



長期化する有事に向き合いながら
出口に備える！

税理士のコンサル業務に 大切な3つのこと

～ 希望を与える存在であるために～



初めてzoomを使う人へ 快適に使う **5** つのポイント！

1. **ミュート**で消音を（質疑応答でオンに）
2. 会議中は**ギャラリービュー**を推奨（講義中は**スピーカービュー**で講師がアップに）
3. **ビデオ**は胸上の**顔出し**で（AAPな場づくり、双方向性）
4. 3分毎に**自分の顔**をチェック（**口角上げて**AAPな場づくりを）
5. 通信回線やPCの不具合の対応（落ち着いて**再び入室**を）

今、どんな状況ですか？

- 当面の資金不足のことで、頭が真っ白になっている
- しばらくは何とかなるが、先の見通しが不透明で不安
- クライアントに何を伝えて良いのか、までイメージできない

どうなりたいですか？

- 当面の資金繰りの不安から解放され、はじめの一步を
- 悲観値と楽観値の先の見通しを立て、心の平安と覚悟を
- クライアントへの関わり方のスタンスを確立し、社長が手放せない存在へ

和仁も影響を受けました

- 日本CFコーチ協会4月強化研修会（満席）中止・全額返金
- J Vの4月ビジネスモデル合宿（満席）の中止・全額返金
- 複数の出張セミナーが主催者判断で中止・キャンセルに

今、もっとも大切なものは？



あり方の確立
気を前に向ける

希望



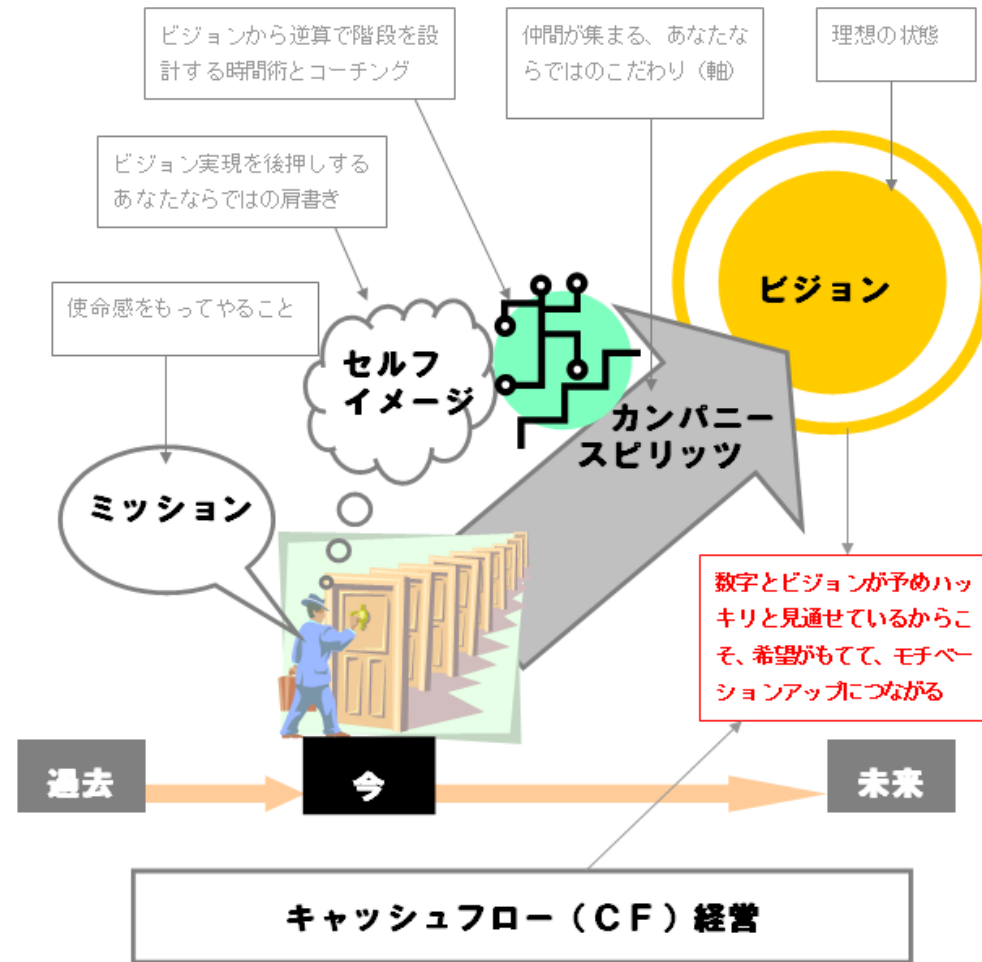
さらに今、意識したいことは？

予定を変更しなければ
ならない時の意味づけ

私は今（ ）している！

まず、「あり方」の再確認

ビジョナリープラン



有事に大切な3つのこと

0. まず**十分な手元資金**を確保した上で

1. **2段階の年間プラン**を立てる（お金と行動の両面で）
2. **脱★孤立！** ポジティブな側面にフォーカスする
3. 長期戦に備えた**戦略的仕込みプラン**をつくる

すべては**希望**につながる！

1. 2段階の年間プランを立てる

1. お金

- ① お金のブロックパズルで逆算思考で目標策定し、
- ② キャッシュフロー計画表で年間スパンの計画へ
- ③ 楽観値と悲観値を認識して、

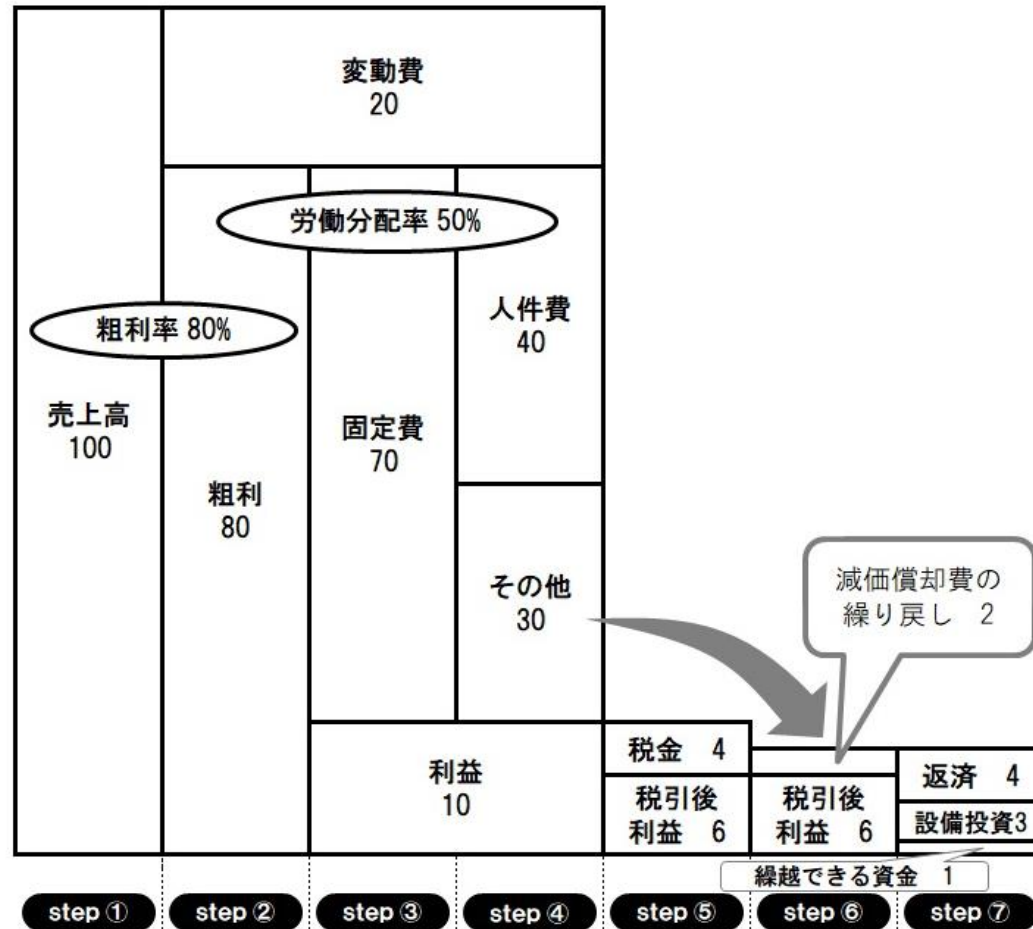
2. 行動

- ① 年間アクションプランを策定し、
- ② 延期や中止、やり方の改善を見える化する

1. 2段階の年間プランを立てる

お金のブロックパズル

< お金のブロックパズル ~会社のお金の流れの全体図~ >



1. 楽観値と悲観値の2段階で キャッシュフロー計画表

固定費の内訳	C F 楽観値	C F 悲観値				
悲観値シミュレーション						
	第	期 (2020.3 - 2021.2)				
	No.	3月	4月	5月	6月	
	1	100,000	100,528	89,653	143,805	
	2	40,000	37,000	20,000	20,000	
	3					
	4					
	5	40,000	37,000	20,000	20,000	
	6	5,320	4,921	2,660	2,660	
	7	8,000	7,400	4,000	4,000	
	8					
	9	13,320	12,321	6,660	6,660	
	10	26,680	24,679	13,340	13,340	
	11	(66.7%)	(66.7%)	(66.7%)	(66.7%)	
	12	3,740	3,740	3,740	3,740	
	13	11,402	11,747	11,747	11,747	
	14			△1,600	△1,600	
	15					
	16	1,968	2,013	2,013	2,013	
	17	240	240	240	240	
	18	500	500	500	500	
	19	17,850	18,241	16,641	16,641	

1. 2段階の年間プランを立てる

年間アクションプラン

一般社団法人 日本キャッシュフローコーチ協会 年間アクションプラン 2021

5W2Hの視点で書く！

why ⇒なぜやるのか(目的)
 who ⇒誰が
 what ⇒何を
 when ⇒いつ(曜日)
 where ⇒どこで(場所)
 How ⇒どのように(方法)
 How much ⇒どのくらい(量)

【今年のテーマ】<3千人体制へのCFCCの3rd発信Year!> 協会ビジョンと自分のあり方を運動させたAAPを発信力を、全員が自分サイズで発揮する！

①協会活動において、会員が協会ビジョンに沿ったあり方・やり方を実践・発信して、本業を発展させている。
 ②協会外への最適な影響力を発揮している。
 ③協会内の、ビジネスを超えたAAPな交流が活発化している。

プランの作り方

①ゴールを3つ以上決めて書く
 ②分類をマインドマップで書き出す
 ③その分類ごとに項目を書き出す
 ④分類と項目の優先順位、作業順序を整理する
 ⑤作業内容の発注時期を決める
 ⑥実施時期を決め、チャート(一)を書き込む
 ⑦ゴールと作業内容の整合性をチェックする

※赤矢印は、会員同士の学びと交流の場をつくる主な流れを示します。

NO.	分類	項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
			上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬	上旬 下旬		
1	修了生の集まり ※和仁が直接 参画するP のみを掲載 ・成果事例切込版 ・美容室CF ・旅行JVP ・CF英語倶楽部 ・・・ほか	1)強化研修会	●ふるまひ1/21本 ●前編の書き方 ●和光リーダー	告知 ⇒ ●新Pの募集	⇒	⇒	●東京 4/9本 ●公開コンサル	告知 ⇒ ⇒	⇒	⇒	●MVP15本 ●新Pの募集	告知 ⇒ ⇒	⇒	⇒	⇒	
		2)ビジョン合宿	●1/27-28 ※7カ所中心に	●1/27-28 ※初のMVP型	★VAPの自主運営の提案										●参加受付開始	
		3)JV P		●Vol.16 2/27土				●Vol.17 6/19土						●Vol.18 10/16土		
		4)FB盛り上げ隊	●自己紹介P ●新Pの募集					●協会初版P32 (7カ所)						●入札投稿	●自己紹介 (FB盛り上げ隊)	
		5)グループリーダーズ		●新年会			●zoom					●zoom			●zoom	
		6)協会活動レポート	●新Pの募集													
		7)Pの受けP	●新Pの募集													
		8)MVPコンテスト	●実行委員スター ●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	●MT	
		9)デンタルCFP	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	●おめでとうP ●新Pの募集	
		10)経営数字WS	●新Pの募集	●和仁参加												●和仁参加
		11)同好会(遊び企画)														
		12)カカシ修習P														●1万人超の読者
		13)各種P&研究会	●美容室JVP、旅行JVP、病院P、不動産研究会、ほか													
		14)地域輪強会	●九州、広島、京都、阪神、名古屋、上信越、近松、品川、横浜、千葉、東北	●和仁の全国巡業ツアー												
2	CFP3養成塾	①ライブ講座		●ライブ&説明会(1/27)開催 ●会員のオフザブ参加ok ●CFP3って?セミナー(zoom&ライブ)												
		②カカシ講座(大宮、京都)		●プレセミナーのファシリテーター化 ●読書会によるプレセミナー		●スタート										
		③カカシ講座(福岡、広島、名古屋、上信越、横浜、仙台)		●スタート												
		④新年度カカシ準備	●zoomMT⇒	●zoomMT⇒												
		⑤新刊の出版	●新刊準備	●新刊準備												
		⑥読書会カカシ構想	●養成塾カカシによる実践													
3	社長向けサービス	①コミュニティ(会員化)														

2021年は、
 ①会員限定Tアップセミナー
 ②CFコーチ版のフロントセミナーを企画する(ワークショップ)
 ※50人以上参加なら
 ※結果を協会FBへ

2021年は、
 ①CFのブロックパスル化
 ②Vコーチングセッション

1. 2段階の年間プランを立てる

Plan Do Seeを毎月回す

健康的な強制力

脱★孤立



脱★孤立！

ポジティブな側面にフォーカス

気を前に

希望と仕込み

2. 脱★孤立！ポジティブな側面に フォーカスする

話を引き出しながら**整理**

漠然とした不安→**課題を明確化**

行動しやすい！

2. 脱★孤立！ビジョナリーコーチング

理想と現実にはシゴをかける！ビジョナリーコーチング

1・タイトル

3・理想

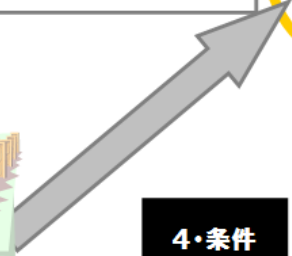
ビジョン
(理想の状態)

2・現状

4・条件

離
↑
↓
易

- ①能力
- ②行動
- ③環境



本で学ぶには

MANAGERIAL INDICATORS OF CONSULTING SKILL

年間報酬3000万円超えが10年続く
コンサルタントの経営数字
 の教科書

和仁達也
経営コンサルタント
 日本ケンシツワローコーポレーション協会代表理事
 Tetsuya Wani



高額報酬 & 長期契約を勝ちとる「着眼点」の見つけ方

クライアントのお金の悩みを1枚の図で一気に解決!



お金の流れが一目でわかる!

超★ドンブリ経営のすすめ

社長はこの図を描くだけでいい!

売上高 100	粗利率	変動率 20	
		労働分配率	人件費 40
粗利 80	粗利率	固定費 70	他 30
		利益 10	

和仁達也
ビジネスアドバイザー

これが**儲けの秘密**です!
決算書が読めなくても、数字が苦手でも大丈夫!
 ▶詳しくは55ページへ

手順通りに図を描くだけで、
お金の悩みが消えていく!

ダイヤモンド社

面白いほど**経済**・**数字**に強い人になれる!

一生お金に困らない「稼ぐ、使う、貯める」技術

お金の授業

世界一受けたい

役に立つ! わかりやすい! 簡単!

テレビ東京『カンブリア宮殿』に著者出演で、話題沸騰中!

身近な生活アドバイスを
コンサルタントがゼロから教えます!

和仁達也
Tetsuya Wani

三笠書房

3. 長期戦に備えた戦略的 仕込みプランをつくる

＜和仁の考え＞

2021年から**社長のお金との
向き合い方**が変わる

コロナで**手洗いうがい習慣**が
一瞬で根付いたように！

2021年から社長のお金との 向き合い方が変わる！

1. 万一に備えて貯めるようになる
2. 規模の拡大リスクを学ぶ
3. 投資効果や生産性向上の大切さ重視
4. 場当たりの経営→計画的経営へ
5. 指示待ち→自立型社員の育成が急務
6. 会社のビジョンやあり方の軸が重要
(社長にも社員にも)
7. 常に気を前に向けさせてくれる
壁打ちの壁役のパートナーが必要に
8. モノ離れと社外専門家活用の加速
9. ネット (zoom) での対話が当たり前

3. 長期戦に備えた戦略的 仕込みプランをつくる

＜和仁の考え＞

2021年から**キャッシュフロー**
経営が急速に求められる！

以前から知っていた**手洗**いうが**い習慣**が
一瞬で根付いたように！

2021年から社長のお金との 向き合い方が変わる！

1. 万一に備えて貯めるようになる
2. 規模の拡大リスクを学ぶ
3. 投資効果や生産性向上の大切さ重視
4. 場当たりの経営→計画的経営へ
5. 指示待ち→自立型社員の育成が急務
6. 会社のビジョンやあり方の軸が重要
(社長にも社員にも)
7. 常に気を前に向けさせてくれる
壁打ちの壁役のパートナーが必要に
8. モノ離れと社外専門家活用の加速
9. ネット (zoom) での対話が当たり前

今、もっとも大切なものは？

希望

人は、道の先に希望があれば、
目の前のことをがんばれる。

さらに今、意識したいことは？

予定を変更しなければ
ならない時の意味づけ

私は今 “変更筋” を強化
している！

2021年以降を見据えて今すぐできる はじめの一步は？

1. 手元資金の確保！（1年分の固定費＋返済額を）
2. CF計画表とアクションプランを策定
3. 脱★孤立！定期的な対話の場づくり（zoom積極活用）
4. この1年間の仕込みプランを策定
5. 今日感じたことを仲間にシェア

3. 長期戦に備えた**戦略的** **仕込みプラン**をつくる

1. **Zoom活用法**をマスターする(ハード&ソフト共)
2. **スタッフ教育**でパフォーマンスをアップ
3. **サイト、営業ツール、マニュアル**の整備
4. **執筆**の前倒し (本、ブログ、メルマガ、ニュースター)
5. **新しいセミナーやサービス**の準備
6. **ビジョンやあり方**の検証
(自分自身にもスタッフにも)
7. **クライアントや見込み客**のフォロー
(訪問しなくてもできる価値提供は?)
8. **知**の仕入 (キーパーソン、本、セミナー)
9. **家族との対話**、家事にトライ

今、もっとも大切なものは？

希望

人は、道の先に希望があれば、
目の前のことをがんばれる。

さらに今、意識したいことは？

変更筋の強化

はじめに決めたことが、時代や環境の変化で最適ではなくなった時、躊躇なく
変える勇気を持とう。



公開Q&Aタイム



CFコーチって、何をするの？

キャッシュフローコーチとは、**経営数字**を使って、経営者の**本業の発展**に貢献するコーチです。主に次の2つの役割を担います。

1. 経営者の**意思決定の判断基準**や**根拠**を裏付けすることで、実践を後押しする。
2. 顧問先の社員向けにお金の勉強会をすることで、社長と社員の**立場の違い**からくる**危機感のズレ**を第三者的に縮め、ベクトルを揃える。

クライアントはどんな成果を得るの？

1. 漠然としたお金の悩みから解放され、
本業に専念できる！
2. うまく言語化できずモヤモヤしていたことが言語化され、
行動が加速する！
3. 社員にも採算意識が芽生え、
立場の違いからくる危機感のズレやギャップが縮まる！

CFコーチになる前と後の変化は？

1. 士業の相場観から脱却して、収入が増える
2. 顧客と「過去の話」ではなく「未来の話」ができる
3. ポジティブな仲間に出会って
モチベーションが持続し、仕事楽しい

これまで8年間で、
「キャッシュフローコーチ養成塾」を計58期、延べ700人以上の塾生を輩出



熱海セカイエで、キャッシュフローコーチ養成塾の修了者限定のビジョン合宿。



経営者向けの「お金のブロックパズル」を なんと、品川女子学院の女子高生に実施



(株) プラネットとのJVでデンタルCFプロジェクト！



イッテンヨン 東京ドーム大会！ プロレスに学ぶビジネス理論・体感ツアー



MVPコンテストを後楽園ホールで開催！



CFコーチや協会の将来のビジョンは？

ビジョン

1

ビジョン

2

CFコーチや協会の将来のビジョンは？

10年で全都道府県に1000人超のCFコーチが活躍し、全国5万社にCF経営を導入支援

新たな職業の創造



一般社団法人
日本キャッシュフローコーチ協会
JAPAN CASH FLOW COACH ASSOCIATION

ビジョン
2

CFコーチや協会の将来のビジョンは？

10年で全都道府県に1000人超のCFコーチが活躍し、全国5万社にCF経営を導入支援

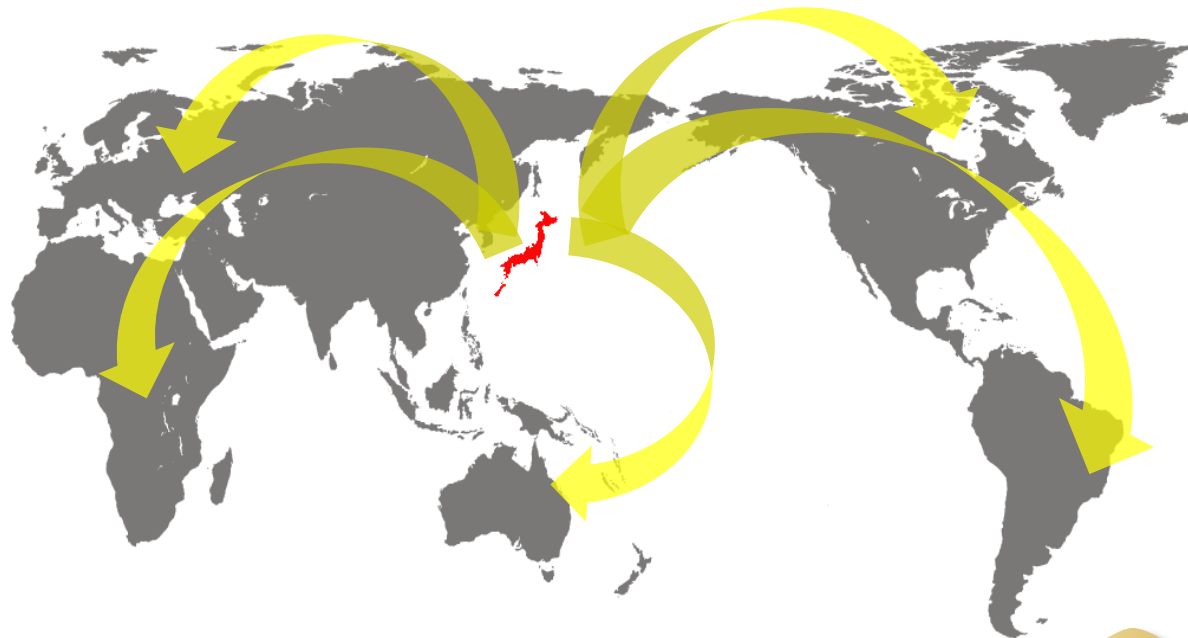
新たな職業の創造



一般社団法人
日本キャッシュフローコーチ協会
JAPAN CASH FLOW COACH ASSOCIATION

CFコーチの活躍の場が国境を越える

日本発★新職業の輸出



CFコーチになる方法は？

1. 士業などの資格は不問
2. 6月からの養成塾（ライブ講座&ファシリテーター講座）に入塾して、講義と課題を実践

1. 入塾方法はコチラ

■ライブ講座 <http://wani-mc.com/cf/>

■ファシリテーター講座 <http://wani-mc.com/cf/faci/>

2. プレセミナー&説明会（2、4、5月）はこちら

■ <http://www.jcfca.com/>

CFコーチ養成塾の内容は？

1. 1回3時間の講義を全6回（毎回延長戦あり）
※毎回の講義は、音声&配布資料のデータ提供あり
2. 課題を通して講師から双方向のフィードバック
3. facebookグループを通して、講師や塾生仲間と行動を加速する環境
4. CFコーチ・スキルだけでなく、受注できる営業スキルも手に入る
→CFコーチという職業が、フルパッケージで手に入る
5. この養成塾のもう1つの側面。
それは投資効果が高くてロイヤリティがゼロのまったく新しいフランチャイズ。
6. 参加費（ライブ講座は51万円、ファシリテーター講座は40万円・共に税別）