使命

私たちは、2022年1月11日にアイジーエムを設立しました。

尊敬している木須社長に社名をお願いし、考えていただきました。

アイジーエムは、常にお客様の立場で考えて行動する財務コンサルティングを実現するために設立しました。私たちは、お客様の立場に立って、お客様の想いに寄り添って考える会計人でありたいです。

会計人は、お客様にとって「替えのきない存在」であることを目指さなければなりません。経営者のよき理解者であり、よき相談相手——。そのような会計人をひとりでも多く育てることが社会貢献だと思い、日々、精進させていただいています。

お客様の声（フラクタルグループ 木須社長）

IGMさんには創業前からお世話になり、設立前に幾度となく「將軍の日」にも参加させていただきました。

「將軍の日」には、毎回新しい発見とビジョンがありました。

ビジョンに向けた課題がしっかりと分かり、未来からの逆算で「今は何をしないと



木須 稔社長

毎年目標を達成され、事業を拡大されてきました。

成長期の課題…管理職の人財育成

フラクタルデザイン様は、創業期まではトップの強力なリーダーシップで躍進していました。

店舗が拡大していくなかで社員数も増え、企業がさらに成長していくためには、幹部社員のマネジメント力が課題になりました。「マネジメント力」と言葉では簡単に言えますが、難しい課題だと思います。

2023年の12月、木須社長から「来年は経営を1年間、副社長に任せます。黒字が出せたら代表を替わります！」と話があり、私は驚きました。

グループの今後を考え、木須社長は新たな成長領域の開拓に注力し、既存事業は任せるという決断をされました。

「2024年は、自分たちで何とかしないとイケない」。この年の経営計画合宿は、

いけないのか？」や「どうなるのか？」などさまざまなことが把握でき、おかげで安心して経営ができました。

IGMの宮崎さんとは長いあいだ時間を共有し、今では共に戦う社員のような存在です。

私たちの今があるのも、IGMのおかげだと感謝しています。事業計画やMAS監査だけでなく、IGMさんにご紹介いただいた企業様と素晴らしいビジネスマッチングができ、新規事業のきっかけになりました。

今では弊社に欠かせない要のパートナーで、本当に心強いです。

これからも、IGMさんの力をお借りしながら、しっかりとしたビジョンを持ち、それに向けて頑張っていきます。

会社概要

業種	美容業
本店所在地	長崎市万屋町
年商	3億5000万円
代表者	木須 稔（53歳）
社員数	30名
MAS監査サービス契約年数	20年
支援事務所	株式会社アイジーエム



会員事務所インタビュー

8名のMAS監査担当で未来会計を強力に推進する 税理士法人青木&パートナーズ

税理士法人青木&パートナーズ（宮城県仙台市）は、税務・会計だけでなく、未来会計、相続・事業承継対策、DX支援など、中小企業をさまざまな角度から支援している会計事務所である。同事務所は経営者の最も身近なパートナーとして寄り添うことを重視しており、黒字化支援を事業活動の根底に位置づけている。黒字化支援の具体的な取り組みが未来会計業務であり、8名の監査担当で構成されるMASチームを編成して強力に推し進めている。本稿では、税理士法人青木&パートナーズ代表社員・税理士の内出琢也氏（写真右）に、未来会計を中心とした取り組みについて伺った。〔撮影 市川法子。写真左は、税理士法人青木&パートナーズ代表社員・税理士の青木宏之氏〕

「経営ロマンの実現」を目指して 行き着いた未来会計

—— 本日は、MAS監査サービスへの取り組みについて、税理士法人青木&パートナーズの内出琢也代表に伺います。

まずは、貴社の沿革について簡単に紹介いただけますか。

内出 1976年に青木正（現・役員）が税理士事務所を開業したが、当社のスタートになります。

その後まもなくしてTKCに入会し、今日までTKC会員事務所として活動してき

ました。

法人化したのは2005年で、創業者の青木を含め、3名の税理士で立ち上げました。2020年に上杉会計事務所さんと合併したこともあり、現在の従業員数は43名、そのうち社員税理士が5名、所属税理士2名、うち1名は産休中で戻ったら登録予定となっています。

—— 産休支援など、組織体制もかなりしっかりされているんですね。

内出 経営にしろ、組織運営、福利厚生にしろ、当社は自分たちがやってうまくいったことをお客様に提案するというスタンスを取っています。

ですので、産休からの復帰支援体制も、

自社に取り入れたうえで、お客様にお勧めしています。

—— そのような経営方針のベースには、どのような理念があるのでしょうか。

内出 「我々はおお客様の経営ロマン実現のために勇氣と情報と感動を提供し続けま

す」が、当社の経営理念になります。経営者は孤独なものです、そこに寄り添えるのは会計事務所しかありません。だからこそ、我々は経営者の最も身近なパートナーとして、寄り添っていかねければなりません。我々の経営理念には、そのような存在を目指して日々精進するという思い

が込められています。この理念は、青木正が創業間もなくして作ったもので、ずっと引き継がれている最も重要な理念です。この理念に基づいて行っているのが、お客様の黒字化支援です。これが当社の事業活動の根底にあり、それを実現するための方法を探っていた結果、MAS監査に辿り着いたという流れになります。

—— まさにそこが未来会計の入口になったということでしょうか。



に教えを請いながら、未来会計へと足を踏み入れていきました。

—— 貴事務所は未来会計への取り組みの過程でJa・BIGネットワークに参加されたわけですが、そのときの思いをお聞かせください。

内出 Ja・BIGネットワークに参加したのは、新しい情報を仕入れること、他の会計事務所のやり方を学ぶこと、何か一つでも取り入れることができないかという思いがあったからです。

—— Ja・BIGネットワークではどのような活動をされていますか。

内出 先ほどお話した目的のため、Ja・BIGの研修等には積極的に参加しています。そこで事例を収集したり、参考にできることを学ぶために活用しています。

8名のMASチームで

「将軍の日」を拡大

—— 現在、貴社ではMAS監査を推進するうえでどのような活動をされているのですか。

内出 MAS監査への入り口は、やはり「将軍の日」になります。

—— 昨年は、一昨年に続き岩永事務所の見学会に参加させていただきました。スタッフもひとり同行してもらい、岩永先生のお話を伺って、改めて「将軍の日」の重要性を感じました。

やはりこれがMAS監査の入り口なのだと認識しました。ですから、まずは「将軍

の日」開催を目標に、日々活動しています。

—— 特に重視しているのは月次の巡回監査です。経営者とお話をするなかで、その会社の課題が見えてきますから、それが「将軍の日」への導線につながるのです。

「五カ年計画作成のセミナーがあります。が、やってみませんか」とお誘いする。それが基本的な流れになります。

—— 当社は所内にMASチームを設けており、そこが積極的に活動しています。MASチームには今、8名のスタッフがいます。

内出 そうですね。しかも全員監査担当です。事務方はおらず、現場の人間だけで構成されたチームですから、活動力はかなり高いと思います。

—— とはいえ、お客様をMAS監査まで導くのは簡単ではありません。今でこそ導入企業が30社前後になっていますが、スタートして3〜4年はずっと1〜2社でした。

—— 逆にいえば、ここ数年で30社近く増やされたわけですね。急成長の要因は何だと思えますか。

内出 これといって特別なことはしていません。一人ひとりの技術力が上がってきたということではないかと思っています。

—— チームが発足して、メンバーの皆は一生懸命に提案活動をしてきました。しかし、それがなかなか成果に直結しなかった。そのたびに試行錯誤しながら提案方法を変えていった。そして、それぞれの事例、ノウハウを持ち寄って話し合い、技術力を高めていったのです。

経験の積み重ねの賜物だと思います。

—— MAS監査担当者8名という規模で取り組まれていることも奏功したのでしょうか。

内出 そうかもしれません。それと同時に、人数が多いぶん、MAS監査のパターンも、課題解決MASや伴走型MAS、ファシリテーター型MASといったように、多岐にわたっているのも強みになっていると思います。

経営会議のたび社長から

言われる「次はいつですか」

—— 貴社が、関与先に提供しているMAS監査サービスの事例をご紹介いただけますか。

内出 私が以前に関与していた社長さんは、原価管理さえできていない状況でした。MASを通してその仕組みをつくり、行動計画のモニタリングをする伴走支援を行いました。

—— 基本的には経営者とワンオンワンでやるMASがほとんどですが、なかでも意外と多いケースに、事業承継後に数字教育をしてほしいといったご要望があります。

—— これは、後継者に数字の見方、経営に必要な知識を学ばせたいという先代（創業者）からの依頼です。

—— MAS監査を通して、経営者養成をしようというわけですね。

内出 そうですね。経営学を実践の場で学ばせようということです。後継者に経営者

意識を植え付けようという目的もあると思います。

—— そのようなMAS監査を通じて、経営者が一番得られるものは何ですか。

内出 一番の効果はやはり、数字を読む力がつくということです。自社の数字も知らないという後継者もいますから、そういう方々が自社の現状を把握できる効果があります。

—— 例えば、MAS監査を導入して2年目のメーカーさんの話ですが、事業承継したものの、新しい社長さんが全く数字が読めない状況でした。

—— そこで黒字化の要である限界利益率の説明から始めました。そして、「利益率が低いので何とかしましょう」ということで、毎月、社長と会長、工場長、私の4人で、資

料と首つびきで「なぜこれが高いのか、低いのか」といったことを話し合い、利益管理をしています。それが経営者の気づきにつながっていきます。

—— 新しい社長は自社の経営状況を数字で把握できるとともに、企業経営における会計の意味、重要性を理解できるわけですね。

内出 実践の場で経営を学んでいくという意味では大きな意味があります。これは、その会社のことを知っている私たちだからこそできる支援だと思っています。

—— そのようなMAS監査サービスに対する顧客の反応はいかがですか。

内出 毎回、会議が終わるたびに「次の会議はいつですか」と言われるようになりました。

—— それは最も嬉しい反応ですね。

内出 はい。毎月の巡回監査で日程を決めるのですが、その社長からそういう言葉が出てくるということは、それだけMAS監査が評価されている証左といえるのではないかと思います。

「総合力」で企業の

黒字化を支援

—— 変革の時代ですが、これからの未来会計の社会的役割を、内出先生はどのように捉えていらっしゃいますか。

内出 未来会計は、これからの企業の存続において、なくてはならないものだと思います。

—— 利益を出し続けなければ企業は存続できません。そして、お客様が存続できなければ、会計事務所も存続できません。企業の存続こそ会計事務所の存続なのです。

—— そして、黒字化支援のベースとなる考え方が未来会計だといえます。

—— 黒字化の伴走支援こそが、これからの会計事務所の役割なのです。

内出 はい。ただ、地方の現状は厳しいものがあります。

—— まず人がいない。小売業の業績はがた落ちです。現状を把握したうえで「ではどうするか」を話し合い、経営計画を立てます。

—— 計画を立ててもその通りに進むとはかぎりませんから、絵に描いた餅にならないよう、モニタリングをしていくことも大事です。

—— なかにはバンクミートینگをやる会社さんもあります。そこで黒字化支援と金融支援をセットで行う。そういったニーズも増えています。

—— MAS監査をやっていると思うのは、人・モノ・金・情報、このバランスが大事だということです。何かひとつでも欠けるとなかなか利益は上がらない。昔からよくいわれていますが、今はそれを痛感しています。

—— また、顧問先の黒字化を達成できさえすればそれでいいという問題でもありません。会計事務所の生産性の問題もあります。

—— MAS監査に限らず様々な業務をいかに効率よく行うかが、会計事務所の課題だと

考えています。労働時間は限られていますので、企業も会計事務所もお互いに生産性を上げながら、成果を出していかなければなりません。そこは皆で知恵を出しながらやっています。

—— 最後に、税理士法人青木&パートナーズの展望、ビジョンをお聞きます。

内出 当社では昔から「総合力」という言葉を使っている、事務所のなかにはMASチームのほかに、事業承継・相続チームとDXチームがあります。

—— MASチームで課題を拾ってきて、DXチームで生産性向上に取り組む、そこに相続対策や事業承継の事例があれば、相続チームで試算や提案をします。

—— このように総務を含めたスタッフが丸ごと一つにお客様を応援する体制が整っているのです。この総合力こそが当社の強みであり、特長だと自負しています。

—— そして、その最終的な目標である経営の黒字化が、当社の事業のベースになります。したがって、MAS監査サービスの拡充は、私たちにとって最大の課題です。

—— 今後も引き続き、地域におけるMAS監査の認知度をもっと上げ、MAS監査導入企業を増やしていくとともに、MAS監査担当の採用・育成にも注力していきたいと考えています。

—— それが地域経済の活性化につながると確信しています。

—— 本日は貴重なお話をお聞かせくださりありがとうございました。税理士法人青木&パートナーズのさらなる躍進を祈念いたします。

Work with Technology



会員事務所インタビュー

先端技術と人間性を融合させた未来会計を追求する税理士法人あさひ会計

税理士法人あさひ会計（山形県山形市、宮城県仙台市）は、DXの推進など、先端技術を活用した顧問先支援でその名を知られた会計事務所である。同事務所では未来会計業務においても、BIなど先端技術の応用の道を探っている。その一方で、MAS監査担当者が経営者に寄り添い、未来からの逆算でモチベーションを高めていく人間的な支援も大切にしており、旅館の再生や多角経営企業の年商十億円達成など、大きな成果を挙げている。そして将来的には、人間味のある支援と、高度な技術を融合させた「人とロボット協働時代」における未来会計の普及を目指している。本稿では、税理士法人あさひ会計統括代表社員の田牧大祐氏（写真）と、経営支援一部部長の菅井正利氏に、未来会計への取り組みや、先端技術の応用、AI時代の人間的価値について伺った。（撮影 奥平たかし）

経営統合を節目に

MAS監査サービスが再始動

—— 本日は、DXへの取り組みでも有名な税理士法人あさひ会計の田牧代表と、MAS監査担当の菅井部長に、最新のテクノロジーを使った未来会計業務について伺います。

まずは、税理士法人あさひ会計のこれまでの歩みをお話いただけますか。

田牧 1979年7月、現会長の柴田健一が、山形で株式会社旭会計事務所を設立しました。これが税理士法人あさひ会計の前

身です。法人化したのは2011年のことです。

—— 現在は山形と仙台の2拠点体制ですが、仙台事務所が開設されたのはいつになりますか。

田牧 2015年です。2018年に株式会社三澤経営センターと経営統合し、仙台青葉事務所を開設。その3年後に仙台事務所と仙台青葉事務所を統合しました。

—— 経営理念について教えていただけますか。

田牧 「私達は、質の高い仕事を通じ、顧客企業の継続、発展に貢献します」が、当グループの経営理念です。お客様の発展あ

ってこそ、私たちも存続できるのですから、この理念は私たちの使命です。

MAS監査担当者は

経営者の真のパートナー

—— 未来会計への取り組みについてお聞きます。

田牧 統合した三澤経営センターの三澤先生からのご紹介で、Ja・BIGネットワークに参加したのが5年前です。それ以前も経営計画策定支援や計画のモニタリング、再生支援などやっていました。しかし、Ja・BIGネットワークに参加し、未来

会計の概念を学ぶことで、今は目指すべき方向がより明確になったと感じます。

—— MAS監査担当にはどのような資質が求められると思いますか。

田牧 当グループのクレドには、「パートナー宣言」として、「私たちは、お客様の声に耳を傾け、共に悩み、共に考え、真のパートナーとなるよう全力を尽くします」と書かれています。この決意が一番求められるのが、MAS監査担当者だと思います。

—— 顧客に寄り添うことができるかどうか、最も大事なことですね。

田牧 そう思います。決められた業務をルーティンのようにこなすだけでは、MAS



菅井正利部長
税理士法人あさひ会計

監査担当は務まらないでしょう。お客様の懐に飛び込んで、その心を掴めるような能力があるかどうか。

その指標は、お客様を紹介してもらえるかどうかです。お客様から信頼されていなければ紹介してもらえませんから、紹介してもらええる信頼関係が築けるかどうかがポイントになると思います。実際、菅井をはじめ、M A S 監査担当者の紹介で顧問契約を結ぶケースはとて多くなっています。

—— 未来会計事業の拡大に向けた営業活動や情報発信はされていますか。

田牧 未来会計の営業は、基本的には決算報告や、事業承継のタイミングで、経営計画書の作成をご提案するといった地道な活動になります。その会社の決算の説明をするなかで、経営計画をお勧めするのです。しかし、そう簡単にこちらの提案を受け入れていただけるものではありません。そこで当社では今、B I を活用してつくった財務分析資料を用いています。図やグラフで視覚化されているため、とても分かりやすくなっており、社長様の関心を引き付けるのに大いに役立っています。

B I を取り入れた未来会計

—— B I を導入されているというお話ですが、実際に未来会計にどのように取り入れているのでしょうか。

田牧 社内でB I 勉強会を行っています。既に数人のメンバーは、お客様から受け取

ったP O S データ等をB I を使って可視化、分析し、ご提案まで進めています。

私自身はまず、あさひ会計のB I レポートを作成し、それを事例としてお客様に見せています。

例えば顧問先報酬でいえば、あさひ会計全体の平均報酬額、医療法人の平均、個人クリニックの平均、社会福祉法人の平均といったかたちでレポートにします。それから売上上の傾向線。さらに、売上に伴う平均時間単価もそれぞれ算出されます。

売上高や報酬単価は、会計システムのデータから取ってきます。それに職員のスタッフナンバーを入れ、クエリで加工し、情報を可視化していきます。このように、B I を使うことで、売上分布、報酬単価の分布、傾向線といった分析資料をつくることができます。

これにより、例えば、A P I 連携をしている職員の時間単価は1万4 0 0 0 円、自計化先は1万2 0 0 0 円、手入力をしている顧問先は9 0 0 0 円といったかたちで分析結果が出てきます。担当者一人ひとりの自計化担当先、自計化しているかどうかなど、D X への取り組みが分かるようになっています。

このような資料をお見せすると、経営者とはとても興味を持ってくださり、自社の分析も検討してくださります。これが未来会計につながるきっかけになります。

—— エクセルでは、ここまでの分析はできませんね。

田牧 そうですね。さらにB I ならスライ

サーで表示するデータを絞り込むこともできます。例えば「単価が低いところ」に絞り込むことで、改善ポイントが見えてきます。

時間単価を上げたいと思えば、スライサーで時間単価の低いところに注目し、そこを値上げるなり、経営改善に取り組んでいけばよいのです。

相性のいいB I とM A S 監査

—— 御社では、B I を活用した未来会計はどこまで進んでいるのでしょうか。

田牧 B I を使った未来会計は緒にいたばかりで、今のところ、関わっているメンバーは3人です。お客様のP O S データや顧客管理システムの情報を受け取り、月次決算で分析結果を報告するところまで進んでいます。そこから本格的にM A S 監査へつなげていけるように取り組んでいるところです。

—— 岩永会計事務所でも未来会計にB I やA I を取り入れています。

田牧 全国的にもB I を活用し、経営改善やM A S 監査に取り組む会計事務所は徐々に出てきているようです。地図上にお客様の情報を入れている、市場分析などを行っている事務所さんもあります。

人とロボットの協働時代

—— 菅井部長は、今後のD X の進展に対し、どのような期待をされていますか。

菅井 先ほど、岩永会計事務所の見学会に参加して大いに刺激を受けたというお話をしましたが、本当に岩永会計さんでは先進的な取り組みをされているのです。若い社員の人たちがB I やA I を駆使して視覚化された分析資料をつくり、お客様にご説明していました。

私のような年配者は、長年の経験から得た知見をもとに資料を判断し、お客様にアドバイスしてきました。しかし、今はB I やA I を使えば、ある程度の予測はつくので、若手でもそれなりの経営アドバイスができるのです。

もちろん、そこから経営者をいかにやる気にさせるか、問題提起できるかは、コミユニケーション能力にかかっていると思います。これはテクノロジーではカバーできない部分であり、まさに人間の力の見せどころでしょう。

—— 経験がものをいうところですね。
菅井 そうですね。今のところまだ人間にしかできない部分であり、最終的にはそこが付加価値になってくると思います。ですから、私としては、その部分を後進に伝えていきたいと思っています。

—— では最後に、未来会計の拡大に向けたあさひ会計グループのビジョン・展望を、

M A S 監査で経営者のモチベーションを高める

—— M A S 監査担当者の菅井部長にお話を伺います。菅井部長は合併前の三澤経営センター時代から、M A S 監査に取り組まれているようですが、そのあたりの経緯と現状についてお話しいただけますか。

菅井 私は前事務所の頃から、M A S 監査推進に注力していました。合併を機に、あさひ会計で実践しているM Q 会計もM A S 業務の手法に取り入れ、経営支援の幅が広がりました。

今年4月に行われたJ a ・B I G 定例会（長崎・岩永会計事務所）に参加し、大いに刺激を受け、原点回帰、あらためて本腰を入れ、M A S 監査推進に取り組む決意をしたところです。

—— 菅井部長がこれまで経験されたM A S 監査サービスの成功事例をご紹介いただけますか。

菅井 2つご紹介します。ひとつは、東日本大震災で被災した温泉旅館の再生支援です。社長様からご相談を受け、新規顧問契約と併せてM A S 監査契約もしました。

そこは、事業者再生支援機構に債権を買い取ってもらう条件で再生計画を立て、四半期ごとにモニタリングをしていました。ところが、あまりうまくいっていませんでした。銀行からは、「売上を上げる」「経費を削れ」「余計なことはするな」と言われ続け、経営者はやる気をなくしていたのです。

田牧先生からお話しいただきたいと思っています。

田牧 株式会社あさひアカウンティングロボット研究所では今、「人とロボット協働時代」をミッションとして掲げ、中小企業だけでなく、大企業やメガバンクさんの支援も行っています。

急激なテクノロジーの進歩は、急速に会計事務所業務を変えています。ロボットが隣でサポートしてくれる時代なのです。今まで当たり前のように人がやっていた作業は、おそらく近い将来、全てロボットがやってくれるようになるでしょう。

ロボットでできることは全てロボットに任せたとして、人は何をするのか。それはもちろん、お客様との信頼関係を築くのです。一緒に悩んで、一緒に考えながら経営を改善していく。会社を立て直していく。

これがM A S 監査業務です。人でなければできないことだと思います。だからこそ、そこに集中的に時間を使っていくのです。これまで、会計人は入力代行をして、お客様から「お疲れ様」と言われてきました。しかし、会社を立て直せば「本当にありがとう」と手を取って感謝されます。ですから、「お疲れ様」と言われる仕事から、「本当にありがとう」と感謝される仕事にシフトしていくべきなのです。そうすれば、会計人はもっともっと仕事が楽しくなると思います。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。あさひ会計グループのさらなるご発展を祈念いたします。

考える言葉

日本BIGネットワーク 岩永経世

自助努力

先週の考える言葉シリーズ（25・05）で、IG主催の「新春セミナー」について取り上げたが、小生が第一部で講演した「自助努力」強みの上に己を築け」の内容についても少し詳細を知りたいと要望があった。そこで、「自助努力」について考えてみたいと思う。

① 自助の精神を養う

「天は自らを助くる者を助く」（『自助論』サミュエル・スマイルズ）頑張り

② 勤勉の精神を培う

「幸運の女神は常に勤勉な人に微笑む」

③ 自ら好機をつくる

「自ら機会をつくり出し、機会によつて自らを変える」

④ 才能と精進をする

「働け！ 働け！ 働け！」（仕事は最高の修行である）

⑤ 勇気と気概を持って前進せよ

「学べ！ やれ！ 試してみろ！」強い意志こそが人格の中心力であ

る

⑥ 勤勉に、正確に、誠実に

「悪魔は人の怠惰につけ入る」という。（油断大敵！）

⑦ お金と美徳について

「正しく稼ぎ、正しく使う」（節約は人を寛容にする）

⑧ 自己研鑽の精神を培う

「鉄は熱くなるまで打ち込め」（努力する限り限界はない）

⑨ 模範となる人々に学ぶ

「自ら先頭に立って模範となろう」（そのためには師匠をもつ）

⑩ 人徳を身につける

「美徳とは日々の正しい行動の集大成である」（人格は力である）

価値ある目的を思い描き、上記のような視点で、「自助努力」を怠らず、やり続けられ、目的を実現するために必要なあらゆる出逢いを引き寄せてくれるのだという。

「自助努力」は、IG会計グループの本年度・基本方針でもある。この一年間、「自助努力」についてじっくり考えてみたいと思う。

（令和7年2月17日）

事業コンセプト

英語のコンセプト（concept）とは、「①概念、考え。②骨格となる発想や観点」（デジタル大辞泉）という意味を持つ。

つまり、物事の考え方のベース・方向性のことで、哲学や芸術などの分野で使われるほか、ビジネスにおいてもよく使われている。

ビジネスで使われる「コンセプト」は、どのような顧客にどのような価値をどのようにして提供するかといった、企画の骨組み・構想をいう。

今回の「事業コンセプト」とは、起業のアイデアをビジネスの構想として具体的に整理したものをいう。「誰に」「何を」「どのようにして」といった視点でまとめることで、事業概要が端的に表現される。

まずは、ビジネスのアイデアを打ち立て、マーケティングリサーチにより検証をしたあと、いよいよ「事業コンセプト」の策定に取り掛かることになる。

市場性はあるのか、商品・サービスの魅力度はどれくらいか、事業の実現性は高いかなどを確認していく。

具体的には、次の5つの設問に答えてみると頭の整理がしやすいだろう。

① 誰に対して（顧客は誰か）

② どのような商品・サービスを

③ どんな相手を競合に

④ どんな私たち（システム）で提供する

「姑息な手段に振り回されず、「王道」を貫け！」

かつて、バタバタしていて、つい目先の利益に目が眩み、不用意に心が動かされようとしたとき、誰彼となく口にした言葉である。

書棚にあった、「企業発展の礎となる経営理念の研究」（佐々木直 著）を読み直していると、宮内義彦氏の言葉として、次のような内容のことを紹介してあった。

「宝くじを当てるような気持ちで経営を行うのではなく、「王道」を歩んで、誰にも負けないサービス・商品を作りあげることです。そして、経営は自分の責任でやることです」と。

ここにある「王道」という言葉に触れて、チャレンジ精神に溢れていた若き頃、よく口にした言葉だったな、と思い出した次第である。

少し、気になり、ネットで調べてみた……。

「①儒教で理想とした、有徳の君主が仁義に基づいて国を治める正道。②Confuciusの訳語。安易な道。近道」

つまり、「王道」には二つの意味があり、使う意味によって由来が異なるという。

1つは、政治的な意味で「王道」を用いる場合、由来は中国の儒教で、中国戦国時代の学者である孟子が唱えた説です。王道とは力で統治する霸道と対照的な、仁愛によ

るか

⑤ 必要な経営資源の整理・把握

さて、最近、戦後80年という言葉をよく

耳にする。その流れを経済的動向の視点でとらえると、「戦後の復興期（1945

（1954）（高度成長期（1955

（1973）（安定成長期（1974

（1985）（バブル期（1986

1990）（低成長期（1991）現在に

及ぶ）」という変遷があり、今や「失われ

た30年」を迎えているという。

70年代、経済が成熟化し安定成長期に入ったころ、ニーズの多様化に伴い、多くの企業で事業の「多角化」が叫ばれた時代があった。その一つの手法としてM&Aがあった。そのメリットはリスクを分散・軽減できることであるが、逆にデメリットとして利益率の低下・財務リスクなどが言われている。

その後、「選択と集中」という事が言われ、「コアコンピタンス（Core Competence）」という言葉が流行った。つまり、「得意分野」に選択・集中する差別化の戦略である。

「多角化」あるいは「選択と集中」、いずれの戦略を取るにしても、「事業コンセプト」を明確にして、組織で共有化しておくことは大事である。過去の延長線上に未来が描けない時代である。「事業コンセプト」を再確認したいと思う。

（令和7年2月3日）

王道

って統治する政道のことを表す。

もう一つは、「遠回りせずに済む最も適した方法」のことで、「近道」「安易」と似た意味である。エジプトの王が問いかけたことに対する数学者の答え、「There is no royal road to learning」（学問には王道はなし）という言葉が由来である。そこから「royal road」が「近道」として使われるようになったという。

小生は、どちらかというと、①の正道という意味で使ったようだ。しかし、「あーでもない、こうでもない」と悩むよりは、「王道」を選んだほうが結果、近道となるので一緒のことかなと、思う。

宮内義彦氏が言うように、意識して「王道」を歩むこと、また「王道」を貫く」という考えは、世の中が多様化している今日の状況において、極めて大切なことのような気がする。

久し振りに、「王道」という言葉に触れ、気になったことがある。それは、悩む機会が少なくなったのではないか……。言葉を換えていうと、新しいことにチャレンジする機会が少なくなった。

この世の真理は、何事においても進化向上していけるものだという。この真理を常に忘れず、切磋琢磨し続けることこそが、「王道」への心得ではないだろうか。

（令和7年3月17日）

上級経営会計専門家——理論に裏付けられた実践を

上級経営会計専門家は、税理士や会計士、中小企業診断士などの実務経験を持ち、自身の事業を経営していこうとしている方向けに設計されています。日々クライアントと向き合う中で、様々な実践知が蓄積されている一方で、多忙であるがゆえにそれを体系的に整理しきれていないといった状況が見受けられます。その場合、自分の知識や経験を他社に論理立てて説明できないといった問題が生じます。この時に一助となりうるのが研究者によって蓄積されている理論的な知識です。上級経営会計専門家資格では第一線の研究者から多様なテーマについてアカデミックな知識を学ぶとともに、それを実践することを目標としています。



京都大学 経営管理大学院 教授
澤邊 紀生

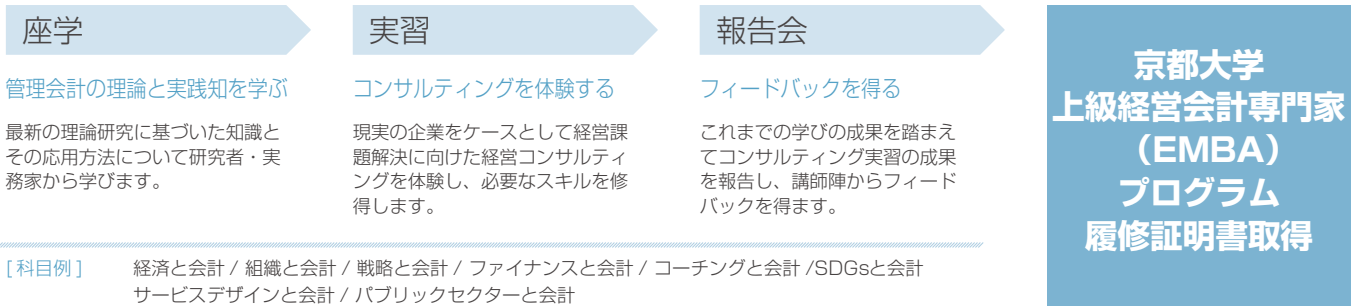
経営者と会計人が協力して企業を伸ばすために

上級経営会計専門家（EMBA）プログラムの目的は、企業経営の支援に学問的裏付けを持っていただくこと、学問と実務の連携の中でリーダーシップを発揮できる人材を育成することの2つです。世界では特に欧米を中心として、専門家団体が複数設置されるなど、管理会計の専門家はプロとして認められています。ところが日本では「失われた20年」が過ぎててもなお、会計的知識を経営に活用しようという機運が高まりません。経営資源の最適活用を経営者にアドバイスし、高付加価値経営に導いていくべき会計人がその役割を十分に果たしていないのです。

日本は技術力も営業力も、また民度も世界的に見て高いのに、利益率が低いです。これは努力至上主義的で、額に汗して頑張ればどうにかなるという精神論を持つ経営者が多いからだと思えます。もちろん努力は大事ですが、経営者ならもう一つ忘れてはならないことがあります。成果を出すという責任です。

成果を出すのに重要なファクターが会計です。そこで会計人が経営者のコーチ役になり、会計人と経営者が協力して企業を伸ばしていくことが必要になります。コーチングのできる会計人が増えれば、中小企業が息を吹き返し、ひいてはGDP引き上げにつながるでしょう。これがEMBAの基本構造です。

学習の流れと資格認定



上級経営会計専門家資格認定

プログラムを修了することで京都大学経営管理大学院から履修証明書が発行されます。ただし、本プログラムの修了によって学位が授与されるわけではありません。プログラムの修了の後、一般社団法人日本経営会計専門家協会の審議を経て上級経営会計専門家資格が認定されます。

応募要項

出願期間	～2025年6月13日（金）17時必着
出願方法	募集要項ならびに出願書類の書式は、京都大学経営管理大学院「京都大学上級経営会計専門家（EMBA）プログラム」事務局より電子メール添付にて送付します。希望者は事務局（adv-ma-office@mail2.adm.kyoto-u.ac.jp）にご連絡ください。
必要書類	〔必要書類〕 ① 受講希望票【所定用紙】 ② 最終学歴の卒業（修了）証明書 ③ 写真データ（4cm×3cm）1枚 ④ 協力団体等からの推薦状【所定用紙】
選考方法	書類審査にて行います
受講者発表	電子メールにて通知します
受講料（教材開発協力費）	121万円（税込）※一般社団法人日本経営会計専門家協会へ納付 併せて一般社団法人日本経営会計専門家協会へもご入会いただきます（入会6万円、月会費1万円）
お申し込み先	「京都大学上級経営会計専門家（EMBA）プログラム」事務局 adv-ma-office@mail2.adm.kyoto-u.ac.jp tel: 03-6214-2455（株式会社日本BIGネットワーク内。ご不明な点は担当の柏木までお問い合わせください）

京都大学 経営管理大学院

リカレント教育プログラム

上級経営会計専門家（EMBA）プログラムのご案内

第9期生募集中!! 出願締切6月13日（金）17時



募集人数 25名

出願時に、次の①から③のいずれかの資格（または同等の資格・能力）を有し、なおかつ④から⑥に該当する者（ただし、日本の他大学正規課程に在学中の者は出願できません。）

出願資格

- ① 大学を令和2年3月以降に卒業した者
- ② 学校教育法（昭和22年法律第26号）第104条第4項の規定により学士の学位を平成31年3月以前に授与された者
- ③ 外国において、学校教育における16年の課程を平成31年3月以前に修了し、学士学位を取得した者
- ④ 出願時点で、日本に在住し、企業、団体に経営もしくは勤務している者、または個人で事業を営む者
- ⑤ 出願時点で、公認会計士、税理士、中小企業診断士の資格を有している者、またはそれと同等以上の能力を有すると認められる者
- ⑥ 一般社団法人日本経営会計専門家協会の推薦を受けた者*

※協力団体からの推薦を受け、一般社団法人日本経営会計専門家協会から京都大学へ受講生を推薦
協力団体：あんしん経営をサポートする会 / 一般社団法人コンサル技連 / 株式会社日本 M&Aセンター / 株式会社日本 BIGネットワーク / 株式会社MA P 経営
株式会社 YK プランニング / 日本 M & A 協会
協力団体へ加入されていない方は事務局までご連絡ください。

未来会計実践塾

MAS監査実践コース

未来会計（MAS監査）の実践こそが、学びを価値へと変える鍵です。
経営計画の定着から、MAS監査の標準化・循環化まで体系的に体得し、
貴事務所のMAS監査推進とクライアントの成長に貢献する力を養いましょう。

新・実践コース始動！

対象者

- ・ NBMを修了し、MAS監査を始めたい方
- ・ 現在MAS監査に取り組んでいるが、継続や成果に悩んでいる方

料金 198,000円（税込み）

形式 オンライン開催
13:30～17:30

最終講のみリアル開催、懇親会あり
※会場は東京駅周辺を予定

日程・テーマ

ここだけのノウハウを
大公開!!

第1講	2025年 7月23日 水	MAS監査の定義	第4講	10月16日 木	MAS監査の実践
第2講	8月18日 月	営業	第5講	11月20日 木	組織論
第3講	9月18日 木	課題抽出	第6講	12月10日 水	発表

お申込みはこちら

<https://forms.gle/3pZao6NusWqDZ4Vb6>



第24期生募集

NBM 新ビジネスモデル 研究会

『未来会計』でクライアントと未来を描き、
ビジネスモデルを革新する会計事務所向けプログラム

未来会計を事業化して新たな収益モデルを築き、
既存サービスを未来志向へ転換することで
貴社サービスに革新をもたらします。

2025年 6月5日(木) 開講

会場

セミナーハウス
クロス・ウェーブ船橋
〒273-0005千葉県船橋市本町2丁目9-3

参加費

330,000円（税込） 30名（先着）

定員

申込

<https://forms.gle/JAoZfqStMHYgff1U6>



NN構想の会支持団体一覧

あんしん経営をサポートする会／MJS税経システム研究所
MPS - OJTクラブ／OBC職業専門家パートナー制度＜アソス＞
金融リテラシー向上協会／経営会計専門家養成講座
Ja - BIG未来会計実践塾／日本M&A協会
NEXT KEIRI 琉球デジタル・アップロードセンター／磐石経営会
bixider network／100年企業会
ファミリーオフィス実践研究会／MyKomon
弥生プロフェッショナルアドバイザープログラム

日程 1泊2日×6回

1日目 13:30～21:00

① 基調講演 ② グループ別研究・討議 ③ 情報交流

2日目 8:30～15:00

① グループ討議 ② 研究発表 ③ まとめ

Step1 6/5 木・6/6 金

組織論 ～目的の共有

組織とは何のために存在するのか？そこに集う人はどのようにあるべきか？個人の目的意識を明確にし、組織としての社会貢献を深く考えます。

Step2 8/21 木・8/22 金

データ作成 ～会計の自立

経理業務の効率化（自計化・自動化）を通じて、経営者がいち早く経営判断できる会計データの作成を研究し、未来会計に繋がります。

Step3 10/2 木・10/3 金

分析・評価 ～決算に“衆知”を集める

決算書は情報の宝庫です。
チームでその価値を引き出し、会計・税務・経営の視点から課題を見える化する仕組みを研究します。

Step4 12/11 木・12/12 金

課題抽出 ～“MAS監査”の実践

経営者の夢（あるべき姿）の実現に向けて「仮説～実践～検証」の経営サイクルを学びます。経営計画の立案を通じて提案型業務を研究・構築します。

Step5 2/5 木・2/6 金

課題解決 ～“特化MAS”への橋渡し

個人の力量に頼らず、組織力とネットワークを活かし、経営者の悩みに応えるネットワーク型での解決を研究します。

Step6 4/15 水・4/16 木

営業 ～信奉者づくり

我々にとっての営業とは何かを考えます。経営者に感動を届け、共感と信頼から生まれる「口コミ」によって広がる営業の仕組みを研究します。

全国に広がるJa-BIGのネットワーク (2024年5月現在)

北海道・東北

税理士法人池脇会計事務所
株式会社ウィルコンサルティング
税理士法人 MBL
株式会社若山経営
株式会社 RINGS PRO
税理士法人あさひ会計（山形・宮城）
株式会社シールドブレイン
株式会社ヴィジョン・ナビゲート
株式会社ケーエフエスコンサルティング
株式会社 Plan Do See 経営センター
税理士法人 MIRAI
税理士法人青木＆パートナーズ
矢萩努税理士事務所
千葉経営企画株式会社／千葉和彦税理士事務所

関東

株式会社日本 BIG ネットワーク群馬
小泉経営会計／縄文ビジョン・パートナー株式会社（東京・沖縄）
平川ビジネスサポート株式会社
株式会社オーケーサポートトゥエンティワン
株式会社叶光創研／飯島総合会計事務所
TOMA コンサルタンツグループ株式会社
株式会社ビジネス・デザイン
株式会社横浜総合マネジメント
株式会社横浜みなとみらいマネジメント
MMG 税理士法人
新日本経営株式会社
株式会社アシスト関東
株式会社アクシィ経営支援室
Crux 税理士法人
横浜経営企画サービス株式会社
経営企画室株式会社
辻・本郷税理士法人
株式会社浅沼経営センターホールディングス
西迫会計事務所
株式会社鈴木経営センター
株式会社プランニングリポート
下山税理士事務所
株式会社リーベルタッド
税理士法人大石会計事務所
株式会社 Pasito
税理士法人 JNEXT
G.S. ブレインズ税理士法人
税理士法人下平会計事務所
株式会社 KMC コンサルティング

中部・甲信越

税理士法人名南経営
MMPC コンサルティンググループ
税理士法人ベストフレンド
コンサルティング五藤株式会社／税理士法人大樹
インターグロー税理士法人
FUN 税理士法人

税理士法人和栗会計事務所
株式会社信光経営センター
株式会社小川会計コンサルティング
株式会社 MIRAISM
ブルーウイング税理士法人
株式会社ミッドランド経営
株式会社イワサキ経営
株式会社タクト経済研究所
中部ビジネスコンサルタント株式会社
税理士法人みらい経営
税理士法人合同経営会計事務所
株式会社 SBC
株式会社未来インフラ五縁
税理士法人上坂会計

関西

税理士法人日本経営
株式会社関総研
株式会社シー・エス・マネジメント
有限会社マス・システム
K&H コンサルティング株式会社
税理士法人川嶋総合会計
株式会社マイツ・コンサルティング
株式会社日本経営計画研究所
株式会社ひろせ MA ブレーン
税理士法人神戸会計社
株式会社ミライズ
株式会社アイジー・ブレインズ
スーパー営業マン株式会社／税理士法人えがお
税理士法人 KJ グループ
MGS 税理士法人
三本保宏税理士法人
株式会社のぞみ経営パートナーズ
株式会社日本 BIG ネットワーク関西

中国・四国

株式会社新開経営センター
株式会社 YK プランニング
株式会社 Ja-BIG 岡山

九州

株式会社 IG ブレーン
有限会社アイジー新会計
株式会社中村会計事務所
一般社団法人日本経営支援協会
株式会社 CS 熊本
株式会社優和マネジメント
税理士法人アイユーコンサルティング

出資団体

株式会社日本 M&A センター
株式会社ミロク情報サービス
株式会社 MAP 経営
株式会社日本経営支援センター

「将軍の日」は、自社の未来を熟慮するために、必要な時間と空間（場）を提供する1日です。

お近くのJa-BIGネットワーク事務所に直接お問い合わせください。

「Ja-BIG」「ジャビッグ」で検索

