



特集 5年後の事務所経営を見据えた「エヌエムシイ税理士法人見学会」

第1部 “挑戦・改革・革新”～会計事務所の将来像と目指すべき方向性～ 株式会社エヌエムシイ 代表取締役社長 野本 明伯 …p.2

第2部 「いま」・「これから」のワークスタイル
～エヌエムシイ税理士法人実践事例公開～ エヌエムシイ税理士法人 代表社員・税理士 佐藤 修一 …p.13

第3部 お礼と感謝の会 ～六本木 ザ・リッツ・カールトン東京にて～ …p.18

超実践!エヌエムシイ税理士法人直伝セミナーのご案内 …p.19

○情報共有化推進セミナー ○在宅業務人材活用セミナー ○マイナンバー対策特別セミナー ○銀行取引の仕訳自動化対策セミナー

いわき事務所の改革 その2 ～「仕事の見える化」「分業化」への挑戦～ …p.20

エヌエムシイ税理士法人 いわき事務所(旧:野本会計事務所)

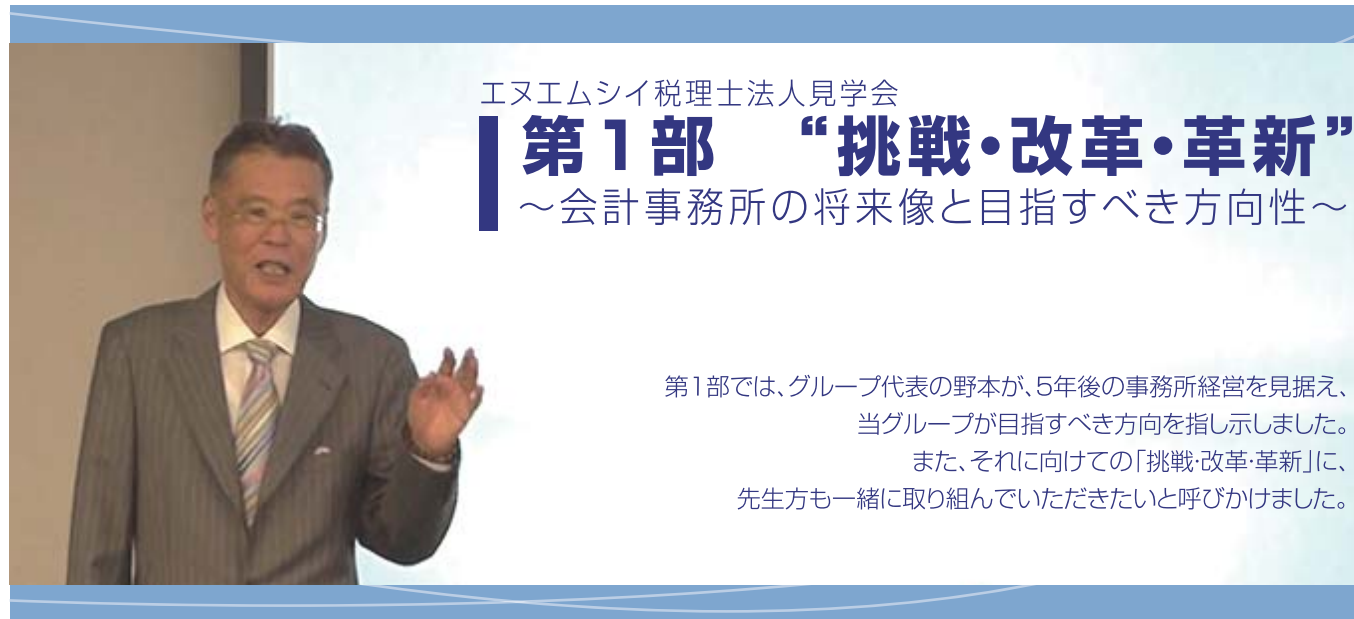
CASH RADAR PBS システム改修履歴 (2015年4月～) …p.23

CASH RADAR PBS新機能「Moneytree取込」ご利用企業様インタビュー …p.26

金田コーポレーション株式会社 常務取締役 金田 慎太郎様 / 宮本 久美様

あしがき …p.28

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



エヌエムシイ税理士法人見学会

第1部 “挑戦・改革・革新” ~会計事務所の将来像と目指すべき方向性~

第1部では、グループ代表の野本が、5年後の事務所経営を見据え、当グループが目指すべき方向を指し示しました。また、それに向けての「挑戦・改革・革新」に、先生方も一緒に取り組んでいただきたいと思いますと呼びかけました。

1 会計事務所の現状

私は開業して43年目になりますが、「会計事務所というのはこうあるべき」というものをつかみ、その実践に入っています。本日、それをいち早く皆様にお伝えできることを、本当にうれしく思っております。できるならばそっくり真似して欲しいくらい、自信を持ってご紹介をさせていただきます。

みなさんは業界の仲間ですので、本音でお話します。もしかしたら気分を害される方がいらっしゃるかもしれませんがご了承頂きたいと思えます。

まず、会計事務所の現状はどうでしょうか。税理士である所長先生1人で大勢のスタッフを抱えています。広告等にも出ている、とある事務所ですが、クライアントが800件、職員40数名、そこで税理士は何と所長先生たった1人です。頂いている報酬は月額8,000円から1万円。それでも凄くお客様が増えている。それが現状です。残念ながらそのような事務所は、これから生き残っていけません。なぜ生き残っていけないのか、それを全部証明していきたいと思えます。

こういう状況の事務所では、大事なお客様だけが所長の担当になります。それ以外は職員任せです。もう一つの例はクライアントが2,000件の事務所です。職員は150名。所長先生を含め税

理士は10名です。実はナンバー2の幹部職員が、ぜひ話を聞きたいと来たのです。私どもの実態を見せてあげましたらびっくりして「雲泥の差だ」と言って帰っていきました。これが実態ということです。いわゆる低報酬、大量受託。安さの競争です。これでどうやって生き残っていけますか。実態は会計事務所ではなく記帳代行会社ではないでしょうか。そこを変革しないと生き残っていきません。

医療クリニックや病院は、医者が患者を診察します。皆様方は患者として病院に行きますね。「先生よろしくお願ひします」というように。その診察が看護婦さんなんて絶対にあり得ません。医者が診察しなかったら医師法違反、すぐに新聞に出てしまいます。

法律事務所も同じく弁護士がお客様の対応をします。無資格のスタッフが対応することなんて絶対にあり得ません。それをやったら弁護士法違反になります。

ところが会計事務所はどうでしょうか。職員が税金相談の対応をするのが当たり前になってはいませんか。もしそうだとしたら、税理士法違反ではないですか。これが実態です。これを変えなければならぬのです。私どもはあるときそれに気が付いて、それを実践してきました。そして結果はどうなったのか。

去年の10月1日から3月31日の契約状況をご紹介します。初回金は160万、120万。年報酬は428万、

400万、360万。最低でも200万以上です。続いて4月6日からの状況です。鉛筆書きは契約書を持ち帰った企業です。契約書が戻ってくると黒い太字になります。契約書を持ち帰ったのが4月だけで16件です。

年報酬を見てください。240万、360万、180万、240万……。合計しますと10月1日から4月22日までの7ヶ月間で、初回金が4,248万円、年契約が1年回ると1億2,892万円。これが実績です。

これらは営業には一切行きません。実は去年10月から11月頃までは営業で外回りをしていました。そこで私は、担当者に「お客様先に行つてはいけない」「お願いして契約するものじゃない」「お客様からお願いされるものだ」と伝えました。だから全部来社してもらい、そこで契約書にサインをして「これはお持ち帰りいただき、判を押して戻してください」と戻ってきたら、鉛筆書きが黒い太字になっていきます。4月だけで契約書が全て戻ってきたとして、年間を回すと3千数百万です。そういう体系の中で会計事務所はどうしたらいいかが見えてきました。

<新規契約実績>

期 間：2015年10月1日~2016年4月22日

初回金：4,248万円

年報酬：1億2,892万円

これからお話しするのは全部私どもの体験です。そこから会計事務所の新しいビジネスモデルが全部見えてきました。結論は「訪問してはダメ」。お客様に来社してもらおうということなのです。この転換が皆様方にできるかどうかです。なぜ来社してもらおうのか、なぜそれが大事なのかというのが一番のポイントです。

その昔、医者は血圧計や体温計や聴診器などを、黒カバンの中に入れて往診していました。今は違います。クリニックや病院で、精密な機械を揃えて、お客様に来院してもらい、徹底した検査をすることで患者に満足して帰ってもらいます。これが今の医者の方です。往診をしていたのは、私が子供の頃の話。今は全部来院が主流です。そのかわり、徹底して満足させるサービスをするのです。

会計事務所は、所長または職員がお客様を訪問するのがずっと昔から大前提になっています。これはどこからかと振り返ると、TKCなのです。その前は、お客様が資料を風呂敷に包んで事務所に持ってきて、「先生お願いします」というのが当たり前でした。それに対してTKCは、「お客様のところに行く」「巡回監査をする」ということを教えてくれました。それが皆様方の頭にこびりついているのです。訪問することがサービスにつながる、料金につながる。でもその料金は労働の対価ではないですか。訪問がなくなったらお金などもらえないなんて、馬鹿馬鹿しいじゃないですか。我々は専門家なのです。プライドはどこへ行ってしまったのでしょうか。これでは御用聞き、あるいは便利屋スタイルです。税理士の使命や誇りはどこに行ったのか。ここを冷静に分析していかないと、その先が見えません。30年も40年も巡回監査なんて、そこに凝り固まっているから事務所がなくなっていくのです。間違いなくあと10年も経ったらガラリと変わってしまいます。それはなぜなのでしょう。

例えば乗用車は自動運転になってきています。運転手はいらなくなります。もう実験が始まっていますよね。後はあっという間に自動運転が当たり前になっていきます。

そのような時代では、会計事務所の仕事が、一番最初になくなると言われているのではないですか。いわゆる全部自動化できる、記帳代行の部分です。ここ10年以内に全部自動化になってしまうと思います。もうすでに、銀行データの取り込み等で自動的に仕訳を作成してしまいますよね。原始資料を自動的に取り込んで、仕訳ができていくというのも遠い未来ではありません。今までそこで

報酬をもらっていたことが、全部なくなってしまうのです。月額8,000円でも高いのです。そこに気付いてください。

2 会計事務所の現状から見えたもの

それでは、会計事務所の現状から見えたものとは何でしょうか。

お客様の所へ皆様方訪問しますよね。お客様のところに行って、お茶菓子を出してもらっておもてなしを受けますね。冷静に考えてみてください。お客様を事務所にお迎えして、資料やデータをもとにして専門的なアドバイスをする。それがおもてなしではないでしょうか。それがまるで逆のことをやっているのです。その点、お客様の方がはるかに賢いですよ。例えばこういうお客様はいないですか。「来てもらおうと邪魔なんだよね」と。本音で聞いてみてください。来てもらっても何もありませんよ。資料を預かっていただけなのですから。我々がTKCをやっていた20年30年前は、お客様のところに色々なデータや情報を持っていくことで、お客様は喜んでくれたのです。今は、そのような情報を喜んでくれる人は誰もいません。それ以上の情報がインターネットでいくらでも出てきますから。職員がお客様のところへ訪問して、何のサービスができるのですか。お客様の世間話の相手になっているだけではないですか。そこを切り替えるのです。そこに気が付かないと、事務所の未来はなくなってしまいます。

私どもは今、どんどん来社型に切り替えています。ただ、これにはうちの職員にも「無理だよ」と言われました。「お客様のところに行かなければお金をもらえません」「顧問料が下がってしまいます」と。ところがうちのワンマンですから、「嫌だったら辞めていいんだよ」と言いました。今どうなっているかということ、来社型が顧客全体の7割です。それでも来社されたお客様は満足して帰っていきます。

その姿を見て私は、そこに会計事務所の理想的な姿を見つけました。なぜお客様の満足度は高いのでしょうか。それは事務所に来て頂ければ、必ず所長がいるからです。所長が顔を出せるのです。皆様方がお客様のところに行くということ

は、担当者だけがお客様と会うことになります。極端に言えば、来てもらえば所内全員でおもてなしができるのです。我々所長は絶対に訪問しません。来たお客様には全部挨拶するのです。そして必ず所長の立場としてのアドバイスをご提示します。

何も資料整理などの話まで立ち会う必要などありません。でもお客様は、仮に所長でなくても、税理士の先生に会えばそれなりに相談したいことがあるものです。それに答えることによって、お客様の満足度は上がります。だから私どもの執務室には、本日来社される方の顔写真と名前が全部貼ってあります。何時何分に誰が来るというのが、全スタッフ共通の情報なのです。必ずその場所を通りますから「今日は誰々が来る」と分かります。ですから入口でお会いした時には「誰々様いらっしゃいませ」と足を止めて挨拶するよう伝えていきます。

私がこれをどこで教わったかということ、リッツカールトンです。リッツカールトンでは、それが徹底されています。必ず廊下のわきに沿って、お客様が通り過ぎるのを待っています。そしてほとんどの場合、相手を名前で呼びます。名前で呼ばれると本当に気持ちいいですね。うちもそれを真似するよう言っています。来社してもらおうというのは、そういうことの積み重ねです。お客様は喜んで来てくれます。

決算報告でも何でも、大きな画面を使ってそこで説明します。初めてご来社いただくお客様など、それだけで感動して「すごいですね」となるのです。お客様の満足度を高めるというのは、そういうものの積み上げです。何か特別なお土産を持たせれば感動するというものではありません。感動するということは、お金が頂けるということにつながっていくのです。

さてここからは、エヌエムシイ税理士法人の歴史をお話ししていきたいと思います。この中には色々なヒントがあります。私どもは、いわきに300件、東京にも300件の顧問先があります。実は300件以上増やさないと私は言っているのです。増やそうと思えばもちろん増やせます。東京に税理

士法人を作ったときは、1年間で200件増やしましたから。それでも300件の徹底的な質の向上のために、試行錯誤しながらやってきたのです。だから本日皆様方に自信を持ってその成果を発表できるのです。

3 エヌエムシイ税理士法人の歴史

①1973～1992年 野本会計事務所の創業期

1973年5月は、私どもエヌエムシイ税理士法人（野本会計事務所）の創業期です。福島県のいわきで事務所を創業し、即TKCに入りました。TKCで教わったことの一番の象徴は「巡回監査」です。1973年～1992年はTKC一本。この時代はこれが正解。それで地元ナンバーワン事務所が出来上がってきたのです。しかし今の時代に、このやり方は間違いではないかと思えます。

②1993～2001年 野本会計事務所自計化推進期

1993年～2001年、野本会計事務所は自計化推進期でした。1992年にTKCを脱退し、CASH RADARをすべての顧問先へ導入しました。自計化を徹底的に指導した時期です。「事前監査」を始めたのもこの時期です。事前監査とは、CASH RADAR上でお客様の入力状況があらかじめ事務所で見えるので、訪問前に中のデータを見てお客様のところに行く、確認がすごく楽なのです。それから、お客様のところに行く「現場監査」で欠けているものを補足するわけです。そして事務所に戻ってきて事務所で整理をする「事後監査」。これらの言葉は業界で使われていますが、この言葉を作ったのは私です。そして「決算前検討会」。決算の2ヶ月前くらいに、予測税額を計算してお客様に説明します。このままいくと税金はどうなるのかを検討します。同様に「決算後検討会」。決算後検討会というのは、決算報告あるいは利益計画です。これを一年の流れでやってきたわけです。これらの言葉は、私が作り、業界に広めたのです。そして全国で使われるようになりました。このように2001年までは自計化推進期でした。

でもこれも、怪しくなってきたのです。お客様に自計化、自計化と言ってもやりたがらないところもあります。では、その先はどうなるのでしょうか。お客様が自計化をやりたいがらないからといって、事務所が代行をするのは間違った発想です。その先は何かというと自動仕訳なのです。簡単にお客様先でできてしまいます。通帳取引がそうです。バンキングデータで取得したものが、ひとりでの仕訳として起きてきます。私どもでは今、皆様方にマネーツリーという連動システムを提供しています。こんなことは当たり前になってきているのです。

次はお客様が、領収書、請求書をスキャンすればひとりでの仕訳が起きてしまうようになっていきます。だから事務所が請け負う仕事はなくなります。あるいは凄く安い料金でやるしかないので。それがもうここ数年まで来ています。そこで私どもは、インターネットバンキングから自動取り込みするシステムを、全顧問先に導入してもらう予定です。これは次のキャンペーンです。その前は、1月にマイナンバー管理システムを8割くらいのお客様に導入しました。マイナンバーは、聞くところによるとお客様から紙で預かっている事務所があるというではないですか。なぜお客様のマイナンバー管理を事務所が行わなければならないのか、私には理解できません。マイナンバーの管理は事務所の責任ではありません。お客様に徹底して指導すれば全部できます。うちは8割のお客様にマイナンバー管理システムの導入ができたのです。かけた時間は約3週間くらいです。



野本会計事務所、エヌエムシイ税理士法人の歴史の中に、改革のヒントがたくさんあったと語る。

これから行うキャンペーンはインターネットバンキングです。お客様の中には、インターネットバンキングについて、便利なのは分かっているものの、まだ利用されていないところがあります。銀行に行かなくても全部できるのですから、利用しない手はありませんよね。そのデータが事務所で自動的に取り込めて仕訳ができれば、どれだけ楽になるか。

だから今年の後半のキャンペーンは、メリットを説明したうえで、全顧問先にインターネットバンキングを導入してもらいます。

最終的に、そのデータから仕訳に落とし、銀行取引の仕訳が自動的に行える仕組みを作ることができるのです。

その次は、各メーカーが研究していますが、原始資料から仕訳に落ちるシステムです。もちろん私どもも検討に入っております。領収書でも請求書でもスキャンをすれば、自動的に仕訳になってしまうのです。これならもう領収書、請求書、原始資料は、タイムスタンプさえ準備すれば全部破棄できます。こんなに凄いいことはありません。皆様はTKCに教わった通り、今でも日付順に領収書を貼りつけていないですか。法律上ではOKなのですから、データに取り込んでしまえばもう破棄していいのです。このようなシステムは、おそらく2、3年以内にはできてしまいます。後は何が残るのですか。皆様方が頂いている料金の大部分が、なくなってしまうのではないですか。そうしたら我々は、税理士の本業で勝負するしかないのです。

先ほどご紹介したように、うちは税理士の本業で勝負しています。おそらく今年これだけで2億円ですよ。3年間で10億円の増収を予定しています。今月だけで新規契約が16件です。1件も行かずに、お客様が来てくれるのです。

③2002～2009年

エヌエムシイ税理士法人分業期

2002年～2009年は分業期です。2002年11月にエヌエムシイ税理士法人を設立し、そして東京事務所といわき事務所で分業を開始しました。この分

業はとても幼稚なやり方です。今私達がやっている分業とは雲泥の差。お客様より原始資料を回収し、いわき事務所へ郵送します。それらをお客様の事務所で帳簿チェックし、決算申告書を作成して東京事務所へ送ってくれます。東京事務所は完成物を使ってお客様に説明します。こういう分業です。いわきのほうが人件費は安い、ベテランが多い、あとは東京のお客様が増えて困ったからなど。そのような理由で分業が始まりました。これがその後、凄い進化をしていきます。

④2010～2016年

エヌエムシイ税理士法人改革期

そして2010年～2016年。エヌエムシイ税理士法人の改革期に入ります。CASH RADARがクラウド型へ移行したということで、一気に改革の実現性が高まりました。旧式のサーバ型CASH RADARとはまるで違う。国内にデータセンターがあります。あわせて日本で地震などの災害が起きた時のために、バックアップはシンガポールで取っています。そこに全部のデータが蓄積されているのです。

何が蓄積されているのか。決算申告書、お客様の定款、謄本、各種届出書、これが全部ペーパーレスとなってここに保存されていくわけです。ですから、お客様のところには決算申告書類がないのです。定款も謄本も、各種届出書が全部ペーパーレスになりました。私どもも、これを使って執務室から書庫が全部空っぽになりました。

この私書箱システムを、すべてのお客様に導入しました。私書箱システムを使っている方もいらっしゃると思いますが、あまりよく理解されてい



当日のセミナー風景。所長先生、職員を中心に約30事務所、約50名が参加。熱心にセミナー内容に耳を傾けていた。

ないのではないかと思います。この私書箱システムは、入れたものをお客様と共有できます。私書箱システムの中に決算申告書、定款、謄本、各種届出書を入れておくと、お客様は自由に引き出して見ることができます。事務所も同様です。ですから、お客様のところも私どもの事務所も、これらを管理する書庫は一切ありません。

それらを前提として、訪問型から来社型へ徐々に移行していきました。なぜかという、私書箱システムの一つの役割がお客様とのコミュニケーションツールだからです。お客様のところに訪問しなくても、私書箱はお客様との専用のボックスですから、お客様の私書箱にはメールと違って、うちの情報しか入りません。あるいはお客様がうちに送った情報が整理されて入っています。そこで、これを使いますと月次報告でも何でも、この私書箱で済んでしまい、紙はいりません。お客様のところに行って説明する必要もなく、この中で説明が全部完了します。決算書も入っているのです。説明もそこでお客様と一緒に見て、クラウドで同じ画面を見て説明ができてしまいます。お客様が来るのが大変だと言ったら、そこでSkypeを使って、Skypeと決算書を見ながらやればいいのです。お客様のところに行って決算書を説明するのとSkypeで行うのと何か違いがありますか。道具が変わることによってビジネスのやり方も変わります。だからTKCの前までは、お客様が風呂敷で資料を持って来ていました。ところが大型コンピュータの処理によって、それがなくなりました。そこで、巡回監査のTKCスタイルができたのです。でもあんな大型コンピュータの時代ではなくなりました。道具が違えばやり方が変わるのは当たり前です。30年も40年も変わってないのは、税理士だけではないでしょうか。そこに問題があるのです。

今はすべての資料をPDFで管理しています。だから紙は全然ありません。いわき事務所も改革に着手していますが、これまでは、決算書の書類を紙で作り、紙は紙で保存しておいて、決算書は決算書で私書箱に保存していたのです。馬鹿馬鹿しくありませんか。私書箱に入れたのなら、全部捨ててしまえばいいのに。スケジュールもホワイトボードで管理していました。先月までそんなこと

をやっていたのです。あるいは『電話連絡がありました』という電話メモなど、机にのっていますよね。なぜ今時電話メモなど書くのですか。それをWeb上で行えば、紙なんか全然いらなくなるばかりか、出先でもスマホで確認が取れます。

そしてついに在宅スタッフとの分業が確立しました。先に述べたいわきと東京の分業とは違います。まず資料のやり取りはデジタルです。スキャンして送ればいいため、画面上で全部できるわけです。したがって在宅スタッフには、紙一枚出しません。画面の中に全部データが入っています。その画像データを見ながら仕訳等の作業を行っていくのです。そこで問題があればWeb上で質問する。担当者は、私書箱で質問がきたものを返せば問題ありません。在宅スタッフとのやりとりは全部記録で残ります。在宅スタッフの仕事の進捗状況も、システム画面上で全部確認できます。この在宅スタッフとそのシステムが私どもの宝です。

これが次の会計事務所の未来形を見せてくれています。今、私どもの在宅スタッフは35名。将来、東京事務所と言えば、社員は10名くらいで充分だと思います。あとは全部在宅スタッフです。

私どもが紹介した在宅スタッフを使っているという事務所が、全国に何十件もありますが、入力一仕訳でいくらか、そんな感じで使っているところが多いようです。我々は違います。監査もやります。決算書の前段階まで全部やります。次は申告書も作らせる予定ですが、その場合は業務委託契約の在宅スタッフではなく、在宅社員にする予定です。在宅社員にして決算書も全部完了させていくと、事務所から職員はいらなくなるのです。そういうものも見えてくると思います。

それで在宅勤務の実施が始まりました。会社にいる職員に、最初は週一回とか月二回くらい来ればいいので、給料も待遇も何も変えないから、在宅で仕事をやるよう業務命令を出しました。「寝たい時は寝ていてかまわないよ。土日に仕事をやってもいいし、平日に休みたかったら休んでもいいし、とにかく決まった仕事をきちっとやってくれたらそれでいいんだよ」と。「仕事を夜にしようが寝ていようが関係ないよ」と。今はそういつ

た条件の職員が何人もいます。全然支障はありません。ただ、お客様と会わなければいけない時と、全体の研修やミーティングがあるときだけは事務所に来ます。本人に聞いてみると『すごく楽です、助かります、うれしいです』と声があがりました。何で必ず会社に来なければならないのですか。今や在宅勤務というものは、大手企業でもどんどん増えています。会計事務所はまさに在宅勤務にぴったりの仕事です。

会計事務所向けの雑誌などを見ると、立派なビルが出てきますよね。私はこんなに大きい事務所などもういらぬのだよと、うちの職員に皮肉っぽく言うのです。どうでしょうか。先程のように顧問先が800件あって、職員が40名の事務所。私から言わせれば職員が10名いればできてしまいます。立派な事務所を作るならば、職員の作業場を作るための立派な事務所ではなく、お客様を迎えるための立派な事務所なのです。そのように変わるべきなのです。極端な例はホテルです。ホテルはサービス業で、来客のスペースは凄く立派で広いのです。会計事務所もサービス業です。発想を180度変えなければなりません。

そして次にワークフローシステムです。これもやっていくうちにできました。在宅スタッフの管理を自動化できないかと。例えば仕訳一行いくらかと設定すれば、入力するたびに自動的にカウントできるだけでなく、今月はいくらかと請求書までできるわけです。それがワークフローシステムです。在宅スタッフそれぞれが、どこまで仕事が進んでいるかも分かります。仕訳一行ごとに単価を設定するという方法、お客様ごとに単価を付けるという方法もあります。また、担当によって単価が違うという場合もあります。単純なのは仕訳一行いくらかという考え方ですが、たとえ50仕訳でも、内容が難しく、ある程度ベテランでなければできないとなれば、それに対する単価を設定すればいいのです。その方が自動的に全部できることになる。請求書まで全部システム上で発行できるのです。在宅スタッフは、仕事が終わればボンと『請求』と押せば、請求書が事務所に届くのです。それを振り込んであげればいい。そういうことが出来上がって来ているのです。

⑤サービスの変遷



このようにサービスが変換してきました。特に2010年6月からの税理士法人は改革期です。CASH RADAR PBS、私書箱がリリースされて、もの凄く改革が進みました。

そこで、顧問先を訪問することの価値に疑問を持つことになりました。そこで「来社してくれたら毎月2,000円値引きします」とやってみました。そうしたら、担当者が「たった2,000円でお客様が来社型にバタバタ変わってきた」と言うのです。驚くと同時にショックを受けていました。これまで訪問してきたのはたった2,000円の価値しか見てくれていなかったのかと。

それだけで150件が移行したのです。この内、2,000円の値引きで変わっていったのは最初の50件くらいなのだそうです。変わっていった様子を見て、これは値引きしなくてもいいのではないかとになりました。「訪問しないとお金がもらえない」なんて事はありません。

では2,000円の値引き実施後どうなったのでしょうか。その後契約更新の時期が来ますよね。来社型にすると結局満足度は上がるので報酬は上がっていく。結果、値引き以上に報酬は上がっていきましたが、実態はそうなのです。

300件のうち、来社型に移行できたお客様は150件です。そして、訪問型で残ったお客様は50%あるのです。従来のお客様ですから、どうしても変えられないところもあります。それでも2016年4

月現在で7割のお客様が来社型に移行しているのです。新規で契約いただいたお客様は、例外なく来社型です。従来のお客様で、どうしても嫌だというお客様は、解約することもありましたので、結果としてプラスマイナスで今7割が来社型です。私どもは300件の総数は増やしません。これは正解でした。そしてこれからの姿だと思っています。

⑥2015年9月～

いわき事務所業務改革準備開始

少なくともあと5年以内に100%来社型に変わると思っています。ここで、いわき事務所の業務改革ですが、準備開始は2015年9月からです。いわきのスタッフをその際、全員東京に集め、今お伝えしている様なことを話しました。いわきのスタッフも「社長、お客様の所に行かなかつたら、辞めてしまいますよ。お金もらえませんか。そもそも来てくれませんか」と異口同音に、できない理由を挙げてきました。

例えばチェックリストがあります。当時も、ペーパーレスにすると言っていました。いわきは何をしていたかという、チェックリストを紙で出してハンコを押してチェックしていくのです。それをPDFにしてWeb上で保存していました。同時に紙でも保存していたのです。私に叱られないようWeb上にも保存していましたが、結局両方をやっていたのです。点検も紙で行っていました。そんな馬鹿なことはありません。

これからは点検も全部画面上でやります。紙などいりません。決算点検でも月次データの点検も、Web上で行うのです。そのためパソコンは全部ダブルモニターです。

ダブルモニターでチェックして、それで出来上がっていくのです。これまではペーパーレスと言いつつ、まだ書庫に同じく残っていたのです。去年の9月から、私書箱システムをお客様に導入しました。それまでは導入していませんでした。やり取りも普通のメールを使用していました。

⑦2016年6月～

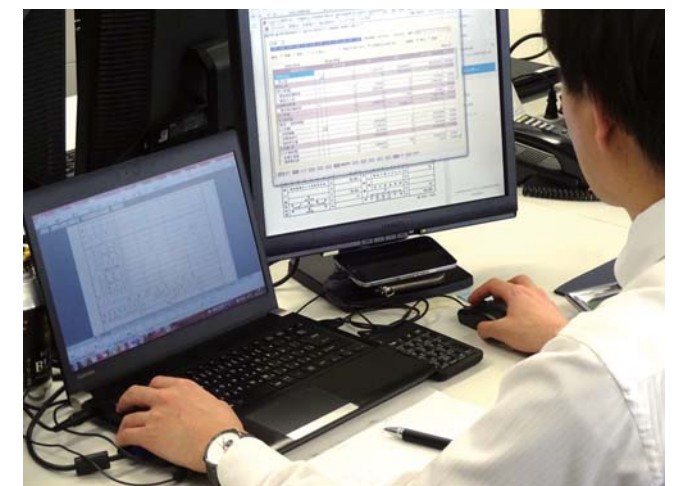
いわき事務所の業務改革スタート

そして2016年の6月1日、これが本格的な業務改革のスタートです。紙を全部なくす体制を敷き、全部データ上で管理ができる。その状態を作るまでが準備期間でした。

ペーパーレスにすると在宅スタッフとの分業が確立できるのです。東京事務所と同じように、在宅を使って仕事をどんどん依頼するように。それでもあなたの給料は下げないからと言っていいです。給料は心配せず、できるなら自分の持っている30件、全部変えてしまえと。楽をしても給料は変わらない。どうですか。依頼した分あなたの給料は減るよといったら誰もやらないですから。でもその先は分かりますよね。全部投げていって、その後何もやらなかったら、いつかは埋め合わせをしなければいけません。当面は下げませんが、在宅がやれるような仕事しかあなたができなかったら、将来いらなくなるということなのです。慌てる事はないですよ。

その先が色々見えて来ませんか。在宅勤務の実施ですよ。会社に来なくていいですよ。東京事務所と同じように、好きな時間に自宅でやっただけでいいですよ。

それからワークフローのシステム、これも活用していませんでした。だからワークフローのシステムに全部のせてやっていく。東京事務所と同じレベルに早くしようということで6月1日から始まります。同じように訪問型から来社型への移行です。地方になればなるほど、簡単に車で移動するものです。そこで来社しやすいような事務所に作り変えます。来社してもお客様が座る所がなかったら来てくれません。



4 エヌエムシイ税理士法人の現在

では、エヌエムシイ税理士法人東京事務所は現在、どこまで来ているのかというと、簡単には行きませんが、訪問型から来社型へ移行済み。の顧問先が全体の70%です。試行錯誤してここまで来ました。また、完全ペーパーレスが完了しています。在宅スタッフの総人数は35名で、全体の仕事の70%が在宅に移行しています。そのおかげで、うちの社員は少ないのです。新規契約の報酬、これは最低月額8万円から。法人を設立したばかりでも8万円が契約になっています。我々が勝手に自分の料金を下げていただけなのです。あるいは、皆様方が自分で料金を下げているだけなのです。もっと自信を持ってください。その自信を持つためには仕掛けが必要なのです。

5 異業種から学べること

異業種から学ぶことも必要です。六本木のミッドタウンクリニックは、私のかかりつけの歯医者です。自宅から徒歩2、3分の所にあります。今日も診てもらいました。ここから何を学んだか。衛生士がクリーニングし終わると「少々お待ちください。院長が来ますから」と院長を呼ぶのです。

院長は口の中を診て「ああ大丈夫、異常ないです」それだけです。どうでしょう、患者として凄く気分がいいです。院長が最後に点検して「大丈夫ですよ。綺麗にできていますね」、治療の時も他の医者が処置を行って、最後に院長が来て、「大丈夫ですね。こういうところを注意して下さいね」と、それだけで患者は感動するのです。

だから皆様方の事務所にお客様を呼んだならば、担当者だけで帰してはダメなのです。

所長先生が出ていくと、お客様は凄く満足して帰っていくわけです。その一言二言です。人間ってというのは感情の動物ですから。その感情の琴線に触れるとお客様はとて喜びます。お金には変えられません。

次に有明国立がんセンター。今はすっかり良くなってきていますが、9年前に肺がんになり、国

立がんセンターに行きました。これはセカンドオピニオンです。先生から30分間5万円で話を聞きました。

診察の2、3日後に手紙が来ました。開封すると、その先生が診断した時の色々なアドバイス事項が全部書いてあって感動しました。先生の診断結果が患者さんに、手紙で送られて来るのです。うちの家内も見ても感動してしまいました。ここにヒントがあるのです。

うちのお客様とお会いした際、資料を使っているいろいろな話をします。それを全部議事録にして、私書箱でお客様に送るのです。どんな話を話したのか、どういう内容だったのか所長先生も点検して、所長先生の署名付きで出します。

このようなことを行っている事務所はほとんどないでしょう。お客様と話してそのままではなく、それを全部議事録に残して、送ってあげます。それをもらったお客様のことを想像してみてください。とても感動するのではないかと思います。

続いて高井・岡芹法律事務所。ここは私どもが20年以上お世話になっている顧問弁護士です。この方は人事労務で日本では5本の指に入る有名人です。私は20年くらい毎月15万ほどお支払いしていますが、高いと思ったことはありません。去年の初め頃、私の個人的な民事事件がありまして、相談すると「分かりました。専門の事務所をご紹



介します」と、民事専門の事務所を紹介してくれたのです。

勿論そこに別途報酬を払うことになります。自分のところは人事労務で民事は別のため、そこを紹介されたのでしょう。

また去年の暮れ10月に敗血症で入院した時、うちの家内が見舞いに来るのでタクシーに乗ったのですが、その時に交通事故に遭って負傷したのです。その時も先生に電話を入れました。そうしましたら、「分かりました。専門の弁護士をご紹介します」と交通事故専門の弁護士を紹介してくれたのです。もちろん報酬は別です。

これが本当に信頼できる顧問弁護士ではないでしょうか。何でもかんでも自分でやったら、おかしいのではないかということです。専門外だったら専門の事務所と提携して、そこに紹介するのがあるべき姿なのです。

次に私のかかりつけの東京医科大学病院で、CTやMRIを撮った時に、主治医がその状況によっては、自分だけで判断できないので、画像解析に回し専門の人に解析してもらうのです。するとコメント付きで主治医の所に結果が届きます。やはりその主治医の人から「大丈夫ですよ」と言われるより、専門の人に診てもらったうえで「大丈夫」と言われたほうがとても安心できます。

最後に、私が毎日行くリッツカールトンホテルでは、食事に風呂に色々なことが見えてきます。おもてなし、サービス精神は素晴らしいと思います。これをどうやって事務所に取り入れるか。挨拶することくらい取り入れられますよね。例えば、一歩下がって「いらっしゃいませ」って、こんなことならできるではないですか。別にお金がかかるわけでもありませんから。そういうところから学んでいけば、それだけでお客様は「凄いですね」と感動します。そういうものの積み上げで、報酬は上がっていくのです。

6 会計事務所の理想的姿とは

会計事務所の理想的な姿とは、お客様にご来社いただけるスタイルへの変革だと思います。お客様の対応は職員ではなく税理士がするのです。た

とえ職員が対応する場合でも、きちんと制服を着て、うちではマネージャーと呼んでいます、その人だけが対応します。

これは6月1日から実施で、今は準備期間です。お客様に対応する職員が、作業着のまま対応するのは、ずっとおかしいと思っていました。帳簿処理を行う作業着の職員は、お客様とは会いません。裏方はお客様に見せない部分です。

プレゼンツールを準備し、お客様を満足させるようなお迎えをするのです。

面談記録はその後、議事録として私書箱で作ってそれをお客様に送ります。早ければお客様が会社に戻った頃に到着しているかもしれません。遅くとも翌日には確認していただけます。お客様の信頼度は抜群です。

そして、専門家としての適正な報酬を、胸を張って頂きましょう。だからそこに8万円と言う最低料金ができたのです。2～3万しかもらえないなんて、それは所長先生が勝手に壁を作っているだけです。

7 エヌエムシイ税理士法人の6月から

私どもエヌエムシイ税理士法人では、税理士がお客様に対応する、制服を着たマネージャーが対応するというサービスを6月から徹底します。その制服というのは、男性も女性も、皆様のイメージする事務服ではありません。これは、色々なところを見て回ってそういう風にしたのです。作業をする人は制服を着用しません。普段のままです。帳簿チェック、決算申告書の作成は、マネージャーの指示のもと在宅社員が行えばいいのです。このマネージャーというのは、在宅社員に指示すると同時に、税理士のマネージメントもします。両方のマネージメントをするから、マネージャーなのです。

必要な時にご来社してもらうサービスを前提とすると、お客様の現場をどうやって確認するのかということになります。そこで現場確認と、お客様の現状分析をするために、年に1回だけ訪問します。あとは全部お客様に来てもらいます。訪問の理由は、裏と表を一致させるためです。表というのは帳簿、裏というのは実態です。それを一致

させます。税務調査は裏を見て、表との差を課税してくるわけです。だから裏と表を一致させるために、年1回現場を見に行きます。月次監査は、私書箱で全部やりまますので訪問することはありません。また、決算前検討会、決算後検討会は来社型、あとはSkype。これで十分です。何ら支障はありません。

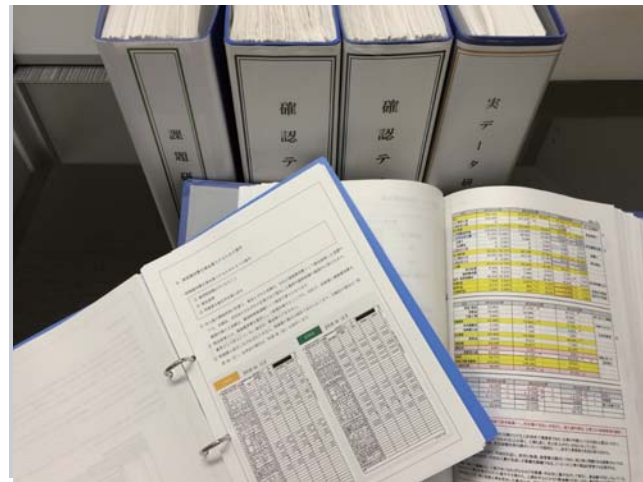
8 絶対的ダントツ地域No.1事務所の確立

最後になりますが、これから10年後に生き残っていくためには、皆様方の地域で絶対的ダントツNo.1の事務所を作らなければなりません。2番目3番目とわずかしかが差が無いような事務所ではダメです。一步一步叶えていけば、5年あればできます。

それには、ブランド力のアップです。事務所が地域でNo.1になるためには、そのブランドを上げるために、お金と時間、労力をかけなければなりません。ブランドを上げるというのは一朝一夕にはいきませんし、お金も半端なものではありません。しかし結果としてブランドができてしまえば、あとは流れるようにお金が入ってきます。先ほどお伝えしたように、私どもの事務所において、今月は16件の新規の申し込みです。年報酬で3千数百万です。これが入ってくるのです。これはブランド力を上げてきた結果です。

同時に広報活動です。皆様方の地域の法人に全部、皆様方の事務所通信を送ってあげるのです。「これは凄いな」と思われるようなものを作るのです。そういう積み上げなのです。私どもの事務所通信からもお客様が契約になっています。2年も3年も送り続けられればいいのです。

それから社内研修の充実です。私どもは研修を去年1年間、毎週、月火水木の4日間、18時半から20時半まで行ってきました。それで月に1回の確認テストを行い、全部点数をつけます。70点以下なら再試験、再試験で合格しないとクビ。みんな必死です。CASH RADAR PBS上に、お客様の実データがあるわけですから、その実データを見て、データから何を読み取るのか、そういう研修です。これを1年間ずっと続けました。



<社内研修マニュアル>
PBS上の実データを使って研修を行い、月に1回、確認テストを実施。全て採点し、解説は国税OB税理士が中心となって行う。

「毎日2時間の研修なんて、忙しくてそんな時間は取れない」とよく言われます。それは事務所の体制が悪いのです。

結論は所長先生の意識です。少なくとも10年先を見据えた先見力、勇気、行動。これだけです。社員の顔色を窺っていたら、絶対にできません。とくに今回いわき事務所でやってみて分かりましたが、昔からいる職員には固定観念があります。なぜなら紙は一切使わず、画面で全部完結するのですから。

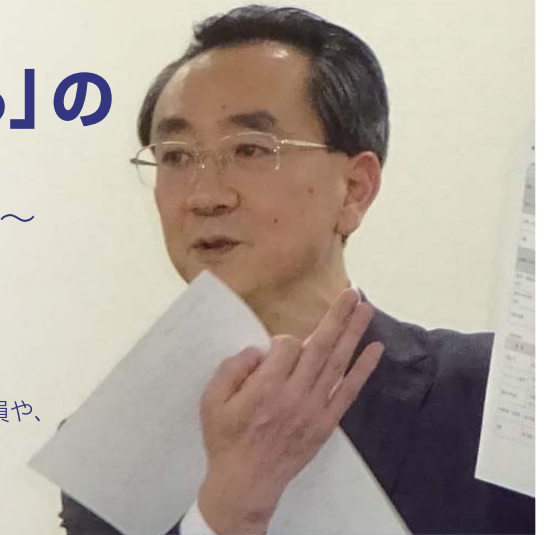
「お客様先に行かないと解約になりますよ。お金がもらえません」そういうしがらみを持っている人ばかり。そこをいかに変えるか、それは所長先生が自らパソコンで目をチラチラさせながらやる必要はありません。所長先生は号令だけかければいいのです。いわき事務所の場合も、新しい職員がやっています。聞くところによると、「もう俺たちの出る幕じゃないから、若い人たちがやりやすいように、支援する」と言ってくれたベテラン職員もいるのです。こんな嬉しいことはありません。

皆様方の事務所も絶対変えられます。自信を持ってやってみてください。「俺は間もなく引退する」という方は、新しい事務所の姿を見せて次へバトンタッチしてください。自分の代で全部変えなくてもいいのです。そういう方向付けをして、後継者にバトンタッチする。私は、最後に会計事務所の新しいビジネスモデルを完成させて、自分の仕事を後に繋げたい。それが楽しいのです。

エヌエムシイ税理士法人見学会

第2部「いま」・「これから」のワークスタイル ～エヌエムシイ税理士法人実践事例公開～

第2部では、代表社員の佐藤修一が東京事務所の「いま」と、いわき事務所の「これから」について語りました。また、東京事務所で実際に在宅スタッフを活用して業務をおこなっている職員や、いわき事務所で改革に取り組んでいる職員が登場し、業務体験を語る場面もありました。



1 東京事務所の「いま」

会長の野本が提唱する会計事務所の近未来像。私はそれに向けて、いま東京事務所がどのような状況なのかということについてお話しします。

東京事務所では現在、月額8万円、決算料はその4倍の32万円。新規契約に関して、お客様とそれ以外の契約は結びません。

そのお客様にどのようなサービスを行うかという、まずは来社型サービスです。それから、会計処理はCASH RADAR PBSでおこなっていただき、紙の資料は一切提供しません。全てペーパーレスで行います。契約時にこの様なサービス内容をはっきりと伝え、「それでよい」というお客様とだけ契約を結びます。これは、いわき事務所についても同様です。

現在、東京事務所のお客様の平均報酬年額は約73万円です。私は、この73万円というのは安くもなく高くもなく、職員が一生懸命サービスをすれば、お客様は離れていかない料金だと思います。

ところが新しい契約ですと、年報酬額は約130万円になります。この報酬をお客様から頂き続けることは、大変難しいと思います。ですので職員には、年報酬130万円のお客様にサービスしているつもりで、今のお客様にも接するよう指導しています。

2 目指すべきサービス

東京事務所が目指す新しいサービスモデルでは、お客様の担当税理士は私になります。その下に担当者がいて、在宅スタッフがいる。医療の世界では、医者が患者を直接担当します。それと同じです。

でも私はお客様の帳簿の監査や決算、ましてや会計処理を自分で行いません。それらは担当者や在宅スタッフが行います。私は出来上がった会計データを5分～10分見れば、お客様に説明するポイントが整理できますので、お客様のご来社時にそれを伝えます。

しかし来社型サービスといっても、お客様を全く訪問しないかというと、そうではありません。契約直後は必ず訪問し、現場でモノの流れ・カネの流れ・サービスの流れを確認します。その後は決算が終わるたびに国税OB税理士が必ず訪問し、毎年変わる会社の状況を確認するのです。これを「現場確認調査」と呼んでいます。

《目指すべきサービス内容》

- ・お客様の担当をするのは税理士
- ・「PBSと私書箱」利用は必須
- ・「訪問型」から「来社型」へ180度転換
- ・巡回監査は契約直後と年1回の現場確認調査のみ
- ・毎年、顧問契約の更新を行う …等

また私どもはお客様の決算が終わると、契約書を使った契約更新を行いますが、これにも意味があります。

新しいサービス内容をお客様に説明するきっかけになるのです。例えば「来年度から、うちのサービスは来社型になります」「いままで製本して紙でお渡ししていた報告書が、データでの提供になります」というのも、契約更新のきっかけがあれば担当者も言いやすい。

東京事務所では、そのようなサービスを目指して取り組みを開始したところです。

3 転機となった「3.11」

私どもの事務所の転機となったのは、間違いなく2011年3月の東日本大震災です。あの時、いわき事務所と東京事務所の明暗ははっきり分かれました。所内サーバ型のシステムを使っていたいわき事務所では、営業が約2か月間ストップしましたが、クラウド型システムの東京事務所は、震災の翌日から普通に業務ができたのです。

ところが東京では交通機関が麻痺し、通勤に片道2時間も3時間もかかる日が続きました。

そんな中、ある女性職員がこう言ったのです。「パソコンを持ち帰って、自宅で監査決算をやってもいいですか」と。それを許可して自宅で仕事をさせたところ、全く問題なく業務ができた。会計事務所の監査決算業務は、在宅勤務というスタイルにバッチリ合ったのです。

そこから発展し、業務委託契約での在宅スタッフの採用をはじめました。

いま思えば、そろばんの時代からオフコン、パソコンと、ハード（道具）は変わっても、監査や決算など会計事務所の業務のやり方は、全く変わっていませんでした。東日本大震災は、私どもの事務所に「クラウドシステム」と「在宅スタッフ」という2つの宝物に気付かせてくれたのです。その結果、時代にマッチした業務スタイルの創造が可能になりました。

4 時代にマッチした業務スタイルの創造

i) 私書箱の活用

私書箱は、事務所業務のうち、お客様とのやり取りを中心とした業務を、お客様ごとに全て記録し、それを、所長を含め全職員が共有することを目的としたシステムです。

メニューは3つのみで大変シンプルですので、使いようによってはすごく効果が出ると思います。

▶ 質疑応答メニューの活用方法

これまではお客様と担当者の関係の良し悪しは、勘で判断するしかありませんでした。職員の様子を見て、なんとなく「上手くいってそうだな」という感じです。質疑応答メニューでお客様と職員のやり取りを毎日チェックすると、「このやりとりは、危ないな」と感じる場合があります。その時は、メールで職員に指導するようにしています。

▶ 報告書メニューの活用方法

監査・決算報告書のほか、担当者がお客様と面談したら必ず議事録を作成します。そこに、1つ工夫をするようにしました。点検税理士（国税OB）と私の署名を入れるのです。また、必ず面談の翌日午前中までには私がチェックをしてお客様に送信します。

このやり方を続ければ、後々お客様にジワジワと効いてきて、月額8万円でもお客様を繋ぎ止めるサービスの1つになると感じています。

▶ 申告書・資料等の活用方法

5年ほど前までは決算書等の書類はファイルに綴じて紙で保存していましたが、私書箱に保存することで、事務所内の書類保管棚が要らなくなりました。

お客様を訪問する時も、書類は全く持っていかなくてすみます。パソコンさえ持っていけば、私書箱からすべて見られるからです。



<私書箱のお客様メニュー画面>

以下の3つのメニューで構成されている。

質疑応答…お客様とのコミュニケーションをすべて記録できる
報告書…お客様への監査決算報告書、議事録等を保存できる
申告書・資料等…申告書など、各種書類のお客様との共用書庫

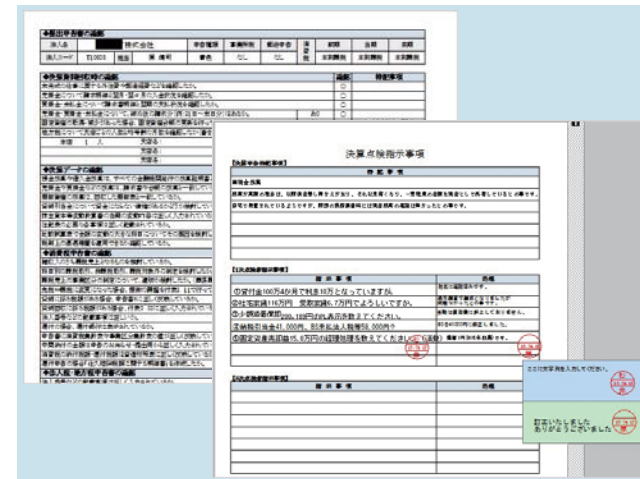
ii) 監査・決算の点検もデータ上でおこなう

以前は紙のチェックリストを回覧しておこなっていた監査や決算の点検も、今はすべてデータ上でおこなっています。具体的にはチェックリストや決算書、申告書等の点検書類をすべて電子書類形式にまとめます。所内サーバ上に「点検」フォルダを作っており、そこに入れることで点検のやり取りができる仕組みです。

初めは点検税理士から「紙でないとやりにくい」といった意見も出ましたが、それがウチのルールなので徹底しました。今では慣れた様子で点検をおこなっています。

iii) 在宅スタッフのさらなる活用

仕訳データの入力だけでなく、在宅スタッフへ依頼する業務の幅を広げています。これまでは「入力する



1. 担当者は点検を受ける書類を電子書類形式のデータにする
チェックリスト、監査報告書や決算報告書、決算書や試算表、申告書…など
2. 担当者は所内サーバ上の「点検フォルダ」に入れる
3. 点検者(税理士)はデータを開いて点検をし、
指摘内容に付箋を付ける。(左図参照)
4. 担当者は指摘内容を確認・修正し、再度同じ手順で点検に回す

→不明点を担当者に報告して完了」だったものを「不明点の修正」まで依頼します。私書箱での報告書の草案を作成してもらうこともあります。

また、ボリュームの大きいお客様や、輸出入取引があったり多店舗のお客様など、仕訳判断が難しい業務も、まとめて「1社1万円でお願ひします。」というケースもあります。

おかげで、担当者は会計データに触らず、決算の前準備まで完了する場合があります。担当者の時間が確保できたことにより、M&Aや保険のご相談など、今までは忙しくて対応できなかったことにも、対応ができるようになりました。

在宅スタッフは大変優秀な人材が多いです。業務委託契約では申告書作成までは依頼できませんが、優秀な人材は今後契約社員になっていただき、申告書の作成までを依頼できればと考えています。

決算業務をしなくてよくなれば、担当者は月額8万円のお客様が離れていかないように考える時間ができると思います。

5 いわき事務所の改革

【現状】

いわき事務所は東京事務所と違い、紙資料を使っている業務が多いのが現状です。

例えば決算申告業務は、東京ではデータ上で進捗管理をおこない、作成後は電子書類を使用して点検までデータ上で完結するやり方をとっていますが、いわきでは紙のリストで進捗管理をし、紙のチェックリスト

を使って点検をおこなっています。また業務以外にも、電話連絡や有給申請、回覧等も紙でおこなっていました。

今年3月からはいわき事務所でも、東京事務所に習い、ペーパーレスをはじめ、新しい業務スタイルへの改革に着手しています。

【進め方】

東京事務所との業務比較表にもとづき、項目ごとに研修資料を作成して、1つ1つ確実にペーパーレス化を推進しています。研修資料は都度見直しをおこない、所内の業務マニュアルとして活用しています。

■いわき事務所と東京事務所の業務内容比較表

■ 東京事務所、いわき事務所 業務内容比較表 (2016年3月1日時点)		
【通常業務】	いわき事務所	東京事務所
監査	現場監査が中心	社内処理が中心。資料を郵送・本社により回収し、在宅へ依頼。
代行入力	訪問、本社、郵送で資料を回収し、在宅へ依頼	資料を郵送・本社により回収し、在宅へ依頼。
決算・申告書作成	チェックリスト、申告書を紙で作成	チェックリスト、申告書をDWで作成
点検	紙で作成後、PDFにし私書箱で依頼	点検フォルダ(ネットワーク)に保存しDWで依頼
私書箱の利用	・報告書(東京点検用に活用) ・申告書資料等	・質疑応答 ・報告書(お客様報告用に活用) ・申告書・資料等
監査・決算資料の保存	お客様ごとのファイルに紙で保存	ネットワーク上のフォルダへ保存。(データでの管理)
過去の申告書の保存	・私書箱 ・紙での保存	私書箱のみ
PDF依頼	口頭で依頼	WEB上での依頼
【社内管理】	いわき事務所	東京事務所
電話メモ	紙の連絡表に記載	WEB上の電話管理メモに登録
スケジュール管理	・WEB上でのスケジュール管理 ・ホワイトボード	WEB上でのスケジュール管理のみ
過去の申告書の保存	・私書箱 ・紙での保存	私書箱
各種申請(有給等)	紙で申請	WEB上での申請
回覧	紙で回覧し、デット印で閲覧を確認	WEB上に登録後、各自閲覧を行い、確認もWEB上で行う。

【これまでの成果】

- ・社内業務管理における紙資料の廃止
→すべてWeb上で完結できる仕組みに変更を完了。
- ・ホワイトボードによるスケジュール管理の廃止
→同じくWeb上で確認できる仕組みに変更を完了。
- ・決算資料の廃棄
→法人個人を問わず3期分の決算資料をすべてデータ化し、段ボール37箱分の原本資料の廃棄を完了。

【今後】

在宅スタッフへの入力業務依頼や、私書箱の活用等に取り組みます。お客様のご協力が不可欠な項目もあるため、お客様との接触が多くなる繁忙期(5月)から推進していく予定です。

今後のいわき事務所の業務改革に、ぜひご注目ください。



ペーパーレス化の進んだ執務室内の見学風景

6 税理士法人見学会

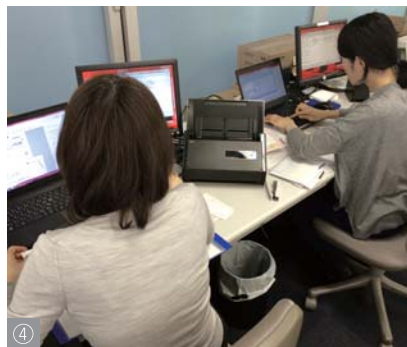
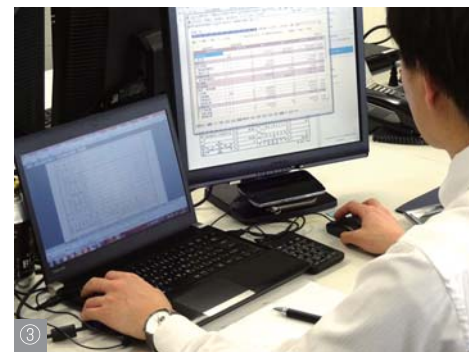
ペーパーレス化を推進したことで、所内の保管スペースは激減し、職員のデスク周りからも紙資料が消えました。また、来社型サービスでお客様にご満足いただくためには、お客様をお迎えし、おもてなしするための応接環境が必要です。

つまり時代にマッチした業務スタイルにあわせ、事務所内の環境も変えていかなければなりません。

今回の見学会では、実際に執務室内にお入りいただき、私どもの業務風景や業務環境についても見学していただきました。

i) 職員の作業環境

職員の作業環境は全てダブルモニターになっており、データ化された資料や私書箱画面、PBS画面などを同時に映しながら業務をおこなえます。完全ペーパーレス環境で業務効率を上げるための工夫です。



また職員の中には、在宅勤務職員やパートスタッフ等、必ずしも毎日出勤しない者もいるため、一部のデスクはフリースペースにしています。資料のデータ化を担当するパートスタッフは常時約3名が稼働。主にお客様の原始資料のデータ化を担当しています。

ii) ご来社いただくお客様への対応

所内の全員が目につきやすいところに、本日ご来社予定のお客様の顔写真とお名前を掲示します。また、朝礼でご来社予定を発表し、共有します。

職員全員がお客様の顔と名前を把握し、ご来社時に「〇〇様、いらっしゃいませ」とお名前での声掛けができることを目指しています。

iii) 応接室

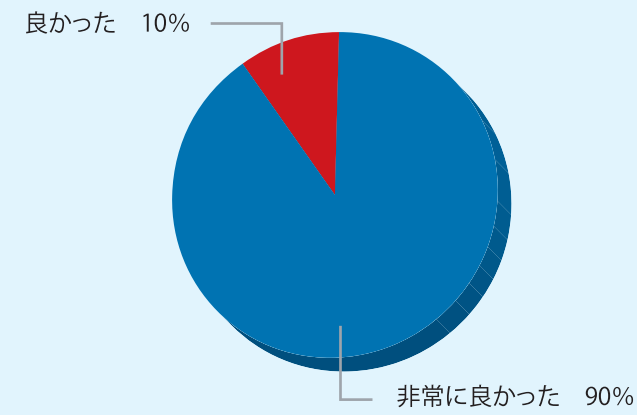
大小各2室ずつの応接室は、お客様のおもてなしの空間です。それぞれ大画面プロジェクタ、PCモニターを完備し、お客様のご来社時には画面にPBS画面を映して説明をする等の演出を行います。

- ①お客様をお迎えする、大画面プロジェクタを備えた応接室(大)。
- ②本日ご来社予定のお客様のお名前と顔写真を貼り出している。
- ③職員のデスクは全てダブルモニターとなっている。データ化された資料とPBSをそれぞれの画面に映しての業務が可能。
- ④スキャン部隊はパートスタッフで構成されている。
- ⑤お客様ご来社時には、大画面にPBSを映して説明をおこなう。

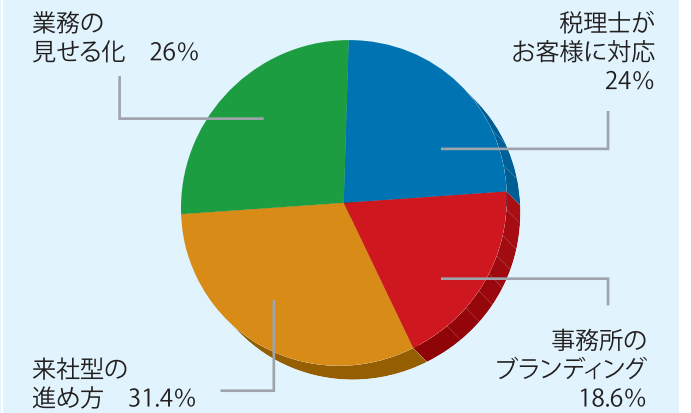
『エヌエムシイ税理士法人見学会』を終えて

▶ アンケート結果

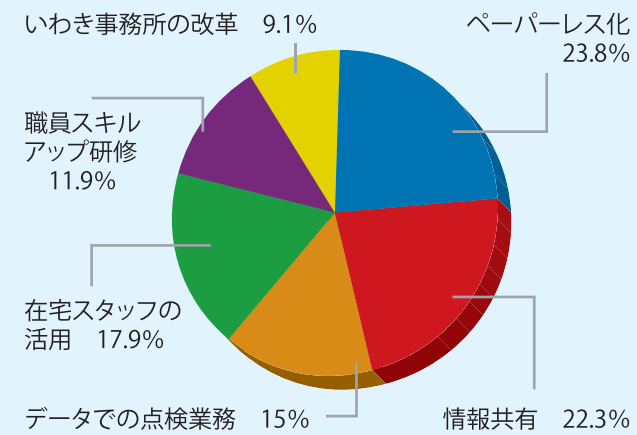
セミナーの内容は、いかがでしたか？



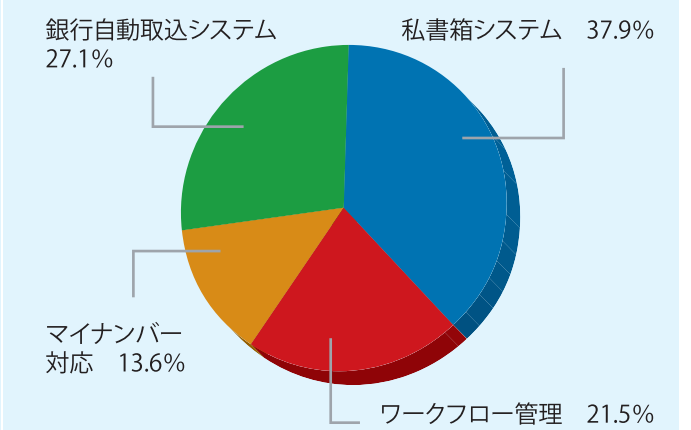
お客様向けサービスの内容で参考になったものは？



所内改革の内容で参考になったものは？



システム提供の内容で参考になったものは？



～税理士 野本明直伝 5年後の事務所経営を見聞した～
 エヌエムシイ税理士法人見学会 アンケート
 2016年4月22日

本日はお忙しい中、見学会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。アンケートのご協力をお願いいたします。

● 研修の内容はいかがでしたか？

◎ 非常に良かった □ 良かった □ あまり良くない □ 悪かった

● 今後のセミナー内容について、参考になったものをお答えください。(複数回答可)

【お客様向けサービス】
 周遊型のお客様対応 事務所のブランディング
 業務の見せる化 (接客での接客態勢・接客態・接客態)

【所内改革】
 ペーパーレス化 情報共有
 在宅スタッフの活用 職員スキルアップ研修
 システム (ワークフロー管理・マイナンバー対応)

● 特に参考になった点や事務所の課題に関することなど、ご自由にお書きください。
 「紙ベースの資料が多いので、事務所スペースが狭いです。ペーパーレスで、東横駅へのアクセスを改善して欲しい。ワークフロー管理が欲しい。」

● 研修内容について、参考もご感想をセミナーをお聞かせください。(複数回答可)

◎ 4月22日 税理士野本明直伝セミナー □ 10月4日 在宅勤務人材研修セミナー
 ◎ 10月23日 マイナンバー対策特別セミナー □ 来年3月 銀行

ご協力いただきまして、ありがとうございます。

◆ 特に参考になった点や事務所の課題に関することなど、ご自由にお書きください。

「業務の見せる化が欲しい。お母さんみたいな接客態勢が欲しい。」

◆ 特に参考になった点や事務所の課題に関することなど、ご自由にお書きください。

「近々税理士業種は景気がよくないから、お母さんみたいな接客態勢が欲しい。」

◆ 特に参考になった点や事務所の課題に関することなど、ご自由にお書きください。

「会計事務所の未来のあるべき姿が具体的にイメージできた。」

◆ 特に参考になった点や事務所の課題に関することなど、ご自由にお書きください。

「紙ベースの資料が多いので、事務所スペースが狭いです。ペーパーレスで、東横駅へのアクセスを改善して欲しい。私書箱を活用して欲しい。ワークフロー管理が欲しい。」



エヌエムシイ税理士法人見学会

第3部 お礼と感謝の会

～六本木 ザ・リッツ・カールトン東京にて～

研修を終えてから東京・六本木に位置する、ザ・リッツ・カールトンホテル東京へ場所を移して『お礼と感謝の会』として懇親会が行われました。

昔懐かしい仲間たちから初めて参加した先生方との歓談に「一流のサービスとは何か」「これからの会計事務所に必要なこととは」など、熱い議論を交わした貴重な時間となりました。



野本先生がおっしゃったことをやり続けて、今、震災にあっても「ホントによかったな……」と思っています。感謝の気持ちでいっぱいです。

松下欣司税理士事務所
松下 欣司先生



昔から変わらない力強いお言葉をお聞きしまして、野本先生についていきます。沖縄からまた、がんばります。

税理士法人ダイヤモンド経営
山内 靖先生



技術革新というのは、進んできたものでして、ますます面白くなってきて、野本先生の先見の明には頭が下がる思いでございます。

税理士法人経営ブレイン
小林 富佐夫先生



一番印象に残ったのが、税理士に対して、つまり「私に対して、期待して契約しているんだよ」ということです。改めて、感動いたしました。

秋田中央税理士法人
杉山 隆先生



3年後に引退するつもりで、この3年間何をやろうかと思っていましたが、今日やる事が決まりました。ありがとうございます。

税理士法人合同会計
加藤 勝二先生



「沖縄が変われば、日本が変わる。沖縄が変われば、世界が変わる」ってね。これホントね、沖縄からガンバロー。

日本人事株式会社
當山 達男先生



やっぱり在宅介護とかでね、注目しています。わたしどもも、在宅スタッフを活用しようと思いました。是非、みなさん、よろしく願いたします。

谷口会計事務所
谷口 正樹先生



いままで悩んでいた“人の問題”から解放されるのかなって思って、今、いろいろと勉強させてもらっています。

佐藤奈穂理税理士事務所
佐藤 奈穂理先生



私書箱の使い方とか、在宅とか、今回は、在宅スタッフを活用してみようかと。あと、今日資料を頂きまして、いろいろと参考になりました。

川庄公認会計士事務所
川庄 康夫先生

＜エヌエムシイ税理士法人直伝＞

超実践！仕事の「見える化」を実現する 情報共有化推進セミナー

開催日 6月21日(火) / 6月24日(金) 各日とも13:30～17:00 ※同一内容

セミナー内容

▶ エヌエムシイ税理士法人における情報共有化の変遷

- ・なぜいま情報共有化が必要とされているのか
- ・ペーパーレス推進がもたらす情報共有化
- ・税務調査におけるサーバーとクラウドシステムの明暗
- ・仕事の「見える化」と「見せる化」の実現
- ・多箇所業務を前提とした情報共有の新しいかたち

▶ 情報共有化ツール「私書箱」が実現する「見える化」の姿

- ・「私書箱」を管理者/担当者双方の立場で考える
 - ・「私書箱」が実現する標準化・単純化・均質化
 - ・明日から始められる「私書箱」活用
- ※内容は一部変更になる場合がございます



講師
株式会社エヌエムシイ
代表取締役社長
エヌエムシイ税理士法人
会長・税理士 野本 明伯



講師
エヌエムシイ税理士法人
代表社員・税理士 佐藤 修一

会場および参加費用

会場	：エヌエムシイ本社大研修室		
参加費用	：一事務所様3名まで	□一般	50,000円 (税込・事前振込)
		□会員	30,000円 (税込・事前振込)
		□ご招待	0円 ※4月22日弊社見学会参加事務所のみ

実践セミナー、ぞくぞく開催予定！

開催日 10月4日(火) 超実践！会計事務所の「製販分離」を実現する 在宅業務人材活用セミナー

開催日 10月21日(金) エヌエムシイ税理士法人実践！今から間に合う マイナンバー対策特別セミナー

開催日 2017年 2月3日(金) CASH RADAR PBS 活用特別企画 銀行取引の仕訳自動化対策セミナー

※セミナー日程、内容は変更する場合がございますのでご了承ください。

いわき事務所の改革 その2 ～「仕事の見える化」「分業化」への挑戦～

エヌエムシイ税理士法人 いわき事務所(旧:野本会計事務所)



これから行うキャンペーンはインターネットバンキングです。お客様の中には、インターネットバンキングについて、便利なのは分かっているものの、まだ利用されていないところがあります。銀行に行かなくても全部できるので、利用しない手はありませんよね。そのデータが事務所で自動的に取り込めて仕訳ができたなら、どれだけ楽になるか。だから今年の後半のキャンペーンは、メリットを説明したうえで、全顧問先にインターネットバンキングを導入してもらいます。最終的に、そのデータから仕訳に落とし、銀行取引の仕訳までが自動的に行える仕組みを作る事ができるのです。

今号では前号に引き続き、いわき事務所の改革の進捗と現状をご報告してまいります。

「仕事の見える化」「分業化」を推進するとき、所内を変えていく話とお客様をも巻き込んで変えていく話との2つに分けて考えることが重要だと考えました。今号ではそれぞれの進捗についてお話をしてみたいと思います。

いわき事務所のお客様を2つに大別

まず、いわき事務所のお客様を次のように現状分析してみました。

- ・ 来社型へのサービス切り替えにご理解いただける
- ・ Webでコミュニケーションにご理解いただける

上記のようなお客様を1つのグループ。ちょっとご理解いただけるとは考えにくいなというお客様を1つのグループ、といった感じです。ご理解いただけると想定したお客様は全体の3割でした。この3割のお客様の傾向として言えたことは、社長や経理担当が若いこと、事業規模はそれほど大きくないこと、そんな2点が浮かび上がりました。3割のお客様が新しい取り組みにご理解いただけるかもしれないということは、改革を推進する上では非常に大きい材料でした。

職員を2つに大別

次に、いわき事務所の職員から新しい仕組みへ挑戦させたいと思える2人の職員を選抜しました。この人選は本当に単純明快でした。これまで事務所の先頭に立って仕事を進めてきた職員ではありません。

これからの事務所を担ってほしい、いわき事務所の中でもっとも若い2人の職員です。2人とも30代で新しい取り組みへの理解が早く、新しい取り組みへ心から挑戦をしたいという姿勢だったからです。

そして、この選抜した2人に「ご理解いただけると想定したお客様」を担当させるようにしたのです。もちろん、3割のお客様だけを変えようと思っている訳ではありません。まずは、この2人に新しい形、理想形になってもらおうと思っています。それに追随するように、他の職員や他のお客様に広めていこうと考えています。こんなお話をすると、他の職員はこの方針にどのような反応を示したのかという質問が聞こえてきそうです。

実際どのような反応が出てくるのか、様々なことを想定していましたが、いわき事務所の職員は諸手を挙げて賛成してくれました。みなで2人を応援してくれたのです。この応援する姿は本当に嬉しいものです。

ところで、何故このような進め方を取ろうとしたのかについて、現場の実際の行動から解説していきたいと思います。

前号で、過去の申告書など所内の紙書類をPDFデータにして、「私書箱」システムに保管していったことを紹介しました。そして、その後はお客様に「私書箱」システムを勧めていきました。でも正直言って、中々進展しませんでした。お客様の反応が「いまいち」だという報告があがってきました。それは、ある程度想定していたことでした。そもそも、お客様に勧める職員が「私書箱」システムの運用に半信半疑だったからです。勧める職員が半信半疑のままでは勧めようとしても、お客様にはその良さが全く伝わりません。当たり前前のことですが、全く伝わらなければ、お客様が「さあやってみよう」とはならないのです。

結果として、心から「これはいい」と思って勧めた2人のお客様が「私書箱」システムの利用を開始していくという状況だったのです。そのような現実に基づき、ごくごく自然な流れでこの2人が選抜されました。

「私書箱」システムをお客様に勧めてみる

実際に2人は「私書箱」システムをどのようにお客様に勧めていたのかをお話したいと思います。難しいテクニックを使った訳でもなく、上手なトークでお話していた訳でもありません。できるだけ、お客様目線に立って勧めているだけでした。

「私書箱」システムは下記3つから成り立っています。

1. 申告書などを保管する機能
2. 会計事務所からお客様への報告書機能
3. お客様とのコミュニケーションをとる機能

お客様に勧めるときは申告書や報告書など、そのお客様の本物のデータを保管した画面を見せて、2人は勧めていました。せっかく登録したのに、その画面を見せないのは本当にもったいない話です。例えば、本物を保管しないまま、サンプルデータで説明しても、お客様は全く実感が湧かなかったことでしょう。それどころか、ふ～ん、で終わってしまうのです。でも、自社のデータが入っていると身を乗り出してみてくるのです。

そして、お客様に説明するとき、その場で「私書箱」システムを使っのコミュニケーションの実践をしてみせていました。職員が何か質問や連絡をダミーで登録してみる。そうするとお客様にその場でメールが届きます。そのメールを開いていただき、そのメールに添付されたアドレスから「私書箱」システムに入っいただく。今度は逆に、お客様にも質問や連絡を登録していただきました。そうすると、職員にメールが飛んできます。そのメールをお客様に見せてみる。モバイル端末を片手にもって、お客様とにかくリアルに体験していただいていたようです。お客様が真剣に聞いていただき、それを使うキッカケ作りが本当に上手だったと思うのです。

でも、それだけに留まりません。お客様との面談が終わった後、「今日はありがとうございます」といった簡単なメッセージを送ってしていました。メッセージを変えて、2・3日の間、繰り返し繰り返し実践してきていたのです。そうするとお客様は完

全に仕組みに慣れてくれたそうです。こうして、選抜した2人の職員のお客様は「私書箱」システムを利用するようになっていきました。こんな小さな努力がその後の結果を大きく左右してしまうのです。

所内の完全ペーパーレス

ところで、いわき事務所では申告書や届出書などをペーパーレスするだけに留まらず、更なるペーパーレスの実践に動いています。事務所所内から紙をできるだけなくしてしまおうという、完全ペーパーレスに向けた取り組みです。

例えば、皆様の事務所では職員さんのスケジュールはどのように管理されていますか。エヌエムシイ税理士法人の東京事務所では、相当前からサイボウズ社のソフトウェアを利用して管理しておりました。今、職員が何をしているのか、どのお客様の対応をしているのか、何時ごろには席に戻るのか、誰が見ても分かるようにしています。

いわき事務所では、ホワイトボードにマーカーで書き込みして管理を続けていましたが、今年3月末でその管理方法をやめることにしました。東京事務所と同じようにサイボウズ社のソフトウェアで管理するように切り替えたのです。お客様から電話があったとき、それを知らせるための手段も紙書類でした。これも、そのソフトウェア上でおこなうように変更しました。

ところで、何故、こんなことをしているのか。

この契機となったのは、2012年6月に東京事務所を開始した在宅勤務の話に遡ります。3月決算が終了した直後に、職員2人を呼んで「明日から在宅勤務してほしい」と命じたのです。2011年6月より、在宅スタッフの試みをスタートさせて、その試みがようやく落ち着いてきたなと感じていました。在宅で会計事務所の仕事を部分的におこなうことが証明されたことで、次の研究は一部じゃなくて全てをおこなうことできないか、そんな考えが浮かんだのです。そして、その研究をスタートさせました。

在宅で仕事をしてもらうためには、あらゆる業務がネットワーク上で完結できるようにしていく必要があったのです。基幹業務も含めて、あらゆるものを対象にして在宅でも仕事ができる環境を作っていました。その過程では、「在宅勤務」を命じた2人には大変な

苦労もかけましたが、3カ月の紆余曲折を経て、大丈夫できるということを徐々に証明していったのです。

完全ペーパーレスは「分業化」の伏線

つまり、完全ペーパーレスの実現は、業務を「分業化」する将来の伏線です。事務所に出勤する職員もいれば、出勤せず、在宅で仕事をしてもらおう職員も作っていきたくて思っています。そんな計画を実現する上では、ホワイトボードでのスケジュール管理や紙に書いたメモで電話連絡を伝えるスタイルから脱却しなければならないのです。紙書類の管理をやめて、Web管理は必須といえるでしょう。

当然、基幹業務である申告書や決算書も同様です。職員は印刷して紙書類で整合性を確認をし、税理士に点検に提出していました。これも、書き込み可能な電子書類で確認するように変えました。在宅環境で紙を印刷させる訳にはいかないので、これも当然の流れになります。そして、税理士への点検提出も紙書類を税理士の専用BOXに入れていましたが、ネットワーク上に用意したトレイのようなものへ入れる方法へ変えました。

4月から開始しておりますが、この原稿を書いている今、いわき事務所では慣れないデータ上での処理に悪戦苦闘しています。データの作り方を間違えたり、保管場所を間違えたり、苦労の連続です。でも、正直言ってこの苦労は少しずつ慣れていくことで、時間が解決してくれることでしょう。やるか、やらないかは職員の前向きな気持ちと時間の問題でしかないのです。

2人の業務改革委員

では、ここで改革の最前線で委員長の和田英純、副委員長の安島奈美より、所内の完全ペーパーレスに向けて研修を準備したとき、研修を行ったときの感想を聞いてみたいと思います。尚、この2人は先に紹介した新しい取り組みに選抜された2人でもあります。

●入社6年 委員長：和田英純

私はいわき事務所で入社から2年間勤務し、その後は東京事務所で勤務しておりました。今回委員長に命じられ、いわき事務所に戻ってまいりましたが、そこで真っ先に感じたことは、「紙での業務が多い」ということでした。

そのため、まず取り掛かったのが所内の完全ペーパ

ーレス化です。すぐにできる部分からと思い、スケジュール管理・電話連絡・回覧をサイボウズ社のソフトウェアでの管理に変更しました。現在では電子文書での決算・申告書作成に着手していますが、日々試行錯誤の連続です。研修を行うにも、どのような資料を準備すればよいのか、どのように説明すれば伝わりやすいのか、運用上は問題がないのか等、十分に考えたつもりでも、どこかに問題が発生します。

ただ、実際に変えなければ、何も始まらないことを身に染みて感じています。変えてみることで新しい発見、問題が浮き彫りになり、運用が確立されていきます。まだ改革途中ですが、間違いなく所内の体制・意識が変わってきたことを感じます。

それは職員の皆さんが、嫌な顔をせず、応援し、協力してくれるからこそ、実現できていることです。その期待に応える為にも、今までの経験を活かし、改革を進めることが、最大の恩返しになると思います。

●入社6年 副委員長：安島奈美

私が業務改革委員のメンバーになることは当然の流れでした。それは、いわき事務所の最年少として、数年後のいわき事務所に大きな危機感を感じていたからです。

もともと会計業界は他の業界に比べて著しく遅れているとよく言われます。その中でもいわき事務所のような地方の事務所は特にそうではないでしょうか。そのような現状を変えるべく、私達は日々試行錯誤の毎日を送っています。

前述にありましたように、この改革は大きく2つに分けられます。①所内を変える、②お客様を巻き込んで変える。今、いわき事務所はまず①について徹底的に取り組んでいます。

組織の中で、古くからのやり方、習慣を大幅に変えることは並大抵のことではありません。現在、所内研修→実行を繰り返している最中ですが、相当な気力、体力、時間が必要になる、ということが正直な感想です。もちろん、研修に参加する職員の皆さんも同様です。

しかし、この改革が数年後必ず地方事務所のモデルケースになり得ると信じて、今は自身のワクワク感を常に見失うことなく進んでいきたいと思っております。

2人の意気込みで、いわき事務所が日々変化してくださう様子が手に取るように見えませんか。これから、大変な場面にも遭遇するとは思いますが、くじけずに頑張っしてほしいと思います。

次回はもっと改革が前進したいわき事務所をご紹介させていただきたいと思っております。

CASH RADAR PBS システム改修履歴 (2015年4月～2016年4月)

会計メニューの改善

リリース日	対応概要	内容詳細
2015/4/22	損益部門設定の機能改善	損益部門について、部門の表示順の変更や部門階層(中部門、大部門)の追加が行えるように機能を拡張しました。これにより、例えば次のような運用が可能になります。 1)ある小部門について、所属する中部門を変更することが可能になります。 2)ドロップダウンリストの部門の表示順を変更することが可能になります。 3)部門体系を小部門のみから中小部門に拡大することが可能になります。
//	医療法人用決算書への対応	医療法人用の決算報告書の様式を厚生労働省の通達(H.26.3.19付)に則した形に改善しました。 1)貸借対照表の「純資産の部」のフォーム改訂を行いました。 2)損益計算書の事業損益(旧称医業損益)を事業分類ごとに表示するフォーム改訂を行いました。 3)純資産変動計算書(株主資本等変動計算書)を出力できるよう入力画面を追加しました。 4)注記表と財産目録を出力できるよう入力画面を追加しました。
//	現金出納帳、銀行帳の表示レスポンス改善	「表示」ボタンをクリックしてから仕訳データを画面に表示する処理を改善し、レスポンス向上を図りました。
2015/5/20	帳票_損益部門リストのレイアウト見直し	部門略称に4文字以上表示する際、フォントサイズを縮小しなくても全文字が表示できるよう、「コード」「カナ」「ローマ字」「従業員数」枠を縮小して「略称」枠を広げるレイアウトの変更を行いました。
//	消費税計算「しない」場合の比較試算表等の表示	消費税計算「しない」事業年度については、常に「税込金額」を表示するよう仕様変更を行いました。これにより、消費税計算「する」で仕訳を入力した後に設定を「しない」に変更した場合に、比較試算表の過去期に仮受/仮払消費税が表示されていた問題が解消されます。
2015/6/5	補助科目欄が空白である仕訳データの検索	既に仕訳データで使用している勘定科目に「補助科目」を設定した場合、仕訳データの当該科目の補助科目は「補助科目未入力」ではなく空白となります。これまでこのようなデータは条件検索ができませんでしたが、今回のバージョンアップにより「補助科目未入力」を検索条件にすれば、このような仕訳データも表示させることができるようになりました。
2015/7/15	ワークフローのメール配信機能の改善	依頼管理者と検収担当者が同一人の場合などメールアドレスが同一になる場合に、1通のみを配信するように改善しました。作業受託前に「検収担当者」にはメールが配信されないようにしました。
//	ワークフローの画面項目の追加	作業一覧画面に「検収担当者」「検収日時」の項目を表示するようにしました。納品書作成画面に「検収担当者」「対象期間」を表示するようにしました。納品書閲覧画面に「検収日時」「対象期間」「入力数量」を表示するようにしました。
//	ワークフローにエクスポート機能を追加	請求書一覧画面から「請求一覧情報」「請求詳細情報」のCSVファイルをエクスポートできるようにしました。
2015/8/5	科目と補助科目の削除条件の変更	科目と補助科目の削除条件を変更しました。これまでは仕訳で一回でも使用したことがある科目と補助科目の削除はできませんでしたが、当該仕訳データを削除すれば科目と補助科目を科目マスタから削除できるようになります。

リリース日	対応概要	内容詳細
2015/8/5	製造原価科目の選択について	基本情報設定で「製造原価科目使用=しない」とした場合、仕訳日記帳などの科目選択リストや五十音選択画面に製造原価科目が表示されないよう改善しました。
//	期首残高 部門別残高登録機能	期首残高登録において、部門別に貸借対照表科目の残高を登録する機能を設けました。10月リリース予定の「月次試算表」「総勘定元帳・補助元帳」の部門別集計のための先行メンテナンスとなります。(部門別残高を登録しても部門別集計は行われません。)
2015/9/2	科目・補助科目、部門マスタの削除チェックの追加	当期の期首に部門別残高が存在する科目(補助科目)、部門については、マスタから削除しようとしたときにエラーとする措置を追加しました。
2015/9/30	月次試算表の部門別集計機能	部門を選択し、部門ごとの月次試算表を集計する機能を追加しました。これにより、部門別の貸借対照表、損益計算書、補助残高確認表、グラフが出力できるようになります。また、元帳ジャンプにより部門別の元帳を表示することができます。
//	元帳系帳票の部門別集計機能	部門を選択し、部門ごとの総勘定元帳・補助元帳、現金出納帳、銀行帳を集計する機能を追加しました。(元帳一括出力を含む) 部門ごとに上記の帳票を出力できることに加え、部門ごとに仕訳データを入力することができます。
//	総勘定元帳・補助元帳のエクスポート機能	画面に表示している元帳形式のデータをCSVファイルとしてエクスポートできる機能を追加しました。なお、元帳データのインポート機能、および一括出力機能はありません。
//	仕訳ダブルクリックによる伝票ジャンプ機能	従来のツールバー伝票ジャンプボタンに加えて、仕訳データのアイコンを表示する部分(仕訳データの左端のエリア)をダブルクリックすると伝票ジャンプが行える機能を追加しました。
//	部門別期首残高のエクスポート、インポート機能	部門別の期首残高データをCSVファイルにエクスポートできる機能とCSVファイルをインポートして残高登録ができる機能を追加しました。
2015/10/28	帳票ヘッダーの部門名の表示	部門別集計をしない場合、帳票のヘッダーに「部門名:全社」を表示しないように改善しました。
2015/11/25	科目設定、損益部門設定の排他制御の追加	科目設定の勘定科目の表示順が不正になってしまうケースが報告されたため、対策として2つの端末間で同時に操作できないようにする制限を行いました。 ①科目設定画面と勘定科目所属分類変更サブ画面 ②損益科目設定と所属部門変更サブ画面
2016/1/20	Moneytree取込	マネーツリー社が提供する資産管理のアプリ「Moneytree」のデータをPBSに取り込んで仕訳データ化する機能を追加しました。これにより、預金通帳やカード明細と突き合わせながら仕訳入力をする必要がなくなり、日次業務や月次業務の負担が大幅に軽減されます。
2016/3/23	Moneytree連携認証処理の変更	連携済みの場合は通常の機能にアクセスするようになりました。
2016/3/31	部門別の集計	要望の多かった月別推移表での部門集計が実現しました。集計設定項目に「部門」が追加され、貸借科目も含めた部門別の集計ができるようになります。また比較損益計算書と月別推移損益計算書の場合、共通費の配賦計算にも対応しています。
//	月別推移表の期間合計表示	月別推移表の最終列に「期間合計」欄を設け、損益科目の合計額を表示するようにしました。これにより、各月の単月の値とこれまでの累計額をひと目で把握できるようになります。

リリース日	対応概要	内容詳細
2016/3/31	部門別損益計算書の「当期純利益」までの表示	これまで「税引前当期利益」までの表示でしたが、「当期純利益」までの科目を表示するように改善しました。
//	部門別損益計算書のフォント変更	月次試算表等、他の集計表と統一を図るため、部門別損益計算書のフォントをゴシック体から明朝体に変更しました。
//	メニュー構成の変更	「集計表」の比較試算表と「管理会計」の部門別比較損益計算書、「集計表」の変動損益計算書と「管理会計」の部門別変動損益計算書がそれぞれ機能統合されるため、「管理会計」からの同機能は廃止としました。また、部門別損益計算書は「集計表」へ移設しました。「損益部門設定」のメニュー名称を「部門設定」に変更しました。
//	証No.の範囲検索の改善	これまで証No.を「1」～「5」のように範囲検索すると「11」や「12」も検索対象になっていましたが、検索時に数字の頭に「0」を付与する処理を入れてイメージ通りに「1」～「5」の証No.を持つ仕訳データを検索できるように改善しました。
//	PDFファイル名の変更	ファイル名称の付与ルールを変更いたしました。従来は、ファイル名の後ろが日付「YYYYMMDD」まででしたが、時分「HHmm」までとしました。また、同じ時分内に再出力してもリトライ回数「例 (2)」をファイルの後ろに付与するようにしました。これにより、ファイル名の重複による出力エラーが発生しないようになります。

給与メニューの改善

リリース日	対応概要	内容詳細
2015/4/22	算定・月変届出帳票の書式変更対応	平成27年1月から変更されたA4版書式に対応しました。また、帳票の書式変更に合わせて画面の項目名を変更しました。算定基礎届「改定年月」→「適用年月」
2015/8/26	厚生年金保険料率改正	平成27年9月分からの厚生年金保険料率改正に対応しました。
2015/9/30	マイナンバー制度への対応	平成27年10月から通知が開始される「マイナンバー制度」に対応しました。マイナンバーの保管がPBS上で可能となります。 ※マイナンバーへの利用(帳票への出力)については、各帳票毎に随時対応予定です。
2015/11/25	平成27年度年末調整改正対応	住宅借入金特別控除に係る住宅の取得が「特定取得(消費税8%での取得)」に該当する場合、源泉徴収票の摘要欄に(特定)を印字する改正に対応しました。また、達人連動についても「特定取得」の情報を連動するように対応しました。
//	平成28年度源泉所得税改正対応	支給日が平成28年1月1日以降の給与・賞与から適用される、源泉徴収税額表の改正に対応。
2016/1/20	源泉徴収票改正対応(平成28年分)	平成28年分源泉徴収票の改正に対応しました。
2016/2/17	健康保険料率改正	平成28年3月分からの健康保険料率(協会管掌)改正に対応しました。
2016/3/23	健康保険改正	平成28年4月1日より施行される改正に対応しました。
//	雇用保険料率改正	平成28年4月分からの雇用保険料率改正に対応しました。
//	控除対象配偶者区分の初期値変更	配偶者を追加する際の控除対象配偶者区分について、「該当」を初期選択するように改善しました。
2016/3/31	源泉徴収票のPDF出力方法変更	マイナンバーを記載する必要のない「受給者交付用の源泉徴収票」のみを出力する場合、PDFパスワードの入力を不要とし、かつPDFファイルが直接起動する動作となるように改善しました。平成27年度以前の源泉徴収票についても、同様の動作になります。

CASH RADAR PBS新機能「Moneytree取込」 ご利用企業様インタビュー

金田コーポレーション株式会社 常務取締役 金田 慎太郎様 / 宮本 久美様



CASH RADAR PBSの新機能「Moneytree取込」は、銀行の通帳明細やクレジットカードの利用明細をPBSに自動で取り込み、仕訳に変換できる機能です。

岡山県で建設工事業を展開する金田コーポレーション株式会社様は、グループ企業を含む計4社でPBSをご利用中。さらに「Moneytree取込」を使うことで、今後の入力業務がラクになると、期待を寄せていただいています。

機能を使って初めての感想や要望をお聞きすることができました。

グループ計4社の通帳取引入力がラクに。 支払が重なる特定日には更なる効果に期待。

——CASH RADARはいつ頃からお使いいただいていますか？

金田様 10年以上前ですね。パソコン利用はその当時まだ遅れていたのですが、税理士の先生からご提案があって、便利だと思い導入しました。

——通帳取引に関する業務についてお聞きします。取引口座の数はどのくらいですか？

宮本様 グループそれぞれ1社あたり3～4口座は使っています。常務を含め複数の社員の方が日々銀行で記帳して来てくれるのですが、私がそれをシステムに入力します。

4社合わせて、控えめに言っても…月に300行くらいの通帳取引はありますね。会社や内容にもよりますが、入力には1時間くらいはかかります。支払いがある20日と25日は特に動きがありますね。

——クレジットカードの処理はどうかされていますでしょうか？

宮本様 クレジットカードは支払いの明細表が送られてくるので、それを見て入力します。そんなに量はありません。10種類くらいです。

取り込み方法を“ルール化”していくことで 来月は、今月よりもラクになる。

——今回、銀行データが取り込める新機能がリリースされたというのは、どなたから聞きましたか？

金田様 お付き合いしている税理士先生から電話で聞きました。私は『マネーフォワード』や『freee』など銀行データを取り込める他社ソフトの存在を知っていましたから、いいなと思って。

宮本さんも、これですごく楽になるんじゃないかなと勝手に想像していました。本人も、いいことしかないのかなと期待はしていたようです。

——実際に使ってみてどうでしたか？

金田様 取り込む口座を増やす場合、まずマネーツリーに登録しますが、銀行のIDとパスワードを入れるだけなので、全く問題ありませんでした。

宮本様 正直なところ、設定の仕方など、少しずつ慣れてきている状況なので、まだそれほど楽にはなっていません。でもこれを2～3ヶ月続けたら結構楽になりそうだという感覚はあります。ただ、取引内容に



金田 慎太郎様
金田コーポレーション株式会社
常務取締役

インターネットバンキングデータの自動取込で業務がラクになると感じたと言います。



宮本 久美様
金田コーポレーション株式会社
経理ご担当

Moneytree取込利用前は、特定日を中心に通帳取引入力が時間をとられていたという。

よって自動取り込みのルール化の有無や、間違った取り込まれ方をしないかなど、心配な部分もありますね。

——導入されてから1ヶ月弱経つそうですが、現在、何割くらいが自動取り込みルール化の対象になっていますか？

宮本様 半分くらいではないかと思います。ただ、まだ使って1ヶ月ほどなので、実際に自動取り込みされているのは全体の1～2割くらいではないでしょうか。

“重複取り込み”や“取り込み漏れ”を防ぐチェック機能も具備。

——自動取り込みにはインターネットバンキング利用が必須ですが、今お使いの口座のうち何割くらいがインターネットバンキング契約をしていますか？

金田様 通帳の取引、とくに振込が多い銀行を中心に、8割～9割はなっていると思います。

残りの1割～2割は通帳取引がほとんどないところです。そこに月数千円の利用料を払うのはもったいないですから。

——インターネットバンキング契約をしている銀行でも、通帳の記帳には行くんですか？

金田様 今のところは、行っています。やっぱりまだ通帳の確認は必要です。

どこまで入力したか確認して、マネーツリー画面に入らないといけませんので。通帳があればそれはすぐできますよね。反対に言えば、画面上でも「ここまでは完了しているので、取り込みの必要はありませんよ」というのが出てくればいいのですが……。

——取り込み済みの取引を教えてくれる機能もあるんですよ。

宮本様 グレーになっている行が、そうなのですか。（右図「Moneytree取込画面」参照。）

——そうです。何も設定していなければ出てきませんが、一度取り込んだものも全部確認したいとチェックを付けると、取り込んだものはグレーに色分けされて出てくるようになります。

宮本様 そのようになっているなら、一度取り込んだものを二重に取り込むことはないんですね。

「Moneytree取込画面」

取込状況が一目で分かる仕様になっており、重複取り込みや取り込み忘れを防ぐことができる。

日付	取引内容	借方金額	貸方金額	振込元	振込先	振込種別	振込日	振込額	振込先	振込種別	振込日	振込額
2016/02/28	クレジット	3,000		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000
2016/02/28	クレジット	3,000		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000
2016/02/28	クレジット	29,800		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	29,800	クレジット	クレジット	2016/02/28	29,800
2016/02/28	クレジット	11,323		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	11,323	クレジット	クレジット	2016/02/28	11,323
2016/02/28	クレジット	5,000		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	5,000	クレジット	クレジット	2016/02/28	5,000
2016/02/28	クレジット	12,200		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	12,200	クレジット	クレジット	2016/02/28	12,200
2016/02/28	クレジット	19,240		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	19,240	クレジット	クレジット	2016/02/28	19,240
2016/02/28	クレジット	25,700		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	25,700	クレジット	クレジット	2016/02/28	25,700
2016/02/28	クレジット	20,000		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	20,000	クレジット	クレジット	2016/02/28	20,000
2016/02/28	クレジット	3,000		クレジット	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000	クレジット	クレジット	2016/02/28	3,000

(表示例)

グレー：既にCASH RADAR PBSへの取り込みが完了した取引
グリーン：前回以前に取込のルール化がされている取引
ブルー：取込のルール化がされていない取引

——最後になりますが、自動取り込みで今後こうなったらいいなというのはありますか？

宮本様 例えば返済で、手数料と元本とが分かれているところはいいけれど、通帳に一行で記載される金融機関もあり、差し引いたりしないといけないこともある…。それと、通帳を一概にその通りに入れるばかりではないので、中を細かく分けますよね。

そこがルール化できるようになったら嬉しいですね。

——本日は貴重なお話をありがとうございました。



金田コーポレーション株式会社概要

住 所：岡山県玉野市田井6丁目7番6号
代表取締役：金田 明子
業 種：重機工事、足場・ダクト工事、鉄骨加工等
ウェブサイト：http://www.kaneda-co.net/company/

あしがき

去る4月22日（金）、私どもとお付き合いのある全国の会計事務所様限定で、『エヌエムシイ税理士法人見学会』を開催させていただきました。お忙しいなか北は秋田、南は沖縄まで50名を超える税理士先生や職員の方々にご参加いただき、盛況のうちに終えることができました。本当にありがとうございました。

無限に広がるクラウドの可能性

3時間という限られたスケジュールのなか、見学会でお伝えしたテーマは、私どもがこれまでに何年もかけて行ってきた業務改革の実績のなかから「ペーパーレス」「情報共有化」「仕事の見える化」「在宅スタッフ活用」「来社型ビジネス」等々、多岐にわたるものでしたが、特筆すべきは、そのすべてが積極的なクラウドコンピューティングの応用によって実現されてきたものばかりだということ。

また、クラウドの活用によって、仕事のやり方、採用すべき人材像、お客様との関係などが、ガラリと変わってしまうことを私どもの体験談として紹介いたしました。

例えば、クラウド財務システムCASH RADAR PBSを業務の基盤として、在宅でお仕事をするスタッフと事務所とのやり取りをノウハウ化したワークフローシステム、ペーパーレスや来社型ビジネスを推進する構想の上で完成した私書箱システムなど。私どもが、3年後5年後の事務所経営を見据えて、お客様から今後必要とされるサービス追及のために、試行錯誤して作り上げてきたノウハウやシステム開発、またその活用が、業務効率の向上やお客様のサービス拡充に一定の成果をあげ、結果として契約件数や報酬単価の飛躍的増大などに繋がった実績についてもお伝えしました。

もちろん順調に運んだことばかりではありません。ITツールやそれを使ったノウハウが飛躍的に向上していく一方で、昔から業界で慣習として続いてきた“ペーパー至上主義”“一社一人担当制”“顧客訪問型サービス”といった経年劣化しつつあるビジネススキームから脱却する難しさ、あるいは、過去から脈々と続くスキームを長年にわたって牽引してきたベテラン人材の価値観を、変えなければならない難しさについても正直にお話しさせていただきました。

どんなに業界にイノベーションを起こすような画期的なツールやノウハウが生み出されたとしても、結局それらの価値を評価し活用するかどうか判断するのは、そこで働く人であり、それを事務所内で徹底できるかどうか人も人にかかっているということです。

会計事務所にしるべき2つの問題

そのようななか、私自身これまでに全国各地の税理士先生とお話しをさせていただく機会がありましたが、年々深刻さを増していると感じることが2つあります。

1つは人の問題です。職場として会計事務所を希望する人材が、全国的に減ってきています。そのため今まで通り募集をしても、ほとんど応募者が集まらず、若手職員が所内から完全に姿を消してしまった事務所も出始めています。

もう1つはお客様の問題です。開業間もない若手税理士先生の過激な営業戦略により、顧問報酬の低価格化は歯止めが効きません。薄利多売を極めた先に、生き残りの道は残されているのでしょうか。今や、秀逸な税務サービスを求める優良顧客層は、容易く事務所のサービス比較ができる時代になりました。その一方で、事務所側の人材枯渇による、サービス品質低下が現実のものとなってきています。

このような背景から、今後税理士業界でも、各々の地域やカテゴリーにおいて「一強多弱」の状態が形成されていくことが予想されます。優良なお客様も優秀な人材も「一強」が独り占めし、それ以外は何をやっても辛酸を嘗める結果にしかならない。もはやお隣の事務所と同じことをしているからといって安心できないのです。

このたび見学会にいらしていただいた税理士先生のなかに、開業から数年の方、近々事務所を引き継ぐ二代目予定の方など30代40代の方が多くいらっしゃいました。これから業界全体が衰退の道を歩むことになるのか、それとも新たな価値観のもと回復に転じるのかは、その先生方の采配にかかっているのかもしれない。

私どもでは、その橋渡しが無理なく行えるよう、これからも、見学会や各種情報発信、ノウハウやシステム提供などを通じて、全方位で支援させていただきたいと考えております。

（文章：（株）エヌエムシイ 木村 哲也）