



# 日本金融投資教育協会

Japan Financial Investment Education Association

海外の優秀なマネーアドバイザーが行っている  
「中小企業のための企業成長診断サービス」について

経営の質を高め、企業成長を実現する診断サービスです。

# 中小企業経営者が顧問税理士の仕事について勘違いしている

多くの中小企業経営者が勘違いの多くは顧問税理士が経営のアドバイスをしてくれると思っている。

税理士の仕事は税務申告業務がメインの仕事です。

また、税理士の資格を得るためには資格試験に合格する道と税務署に勤務して税理士になる2つのパターンがあります。

その為、実務経験と知識、考え方の視点が税理士によって異なります。

例えば、税金を納めるのは当たり前という税理士もいれば、合法的な節税対策を積極的に提案する税理士もいます。この差はなぜだと思いませんか？



これは実務経験を積んできた環境によるものと考えます。

試験に受かり、実務経験を積むために働いていた税理士事務所が保守的な考えの事務所であれば、税金は払うものが当たり前と教えられているのです。また、コンサル会社から税理士になられた事務所で働いていた人は、お客様目線に立って問題解決をする習慣があり、積極的な思考になる傾向があります。

そして、事業経営のアドバイスを税理士に求める経営者も多いのですが、これも大きな間違いです。

税理士は税務申告のプロであり、経営のプロではありません。事業経営を多方面から客観的に分析し、適切なアドバイスが出来るのは金融知識が豊富でコーチングスキルが高い、経営感覚を持った専門的なマネーアドバイザーです。海外ではこの様なスキルを持ったマネーアドバイザー活躍しておりますが、日本のマネーアドバイザーは金融商品販売の教育を受けたマネーアドバイザーがほとんどです。その為、キャッシュフローを悪化する金融商品を販売するマネーアドバイザーが多いです。そして、日本の中小企業の倒産は半分が黒字倒産です。

# 中小企業経営者が求めるものについて

中小企業経営者が自社の事業を大きくする中で、必要になる項目を理解する必要があります。

当協会はワンストップマネーアドバイザー（OSMA）を育成し、海外のマネーアドバイザーが中小企業向けに行っているノウハウを活用し、日本の中小企業を永続的に成長・発展させるお手伝いを行います。

日本の中小企業経営者が黒字倒産にならず、事業を成長させて行く上で必要とする知識は下記の通りです。

- ・ 財務状況の把握とキャッシュフローの推移の把握
- ・ 自社の利益率、人件費率、変動費についての同業他社との乖離について
- ・ 自社の強み・弱みの把握と経営課題の把握、及び改善対策・組織づくり  
適切な事業目標設定について
- ・ 金融機関や投資について、税金や税金対策などの知識とノウハウについて
- ・ 助成金や補助金の活用方法についての知識とノウハウについて
- ・ 経営者個人の資産形成・資産防衛・相続・事業継承について

これを独学で勉強して、経営を行っている中小企業経営者は少なく、10年以上も会社が存続させることが難しいといわれるのも納得がいきます。そして、10年以上も会社を存続させている経営者を見ると必ず良きパートナーが存在しているケースがほとんどです。このようなパートナーを見つけるためには自社の現状を把握する「中小企業のための企業成長診断」が役立ちます。

# 協会が行っているマネーコンサルティング事業について

当協会は、個人・法人向けに国内外の資産形成・資産防衛に関する、コンサル業務を行っております。

特に海外のマネーアドバイザーが行うノウハウを活用した、中小企業のための企業成長診断のサービスは、経営者が顧問税理士に求めている内容をカバーしております。人間も健康で長生きするために、定期的に健康診断を受けているように、中小企業でも自社の状態を定期的に把握する必要があり、これが企業経営を長期間安定的に行う上では大切になります。

**次に中小企業のための企業成長診断の内容についてお伝えします。**

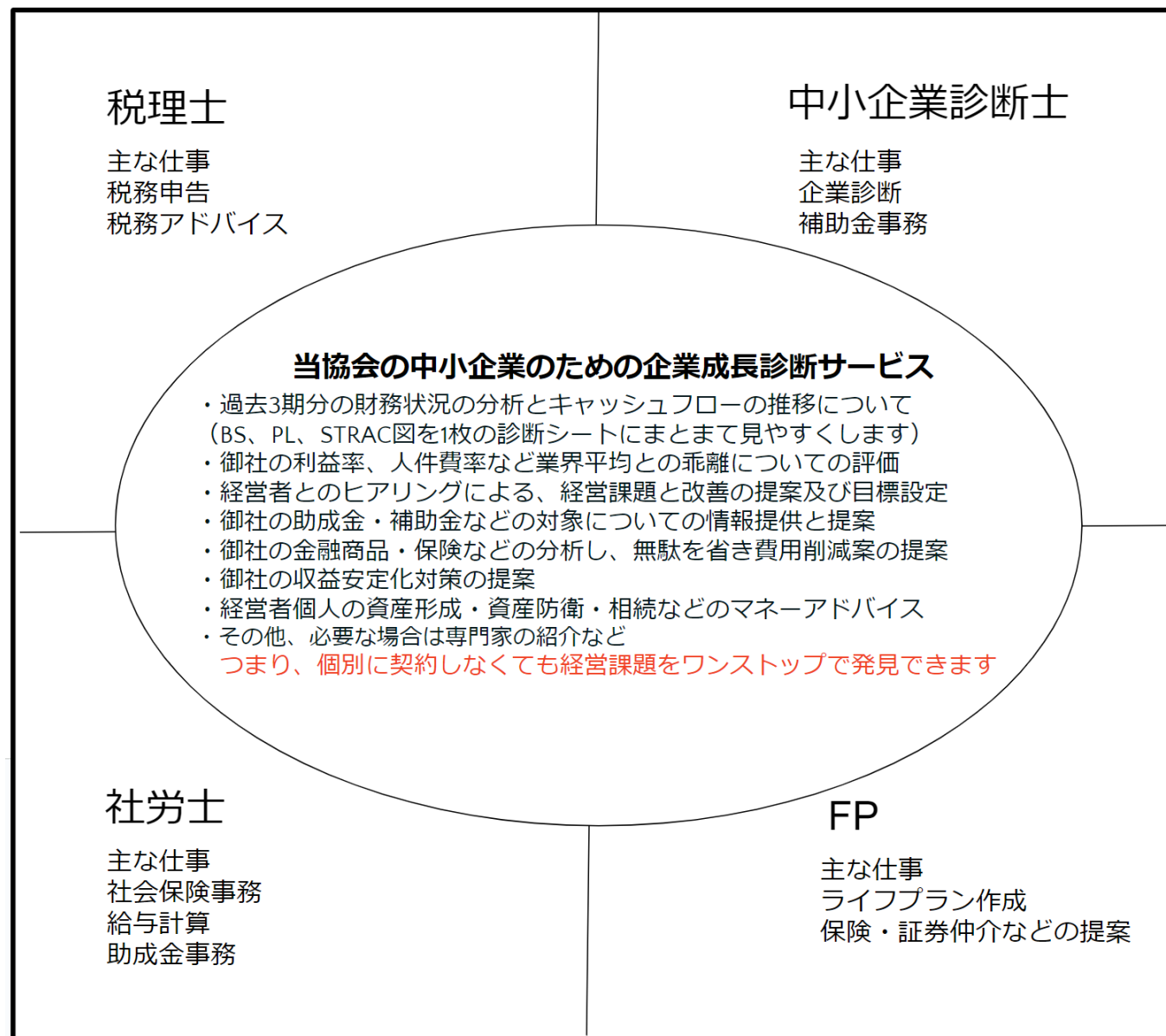
## 中小企業のための企業成長診断で得られる内容

- ・ 過去3期分の財務状況の分析とキャッシュフローの推移について  
(BS、PL、STRAC図を1枚の診断シートにまとめて見やすくします)
- ・ 御社の利益率、人件費率など業界平均との乖離についての評価
- ・ 経営者とのヒアリングによる、経営課題と改善の提案及び目標設定
- ・ 御社の助成金・補助金などの対象についての情報提供と提案
- ・ 御社の金融商品・保険などを分析し、無駄を省く費用削減案の提案
- ・ 御社のTAXプランニング及び収益安定化対策の提案
- ・ 経営者個人の資産形成・資産防衛・相続などのマネーアドバイス
- ・ その他、必要な場合は専門家の紹介など

※上記の内容を20万円（税別）という安価で受けられます。  
(海外マネーアドバイザーのノウハウを活用し、OSMA資格者が診断を行います。)

※社内研修・助成金・補助金、TAXプランニング、個人の資産形成・資産防衛・相続対策などの実施を希望する場合は専門家をご紹介いたします。  
専門家との個別契約となり、別途費用が発生することがあります。

# 当協会の中小企業のための企業成長診断サービスの概念図



# 現場が利益目標を決め全員参加型の理想経営を目指す！

## 利益を倍増させる！ キャッシュフロー着眼点モデル<サンプル>

アプローチは無数にある。小手先のテクニックではなく、キャッシュフローの構造から利益アップに直結する具体策を発想する着眼点モデル

このシートのつくり方  
①今の会社の概算値を( )に入れる  
②「できそうなこと」をすべて書く  
③それをやったときの経済効果を書く  
④実際にやる順番を決める  
⑤具体的なプランを落とし込む

### ●客数アップにつながるごと

- 出版：本の出版からwebに誘導してメールマガジンを収集の仕組みをつくる
- 見込み客リストづくり：メルマガの相互紹介、無料セミナーでメルマガ収集、ポイント商品の販売（高額商品の分解による割引効果も）
- 紹介システム：既存客から紹介がスムーズに得られるツール・トークづくり（紹介時のトークも用意）
- 紹介する意義やメリットを言語化
- JV：外部の営業代理店に集客を依頼する、共同イベント開催による顧客の相互紹介、場を作る人とコンテンツを届ける人の役割
- 広告：メルマガ広告、雑誌広告、web広告、FAX-DM、郵送DM
- リサイクルセール：全額返金保証（期待した内容と違った場合）、リサイクルサービスを受けられるポイント商品からポイント商品までのパッケージづくり
- USP：当社ならではの別の言語化
- 密着戦：経営者が直接、個別メールや電話でお誘いする
- トークをとる：顧客が買わない理由を1つ1つ排除（複雑なweb注文フォームや申込書、愛想悪い販売員）
- チーム対応：クオリティアップの秘に活かすシステムづくり、チーム客をファン客に変える対応システム

### ●変動費ダウンにつながるごと

- 在庫最小化：注文の度に少量発注するパッケージ化（3STEPになるも資金繰りは改善しコストも空く）
- ロス最小化：売れ残り商品を「おまかせ料理」的にパッケージ化してお得に提供
- 仕入内容 & 仕入先の見直しと交渉：仕入管理リーダーを任命して材料費率に運動させて手当を分配
- お金をもらって商品開発：割のよくない仕事を断らず、リフォー商品開発の機会として引き受ける

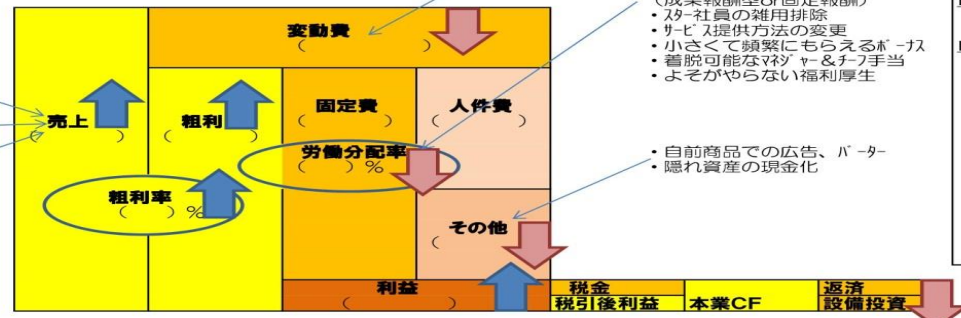
### ●労働分配率ダウン(生産性アップ)につながるごと

- 人事評価・報酬制度：成果に連動したほうがモチベーションされる営業マンを歩合制にする
- 安心感を強く求める営業マンには固定給にして既存客フォローを中心に担当させる
- 社員の雑用排除：経営者やトップ営業マンの雑用を一手に引き受けるスーパー秘書の採用、歯科で器具の洗いをスーパー派遣スタッフに一括委託して衛生士が医療に専念
- サービス提供方法の変更：訪問サービスをskypeに切り替えて、移動時間とコストを削減
- 小さくても頻繁にもらえるボーナス：大入り袋・中入り袋
- 着脱可能なボーナス手当：昇給による人件費の高騰を避ける支払い方
- よそがやらない福利厚生：インフルエンザの予防接種の会社負担、定期的なワークライフによる社員の体調管理支援

### ●客単価アップにつながるごと

- アップセール：上級サービスの開発（セミナー→合宿、TELコール→訪問コール、etc）、選択肢の増強
- 追加販売：セミナー参加者に教材申込セットを配布
- 複数購入で特典をつける
- 特別（VIP）扱い：他の客とは違う特別扱いを感じさせるサービスの提供の仕方を開発
- 値上げ：価格を●%UP（勇気を出して）
- パッケージ（見せ方）を変え新商品として値上げ（客層がかわる）
- 4hで10万円を2hで10万円に（時間単価UP）
- メニューの切り替え：メニューの再構築、USPの再構築
- 価値の見える化：サービスの入り口から出口までの全行程を伝え、それがもたらすメリットをわかりやすく伝える

- ・出版
  - ・見込み客リストづくり
  - ・紹介システム
  - ・ソリューション（JV）
  - ・リサイクルセール
  - ・USP
  - ・密着戦
  - ・トークをとる
  - ・チーム対応
- ・アップセール
  - ・追加販売
  - ・特別扱い
  - ・値上げ
  - ・メニューの切り替え
  - ・価値の見える化
- ・会員制度
  - ・電話フォロー
  - ・営業のしよご設計（フロント＆バックの設計）
  - ・継続的フォローシステム
  - ・リピートする理由と意味の提供
  - ・コミュニティづくり
  - ・季節性キャンペーン



- ・在庫最小化
- ・ロス最小化
- ・仕入内容 & 仕入先の見直しと交渉
- ・お金をもらって商品開発

- ・人事評価、報酬制度（成果報酬型or固定報酬）
- ・社員の雑用排除
- ・サービス提供方法の変更
- ・小さくても頻繁にもらえるボーナス
- ・着脱可能なボーナス手当
- ・よそがやらない福利厚生

- ・自前商品での広告、ボーナス
- ・隠れ資産の現金化

### ●その他の固定費ダウンにつながるごと

- 自前商品での広告、ボーナス：自社商品をパッケージして見込み客にお得に提供、気前のいい試食、自前商品と引換空き広告枠に付で掲載してもらう
- 隠れ資産の現金化：大型会議室の社外利用、営業外時間に駐車場を隣の店に貸す

### ●購入頻度(リピート)アップにつながるごと

- 会員制度：単品サービスを毎月届く定期宅配サービスにメールマガジン、セミナーをコール・スタイルアレンジ
- アフターフォロー、メンテナンスを会員制度に切り替える
- 会員券の発行で前払い化
- 電話フォロー：教材購入者への電話フォローによるニーズの発掘と提案
- 営業のしよご：ポイント商品（安くても試的に買やすい入り口商品）をつくる
- ポイント商品（高くても収益性の高い商品）をつくる
- 継続的フォロー：ステップメール、メルマガやfacebookのグループ機能で接触を継続化、定期イベントで対面のつながり
- リピートする理由の提供：次のテーマを提示、表のニーズと裏のニーズを把握して意識的に双方を提供、3か月ごとにメンテナンスに合う理由
- コミュニティづくり：他の顧客との情報交換やその会の所属自体に価値をもたせる
- 季節性キャンペーン：年末、年始、ボーナス月、決算月、誕生日、結婚記念日、●周年記念

※このキャッシュフローモデルは、西順一郎氏 著「戦略会計 STRAC II」のSTRAC表から加筆引用しています

### ●無駄な投資をさけることにつながるごと

- 余計なモノを買わない投資内容の検証：車を買わずにタクシー利用、とりまきの勧誘に対する客観的な第三者のチェック
- 現金を生まないモノを買うときは、理由を3つ挙げる
- 購入頻度を伸ばす：北極星複合機のリース期限前の上位機種への変更提案を断って今のを使い倒す
- 購入頻度を縮める：パソコンを1年毎に買い替えていたような環境を維持







# 日本金融投資教育協会

Japan Financial Investment Education Association

企業情報

# 日本金融投資教育協会について



日本金融投資教育協会  
Japan Financial Investment Education Association

団体名：一般社団法人 日本金融投資教育協会

設立：2022年9月5日

代表理事：山本 雅人

所在地：〒108-6028 東京都港区港南 2-15-1 品川インターシティA棟28階

連絡先：03-6718-4349

HP：<https://www.jfiea.or.jp>

## 【事業内容】

- 金融投資教育事業
- 金融教育インストラクター育成事業
- ワンストップ・マネーアドバイザー育成事業
- マネーコンサルティング事業
- 協会認定資格の付与
- 投資教育コミュニティ運営管理など