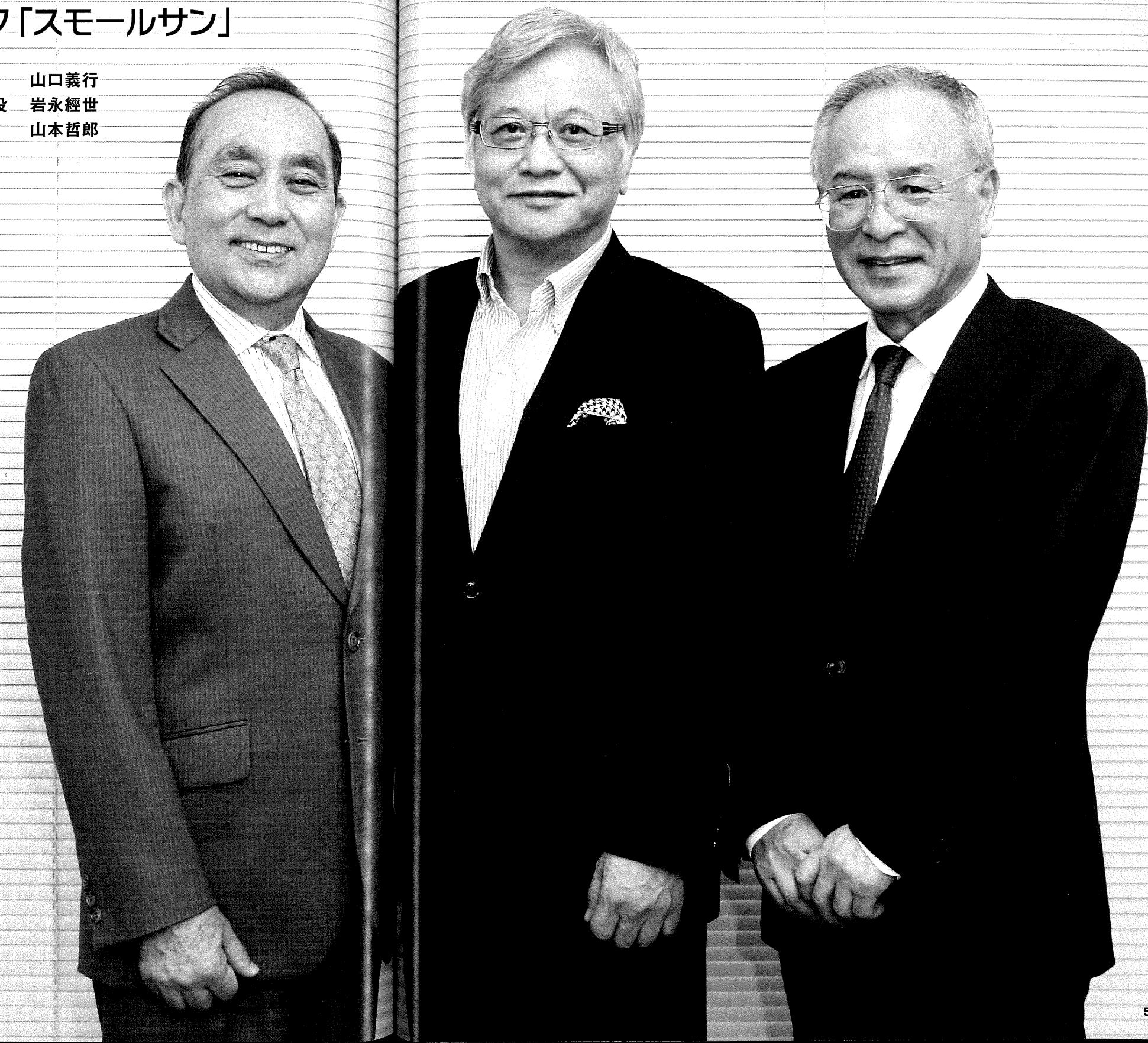


会計業界にも賛同の輪が広がる 経営者支援ネットワーク「スマールサン」

立教大学名誉教授 スマールサン主宰 山口義行
株式会社日本BIGネットワーク 代表取締役 岩永經世
株式会社アクシィ経営支援室 代表取締役 山本哲郎

国内市場の縮小や人材不足など、中小企業を取り巻く環境は依然として厳しく、経営の舵取りに悩む経営者は多い。そのようななか、立教大学の山口義行名誉教授（写真中央）が主宰する中小企業経営者のための支援ネットワーク「スマールサン（Small Sun）」が注目を集めている。経営者が孤軍奮闘するだけでは現状の打破が難しい現在、中小企業支援の専門家と経営者が接觸する機会を増やすことが必要になる。そのためには専門家がネットワークを組み、組織的に企業支援に取り組まなければならない——。スマールサンはそのような問題意識から立ち上げられ、全国に散らばる専門家が互いに協力しながら、さまざまな形で中小企業経営者の支援に取り組んでいる。今回の取材では、山口名誉教授と、同氏の活動に賛同している株式会社日本BIGネットワーク代表の岩永經世氏（写真右）、株式会社アクシィ経営支援室代表取締役の山本哲郎氏（同左）に、今後の中小企業支援のあり方、会計人の役割について伺った。





スマールサンの中小企業支援活動

—— 本日は、立教大学名誉教授の山口先生、株式会社日本BIGネットワーク（以下「Japan BIG」）代表取締役の岩永先生、株式会社アクシィ経営支援室代表取締役の山本先生のお三方に、中小企業経営者のための支援ネットワークの新しい取り組みについて伺います。山口先生はこれまで、スマールサンという中小企業支援組織を通し、多くの中小企業の改革を実現してこら

れました。まずは、そのスマールサンの活動について伺いたいと思います。

山口 スマールサンは、私がリーマンショック直後に立ち上げた中小企業経営者のための支援ネットワークで、現在、1600名ほどの経営者が加盟しています。

主な活動としては、毎月2回、会員向けにニュースを配信し、中小企業を取り巻く経済情報を提供しているほか、会員自ら運営に関する勉強会「スマールサンゼミ」を全国に展開しています。

また、この勉強とは別に、山本先生を中心に

小企業ビジネスジャーナル」という番組を持つていることです。現在、6社の中小企業がスポンサーになっています。皆、私が25年ほど前から関わって売上を大きく伸ばし、成長してきた企業ばかりです。これまでそのような会社にスポンサーをお願いしてきました。

—— 中小企業が集まってテレビ番組を持つ。

画期的なことですが、番組ではどのようなことをされているのですか。

山口 ひとつは中小企業の立場を発信するということです。例えば消費増税の問題にしても、一般の番組では消費者か大企業の立場からしか伝えません。しかし、消費税が競争力のない中小企業に及ぼす影響は大きい。しかも、企業の99・7%は中小企業ですから、増税をするなら中小企業対策を考えるべきです。にもかかわらず、中小企業の目線で作られている番組はありません。それはスポンサーが大企業だからです。

中小企業は、大企業ほどの財力もなければ、商圏も小さいため、全国ネットのスポンサーになつても割に合わないのでです。

—— それで、数社が集まって中小企業向けの番組を作ったわけですね。

山口 そうです。2つ目は、中小企業の事業活動を発信するということです。例えば、新分野として医療関係の実習教材を開発した会社がありました。しかし、それを情報発信する場がな

い。そこで、当番組で取り上げました。彼らはその動画を持って営業に回ることで、販路を広げました。

3つ目は人材確保のための情報発信です。当番組の「人活企業シリーズ」のなかで、会社ごとに人材育成の活動や社長の育成方針などを取り上げ、それを企業説明会などで使うのです。

中小企業はブランド力では大企業に劣りますが、テレビで取り上げられれば印象も変わりますし、人材育成をしていることも伝わり、人材確保においても優位になります。

このようにして、今度は番組を活用して業績を上げた企業にスポンサーをお願いするのです。こうしてバトンを渡しながら、この情報番組を4年間続けてきました。いわば、中小企業による中小企業のための情報発信基地なのです。

—— スマールサンの2つ目の特徴とは何ですか。

山口 2つ目の特徴は、「読む力」「問う力」「つなぐ力」という3つの力を向上させるための組織であるということです。中小企業経営者は、この時代を生き抜くために、どのような能力を身につける必要があるのでしょうか。それを整理したのがこの「3つの力」です。

「読む力」とは、時代や経済を読み取る力。力を身につける必要があるのでしょうか。それを整理したのがこの「3つの力」です。

—— 3つの力とは、時代や経済を読み取る力。力を身につける必要があるのでしょうか。それを整理したのがこの「3つの力」です。

SmallSun (<http://www.smallsun.jp/>)

中小企業は隣接異業種を探せ

—— 山口先生は、中小企業の進むべき方向性をどう捉えていますか。

度問い合わせ力です。そして「つなぐ力」。これは、経営資源の少ない中小企業が外部との連携によって競争力をつけるための力です。スマールサンは、経営者がこの3つの力をつけるためには必要な情報を提供しています。

—— スマールサンの特徴についてお話し下さい。

山口 特徴は2つあります。ひとつは、中小企業の情報発信基地として、BSテレビ局に「中

■山口義行（やまぐち・よしゆき）

立教大学名誉教授。中小企業サポートネットワーク（スマールサン）主宰。政策工房J-Way 代表。外務省参与。昭和26年生まれ。立教大学経済学部卒。立教大学大学院博士後期課程学位取得退学。東邦学園短期大学専任講師、名城大学商学部専任講師等を経て、平成13年4月から29年3月まで立教大学経済学部教授、29年4月名誉教授の称号授与。中小企業庁中小企業政策審議会企業力強化部会委員、法務省 法曹養成制度検討会議委員を歴任。経済学者として金融・経済に関する研究や政策提言を行う一方、スマールサン主宰。また、関東経済産業局「新連携支援」政策の事業評価委員長として中小企業の連携支援政策に携わっている。

「社長の経済学」（KADOKAWA/中経出版）、「終わりなき世界金融危機」（岩波書店）等、著書多数。



■岩永經世（いわなが・つねよ）

株式会社日本BIGネットワーク代表取締役。IG会計グループ代表。「あんしん経営をサポートする会」名譽会長。「NN構想の会」理事長。税理士。昭和23年生まれ。早稲田大学大学院商学研究科修了。会計事務所を経て昭和59年、岩永經世税理士事務所開業、株式会社IGプロジェクト設立。平成26年、全国会計人などの共同出資によるコンサルティングファーム、株式会社日本BIGネットワーク（通称：Ja-BIG）を設立。経営計画を中心とした「MAS監査」や「中期経営計画教室」（将軍の日）の実践により年間200社を超える経営サポートを展開。20年にわたり延べ2400社以上に対して経営計画の策定をサポートする。

去と未来が連続していた時代はそれでもよかつた。しかし、山口先生も仰るとおり、今、過去と未来はつながっていません。過去からの予測はもう当てにならないのです。

そのような時代にあって、中小企業経営者は2つの不安に悩まされています。会社の未来が描けないという不安。そして、今まで積み重ねてきた成功体験が通用しないという不安です。過去のデータを分析しても、その不安を取り除けません。経営者が明確な会社の将来像を描き、目標を立て、それに向けた計画を立てることが必要なのです。

山口 岩永先生は、いつ頃からそのようなことをお考えになられたのですか。

岩永 この業界に入つてお客様のところを回り始めた頃ですから、40年ほど前になります。社長に事業計画を見せてほしいと言ったら、「そんな物はない」と言われて驚きました。その時に「ここに大きな市場がある」と思つたのです。そして数年後、経営計画の策定支援と、目標達成の仕組み作りをサポートする会計事務所を目指して独立開業しました。

——それで、開業当初の状況はいかがでしたか。

岩永 実は、全然お客様がいない状態で、無謀にも1200万円の経営計画シミュレーションソフトを購入したのです。回収はできませんでした。経営計画にお金を出す経営者などほとんどなく、ビジネスにならなかつたのです。しかし、それが後に経営計画をベースにした未来会計というビジネスモデルの確立につながりました。

この未来会計に取り組むなかで、私は、成長する企業と淘汰される企業の格差が開いていくのを目の当たりにしました。そして、成長する企業の社長は皆、素晴らしいマネジメントをし

く。そのような状況です。しかし、経営資源の少ない中小企業は余計なことはすべきでない、という「選択と集中」の理論では、これから時代を生き抜くことはできません。

ですから、誰かが現実を直視させ、経営者をその気にさせなければなりません。私は、「売上または利益の5%は新しいことをやりなさい」と言っています。5%ならば無理がない。そして、いくつか試すなかでこれだというものを見つけたら、そこに注力するのです。私が関わって売上を伸ばした企業は、私がノウハウを教えたからではなく、その気にさせたから成功したのです。

——ひとつの事業に固執することは、リスクが伴うということですね。

山口 例を2つ挙げましょう。ひとつはEV（電気自動車）です。今後、EVが普及し、2050年頃までにガソリン車はなくなるでしょう。その時にガソリンスタンドはどうすればよいのでしょうか。そう言われても動こうとする人たちに、新しい事業に手を伸ばさなければ会社を維持していくないと、現実を直視させなければなりません。本業の周囲にあって、

ことはうすうす感じています。自社も変わらなければならぬとも思っています。しかし、目の前の仕事に追われ、ずるずると時間が過ぎていく。そのような状況です。しかし、経営資源の少ない中小企業は余計なことはすべきでない、という「選択と集中」の理論では、これから時代を生き抜くことはできません。

この「隣接異業種」を見つけて成功したのが眼鏡業者さんです。眼鏡業界では価格競争が激化し、倒産が相次いでいます。では、眼鏡を売ることはどうしたことなのでしょうか。それは、生活の不便を解消し、快適にするための提案をするということです。そこで、補聴器も取り扱うことにして、さらに、眼鏡をかけた子供たちの心のケアを目的とした「こども眼鏡館」を作りました。これによつて、市場を広げることができたのです。

これらは全て、彼らが自ら考え出したことです。私はきっかけを与えただけです。スマールサンという勉強の場が、考えるきっかけを与えたのです。

経営支援とは目標管理の指導である

——きっかけを与えるという意味では、税理士の役割も大きいと思いますが、岩永先生の考え方をお聞かせください。

岩永 全くそのとおりだと思います。われわれ会計人にとって、中小企業の経営者に真摯に向き合うこと以外に、われわれの存在価値はありません。

株式会社日本BIGネットワーク (<http://ja-big.co.jp/>)

The screenshot shows the homepage of the website. At the top, there is a navigation bar with links for Home, About Us, Services, Contact, and English. Below the navigation, there is a large banner with a photo of a person and the text "WE CONSULTING YOUR BUSINESS IN ACCOUNTING". A sub-section titled "会計人ネットワークによるコンサルティングファーム" (Consulting firm by Accountants) is visible. On the right side, there is a sidebar with a "Latest News" section containing several news items with dates from September 2017.



■山本哲郎（やまもと・てつろう）

スマールサン戦略財務プロデューサー。株式会社アクシイ経営支援室代表取締役、山本公認会計士事務所所長。昭和28年生まれ。立教大学経済学部卒。税務・会計の専門家として中小企業および中小企業の経営者を支援。中小企業の事業承継に関するアドバイスを数多く手がける。また、中期経営計画ならびに単年度経営計画策定サポート、経営組織改善提案などを行い、スマールサンでは「管理会計研究会」を立ち上げ、担当プロデューサー兼講師として中小企業経営者の意識改革に取り組むなどの活動を通じ、中小企業の未来創造のための支援に取り組んでいる。

多くの方が次の勉強会には社員を連れてこられます。

山本 管理会計研究会でも、社員を数人連れてこられた社長さんがいました。社員の大半が中卒というある会社では、研究会で学んだことを実践し、ストラック図を活用して自社の管理を行っています。私はそのようなことはひとつも教えていません。管理会計を学び、自発的に勉強しています。素晴らしいことです。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上が伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

そのようななかで出会つたのが、岩永先生が提唱される未来会計です。未来から逆算して経営計画を立て、それを実行し、進捗状況をチェックする。いわゆるMAS監査サービスです。しかし、初めは満足のいく支援ができませんでした。経営計画に取り組む以前に、経営者自身が業績を上げる方法が分からぬからです。それでは計画の立てようがありません。しかし、

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

そのようななかで出会つたのが、岩永先生が提唱される未来会計です。未来から逆算して経営計画を立て、それを実行し、進捗状況をチェックする。いわゆるMAS監査サービスです。しかし、初めは満足のいく支援ができませんでした。経営計画に取り組む以前に、経営者自身が業績を上げる方法が分からぬからです。それでは計画の立てようがありません。しかし、

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 われわれも、京都大学の教授がこのほど立ち上げた「エグゼクティブMBA」というプログラムに参画させていただいています。一般社団法人もつくりまして、会計人を対象に半年間管理会計を学んでいただき、修了すると京都大学の証書と上級経営会計士という資格が与えられます。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

ネットワークで中小企業を支援する

——今回のテーマは「ネットワーク」がひとつつのキーワードになると思います。税理士におけるネットワークの重要性について意見をお聞かせください。

山口 税理士の方々はコンサルタントではありません。ですから、経営支援といつても何をするべきよいか分からぬと思います。しかし、自分の守備範囲外でも、相談されれば対応せざ

るを得ませんが、付け焼き刃の知識で対応すれば、経営者に見抜かれます。だからこそネットワークが必要になつてくるわけです。

——Ja-BIGはまさに、会計事務所ネットワー

クですが、どういった特徴があるのでしょうか。

岩永 未来会計の目的は、先見経営、先行管理の仕組み作りです。人間でいえば病気にならぬよう健康管理をするのです。しかし、それでも病気になります。病気になれば治療が必要です。しかし、その対症療法が分からなければ、できる人につなぐしかありません。それがネットワークです。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

——山本先生は、スマールサンとJa-BIGの両方に参画されていますが、どのようなきっかけがあつたのでしょうか。

山本 実は、私も岩永先生と同じシステムを購入したのですが、ビジネスになりませんでした。ちょうどバブル経済真っただ中で、計画など立てなくとも売上がり伸びた時代だったので、経営など必要なかったのです。その体质がバブル崩壊後も変わらなかつたため、中小企業の多くが赤字へと転落していったのです。

アクシイ経営支援室 (<http://axy-net.jp/>)

The screenshot shows the homepage of the AXIY Keiei-shienbu website. At the top, there's a banner with the text 'もっと経営を楽しくしたい。それが私たちAXYの願いです。' Below the banner, there's a navigation bar with links for 'menu', 'アドバイス', 'セミナー', 'トピックス', 'ブログ', '求人募集', and 'AXYからのお知らせ'. The main content area features several news articles listed with dates from 2017-05-26 to 2015-11-09. The articles are in Japanese and discuss various topics related to business management.

少数精鋭・付加価値型会計事務所の経営ノウハウを大公開

セミナーのご案内

資金調達相談士協会認定講座

さいたま新都心税理士法人 松波事務所見学会

前回大好評!!

業務効率や付加価値を更に向上させる「創意工夫」と「ノウハウ」があります!

少人数事務所ならではの役割分担制度、高い税務品質あっての付加価値業務など、その手法評価の高い松波先生の事務所見学会です。その中でも銀行対策や高い税務品質の理由など、見て、聞いて、学べる密度の濃い見学会です。

○高い税務品質あっての付加価値業務

- ・独自の書面添付
- ・決算書に添付する中小企業の会計に関する指針チェックリスト

○少人数事務所ならではの役割分担制度

- ・顧問先の決算業務を明確な役割分担の上で行い、To-Doリスト化
- ・実際に使っている所員の業務フロー図を公開

○所長税理士が全顧問先に対応できる体制作り

松波先生の事務所を見学できる機会は、
実務経営サービス主催のみ

※当日16:00開催の「B-LABO情報交換会」では、ご参加者の皆様と意見交換を通して、本見学会の内容についてさらに理解を深めて頂くことができます。こちらもぜひご参加下さい!

☆このほかにも、実際に松波先生がお客様へ提案・提出している資料も多数公開します!

- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| ・申告書/決算書サンプル・経営分析資料サンプル | ・税理士法33条の2①記載例(紙データ+Excelデータ) |
| ・決算チェックリスト(紙データ+Excelデータ) | ・業務フロー(紙データ+Excelデータ)など |

講座特典

- ・復習に使える講座音声MP3(10,000円相当)
- ・資金調達相談士協会(FAA)が主催する「第27回B-LABO情報交換会」へお試し参加(無料)

16:00~19:00 同日会場近隣の貸会議室にて開催

チェックしてください: 情報交換会に参加希望 参加しないサイトからも
申し込めます

講師: 松波 竜太(まつなみ・りょうた) 氏

会計事務所業界に22年、税理士資格取得後独立し14年間となる。

500社以上の中小企業に関与し、特に資金繰りと銀行交渉については113社をサポート。「決算書が読めない経営者でも銀行交渉ができる」をコンセプトに説明資料の準備から、アピールすべき点、想定される質問、さらには交渉の継続判断など具体的な「次の一手」をアドバイスし、中小企業経営者から絶大な信用を得ている。著書「借入は減らすな!」(あさ出版)

開催日程

日時	2017年11月15日(水)		
時間	13:00~15:00(受付12:30~)		
会場	さいたま新都心税理士法人 松波事務所	受講料	FAA会員 12,500円(税別) 実務経営研究会会員 25,000円(税別) 一般 30,000円(税別)
埼玉県さいたま市中央区新都心4-3 ウェルクビル5階(JRさいたま新都心駅 徒歩5分)			定員 20名限定(定員になり次第締め切ります)

※お申込み後、受講票、ご請求書、地図等をお送りいたします。
※満席の場合のキャンセル待ちは会員様優先となります。

11/15 さいたま新都心税理士法人松波事務所見学会

FAX:03-5928-1946

事務所名	代表者名	印
ふりがな 参加者名	ふりがな 参加者名	
住所	電 話	()
e-MAIL	FAX	()
<input type="checkbox"/> FAA会員 <input type="checkbox"/> 実務経営研究会会員 <input type="checkbox"/> 一般 (チェックしてください) BMSギフトカードNo.はこちら()		

主催株式会社実務経営サービス 〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-32-7 三井生命ビル7F TEL:03-5928-1945(加藤・板垣)(BMS)

WEBまたはメールでもお申込みできます。 <http://shop.jkeiei.co.jp/> e-MAIL: info@jkeiei.co.jp

Ja-BIGに参加している会計事務所はそれぞれ特長を持っていて、特化型のMAS監査サービスを行っています。その強みをお互いに活用し合って、中小企業を支援しているのです。

——スマートサンも、専門家を集めたネットワークですね。

山口 私は経済学者ですからマクロ経済の話はできますが、経営に携わったことのない私が経営を語つても説得力がありません。ですから、M&Aなど、さまざまな専門家の方々にお願いして、この組織に関わっていたらいいです。

私は、会計事務所もJa-BIGのように協力し合って、ネットワークで顧客を支援すべきだと思います。なぜなら、豊富で質の高い情報こそが、あります。なぜなら、豊富で質の高い情報こそが、経営者の信頼を得る鍵だからです。

私は、サブプライム問題が噴出したとき、大不況を予測して多くの経営者の信頼を得ました。これを、彼らの最も身近にいる税理士さんがすれば、その効果、影響は計り知れません。税理士の方々が、もつと幅広い知識と情報を吸収し、それを中小企業の経営者たちに提供したら、きっと彼らも本気になるでしょう。

山本 岩永先生は、「税理士は自分で完結しようという意識を払拭すべきである」と仰っています。自分の限界を組織の限界にせず、他の専門家とネットワークを組むべきだと。山口先生

も同じことを仰っています。

Ja-BIGに参加している会計事務所の皆様への要望と、スモールサンの今後の展開について、山口先生にお聞きします。

連携するスマートサンとJa-BIG

最後に、会計事務所の皆様への要望と、スモールサンの今後の展開について、山口先生にお聞きします。

スマートサンは、われわれと理念を共有できる、まさにJa-BIGのような組織と手を組み、情報提供によって後方支援する役割を担っていきます。その連携によって日本の中小企業のレベルアップに貢献していきたいと思います。

岩永 Ja-BIGとスマートサンは、親和性が高いと思います。Ja-BIGの日指すところは未来会計の事業化です。現在、賛同してくださっている事務所は全国に65ありますが、それを300まで持っていくのが当面の目標です。さらには、各事務所で経営者塾を立ち上げていただき、塾の一部をスマートサンの年会費として払えています。日経新聞は、半導体の中国特需だと書いているますが、なぜ、中国からの注文が増えているのかは分からない。そこで、調べてみると、背後に中国の国家半導体産業育成計画があります。素材から電子部品まで、全て国内生産しました。素材から電子部品まで、全て国内生産する計画が起動したのです。しかし、不良品ばかりだとか。もし、計画が頓挫すれば一気に需要が止まるし、うまくいけば、对中国の日本の優位性が損なわれる。そのような状況なのです。

山口 スモールサンのニュースは月2回で2000円ですが、新聞では書かないことを書いています。例えば、今、工作機械関係の景気がよい。日経新聞は、半導体の中国特需だと書いているのかは分からない。そこで、調べてみると、背後に中国の国家半導体産業育成計画がありました。素材から電子部品まで、全て国内生産する計画が起動したのです。しかし、不良品ばかりだとか。もし、計画が頓挫すれば一気に需要が止まるし、うまくいけば、对中国の日本の優位性が損なわれる。そのような状況なのです。

山口 スモールサンから配信しているニュースも、将来、Ja-BIGを通して配信することになります。スマートサンは、われわれと理念を共有できる、まさにJa-BIGのような組織と手を組み、情報提供によって後方支援する役割を担っていきます。その連携によって日本の中小企業のレベルアップに貢献していきたいと思います。

岩永 Ja-BIGの会員に、毎月、スマートサンのニュースを配信するようになれば、参加メンバーのグループ意識、所属意識が高まるものと期待しています。

山口 スモールサンと会計事務所の連携による情報に基づいた経営計画を立てても失敗します。そのため、マクロな情報を伝えたうえで、ミクロへと落とし込んでいかなければなりません。そして、中小企業経営者の問題意識を喚起させます。その入り口のところを、税理士の方々に担当します。本日はありがとうございました。