

会計事務所に新しい風を起こす

# NMC通信

第10号

(2017年2月15日)  
逐次刊行

発行:株式会社エヌエムシイ

〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1

中野坂上サンプライトツインビル26F

TEL:03-5354-5201

FAX:03-5354-5231

<http://www.nmc-van.co.jp/>



## 100年企業を目指す エヌエムシイグループに求められるもの

～『経営理念』の徹底と変化を楽しむ『現場力』の追求～

### 多くの日本人が予想しなかった トランプ氏のアメリカ合衆国大統領就任

去る1月21日、ドナルド・トランプ氏が第45代アメリカ合衆国大統領に就任しました。それから遡ることおよそ2か月前の2016年11月8日、世界中が注目するなかでアメリカ大統領選挙が行われたことは、みなさんの記憶にも新しいのではないのでしょうか。

当日私は香港のオフィスで、PCにBloomberg TV liveを流しながら、市場と為替の推移を見つつ仕事をしておりました。そこで午前中からお昼にか

けて、ドナルド・トランプ氏がヒラリー・クリントン氏に対して優勢であることを知り、この後ヒラリー氏が追いつけてくるのだろうと思っていました。しかし、その差が縮まりません。両者は拮抗していましたが、世論調査も各新聞社もヒラリー氏を押していましたので、無難なところでヒラリー氏が勝利するだろうと、ほとんどの人が思っていたのではないのでしょうか。私もその一人でした。その言動や行動を比較する限り、多くの日本人は、トランプ氏よりはヒラリー氏のほうが大統領に適していると思っていたはずで

さて、香港時間午後1時を過ぎてもトランプ氏優勢、ヒラリー氏の追い上げが見受けられません。これはもしかすると、世界中で大騒ぎになったブレグジット（英国のEU離脱）の再現になるかと、選挙の推移に興味深く眺めていました。

結果、香港時間午後3時台にみなさんご存じの通り、ドナルド・トランプ氏の大統領選挙勝利宣言となったわけです。意外なことに、私の周りの英国人や英語を解する香港人には、トランプ氏支持というよりも、ヒラリー氏への不支持の割合が多いように感じられました。

英語を上手に解することができず、マスコミの話をそのまま受け取らなければいけない私たち日本人と、英語を解してアメリカの雰囲気を感じる事ができ、自ら判断ができる英語圏の人とでは、情報のギャップが存在していたのかもしれませんが。その差別的、あるいは過激な言動、さらに突拍子もない考え方は、できるだけ周りとは波風を立てず、和を以て貴しとなす日本人の考え方にそぐわないものであったはずで。そこで、ヒラリー氏が大統領になるのが既定路線だろうと信じて疑わなかったのではないのでしょうか。

ところが、トランプ氏が次期大統領に決まってしまうました。アメリカ本土では、選挙後の就任演説の際も反トランプ運動が起こっていたようですが、すでに決まってしまった事は覆りません。

世界で最も影響力がある国家、アメリカの大統領は、政治家としての経験がないビジネスマン出身のドナルド・トランプ氏に決定したわけです。選挙中トランプ氏が嫌いだ、あの人は大統領にふさわしくないと語っていたアメリカ国民も、この事実を受け止め、対応をしなければならなくなりました。

また安倍首相も、早々にトランプ詣でをしなければならなかったのです。

## 先が読めない時代にこそ求められる柔軟性

私たちはこのように、自分が予想した、ある

いは望んだ状況と異なった未来がたとえやってきたとしても、それを受け入れ、そこに合わせた対応をしていくことが求められます。ビジネスの世界ではよくあることだと思います。

特に技術革新の目覚ましい現代においては、つい最近まで革新的であったはずのものが、突然陳腐化してしまうということがよくあります。富士フイルムが生き残り、コダックが倒産の憂き目にあったのが代表的な例かもしれません。

また、経営環境も時代時代が変わっていきます。特に対外的な経営環境は、1万人 10万人、あるいは、1億人以上の人々の思惑と利害関係や損得が混ざりあって形成されていくものですから、自分が思い描いていたものと違う時がありますし、個人でコントロールできる類のものではありません。このような時に今の状況が自分の予想にあっていなかったからと言ってビジネスを辞めたりするわけにはいきません。その環境に自分自身を適応させ、ビジネスを推し進めていかなければいけないのです。

私たちは、自分自身を時代に対応させる柔軟性を持ち合わせていかなければいけません。ただし、柔軟性を持ちながらも経営理念など、根本となるものは変わらず持ち続けなければいけません。

## 会計業界でも医療の世界でも技術の進歩は加速する

それでは、これからの会計業界はどうなっていくのでしょうか。3年、5年では大きく変わらないかもしれませんが、しかし、30年、50年、100年と見たならば、現在の状況がそのまま続いていることは絶対にありません。仕事の道具は、そろばんからPCに代わり、インターネットが発達して会計業界はITという分野に大きな影響を受けています。

また会計ソフトは、銀行情報を自動的に抽出して帳簿に反映できるようになるなど、自動仕訳が主流になっていくことでしょう。将来、現金が排され電子マネーが主流になったならば、紐づけされた取引情報から自動的に記帳、帳簿作成、財務諸表ができてもおかしくありません。

すでに医療の分野ではAI（人工知能）を利用して、患者を診断し、患者に最も適した治療方法、投薬ができるのではないかと様々な実験や検証が行われています。それと同様に、将来AIがそれぞれの企業に適した最も税金のかからない方法での処理を、自動的に選択してくれることが可能になるかもしれません。

少し視点を変えれば、最近AIが私たちの仕事を奪うのではないかとという話題があります。そして、新聞等によれば、将来的に必要とされなくなる仕事はこれだと誇張された報道がなされ、その中には税理士や公認会計士の業務も含まれているのではないかと心配されている方もいます。

確かに、将来的にAIが業務の中に入ってくることは避けられないでしょう。それならば、あえてその事実を拒否するのではなく、むしろプラスに受け止めて積極的に活用していく方法を模索してみてはいかがでしょうか。

## 「道具の進化」を業務に活かす

考えてみてください。AI技術が会計業界に入ってきたらどうなるのでしょうか。会計業務が楽になっていくことは間違いありません。そうなれば、スタッフは必要最少人数で良くなり、人件費を圧縮することができるはずです。また、定型の業務に拘束される時間も少なくなります。自由に使える時間が増えるはずです。

確かに、税理士、公認会計士は必要とされなくなるという考えもあります。聞くところによれば、すでに広告宣伝されている会計ソフトの中には、自動仕訳に続き、自動決算、税務申告書類作成まで可能にするような機能性拡張も噂されています。そこで、税理士飛ばしが今後加速するのではないかと心配されている先生もいます。

ただ、各社とも本格的な運用を開始するのはこれからです。現時点でそれらを利用するような会社は、どちらかと言えば売り上げも少なく、税務調査も滅多にこない小規模な会社のはずです。そのような会社では、なぜ毎月高い顧問料を会計事務所に払わないといけないのかと不満を持っているようなところもあるでしょう

し、一方で会計事務所にとっても、手間の割には利益が出ない先ということも少なくありません。むしろこのような新機能を積極的にご活用いただくことで、双方にメリットが生まれるのです。

当然のことながら、ある程度企業が大きくなってきたら、適切な報酬を支払い、自社に適した税務や会計のプロである会計事務所のアドバイスを欲しいと考えるはずで。

## 経営理念を守り進化させる責任

私は、会社として向かう道筋さえはっきりとしていれば、常に明るい未来がそこには待っていると信じています。そして、たとえ自分の希望や想像と異なった現実が突然やって来ようとも、前例にとらわれない柔軟な行動や対応を心掛けていきたいと考えています。

それは風見鶏のごとく、あっちやこっちと風の吹く方を見たりするというのではなく、私たちの基礎となる経営理念を守り、時代に合わせてそれを進化させていくということです。その経営理念は、すでに私の血となり骨となり肉となり、魂に刻み込まれているエヌエムシイの創立者である私の父、野本明伯の考え、教えであると私自身は思っています。

時代は変わっていきます。そして求められる役割も変わってきます。

私たちは、時代に何を求められているのか、何ができるのかをいつでも考えていかなければなりません。私どもエヌエムシイは創立者・野本明伯が作り上げた社風、企業風土を守りながら、時代の変化に柔軟に対応し100年続く企業経営を目指して精進して参ります。



**野本 昌伯**  
Nomoto Masamichi

故・野本明伯の長男  
1974年生まれ 明治大学卒  
2011年 香港居住、現地法人に入社  
2013年 香港にて会社設立  
2016年 株式会社エヌエムシイ  
代表取締役就任

## 永遠に変わることはない、 創業者・野本明伯の経営理念

エヌエムシイ税理士法人 代表社員・税理士 佐藤 修一



エヌエムシイ税理士法人には、前身である旧野本会計事務所の時代から変わらずに掲げる経営理念があります。税理士の仕事をサービス業として捉え、お客様を良い方向へ導くため最高のサービスを提供する。常に時代の一步先を行く会計事務所を目指し、挑戦し続けるということです。

弊社グループのシステム、サービス、ノウハウの源であるエヌエムシイ税理士法人より、今後目指していく事務所像についてお話します。

### 求める人物像は変わらない 求める仕事のやり方は変化し続ける

弊社が社員に求めてきた人物像は、福島県いわき市にある旧野本会計事務所（現エヌエムシイ税理士法人）に入所以来ずっと変わっていませんでした。創業者である野本明伯は、昔からサービス業を意識し、お客様を気持ちよくできる、また会いたいと思わせる人を重視してきました。簿記や税理士の資格の有無など関係なく採用してきたのです。

その当時と大きく変わったのは仕事のやり方です。これまで一人の担当者が行ってきた処理業務の8割くらいは、すでに在宅スタッフへシフトしています。ここで言う在宅スタッフは、育児や介護などで通勤ができない事情はあるものの、もともと会計業務でキャリアを積んできた優秀な方ばかりです。

振り返ると、私が野本会計事務所です仕事をしてきた時代も、パート社員が戦力化されていました。その頃パート社員というと、補助者のように見られていましたが、実際には正社員と同等、あるいは正社員以上のスキルを有する方々が揃っていたわけです。

つまり、今後社員に求められるのは処理能力の高さではありません。お客様にわかりやすく説明できる、お客様が困っているような税務問題を察

知して、その解決に力を注げることだと思えます。要するに営業的なセンスが重要なのです。

在宅スタッフなどが下準備したデータを活用し、お客様ときちんと話をする。探し出した問題点について、税理士などを使って解決に導ける。そのような話の中で保険商品を販売したり、紹介に繋がられるような仕事の仕方が求められてきます。

現在、一般会計部門は、国税OBの2名と私の税理士3名が対応しています。そこで担当は、お客様の意向を察しつつ、3名それぞれの特徴を考慮してうまく使い分けているのです。そして、その税理士をサポートするのは、在宅スタッフ、パート社員、正社員、もちろん社員で在宅勤務をやりたい人もOK。そういう働き方が当たり前になってきています。思い返せば創業者の野本は、CASH RADARをリリースした25年前から在宅勤務を実現させると言っていましたが、それが今ようやく叶ったのです。

### サービス業として、本当にお客様が 求めていることを常に考え、 地道な方法で積み重ねていく

創業者の野本は、大切な財産を残していってくれました。例えば在宅勤務や私書箱、そしてCASH RADAR PBシステム(以下PBS)は、中小企業目線で作ってあります。

少しずつお客様のご要望を反映して改修を積み重ねていくことで、本当に必要なものだけに絞った最高の会計ソフトだと自負しています。私は実際に、そのPBSメニューを使ってお客様に数字を説明する際、予実管理にしても変動損益にしても比較表にしても、これ1つで事足りるのです。

ただ単に余分な機能を減らしているのではなく、弊社において幾度となく実践・検証を重ねた結果、本当に必要とされる機能だけに絞り込んだメニューなのです。

つまり、これが私どもが目指すサービススタイ

ルなのです。

弊社の十八番（おはこ）は「標準化」「単純化」「均質化」です。個人のスキルに依存せず仕事のレベルを標準化する。担当者本位の複雑怪奇な仕事の仕方にならないよう単純化する。だれが作業しても一定水準のサービスが提供できる均質化することが、すべての業務の基礎となるのです。最終的に長続きする優良なサービスほど、いたってシンプルなものです。

創業者の野本は、労働集約型で安いだけの仕事は行わないという方針で、30年前は月4万円以下の顧問料のお客様とは契約しませんでした。当時は顧問税理士というだけで、保険のように安心料として高い報酬をいただいていた。

ところが今は、ネット等で様々な情報を簡単に入手し、サービス内容や料金体系を比較検討できる時代になりました。会計事務所側の目線で、難しい分析資料をいくら提供したからといって、お客様はそこまで喜んでもらえなくなっています。

そこで、弊社独自のお客様目線に立ったシンプルかつ高品質なサービスを作り出したのです。

クラウドのPBSは、会計事務所とのお客様がお互いにいつでも確認できる、説明できる環境が整備されています。

例えば決算前の数値を大型スクリーンに映して決算のゴールを決めたり、決算が終わると来期の計画を組んだり。帳簿をまとめて私書箱で毎月送るだけでなく、お客様との話し合いの記録も議事録としてまとめ、翌日までに送ることも基本サービスに加えるようになりました。

このように、Webコミュニケーションツールが充実していますので、お客様のうち7割のところには訪問していません。どうしても訪問を希望される方のみ、契約書に記載されている日当をお支払いいただいたうえで訪問を行っております。顧客訪問に対するお客様の価値観も、時代とともに変化してきているのです。

弊社は、顧問先を現在の件数から無尽蔵に増やすことは考えておりません。その代わりに、5年くらいかけて、これまでのサービスを徹底的に磨き上げることで、現在のお客様一件あたりの年報酬額の平均70万円から平均100万円にアップできるよう努めて参ります。

そのためにも、今後ご契約いただくお客様につ

いては、すべて私書箱を使っていただき、コミュニケーションを図る、いわゆる『訪問しないスタイル』による契約を前提にサービス提供を行っていきます。

### 創業者の経営理念は 永遠に変わることはない

私が野本会計事務所に入った時、オフィスの壁に「お客様を選ぶ」という邱永漢さんが書いてくれた色紙が掲げられていました。

そのことについて野本は、ことあるごとに言っていました。「お客様は誰でもいいわけじゃない。私どもに合った先だけ。」それに沿わないお客様は、いくらお金をいただいたとしても受け付けてはいけません。

野本が亡くなって、将来を不安視するお客様もおられると思います。しかし創業者の基本的な考え方、経営理念は私どもにしっかり引き継がれています。単に顧客の数を追いかけるのではなく、たとえお一人でも弊社が行ってきたサービスの方向性に賛同していただけるお客様がいれば、全面的に支援していこうという姿勢です。量ではなく質を追求する考え方は、今後も変わることはありません。

### これまでと同じく試行錯誤を繰り返し、 選りすぐられたノウハウを ユーザー事務所様に還元

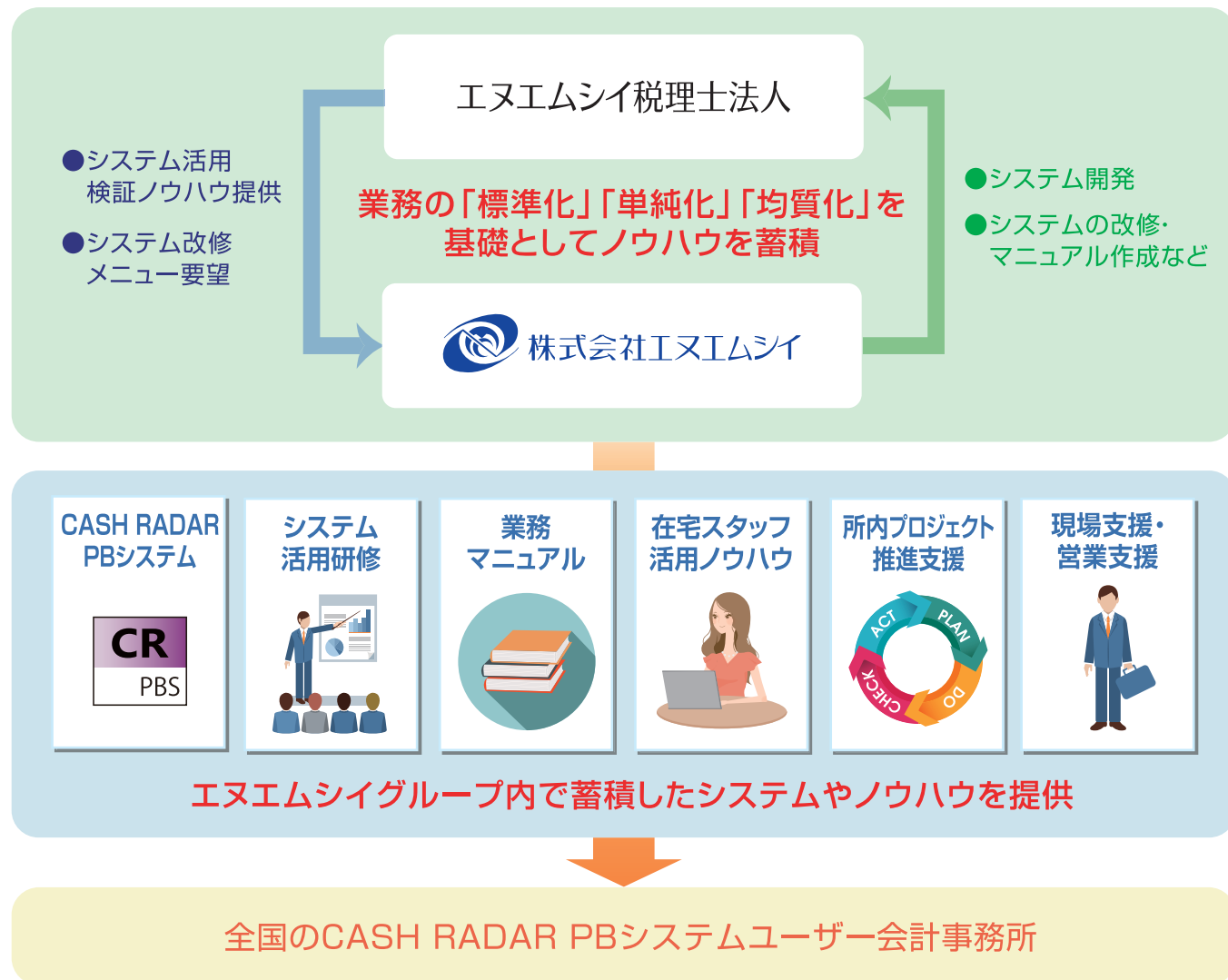
弊社では、創業者の掲げた経営理念に基づき、もう一度原点に立ち戻って様々なやり方やツールを試験導入したり、税務の部分をブラッシュアップしていきたいと思えます。

弊社グループの絶対的な強みは、自ら実践し積み重ねてきた現場の成功事例・失敗事例を、ダイレクトにPBS上に組み込むことができるという点です。

言ってみればPBSは、エヌエムシイ税理士法人のサービスそのものなのです。PBSが良くなっていくと、弊社の理念に賛同してPBSをご活用いただいている先生の事務所も良くなるのです。自利利他の精神です。その強みをこれからも、絶えず磨き続けることが、弊社の責務だと考えております。

次頁：「エヌエムシイグループ体系図」参照

## エヌエムシイグループ体系図



### お知らせ

#### エヌエムシイ税理士法人実践事例公開セミナー

##### ▶「人の問題に悩まない」実践事例を公開

- ・過去 50 名以上の退職者から振り返る「職員の働き方改革」
- ・誰がやっても同じ業務品質を維持できる「マクドナルド方式」
- ・「訪問型」から「来社型」へのサービス転換
- ・職員の在宅勤務体系構築と30名の在宅スタッフとの協業
- ・協業に必要なペーパーレス、情報共有化ツールとその活用法



講師  
エヌエムシイ税理士法人  
代表社員・税理士  
佐藤 修一

##### ▶「在宅スタッフ活用サービス」のご案内

- ・“在宅スタッフ”とはどんな人材？
- ・協業を実現するための実践ツール・マニュアルを公開
- ・全国の先行事務所様の実践事例紹介



講師  
株式会社エヌエムシイ  
会計事務所担当執行役員  
木村 哲也

開催日	3月24日(金) / 4月5日(水) / 4月13日(木)
会場	エヌエムシイ本社 大研修室
参加費用	お一人様 ¥4,000(税込) → 割引コードでお申し込みの方は: ¥3,000(税込) 【割引コード: 7101】 ※事前振込みとなります。
お申込み方法	《FAX》03-5354-5231 《TEL》03-5354-5201 《Web》http://www.nmc-van.co.jp/

## 年間77件のお客様拡大! それを支える「人材」と「しくみ」 CASH RADAR PBシステムユーザー事務所インタビュー

ベイヒルズ税理士法人 代表社員 岡 春庭 様  
営業課マネージャー 今井 久美子 様



ベイヒルズ税理士法人(神奈川県横浜市)は、1988年の開業以来、右肩上がりに業績を伸ばしてきました。顧問先は約600社となり、現在もお客様は増え続けています。また新卒採用をはじめ人材活用や教育にも力を注ぎ、職員のレベルアップをすることでお客様へのサービス向上に繋がっています。

10年ほど前からCASH RADARによる自計化の顧問先が、毎年約50件近い増加ペースを続けている拡大の秘訣や、その業務スタイルについて、さらに今後のサービス展望についてもお話を伺いました。

### 資金繰りや人材に関する課題 解決の転機になったのは 「パート職員の抜擢」

——先生が開業されたのは約30年前になりますが、開業当初から順調だったのでしょうか。

**岡先生** 当時はもちろんお客様もゼロからのスタートだったため、銀行に足繁く通って関係を築き、お客様を紹介してもらっていました。

年間10件くらいずつお客様は増えましたが、今後増える前提で常に職員を多めに抱えていたこともあり、事務所の資金繰りは決して良くありませんでした。職員1人当たりの売上高がそれほど高くなかったのです。

それから人にはそれなりに苦労しました。採用もそうですし、職員の定着率も良くなかったですね。半年で8人辞めた年もありました。

お客様が順調に増え始めたきっかけは、経理コンビニ(※)に加入してDMを出してからです。

(※)経理コンビニ…エヌエムシイが提供したDMを中心とした広告宣伝による顧問先拡大ノウハウ。CASH RADARによる自計化を前提とした契約を行うことで、所内業務負担を増やさず仕組みを提供した。

当時、頭が切れて社交的なタイプの女性職員が居たため、その職員を中心にDMによる拡大専担のチームを組織しました。

——今井様は現在、拡大チームの中心でいらっしゃいますが、当時から関わっていたのですか。

**今井様** 私は当時パートで入力代行の部署にいました。ある時突然、所長に「今井さんちょっと話がある」と深刻な顔で呼び出され、営業をやってくれと頼まれたのです。

**岡先生** 拡大チームのメンバーが1人辞めたので、代替りの人材を採用しようとしたのですが、会計事務所では営業を募集しても誰も採用できませんでした。そこでふと思いついて、「正社員になって営業をやりたい」と今井に声をかけました。すると躊躇せずに「はい、わかりました」と引き受けてくれました。今思えばそれが転機になったと思います。

今井は単なるパートで入力代行だけではもったいない。何か伸び悩んでいたところを感じていました。非常にいいものを持っているし、何とかしたいなという思いもありました。

——実際にプロジェクトに入ってみていかがでしたか。

**今井様** 最初は全然契約が取れませんでした。それまでの担当者はすごく社交的でトークが上手なので、こちらから話をして契約に持ち込むというパターンでした。ところが私はあまり話すほうではないので、無理して何か話さなくてはいけないと思ひ込み、一生懸命に「料金はこちらですよ」「私たちはこうやりますよ」といった説明をしていました。それがお客様に受け入れられなかったのだと思います。数か月間全然契約取れなくて、逆にお客様の話を聞く方が大事なのではと、やり方を変えたり試行錯誤しました。

何年か経ってようやく自分たちのやり方ができて

きて「あ、こうすれば契約できる」と思えてくると、あとはそれに則って動くだけで良くなりました。最初の1件目の契約はものすごく嬉しかったことを覚えています。

営業方法に特別な方法があるわけではなく、言い古されている言葉ですが、お客様の話をよく聞いて、お客様にとって「この会計事務所と契約したらいいことがある」と思っていたことでしょ

**岡先生** お客様の役に立ちたいという姿勢が伝わっているからでしょう。何でも契約してしまえという気持ちではやっていませんから。

### 中小企業の経営を良くしたい 信念をもって「凡事徹底」することが お客様の紹介を生む

——昨年の拡大実績を教えてください。

**岡先生** DMだけでいうと新設法人は21社、既設法人は9社で合計30社です。その他に紹介が22社です。他部署もすべて含めると、77社のお客様と新規に契約しました。

**今井様** 紹介の割合は一昨年くらいから増えています。

**岡先生** 紹介に関しても特別なことをやっているわけではなく、担当者が誠意をもってお客様対応をしていることがベースになっていると思います。

**今井様** 担当者とお客様との会話の内容が変わってきているのだと思います。普通の会計事務所だと、お客様を訪問して入力チェックに大部分の時間を取られているかもしれませんが、そのあと試算表の説明をして、税金の説明をして、という流れかもしれませんが、うちは現場での入力やチェックの時間がすごく少ないので、もちろん税金の話もしますが、会社の今後の話とか、経営の話にまで踏み込んだ時間が取れるようになってきました。



ベイヒルズ税理士法人  
営業課マネージャー

#### 今井 久美子 様

新規のお客様拡大のリーダーとして活躍。職員の高い意識レベルと、高品質のサービスを事務所の「当たり前」にし、伸びゆく事務所になりたいと目標を語る。

——お客様の月次の業務等、基本的な業務スタイルについて、もう少し詳しく聞かせてください。

**今井様** 入力はお客様自身で行っていただくよう指導し、年4回、年6回など、契約時に決めた訪問回数に合わせて訪問するスタイルです。

ただし訪問する前にCASH RADAR PBSのデータを確認し、所内で事前監査を行います。私は事前監査が一番の業務の肝だと思います。お客様を訪問してから「では通帳見せてください」ではなく、行く前に試算表が出来上がっているのを、それをもとに社長と話すポイントをあらかじめ絞ってから訪問します。

このスタイルはずっと変わっていません。事前監査なくして監査なんて怖くて行けません。行って初めて会社のデータを見て社長と話す、または入力するだけで終わってしまい、社長と大事な話をしないまま帰ってきてしまう。これではありえないですね。

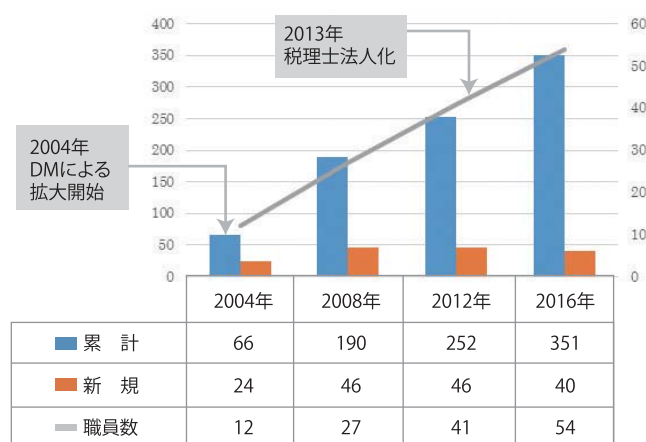
社長とお話するためには能力が必要です。学ばなければいけないし、社長以上に深く会社の数字を知らなければいけません。新人や経験の浅い職員は「入力などの作業をしている方が楽」と思うでしょうが、そこは試練ですね。

先日、12月決算を大変急いでいるお客様がいたのですが、きちんと直近まで入力してくれていれば、売掛金も買掛金も合っているため1週間で決算が組めたこともあります。

もちろん自計化をすることで事務所の効率も上がりますが、お客様の為にもなっている。そこがうまく伝わっているのかもしれない。

**岡先生** 経営者も自社の数字がわからないのは不安でしょう。今日までの数字が早く確認できて初めて3か月後がどうなるのかとか、1年間の計画をどうしようかという話の土台に乗ります。私は

▼CASH RADAR自計化数推移



ベイヒルズ税理士法人  
代表社員

#### 岡 春庭 様

中小企業を良くしたいというのが私の原点。お客様拡大の土台の上に、高付加価値のサービスを展開していきたいと語る。

税理士である前に中小企業診断士から出発しましたから、中小企業の経営をよくしたいというのが自分のベースなのです。その原点に戻って、中小企業の経営改善のお手伝いしたいと考えています。

### 伸びていく事務所になるために 「全員がコンサルタント」という 気概を持ち、仕事をする

——それらを踏まえ、先生がこれから実現していきたいことは何ですか。

**岡先生** 1点目に、高単価・高付加価値サービスを進めたいと考えています。これは今井が中心になって進めている一般の税務コースに、単価を上乘せした「ベイヒルズコース」を今年の4月くらいからスタートしたいと思っています。現在、その準備をしているところです。

2点目に、廃業による解約を減らすことです。顧問契約解約の半数は廃業・休業ですので、それらをどうやって減らすかを考えなければなりません。単に自計化だ、税務申告だと言ってもそれだけだとお客様はもう満足しない。むしろどのように会社の売上を伸ばすか、利益を出せばいいか、キャッシュを増やすかという点を、もっとお手伝いすべきだと思います。

3点目は、収益事業の柱としてMASをもっとしっかりやっていきたい。MAS監査なりMASを提案できると大きく収益性が高まるだろうし、中堅・優良企業に対してベイヒルズのブランドが高まると思っています。

お客様1件当たりの単価で言うと1件100万円を目標としています。年商5千万円から1億円以上の会社であれば、年間顧問料100万円でも私たちのサービスに十分価値を感じていただけたらと思います。お客様にそこまで成長していただく事が我々

の使命だと考えています。

事務所内に目を向けると、生産性を高めようというところがありますね。まだまだ色々な面で無駄が多い。売上高や時間単価も職員によってばらつきがあるので、それをもっとひも解いて、生産性を高めるプロジェクトを実行に移していきます。

**今井様** ベイヒルズコースが事務所のサービスのスタンダードになって欲しいです。

税務・会計を提供するのが普通なのではなく、もう1つ上の財務的サポートを含めたサービスがベイヒルズの標準なのだという風に、職員の意識も変わるはずですよ。

業界全体の流れにしっかりついていき、数年後も伸びていくような事務所になりたいと思います。

**岡先生** そのために新卒人材の採用は必要です。若い人材を採用せずに現在の職員が歳をとっていただくだけだと、事務所は停滞すると思います。どんな業界でも、伸びる会社は常に新卒が入っています。だから会計事務所もそのようにしなければいけません。今いる職員の中には「新卒を採用してもすぐには戦力にならないし、人件費がかかるだけ。収益性も落ちるから、私の課にはいらな

我々は全員コンサルタントだという位置付けで仕事をしたいと考えています。例えば今井は「創業支援コンサルタント」と言えます。監査を担当する職員は「タックスコンサルタント」あるいは「タックス&キャッシュフローコンサルタント」ですし、資産税を担当する職員は「資産税コンサルタント」。税理士にしても同様で、単なる手続き税理士ではなく相談税理士になるべきです。

ベイヒルズ税理士法人で仕事をする全員がコンサルタントとしての気持ち、気概を持ってサービスを提供していきたいですね。



ベイヒルズ税理士法人

代表者：岡 春庭  
所在地：神奈川県横浜市神奈川区  
栄町1-1 KDX横浜ビル6階  
設立：2012年12月3日  
(前身の岡税務会計事務所は  
1988年7月1日設立)  
URL：http://www.bayhills.co.jp/

# CR CASH RADAR® PBシステム 最新リリース情報

## 「給与データ取込」がバージョンアップしました

給与の発生・支払を仕訳として取り込む【給与データ取込】が、昨年末のメンテナンスによりバージョンアップしました。毎月の仕訳入力処理にぜひご活用下さい。

給与データ取込

～ 会計【会計帳簿】タブ

### POINT 割り当て作業は1回目だけ

割り当てた内容は次回以降に引き継がれます。  
発生・支払の仕訳をそれぞれ1回作成しておけば、給与(賞与)の会計処理負担が大幅に軽減されます。

## CASH RADAR PBシステム 操作のお問い合わせ

☎ 03-5354-5219  
受付時間9:00～18:00(土日祝を除く)

✉ sp000000@nmc-van.co.jp

製品ご利用中のお客様へ(サポートホームページ) <http://www.cr-pbs.com/support/>

QRコード  
ホームページには、お客様から寄せられる質問を掲載しています。  
【よくある質問】<https://goo.gl/TkBBXb>



## 「画面サイズ」機能の活用

昨年12月実施のメンテナンスにより、CASH RADAR PBシステムで「画面/文字サイズの拡大」ができるようになりました。今回は「画面サイズ」機能の活用についてご案内いたします。

### CASH RADAR PBシステム 画面上部【個人設定(V)】→【画面サイズ】の順にクリック

### 画面要素リサイズ(ON/OFF)設定

画面拡大のON/OFFをメニューごとに設定する機能です。チェックを外したメニューはリサイズ=OFFとなり、ウィンドウが大きくなっても文字や表のサイズは100%のままです。

**例**  社員別給与データ入力 この場合は……  
 給与一覧入力

社員別給与データ入力       給与一覧入力

リサイズOFFと設定された【社員別給与データ入力】は、画面サイズを拡大しても従来と同じサイズのまま表示されます。



詳しい操作方法やセキュリティ対策はサポートページをご確認ください。

PBシステム 画面サイズ

検索

<http://www.cr-pbs.com/support/list/20161025.html>

## あとがき

### 性能比較では説明のつかない魅力

私が初めて購入した車は、ホンダのワゴン車でした。確か27歳だったでしょうか。それまで生きてきた中で一番高い買い物でした。あれから20年近くが経ちますが、ずっとホンダの車一筋で来ています。私の両親ぐらいの世代は、どちらかと言えばホンダよりもトヨタや日産派が主流、また兄弟は欧州車を支持しています。

それなのになぜホンダ車が好きなのかと言えば、創業者本田宗一郎という伝説的経営者の存在も大きいのですが、国産メーカー初のF1参戦や最近では航空機産業への参入など、失敗を恐れず泥臭く挑戦し続ける企業スピリットが心に響くからなのです。何か起こしてくれそうな、ワクワクさせてくれそうな、そんな気分させるのです。

世の中には、トップクラスの低燃費、最高出力、コストパフォーマンスなど、私が乗っているホンダ車以上に性能的に優れているものが数限りなくあります。もちろん関心がないわけではありません。しかし、何か起こしてくれる、ワクワクさせてくれる企業イメージも、挑戦しつづける企業理念も、単に性能比較の次元を超えたところにある大きな価値だと私は考えているのです。

### お客様に喜んでもらいたい、 ワクワクして欲しい

業界も企業規模も大きく異なりますが、私たちエヌエムシイグループでは昨年、創業者であり、カリスマ的存在であった野本明伯が亡くなりました。

税理士先生のなかには、システムは今後どうなるのか、サービスは滞りなく継続されてゆくのか、不安を口にされる方もおられます。その一方で、創業者の野本と時を同じくして事務所を開業され、その後弊社のCASH RADARを導入いただき、近々その道を後進に譲られるべく準備されている多くのベテラン税理士先生からは、励ましと期待のお言葉をいただきました。私ども、エヌエムシイグループのこれからは、ご自身の事務所の将来の姿を重ね合わせている先生もいらっしゃるほどです。

創業者が亡くなるということは間違いなく、企業にとって一大事だと思います。しかし私たちに、たとえ創業者が亡くなったとしても決して失われることのない、「企業理念」という最高の財産が残されています。

その理念の柱となるのが、失敗を恐れず挑戦し続けるスピリットではないかと私は思います。私自身、野本から「なぜあなたが失敗するのか。それは成功するまでやり続けられないからですよ」と、何度となく叱られ今日まで来ました。そこには、もっとたくさんのお客様に心から喜んでもらいたい。ワクワクして欲しい。そのためには、そこで働く従業員のレベルなどには絶対妥協しない、野本の創業者としての覚悟が感じ取れました。有無を言わさぬ緊張感も、そこにはありました。

もちろん私だけではありません。私が在籍するシステム部門も、グループの一般税務部門も、国税OBのセカンドオピニオン部門も、間接部門に至るまで、お客様に喜んでもらうためにどうしたら良いかという思いを共有しつつ、日々の業務に取り組む姿勢は何ら変わっていないのです。叱咤激励する声は現在、「企業理念」として私たちを導いてくれているのだと信じています。

### 日々の地道な創意工夫はこれからも続く

振り返ると生前、野本は「私は天才ではない。スーパーウルトラ天才だ」と申しておりました。残念ながら私たち一人ひとは、スーパーでもウルトラでも天才でもありません。しかし、一般税務部門もセカンドオピニオン部門も、顧客満足度の更なる向上に向けて、他の事務所にはない新たなサービス展開に向けた地道な創意工夫がこれまでと同様行われております。そして、その実践ノウハウはやがてシステムやツールとして、みなさまのお役に立つ日が来ると思います。

今後につきましては、代表を務めることになりました野本昌伯が理念を継承し、エヌエムシイグループの新たな一歩を刻んでまいります。新生エヌエムシイのこれからはご期待いただければと思います。

(文章：株式会社エヌエムシイ 木村 哲也)