

# Journal

Ja-BIGジャーナル  
2018年夏号



## MAS監査導入企業の声

株式会社まえた 穂波産業株式会社

## 女性経営者の活躍をMAS監査が支える

株式会社メディカルネットワークサービス / 株式会社アシスト関東

## 社長の夢を現実にする行動管理

株式会社ホワイト / 株式会社湘南ビジネスパートナー

税理士法人湘南 税理士 近藤多賀志

株式会社アシスト関東代表取締役 林弘子





## 女性経営者の活躍を支える株式会社アシスト関東

株式会社アシスト関東（栃木県宇都宮市）は、経営計画策定支援やMAS監査サービスなどを提供するコンサルティング会社である。同社のMAS監査サービスは、経営者の心に丁寧寄り添い、長期的にサポートすることを特徴としている。こうしたサービスは、毎月の資金繰りに苦しんでいる会社の社長や、会社の状況を知らずに継ぐことになった2代目社長など、目の前の課題に苦しむ経営者から絶大な支持を得ている。今回の取材では、アシスト関東代表取締役の林弘子氏（写真右）と、同氏の支援でMAS監査に取り組んでいる株式会社メディカルネットワークサービス（栃木県栃木市）代表取締役の手塚和江氏（写真左）に、MAS監査サービスの意義について伺った。

### 眼前の課題に苦しむ経営者をMAS監査で支援

—— 本日は、MAS監査サービスを提供している株式会社アシスト関東の林社長と、同社の支援でMAS監査に取り組んでいる株式会社メディカルネットワークサービスの代表取締役にお話を伺います。

まずはアシスト関東の林社長に、MAS監査サービスを提供するようになった経緯について伺います。

林 アシスト関東は、会計事務所を母体とするコンサルティング会社です。

私自身は、父が国税局を退職して会計事務所を開業したのを機に、父の事務所に入

りました。

それから十数年ほど会計業務に従事していましたが、税務・会計だけではお客様の役に立てないという危機感から、一念発起してアシスト関東を設立しました。それが平成9年になります。

アシスト関東では、経営計画策定支援とMAS監査サービスを事業の柱に据え、社長様のための経営サポート業に取り組んできました。

現在では、私を含めて3名の社員と、提携する外部の税理士先生の合計4名の体制になっています。

私は税理士の資格を持っていませんので、父が亡くなったあとは、アシスト関東での経営サポート業に専念しています。

—— アシスト関東は栃木県宇都宮市に

メディカルネットワークサービスさんも、そのような企業のひとつです。

### 次期社長という立場に奮起

—— メディカルネットワークサービスの

事業内容についてご紹介いただけますか。

手塚 メディカルネットワークサービスは、健康診断などで採取される血液や尿、便などの検体や、医療用資材の輸送などを行う運送会社です。平成元年に、私の父が創業したのが始まりです。

当社が取り扱うのは極めて重要かつデリケートなものですので、運行管理、緊急時対応などには万全を期しています。平成22年には、「安全性優良事業所（Gマーク事業所）」に認定していただきました。

もちろん万全を期して、社員の健康や教育、車両の点検整備の管理も徹底しています。

—— アシスト関東との出会いについてお聞かせください。

林 手塚社長とは、今から数年前、知人の紹介でお会いしたのが最初になります。

運送業と聞き、私も初めてだったものですが、少し身構えていたのですが、出てこられた次期社長が女性で、ホッとしたのを覚えています。

「運送会社ですけど、私が継ぐのです」「じゃあ女性同士頑張りましょう」と、手を取り合うような感じでお付き合いが始まりました。

フィスを構えています。この地域でのMAS監査に対する反応はいかがですか。

林 栃木県はどちらかというと保守的な土地柄で、変化をあまり好みません。

新しいものに対する反応が鈍いので、社長様をその気にさせることに多少苦労しています。

アシスト関東では設立当初から、中期5カ年計画立案教室「將軍の日」の開催に力を入れているのですが、地域の社長様に参加していただくことにはずいぶん苦労してきました。

その一方で、資金繰りに苦しんでいる会社の社長様や、会社の状況がよく分からないまま引き継ぐことになった2代目社長様のように、今まさに困難に直面しておられる方もたくさんいらっしゃいます。

私たちは、そのようなお客様をMAS監査サービスで長期にわたりサポートしてまいりました。

銀行からご紹介いただくお客様は、おむね税務のサポートから入りますが、そこから事業承継支援や相続対策、法人への組織変更サポートなどにつながるものがよくあります。

なかには長期的な視点で経営を見つめ直したいという社長様もいらっしゃいますので、そのような方には「將軍の日」への参加をお勧めしています。

また、若い社長様のなかには、MAS監査に意欲的な方が増えています。そのような方のご支援は、できる限りご対応したいと思っています。

—— 手塚社長が社長に就任される前からの付き合いということですね。どのような趣旨での紹介だったのですか。

林 とにかく会計業務を助けてほしいということでした。

お話を伺うと、社長が会社の経理を把握できていない状況でしたので、まずは自計化の取り組みからスタートしました。

自社で原始資料から帳簿を作るという作業を完全にマスターしてもらうまでに1、2年かかりました。

—— 会社に経理の方はいらっしゃらなかったのですか。

林 いましたが、週2日のパートさんでしたので、社員が増えるにつれ、対応しきれなくなってきたのです。

その結果、帳簿が遅れがちになり、給料計算をするにも、社長の手元に資料がないという状況でした。

そこで、これでは経営判断ができないというご説明をして、経理のいろはから始め、経理業務のマニュアル作りのお手伝いもしました。

—— 手塚社長が社長に就任されるまでの経緯をお聞かせください。

手塚 社長になったのは去年の10月です。私は大学進学で上京し、卒業後そのまま東京で就職しましたが、紆余曲折を経て、10年前に栃木に戻ってきました。

家業を継ぐとは夢にも思っていなかったのですが、自動的に継ぐ方向で物事が動いていきました。ですから、望んで社長への道を行ってきたわけではありません。

しかし、要所所で人に恵まれ、いろいろな方に後押しをしていただいたり、励まされたりして、頑張らざるを得ない状況になっていったのです。

右も左も分からないまま、気づいたら次期社長という立場に立っていました。

これは何かしなければならぬと思い、縁あって、林先生のお世話になりました。

もちろん、当時も顧問税理士さんはいらっしゃったのですが、ご高齢でしたし、私とはなかなか話が合いませんでした。他の会計事務所を探していたところ、知人から林先生を紹介していただいたのです。

—— 林社長の第一印象はいかがでしたか。

手塚 女性とは聞いていませんでしたので驚きましたが、同性だから安心できましたし、とても気さくな方でよかったです。

私は数字にめっぽう弱いので、基本的なことから細かく教えていただける先生を探していたのです。林先生はその点、気軽に何でも質問できますし、一つひとつ丁寧に答えてくださいますので、本当に助かっています。

林 当社は社員全員が女性ですし、やはり女性同士というのが一番よかったのだと思います。

—— 林社長のサポートを受けてみていかがでしたか。

手塚 林先生と私は、共に一人っ子で、女性で、父親から会社を継いだという共通点があります。

ですので、親近感も湧きますし、同じ立





林 弘子社長

場なので、先生には私の将来がある程度読めるのでね。

「ご自分の体験からアドバイスをいただけるので、とても心強く感じていますし、安心もしています。」

### MAS監査を通して

#### 先代の経営を学ぶ

—— MAS監査サービスはどのタイミングで導入したのですか。

**林** 手塚社長に、会社を継ぐ覚悟ができたときに、MAS監査の提案をしました。

次期社長といっても、彼女自身、はじめのころは戸惑いがありましたし、まずは完璧に経理ができるようになることが先決でした。

数字が押さえられるようになれば、将来を見通せませんし、MAS監査の趣旨もご理解いただけませんので、一つひとつ段階を踏んでいきました。

そうした準備段階を経て、社長になる覚

することが、これからの経営に必要なということですね。

**手塚** そうですね。会長の考えを数値化すると、とても分かりやすくなります。

実は、私にとって経営者になるための第一の難関は、この会社を好きになることでした。それまで、運送業にはまるで興味がなかったのです。

しかし、林先生に当社の経営状況を数値化していただき、世の中の大半の中小企業が赤字経営であるなか、メディカルネットワークサービスは継続して利益を出し続けてきた健全な会社だと教えられたことで、この会社の素晴らしさに気づくことができました。

そして、会社を好きになることができました。もしかしら、それがMAS監査に取り組んだ一番の成果かもしれません。

—— それは、会長を見直したということでしょうか。

**手塚** まさにそのとおりです。



手塚和江社長

悟ができた時点で、MAS監査について、会長と手塚社長にご説明しました。

2代目社長が社員を引っ張っていくには、会社の青写真が必要だというお話をし、まずはお2人に「將軍の日」に取り組んでいただきました。

そこで中期経営計画を立て、MAS監査へと進めていきました。

—— 会長と手塚社長、そして林社長の3人でMAS監査に取り組まれたのですか。

**手塚** はい。会長と私は親子ですから、すぐに衝突してしまいます。お互いに言い合いになってしまつたところを、MAS監査を導入してからは、林先生に間に入っていたいでいます。そして、私の言い合いを、上手に会長に伝えていただいているのです。

会計面でのサポートはもちろん、そのような緩衝材的な役割も含めて、全面的に支えてくださっているところが、私としては本当に助かっています。

**林** 私も同じような経験をしてみましたので、手塚社長の気持ちはよく分かるのです。会社をよくしたいという気持ちは、会長も手塚社長も同じなわけです。お互いに一生懸命過ぎて、度が過ぎてしまうのです。そこをなんとか、冷静になっていただくので、会長は頭もよいし経験も豊富ですので、全て頭のなかで計算できてしまいます。

しかし、寡黙な方なので、頭のなかの計算が表に出てきません。それを引き出すのが大変です。聞き出したことを、私が整理

### 女性経営者を応援して 社会貢献企業を育てる

—— 手塚社長は社長に就任されて半年になりますが、現在の心境をお聞かせください。

**手塚** 社長の責任の重さを身に染みて感じています。常に判断を迫られ、決断しなければならぬことが毎日のように出てきます。

一方で、気が楽になった面もあります。自分の思うようにできる、やりたいことにチャレンジできる、それがやりがいにつながっています。

自分の考えや思っていることを社員に直接伝えられるようになり、その点ではストレスが減りました。

—— これから、メディカルネットワークサービスをどのような会社にしていきたいとお考えですか。

**手塚** 社員全員が、楽しく笑って働け、なおかつ、仕事を通して成長できる会社になりたいと思っています。

そのためには、私自身が社員に夢や希望を与えられる人間にならなければなりません。また、お客様には喜んでいただけるサービスを提供し続けなければならないと思います。

当社は検体に特化した運送会社ですので、引き続き、健康・医療をテーマに事業展開を図っていきます。検体の輸送から派生す



執務中の手塚社長

して、手塚社長に説明するのです。

**手塚** まるで、外国人の話を林先生が通訳してくださっているようでした(笑)。

**林** 会長は感覚で話しますからね。その感覚がとても正確なのですが、結論しか仰らないので、思考の過程を理解するのは至難の業だと思います。

それをやってみると言われても、彼女は困ってしまうのです。

そこで、私がひとつずつ質問をして、会長の考えを文字にしていく。そのような形で、今までの経過や、会長がどのように考えているかということが少しずつ見えてきました。

健康・医療分野の仕事にも積極的に取り組んでいくつもりです。

地味な仕事ですが、縁の下の力持ちという役割に、私は誇りをもっています。その思いを社員に伝えていくことも、社長の仕事だと思っています。

社長は、本業の仕事や会計はもちろん、自社のありとあらゆることに精通してなければなりません。そのうえ、アイデアも精神力も人望も必要です。本当に大変です。

しかしそのぶん、人とのご縁も多く、人一倍チャンスを得ただけの立場にありますから、そのメリットを存分に生かしたいと思っています。

—— アシスト関東に対する期待や要望などがあればお聞かせください。

**手塚** 林先生は、私にとってブレインというより姉のような存在です。常に手綱を引いてくれる、これからのような存在でいてほしいですね。

社長になり、意見を言ってくれる人もいなくなるなか、林先生にだけは厳しく叱っていただきたいですね。

そのとき、私がふてくされたとしても、林先生ならきつと温かく見守ってくださいると期待しています(笑)。

—— 林先生からも一言お願いします。

**林** メディカルネットワークさんは現時点で黒字経営の素晴らしい企業ですが、手塚社長のリーダーシップのもと、さらに飛躍すると私は確信しています。

手塚社長には、運送業は3Kといったネガティブなイメージを拭い去ってもらいた



メディカルネットワークサービスの敷地には、検体輸送用の車両がずらりと並ぶ

—— 手塚社長にとっては、MAS監査が先代の経営に対する考え方を理解する機会になっているようですね。

**手塚** そうですね。そのほかにも、MAS監査に取り組んだことで、会社を経営するということは、常に先を読むことだということがよく分かりました。

今は黒字なので勘と経験だけでも何とかなっていますが、万が一、赤字に転落したらそうはいかないと思います。

そう考えますと、数字に基づいた経営計画は絶対に欠かせないものだと思うようになりました。

—— 先代の勘と経験を数値化、データ化

いですね。

新しい運送業、風通しのよい、健全で前向きな運送会社。女性も活躍できる運送業のパイオニアを目指していただきたいと思っています。

**手塚** はい。そうなるようにしたいと思います。

—— 最後になりますが、林社長に、アシスト関東の今後の展開、方針を伺います。

**林** アシスト関東では現在、会社の理念を見直しているところです。

現在の経営理念・ビジョンは、設立時、つまり20年以上前に作ったものですので、今の私たちに合ったものに作り替えようと思っています。

私たちの目標は、中小企業の皆様が将来に向けて夢を描けるよう、経営サポートをしていくことです。

そのなかでも、私たちの強みは、女性経営者の応援だと考えています。この特長を生かし、社員の成長と社会貢献に資する輝く企業を、社でも多くつくっていく。そのためのお手伝いを続けていきたいと思っています。

**手塚** メディカルネットワークサービスがその第1号となれるよう、頑張ります。

**林** ありがとうございます。これからも一緒に頑張ります。

—— 本日は貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございます。皆様のさらなる躍進を祈念いたします。