



当日は、野本明伯が生前愛用していた服装を展示

11月18日、エヌエムシイグループ前代表である野本明伯「お別れの会」を行いました。生前、故人が懇意にさせていただきました税理士先生や企業経営者様など、約400名の方々に、国内では北海道から沖縄、海外からもアメリカ、シンガポール、香港、台湾などからご参列いただきました。

特集 野本明伯儀 お別れの会

…p.2

2016年11月18日 ザ・リッツ・カールトン東京

創業者・野本明伯の理念を受け継ぎ、時代の半歩先、一步先をいく経営に挑む

株式会社エヌエムシイ代表取締役社長 野本 昌伯

父・野本明伯の夢を受け継ぎ、エヌエムシイグループを100年続く企業に

エヌエムシイ税理士法人 野本 知聖

弔辞

株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長 分林 保弘 様

税理士法人経営ブレイン会長 税理士・行政書士 小林 富佐夫 様

税理士業界における新たなワークスタイル提案の“先駆者”を目指して

…p.8

ジャスネットコミュニケーションズ × エヌエムシイ 業務提携記念対談

今だからこそ考えるべきこれからの3年

…p.11

エヌエムシイ税理士法人 代表社員 佐藤 修一

会計事務所博覧会2016出展レポート

…p.12

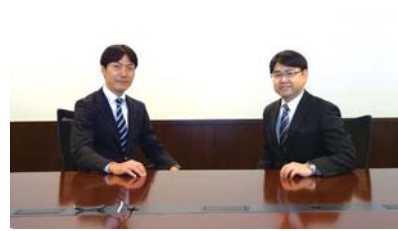
10月20日(木)・21日(金)

CASH RADAR PBシステム 最新リリース情報

…p.14

あとがき

…p.16



特集 野本明伯儀 お別れの会

創業者・野本明伯の理念を受け継ぎ、時代の半歩先、一步先をいく経営に挑む

株式会社エヌエムシイ 代表取締役社長 野本 昌伯

「お別れの会」では、父でありエヌエムシイグループ創業者である野本明伯への思い、エヌエムシイのこれからについて、新代表・野本昌伯がお話させていただきました。



父でありエヌエムシイグループ創業者である野本明伯の死

皆様もご存知のように、私の父、そしてエヌエムシイグループの創業者である野本明伯が、9月22日の早朝に他界いたしました。肺がんが再発しておりましたが、まだCT上は豆粒以下の大きさであり、PET上では小さ過ぎて認識できない程でした。良い薬もできてきていると聞いていましたので、薬のつなぎ、交換のタイミングを誤らなければあと5年、6年と大丈夫だ、まだまだ猶予期間がある、治療している間にもっといい薬もできるかもしれない、もしかしたら奇跡が起こるかもしれない、そう思っていた矢先の突然の死でしたので家族は大きなショックを受けています。

いまだに、本当に亡くなったのかと信じられず、今でも玄関を開けて「ただいま、疲れた疲れた。何も食べていない。ご飯にしてくれ」と帰ってきて、「今日こんなに面白い人に会ったよ」と仕事であった楽しいことを話し出すのではないかと感じてしまいます。父は一切家に仕事を持ち込みませんでしたが、会社で会った面白い人、あるいは持ち込まれた面白いビジネスの話などがあると、食事の席、あるいは毎日のスカイプ上の会話で嬉しそうに話をしたものです。

ご存知の方も多いと思いますが、父の趣味は仕事でした。休日の趣味は何かと言えば、それも仕事です。仕事を趣味にするなら、楽しくなければいけません。ですから父は、大好きな仕事が楽しく続けられる環境を作ることにも力を入れていました。目標を立て、それを達成するためのビジネスプランを立て、そして何よりも、

それを共に達成していく社員たちを育てていきました。生活の場を整え、自分の時間を自分で自由に使えるようにし、その自由に使える時間も仕事に充ててきました。経営者はいかなる時でも会社の事を考えていなければなりません。特にオーナー経営者にとって会社は自分の身体、一心同体ですから、いつでも頭から離れる事はありません。そしてトラブルもなく、右肩上がりで成長して行く会社はなく、常に業績や、人間関係、資金調達など悩みは尽きることがありません。そして何よりも会社経営とは、自分自身で意思決定ができる自由があるとともに、自分ではどうしようもない不自由さを感じるものです。

仕事を楽しみ、仕事が人生そのものだった

そのような中で、仕事を楽しむにはどうすればよいのでしょうか。それは自分が仕事を楽しむための環境を作ることではないでしょうか。社員は、その所属する会社の環境になじまない、合わないというのであれば、転職して会社を変えることができます。一方、経営者は自分に合った環境の会社に作り変えることができます。もちろん楽しむだけでなく、お金を稼がなければいけません。自分の生活のためのお金はもちろん、社員の雇用を維持し、かつその生活を守らなければいけません。そのような中でも本当に仕事が楽しめれば、辛いことも苦しいことも乗り切れるのです。そして野本明伯はその仕事人生で何回も壁にぶつかりながらそれを乗り越えてきました。

この度、父は志半ばでその人生を閉じなければなりません。最後まで熱意は変わらず、

頭の切れも衰えず、これからも多くの仕事を成し遂げようと思っていました。本人は無念だったはずですが、ただ、これまで十分に仕事をし、そして成し遂げることができたという満足感もあったのではないのでしょうか。何よりも来年亡くならうが、再来年亡くならうが、10年後に亡くならうが、その時その時で、何かしら新しい仕事を考え実行しようとしていたでしょうから、どこまで生きてもこれで終わりがなかったはずだと思っています。病院のベッドにいらながらも最後まで生きることを諦めず、そして最後まで仕事をし続けていました。

私との最後の会話も、仕事の引き継ぎと確認になってしまいました。

人は「生きている」だけでは意味がありません。「活きている」からこそその人生に意味を持たせることができます。仕事が人生だった。これは万人に適するものではありません。しかしながら父は仕事をし、その人生を終わらせることができました。そしてこのような人生は、父の努力の賜物であったことはもちろん、社員、取引先、そして何よりもお客様に恵まれたからだと痛切に感じています。ここで多くのお客様へ父に代わりまして、御礼と感謝を述べさせていただきます。

エヌエムシイのこれから

さて、エヌエムシイの創業者・野本明伯が亡くなったのち、エヌエムシイはどのようになるのか不安に思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、これからは「お客様に迷惑をかけない」という野本明伯がよく口にしておりました言葉を何ら変えることなく引き継ぎ、お客様にサービスをご提供させていただきます。いえ、変えることなくということは違うかもしれませんが、私たちはこれまで野本明伯の訓戒を、そして薫陶を受けてきました。それ故、根本的などが変わることはありませんし、ぼやけることもありません。私たちは野本明伯が成そうとしてきたことを、引き継いで実現していきます。ただし、それは時代に合わせた変化を受け入れ調整していくという事でもあります。

皆様もご存知のように、会計システムとして

開発されたCASH RADARは、インターネットもない時代に電話回線で会計事務所と顧問先のPCをつなぎ、会計事務所が顧問先に行かずとも、いつでも帳簿確認できるものでした。今でこそ当たり前ですが、当時としては革新的なシステムでした。それこそ時代を一步も二歩も先取りしたものだだと思います。生前、野本がよく申しておりました。このように急速に技術革新が続くIT技術が発展している時代において、もし自分がもっとIT技術に長け、知識に富み、かつインターネットに詳しくれば、もっと凄いシステムが作れるはずだ、もっと凄いシステムを作るための発想が生まれたはずだと。

60歳を過ぎ70歳を過ぎていく野本には、いくら頭の切れ、外見が若くおしゃれであってもIT技術といったテクノロジーを若者のように吸収し、使いこなすことまではできませんでした。

もちろん使いこなすことまでは必要ないのですが、それをより深く知ることによって新しい発想が生まれるという機会が、自分の中で失われるのが悔しかったのかもしれない。

その事を踏まえて、私たちは、最新の技術を積極的に取り入れながら、時代に則した、そして時代の半歩先、一步先を行くようなサービスを開発することで事業の効率化を図り、それをお客様に提供していくつもりです。

すなわちエヌエムシイは、創業者・野本明伯が亡くならうとも、その経営理念が変わることはありません。そしてその教えは、私はもちろん社員の血となり肉となりそして魂に刻まれています。私たちはそれを受け継ぎ伝え、そして時代に則した形で変化させていきます。これからはお客様には、変わらずエヌエムシイとお付き合いいただけますことを願っております。



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

特 集 野本明伯儀 お別れの会

父・野本明伯の夢を受け継ぎ、 エヌエムシイグループを100年続く企業に

エヌエムシイ税理士法人 野本 知聖



父の愛情と偉大さ、そして父への思い

野本明伯の次男、野本知聖と申します。私は、父の思い出と私自身の夢について、お話しさせていただきたいと思います。

父、野本明伯は大変家族思いで、子煩悩であり、愛情深い人でした。しかし、愛情表現が下手な人でもあり、面と向かって褒めるということはあまりなかったと思います。

また、仕事をライフワークとしており、必然的に父の生活は仕事に割く時間がほとんどでした。

そのような父でありましたので、幼いころは父が仕事ばかりであり構ってくれないことに不満がありましたが、成長するにつれ、父の愛情の深さや偉大さを実感するようになりました。そこで私は、父に認められたい、父の役に立ちたい、いずれは父を超えたいと思うようになっていきました。

父の役に立ちたいという思いから、進路や就職を決める際に、エヌエムシイに就職したいことを父に相談しましたが反対されました。

反対された理由は、大学を卒業してそのままエヌエムシイに入社した場合、視野が狭くなってしまうことを懸念したものでした。父は、様々な社会勉強を積み重ね、そのなかで得た物をエヌエムシイに持ち帰って欲しいとのことでした。

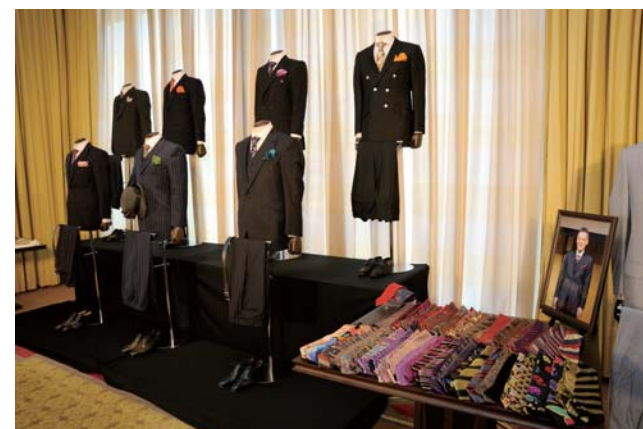
そこで私は、父の勧めもあり、公認会計士試験に挑戦し、その合格を経て、監査法人での勤務を経験しました。

監査法人に勤務したことで、所属した監査法人自体もそうですが、監査対象である上場企業、大企業の内情をつぶさに知ることができました。これは、私の人生においても得難いものになりました。

父も、そのような会計監査を通じ、上場企業、大企業の内情を学び、それをエヌエムシイに、そしてお客様へのサービスとして持ち帰って欲しいとの思いがあったと思います。

「父に認められたい、役に立ちたい」 その思いからエヌエムシイ税理士法人入社へ

しかし、私は当時、監査法人の仕事にいくつかの不满を持っておりました。それは、監査は会計基準に則したものであり、やはり税務とは異なること。そして、会計監査は、結局のところ泥臭い事務作業の連続であること。また、直接に顔の見えない株主等、広く一般的な社会全体を対象としているため、お客様のニーズを踏まえたサービスの提供が行えないことなどを感じておりました。



故人がおしゃれにこだわったのは、良いものを身につけて自分自身を鼓舞し、楽しみながら理想の自分を作り上げていくためでした。会場廊下には生前愛用していた服装を展示し、みなさまにご覧いただきました。

このような不満は、父がお客様第一のサービス提供を心掛けていたため、父の背中を見てきた私としては、エヌエムシイで役に立つための能力を早く身に付けたいという焦りから生じたものでした。この不満を何かの拍子に父に話した時、叱られた思い出があります。

税務はエヌエムシイに入社する際に覚えればよいことであり、ベースとなる会計の勉強が行える機会、とくに複雑な会計処理を実務で経験できる機会をもっと大事にするべきであると言われました。

お客様へのサービスについても、結局のところお客様の財務諸表の情報をしっかり把握することが第一になるため、泥臭い事務作業があつてこそ、本当のサービスが行えるのだとも言われました。

また、上場企業、大企業の内情を学べる機会など、滅多にないことであり、監査法人で学べる機会を与えられたことに感謝すべきと諭されました。この父の言葉に目が覚める思いで、監査法人での仕事により一層励んだことが思い出されます。

このような経験を踏まえ、今度こそ父に認められたい、父の役に立ちたいとの思いでエヌエムシイ税理士法人に入社した矢先に、父が倒れ、このような事態となりました。本当に悔しい思いで一杯です。

私の夢

本当は、父と一緒に仕事がしたかった。まだまだ父に学ばせていただきたかった。残念ながら、そのような機会はもう失われてしまいました。父に認められる、父の役に立つという目標も中途半端になってしまいました。

そこで、この場を借り、私の今後の目標、夢を父に語りしたいと思います。

父、野本明伯はエヌエムシイを100年続く企業にするという夢がありました。私、野本知聖の夢としては、この父の夢を引き継ぎ、父が作り育て上げたエヌエムシイという会社をより大きく、より良いサービスの行える会社にして100年続く企業とすることです。

前述した通り、父は仕事を生きがいとした人間でありました。そんな父が熱意をもって作り上げたエヌエムシイをより大きく、より強固にしていくことが我々息子の役割であると思います。

もう、直接、父が認めてくれるという機会は

ありません。しかし、私は自信を持って、父に『どうだ』と胸を張って言えるよう立派な姿になりたいと思います。正直これは、直接認められるよりも難しいことだと思います。

なぜならば、思い出の中での父は、私に向かって褒めるという行為を、照れ臭かったのか、あまりしなかったからです。実際は私が照れ臭がり、父のそういう褒める言葉をしっかり聞かなかつたのかもしれない。そこで私のなかでは、父から褒められるような姿を見せるというのは、想像以上にハードルが高いことなのです。

お父様、いずれ胸を張って、ご報告させていただきますので、楽しみにしててください。

まだまだ若輩者であり、皆さまにご迷惑をかけることもあるかもしれません。しかし、偉大なる父に誇れる姿を見せること、そのためにエヌエムシイを100年続く企業としてより大きく、強固にしていくことを私の夢とし、日々精進していく所存でございます。また、父が作り築き上げた皆様とのご縁を大切に、より大きな円を描けるよう頑張っ参ります。どうか、今後ともよろしく願いいたします。ありがとうございました。



野本 知聖
Nomoto Chisato

故・野本明伯の次男
1981年生まれ 青山学院大学卒
2012年 公認会計士試験合格
2013年 監査法人トーマツ入社
2016年 エヌエムシイ税理士法人入社

特集 野本明伯儀 お別れの会

弔辞 人生を休むことなく疾風の如く駆け抜けた 野本先生へ

株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長 分林 保弘 様



野本明伯先生のお別れの会にあたり、謹んでご霊前に哀悼の辞を申し述べます。

先生と私は同い年であり、突然の訃報に接し、ただただ驚き残念でなりません。

思い返せば、最初にお会いしたのは約三十年前になります。当時の先生は、いわきを代表する野本会計事務所の所長としてご活躍されていました。

私が日本オリベッティの会計事務所の責任者として「事業承継業務」の必要性をお話したところ、即断即決でそのシステムの導入と、「事業承継業務」への御参入を決断して頂きました。

今まさに中小企業の事業承継問題の深刻化が社会問題になっています。野本先生の先見の明と決断力を物語るお話しだと思います。

その後、私共の日本事業承継コンサルタント協会の重鎮として全国でセミナーを展開され、その行動力は目を見張るものがありました。

先生は、プレゼンテーションの天才であり、情熱のこもった御講演は今も耳から離れません。



一方で、野本先生は中小企業の発展と会計事務所業界に変革を起こすべく、CASH RADARを開発し、全国の会計事務所業界に衝撃を与えるなど、あなたの業界への貢献ははかり知れません。

最近も、私が創業いたしました日本M&Aセンターでの「後継者問題の解決と企業の発展」を目的としたM&A業務に積極的なご協力を頂いておりました。

いずれの事業においても理念を重視し社会正義を貫き、「中堅中小企業の発展と存続」にその一生をかけられました。

先生の業界発展に注がれてきた想いと理念は、皆様方が必ずや引き継いで下さるものと確信しております。

私も「企業の存続と発展」という理念で同じ思いを胸に尽力して参りたいと思います。

野本先生、あなたは人生を休むことなく疾風の如く駆け抜けられました。天寿を全うされた今、心おきなくお休みください。ここに、深い哀惜の思いを込めてお別れの言葉といたします。

株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長

分林 保弘 様

全国の中堅・中小企業様のM&Aをご支援する株式会社日本M&Aセンターの創業者であり、「東証一部上場」へと導かれた方です。故人との出会いは約30年前、オーナー企業様の事業承継対策セミナーで意気投合したのがご縁の始まりで、それ以来懇意にさせていただきました。

特集 野本明伯儀 お別れの会

弔辞 私の税理士人生に大きな夢と希望を与えて くださったことに感謝

税理士法人経営ブレイン 会長 税理士・行政書士 小林 富佐夫 様



満面の笑みをたたえた先生のご遺影の前に立つ時、先生の在りし日のお姿が髣髴としてまいります。

わたくしがCASH RADARという言葉初めて聞いたのは、大宮のソニックビルでの研修で、休み時間中に聞こえてきた会話の一語でした。

それが会計ソフトの名前であることを知ったのは地元へ帰ってからのこと。いかにも和風的な名前が当たり前と思っていた会計ソフトにCASH RADARとは。鮮烈に感じたものです。

以来先生のあの立派なエヌエムシイの本社に向き薫陶を受けることとなりました。

会計事務所の未来を、お客様が真に求める業務のあり方、事務所運営、職員育成、会計事務所マネジメントを学ぶことができたのも、CASH RADARとの出会いからでした。

先生は、私を見て「危なっかしい田舎者だな、俺が手を差し伸べてやらないといかん」と感じてくださったのでしょうか。二、三度ほど新潟の田舎に来ていただきました。

職員に対する適性検査を実施していただいた時の情景が浮かびます。その総評を職員共々戦々恐々として聞きながらも、頷いていた自身の姿が浮かびます。

奇しくも十九年生まれ同年ということも何か勝手に近しさを感じたものでもありました。

私たちの育った時代は戦後そのもの。何も無い、全てのものが物珍しく、憧れと夢を抱いて過ごした幼年時代でした。糸川英夫東大教授のペンシルロケットに、鉄腕アトムをないまぜにしたような世界観を描き、“夢は必ず実現”という言葉に強烈な影響を受けた第一世代といってもいいでしょう。

先生はその影響を人一倍強く受けたお一人であり、会計の世界での夢を抱き、その実現に向かって実践した人でした。

一個人事務所が取り組むにはあまりにも大きい技術創造、大きな負債も背負われ、それを乗り越

える強靱な精神と行動力をお持ちの人でした。それがCASH RADARに結実し、私たちに強い武器を与えて頂いたものと思います。

エヌエムシイに行くたびに新しいシステム、新しい経営を見聞きし、叱咤激励を受け続けた二十年弱。先生は私の人生に大きな影響を与えてくださったのです。ありがとうございました。

病魔に対しても、大自然の摂理を悟られ、凄まじい気力で克服を目指されていた姿。それでもなお、時代変化の中での会計事務所の在り方を慧眼し、新システムの開発に取り組まれる姿は本当に驚きさえ感じました。

先生、先生にとっては志半ばでの現実に遭遇し、無念さいかばかりかと存じますが、先生のご遺志は既に、ご子息をはじめ、先生の薫陶を受けた佐藤先生を中心とした皆様が立派に引き継がれておられます。

私たちが立場を異にするとしても、理念を共有しております。いささかでも手を携え応援して参ります。どうか安らかにお休みください。

私は人生で初めて読む、送る詞が、先生へのものとは夢想だにしませんでした。今、私の税理士人生に大きな夢と希望を与えてくださったことに、お礼を言わせていただきます。野本先生、本当にお世話になりました。ありがとうございました。 合掌

税理士法人経営ブレイン 会長 税理士・行政書士

小林 富佐夫 様

新潟県の上越市を中心に、税務申告数は管轄署内で最も多く地域No.1の税理士法人グループを運営されています。今から16年前の2000年。いわきの野本会計事務所の見学会に参加。事務所の革新を求めCASH RADARを導入されて以来懇意にさせていただきました。

会計事務所における新たなワークスタイル提案の“先駆者”を目指して ジャスネットコミュニケーションズ×エヌエムシイ 業務提携記念対談

ジャスネットコミュニケーションズ株式会社 代表取締役社長 黒崎 淳 様
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



弊社は、10月3日、ジャスネットコミュニケーションズ株式会社（以下ジャスネット）様と、在宅業務をはじめとした人材紹介サービスに関する業務提携をいたしました。また人材紹介だけでなく、事務所と在宅人材との業務上の取り決め、仕事の受発注や請求業務、コミュニケーションの取り方など、CASH RADAR PBシステムを使った実践的なノウハウを両社が協力体制を組んで販売。「会計事務所の新しいワークスタイル」を提案しております。

ジャスネット代表取締役社長の黒崎様に、業務提携の狙い、今後の展望等をお伺いしました。

すべての人材に活躍の場を—— 「一生涯のキャリアサポート」が企業理念

——ジャスネット様の業務内容について教えてください。

黒崎社長 弊社は1996年に公認会計士が創業した会社が母体になっています。今はインターネットが当たり前の時代ですが、当時はホームページを持っていない企業の方が多かったくらいでした。創業者はインターネットに将来性を感じ、インターネットを通じて会計人の強みや特徴を訴えていくことによって、仕事に繋がるような仕組みを作れないかと考え、事業をスタートしたという経緯があります。

その後、人材紹介や人材派遣といった、会計・経理に携わる方々に仕事を提供するという、いわゆる人材サービスに分野を広げ、今では、事業の中心となっています。一方で「仕事は今ままでよいが、スキルアップのために何かを学びたい」という方のために、通学やネット上での教育サービスも行っております。

人材会社は世の中にたくさんありますが、そ

の多くは人のお付き合いがどうしても瞬間瞬間のものになっています。転職したいと思った時には接点ができませんが、転職が決まってしまうとそこで関係が途切れてしまうのです。また運よく転職できればよいのですが、企業様の求人にはミスマッチとなる方もいます。年齢も性別もスキルもキャリアも人それぞれ異なりますが、やる気のある方であれば必ずどこかに活躍できるフィールドがあるはずで、弊社はご登録者すべてにそのような場所を提供していただけるように、一生涯のキャリアサポートにこだわってサービス開発をしてまいりました。

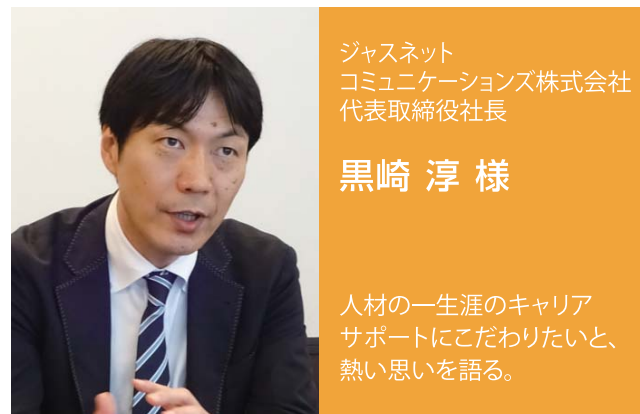
——現在、登録されている人材は、何名ほどいらっしゃるのでしょうか。

黒崎社長 約2万8千人です。その方々を、会計事務所様や一般企業様の経理部門で活躍できる人材としてご紹介しております。

弊社は「Accountant's magazine」という雑誌を発刊し、首都圏と近畿圏の監査法人や会計事務所様にお送りしています。その中で我々のサービスをご紹介しているため、それを見てお問い合わせをいただくケースも多いです。

社員としての人材紹介を希望されるケースもあれば、派遣の様な期間限定での勤務を希望される場合もあります。

「人が辞めるので補充したい」など、人を採用



ジャスネット
コミュニケーションズ株式会社
代表取締役社長

黒崎 淳 様

人材の一生涯のキャリア
サポートにこだわりたいと、
熱い思いを語る。

するという事は決まっているが、具体的なご要望や条件は、事務所の課題や一番必要なことは何なのかといった点をヒアリングするなかで明確になっていくケースが多いです。

会計事務所に「在宅」という新しい働きかたを提案したい—— 両社の想いが業務提携で結実

——業務提携に至るまでの経緯はどのようなものでしたか。

黒崎社長 先ほど申した通り、登録者の生涯サポートが弊社の経営理念の1つです。その中で、在宅で働きたいという声は多く、同時にそれを求めている会計事務所様も多いのではないかと感じました。

会計事務所様にヒアリングする中で、フルタイムの正社員や派遣社員が必要なほどでもない時に、一方で働く側からのニーズがある「在宅」というスタイルをうまく繋ぎ合わせられないかということは社内でも課題になっていました。そんな折、エヌエムシイ様が「在宅スタッフの紹介を行っている」という話を聞き、興味を持ったのです。

弊社では会計事務所様からシステムの要望をいただいても、お応えするだけの運用ツールがありません。しかし、エヌエムシイ様は本業としてシステム開発環境があり、在宅で働く人材と会計事務所様との業務を円滑に管理するツールを提供されていると聞き、「この会社と提携すれば、その課題も解決できるのではないか」と思いました。

——そういった話を受けてエヌエムシイとしてはどのような理由で業務提携を進めることになったのでしょうか。

木村 本当に渡りに船のお話でした。

弊社では2011年の震災の折、職員の通勤が困難になってしまったことがきっかけで在宅での業務を開始しました。

弊社グループの税理士法人は、福島県のいわきと東京の2拠点に事務所があります。被災時、いわき事務所ではシステムがサーバークライアント型という事務所内に機器が集約された状態でしたので、一時的に業務が滞りました。



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

税理士業界における新しい
ワークスタイル提案の
先駆者を目指したいと語る。

一方、東京事務所では交通網がマヒし、片道2～3時間かけないと職員が出勤できないという状況に陥りました。そこで「自宅で仕事ができないか」と職員から要望が上がりました。東京事務所はクラウド型のシステムだったのでパソコンさえあればどこでも仕事ができる環境でしたので、在宅での業務を試してみようとなったのです。

早速試してみると、在宅でも問題なく会計事務所の仕事ができることが証明されました。そして、もしかしたら、世の中には在宅で仕事ができる人がもっとたくさんいるのではと考え募集しました。予想通り多数の応募が来ました。それが弊社の在宅スタッフ活用のきっかけです。今では約30名の在宅スタッフが活躍しています。

全国の会計事務所様で「優秀な人が欲しいが採れない」という話をよく耳にします。しかしそれは「フルタイムで働けないとダメ」とか「ある程度スキルがないとダメ」など、事務所側の採用基準の厳しさにも原因があるのではないかと思います。

一方で在宅勤務を条件に募集をかけると多くの応募が来て、人材を選べる環境にあります。それならば、私どもの事務所だけでなく全国の会計事務所様でも同じように在宅スタッフを活用していただけるのではないかと考え、様々な観点より検証を重ねました。

そして2014年に在宅スタッフ活用サービスのノウハウを確立し、どこよりも早く提供を開始したのです。

在宅スタッフとして採用するのは稼働時間が限られる人たちです。フルタイムで働く社員1人の業務を在宅スタッフ2.5人くらいで賄うイメージです。また依頼する業務が広がっていけば

それに比例して在宅スタッフの人数も必要になってきます。さらに各事務所様からの要求基準も高いので、弊社から紹介できる人材が十分に確保できなくなってきました。おかげさまで今年は5人10人単位でスタッフを追加したいという事務所様もでてきたため、人材の確保は社内でも課題の1つになっていました。

そこをお任せできる人材紹介のプロの存在が、私どもにも必要でした。

ただし、単純に人数補填の人材紹介というわけではなく、会計事務所様の業務改善の一端を担うわけですから、適切な能力が備わった、きちんとした人材を紹介する必要があります。なぜなら、私どもは人材を紹介すると同時に会計事務所様の業務にまで踏み込んだ支援を行っているからです。

ジャスネット様は人材を大切にされており、会計人としてその人のキャリアを追いかけているという点に、こちらとしても安心できました。

時代の追い風を受け、新しいワークスタイル提案の先駆者を目指す

——業務提携後、両社はそれぞれどのような役割を担うのですか。

木村 会計事務所様への提案も、人材確保も、今まではすべて弊社が単独で行ってまいりました。先ほどもお話ししましたが、会計事務所様からの人材のご要望に対し、今私どもが抱えている登録者数ではとても間に合いません。人材確保の部分について、今後、ジャスネット様をお願いしたいと考えています。

それらの人材に各種スキル確認テストを実施し、クオリティの高い人材を選定させていただくところを弊社が担います。

黒崎社長 会計事務所様においては、紹介オーダーをいただいてもキャリアやスキルの面で応えできないケースが多かったので、在宅という働き方であれば人材をご紹介できますよという提案を一緒にさせていただきたいと思っています。システムも含めてこれだけの実績があるということは、提案の際の強みになります。エヌエムシイ様、弊社、会計事務所様も含めてWin-Winの関係になれると思います。

木村 最近では大手の監査法人でも社員の在宅勤務を奨励することが発表され、「ようやくそういう時代が来たな」と感じています。在宅で仕事をするのが、実は会計事務所様からあまりいい目で見られていなかった部分もありましたので、私たちの取り組みの背中を押す動きと感じています。これからは新しい働き方の提案がしやすくなると思いますので、まずは私たちがその先駆者になればよいと思います。

黒崎社長 そうですね。人材市場は大きな規模になっていますが、在宅ワークやクラウドワークの分野はまだ未成熟です。一方で、スキルはあっても様々な制約があってフルタイムで働けない方は、世の中にはたくさんいらっしゃいます。そういう方々のスキルは、労働人口が減っていく中で活用していくべきだと思います。

木村 ジャスネット様は首都圏のほか、近畿圏でも「Accountant's magazine」を発行されているとお聞きしましたが、弊社は近畿圏での人材募集を行っていません。募集をかければ優秀な人材はたくさん集まるはずですが、例えばジャスネット様のお力を借りて近畿圏で募集をしていただいて、近隣の事務所にも紹介しやすい環境を作っていきたいと思っています。在宅業務なので距離は問題にならないとはいえ、やはり事務所の近隣にお住まいの人材へのニーズはあるからです。

在宅スタッフとのコミュニケーションツールについても、今後バージョンアップしていく予定です。在宅業務管理のためのシステムを財務データと連動させている会社は、今のところ弊社しかありません。そこを充実させていきたいと考えています。

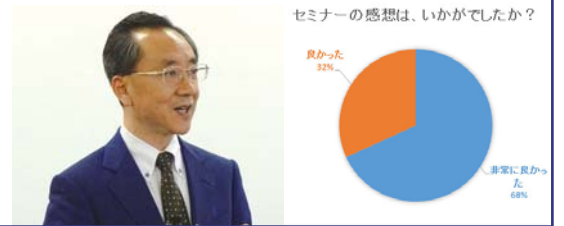
**ジャスネット
コミュニケーションズ株式会社**

代表者：黒崎 淳
所在地：東京都千代田区麹町2-10-9
資本金：3,800万円
設立：1996年8月
ウェブサイト：
<https://www.jusnet.co.jp/index.html>

会計、税務、経理・財務分野で活躍をめざす会計人材に焦点をあてた様々なキャリア形成支援サービスを行っている。

在宅業務人材活用セミナー開催報告 「今だからこそ考えるべきこれからの3年」

エヌエムシイ税理士法人 代表社員 佐藤 修一



10月4日（火）、7日（金）に弊社にて“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を開催いたしました。エヌエムシイ税理士法人では、どのように在宅スタッフを活用し業務効率を向上しているか、また、在宅スタッフの活用で見てきた将来のビジョンや全国の会計事務所の事例をご紹介します。

(1) 目指すべき3年後の姿

私どもの事務所では、訪問型から来社型に完全移行し、お客様の対応はすべて税理士が行います。そのチームを4グループに分け、それぞれが80件を担当します。

そして、グループごとに税理士のサポートをするマネージャーを置きます。その配下に在宅を使って業務を行う一般社員、パート、そして監査、入力作業をする在宅スタッフを配置いたします。

このような体制を3年以内に構築し、新たな会計事務所のサービスを高品質でお客様に提供することを目指します。これらのモデルを完成させるために在宅スタッフはなくてはならない存在となります。



■3年後の姿

(2) 在宅スタッフの活用事例紹介

エヌエムシイ税理士法人において、在宅スタッフを実際の業務で活用し始めたのは、今から5年前になります。目指すべき業務スタイルがインターネットの普及やインフラシステムの整備により徐々に構築されていきました。

この度立ち上げ期に、在宅での業務を命ぜられた

職員から当時の試みで苦労したこと、どの範囲の業務を依頼したらよいか、どの部分を指示していけばよいか試行錯誤してきた話がありました。

“活用初期段階”	“今現在”	“今後の展望”
<ul style="list-style-type: none"> ■単純な代行入力 ⇒ スタッフのレベルチェック 	<ul style="list-style-type: none"> ■代行入力 ■入力データチェック(監査) ■決算仕訳入力 ■決算内訳書作成 ■固定資産台帳登録 ■システム初期設定入力 ■季節業務 ■届出作成 ■給与計算 	<ul style="list-style-type: none"> 〈在宅スタッフ業務拡大〉 ■検収業務の新設 ■顧客対応の一部委託 ■総務業務の発注 ■総務業務の発注 等 〈在宅スタッフの拡充〉 ■高レベルの人材拡充 〈在宅システムの活用〉 ■職員の働き方変革へ
<ul style="list-style-type: none"> 【当初課題】 ルール策定(採用、教育、料金、指示方法) 【効果発現まで】 制度導入後3~4カ月で業務負荷軽減を実感 	<ul style="list-style-type: none"> 【導入効果】 代行入力は100%移行 入力データチェック70%移行 ⇒質の高いサービスへ 【在宅スタッフの進化】 意識向上、指示簡略化 	<ul style="list-style-type: none"> 【最後に…】 在宅スタッフ活用はいつでもスタート可能 在宅活用効果は無制限 これからの会計事務所のスタンダードへ

■在宅スタッフの活用事例紹介

(3) 在宅スタッフを活用する会計事務所の事例

全国で私どもが紹介する在宅スタッフをご利用いただいております会計事務所は、約60件になります。その直近1年間の在宅スタッフ増員数と導入時期を示した推移表になります。

6名導入した事務所は2件、4名導入した事務所は1件、2名導入した事務所は7件です。そのほとんどが、ご利用開始から3か月以内に次の在宅スタッフを導入しております。

人手不足を補う在宅スタッフではなく、業務のやり方を変える事務所のスキームを整える方法として広がりつつあります。

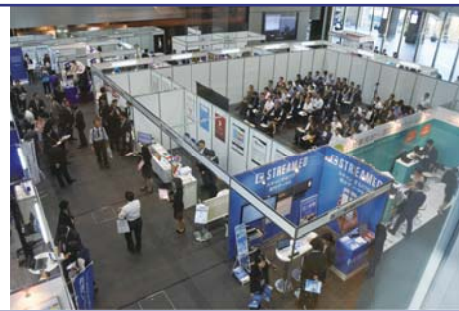
	合計	2015 9月	2015 10月	2015 11月	2015 12月	2016 1月	2016 2月	2016 3月	2016 4月	2016 5月	2016 6月	2016 7月	2016 8月	2016 9月
A事務所 (千葉県)	6	▶				1	1	1						1
B事務所 (神奈川県)	2	▶	1	1										
C事務所 (東京都)	2		▶	1							1			
D事務所 (神奈川県)	6		▶	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
E事務所 (東京都)	2			▶	1					1				
F事務所 (東京都)	2				▶	1		1						
G事務所 (埼玉県)	4				▶	1	1	1	1				1	
H事務所 (群馬県)	2					▶	1						1	
I事務所 (千葉県)	2									▶	1		1	
J事務所 (沖縄県)	2													▶

■直近1年間の在宅スタッフ増員の推移※抜粋

セミナー参加者の方にアンケートを実施しました。約7割の方が「非常によかった」と回答してくださいました。会計事務所の手不足が深刻化するなか、人材の新たな活用方法として“在宅”という選択肢がますます注目を浴びていくことになりそうです。

会計事務所博覧会2016 出展レポート

2016年10月20日(木)・21日(金) 秋葉原UDX内 AKIBA SQUARE



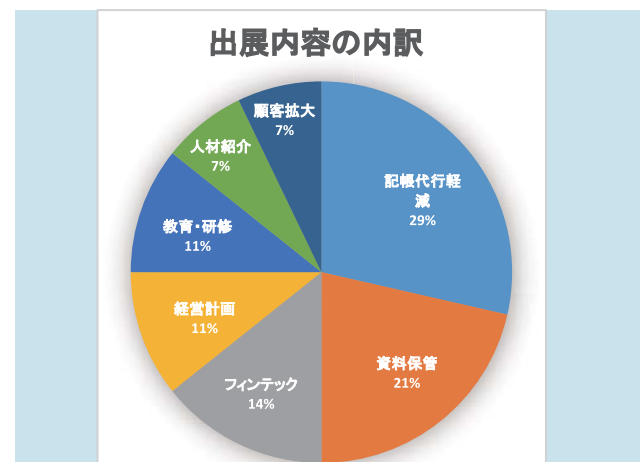
去る10月20日・21日の両日、秋葉原UDXにて「会計事務所博覧会2016」が開催されました。二日間で約950名の来場者があり、弊社出展ブースで、クラウド会計システムと在宅スタッフを融合した会計事務所の新しいワークスタイルについてご紹介いたしました。

二日間で950名が来場

会計事務所博覧会は、株式会社ゼイカイ主催の会計業界最大級の展示会で、今回が3回目の開催となります。今年は28社の会計ソフト会社や関連企業が出展。会計業界における今後の動向に触れることが出来るイベントとなりました。来場者数も昨年を上回る約950名（昨年は750名）という盛況ぶりでした。

今年は、“クラウドを活用した新しい経営モデル”

昨年の博覧会は「マイナンバー」一色でしたが、今年のテーマは「クラウドサービス“元年”会計事務所の新しい経営モデルを求めて」ということで、各社ともクラウドを活用した、幅広いサービスを出展しておりました。（下図参照）



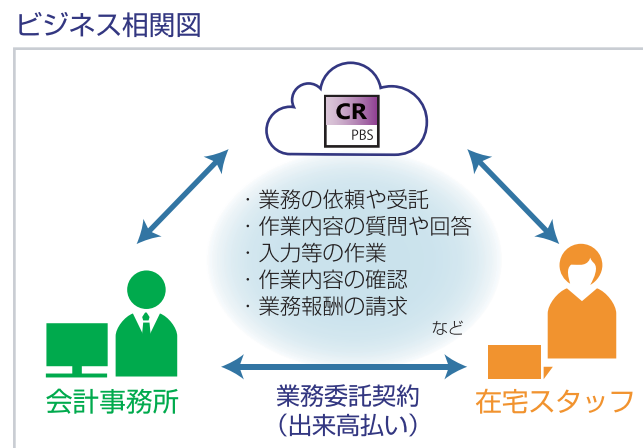
クラウド会計システムと在宅スタッフを融合した『スマートワークシェアリング』

弊社では、会計事務所におけるこれからの新しいワークスタイルとして、『スマートワークシェアリング』をご紹介いたしました。

昨年の出展では在宅業務専門の「人材紹介サービス」を、現在利用している会計システムに関係なく、弊社の面談・実技試験にパスした、言わばエヌエムシイ“お墨付きの人材”をご紹介することを、たくさんの事務所からご支持いただきました。

今年は、在宅スタッフ活用をより円滑にするため、CASH RADAR PBシステムのオプション機能として誕生した「ワークフロー」、「資料管理」をご提案。入力代行だけでなく幅広い業務の受発注・資料のやり取り・請求まで一括管理できることから、弊社ブースにお立ち寄りいただいた先生方より「とても考え込まれている」などご好評をいただきました。

クラウドと在宅スタッフを融合した
新しい分業のワークスタイル
スマートワークシェアリング



在宅スタッフ活用を円滑化するCASH RADAR PBシステム（オプション）

■資料管理（上）
システム画面上で資料データを確認しながら入力できます。監査時も一目で資料と突合できて便利です。

■ワークフロー（右）
業務の受発注、進捗状況、質疑応答、報酬請求支払いまで一括管理。

<参加者からの代表的な質問>

先生 「在宅スタッフへの支払（報酬）はどれ位ですか？」

NMC 「1社で月平均150仕訳なら、約2,500円です。」

先生 「そんなに安くて大丈夫？」

NMC 「通勤しなくても、好きな時間に仕事が出来ると喜んでいただいています。仕事の出来栄を考慮して、単価を上げていただいても構いません。」

先生 「報酬は誰がどうやって計算していますか？」

NMC 「仕訳は入力の都度システムがカウントします。結果は月ごとに自動集計されますので、その金額を直接振り込んでいただければ結構です。」

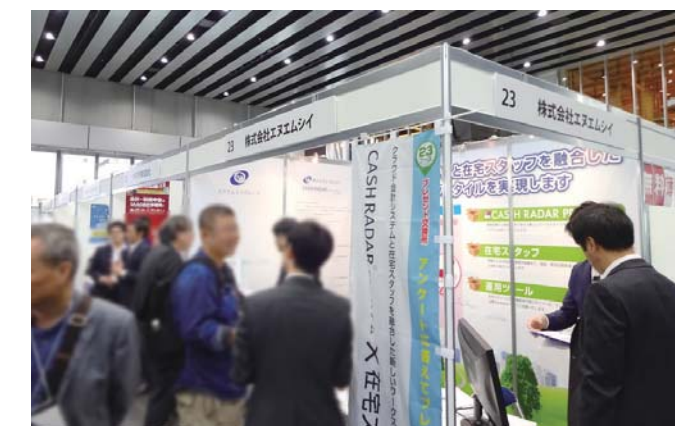
先生 「在宅スタッフの教育はどうしていますか？」

NMC 「在宅スタッフはすべて、弊社の実技テストに合格していますので、基本的に会計に関連する教育等は必要ありません。ただし、内容によって個別解説が必要な複雑な処理については、作業指示書を添付して業務依頼を出すこともあります。」

先生 「送付した原始資料を紛失されたらどうする？」
NMC 「セキュリティ上、原始資料については、画像データに変換のうえ、システム上でやり取りしています。」

二日間に渡り、たくさんの税理士先生に弊社ブースへお越しいただきました。そのなかにはCASH RADAR PBシステムのユーザー先生の姿もありました。

記帳代行をはじめ、所内の作業負担をどう減らそうかと真剣に考えられていることを、強く実感できた博覧会でした。



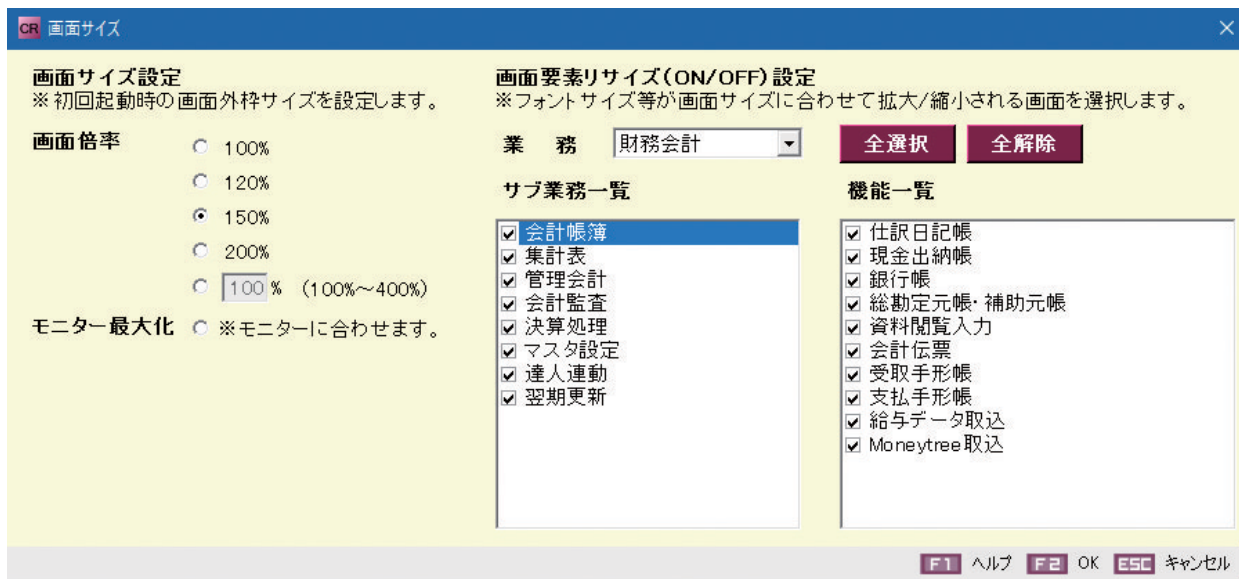
多くの先生方に、弊社ブースにお越しいただきました

CR CASH RADAR® PBシステム 最新リリース情報

「画面/文字サイズの拡大機能」

CASH RADAR PBシステムの画面と文字サイズの拡大ができるようになります。PC環境や業務スタイルに合わせて、最適な画面サイズでシステムをご利用下さい。リリース日等の情報はサポートページにて随時ご報告してまいります。

▶ 画面サイズの設定



システム起動時の画面サイズを設定する新しいメニュー【画面サイズ】が追加され、「100%」=1024×768ピクセルを基準に画面倍率を設定します。
なお、この設定に依らず、運用中にマウドラッグで任意のサイズに変更することも可能です。

▶ 推奨サイズ

ディスプレイサイズ	推奨倍率	
フルHD(1920×1080)	150%	一般的なデスクトップ PC のディスプレイ 高解像度ノート PC のディスプレイ
WXGA(1366×768)	100%	一般的なノート PC のディスプレイ

※文字サイズや入力枠サイズの拡大率の上限は、ディスプレイの横と縦で小さい方のサイズ(=一般的なディスプレイでは縦サイズ)に従います。例えば、縦サイズがPBシステム初期値と同じ「768」のディスプレイでは、画面サイズ設定で100%超の倍率を指定しても、文字サイズ等は上限の100%で表示されます。

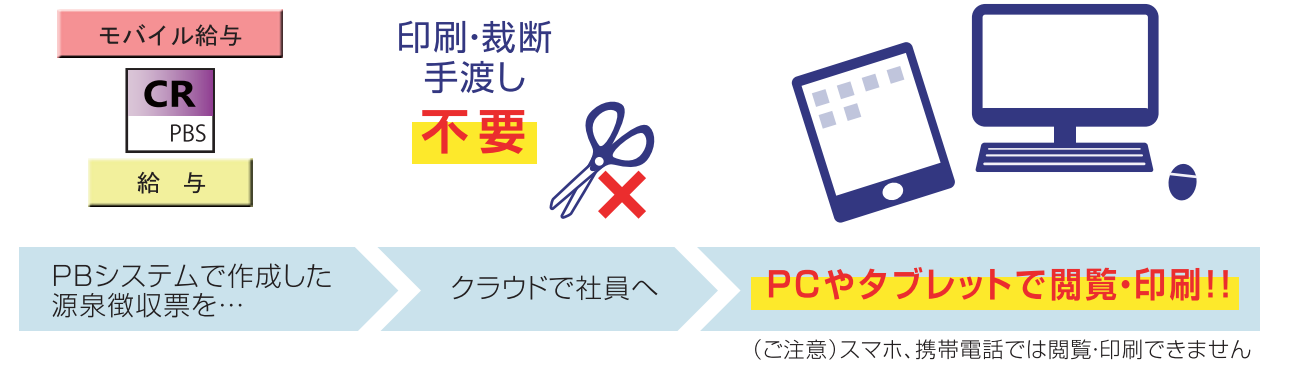


詳しい操作方法やセキュリティ対策はサポートページをご確認下さい。

PBシステム 画面サイズ
検索
<http://www.cr-pbs.com/support/list/20161025.html>

CR ひとくちメモ 源泉徴収票を「ペーパーレス」に!

12月に入り年末調整業務で忙しい時期になりました。
CASH RADAR PBシステム【モバイル給与】では、社員に提供する『源泉徴収票』のペーパーレス化に対応しております。
社員5名分までは無料でご利用いただけますのでどうぞお試しください。



▶ 社員への通知もサポート



ペーパーレス化で最も面倒なのが社員への連絡、周知です。
CASH RADAR PBシステムサポートページに、スムーズにペーパーレス化するための社員向け通知文テンプレートを掲載しております。

テンプレートはこちら

PBシステム 通知書 テンプレート

検索

<http://www.cr-pbs.com/support/list/20120427.html>

◆ サポートページ > モバイル給与[ID/パスワード通知書]テンプレートのご提供

テンプレートはMicrosoft Wordファイルで掲載しておりますので、ダウンロード後、お客様に合わせた文言に内容を変更することもできます。

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/>

会計事務所向け無償アカウントもございます。
「まずは事務所で使ってみよう」
そんなお客様は、サポートセンターまでご連絡を。

あしがき

未開拓の分野に果敢に挑戦してきた 野本の経営姿勢

弊社グループ創立者である野本明伯が去る9月22日逝去しました。享年72歳でした。野本は税理士として1973年に地元である福島県いわき市で野本会計事務所を開業し、やがて地域No.1事務所になりました。その成功ノウハウを、全国に向けてスクール形式で提供させていただいたのが、株式会社エヌエムシイの始まりです。その後、まだインターネットも無かった時代に、会計事務所と顧問先企業を通信で結ぶという画期的な財務システムCASH RADARを開発。現在はその3代目システムが、全国15,000社の経理処理に役立てられています。

会計事務所としては2002年に税理士法人化。料金の自由化、広告規制の撤廃といった時代の変化をとらえ、東京・福島を合わせて顧問先700件超の税理士法人グループに成長しました。現在では、元国税調査官13名を擁する税のスペシャリスト集団『税務総合戦略室』を立ち上げ、全国の企業様からご好評をいただいております。

思い返せば、自ら誰もやったことのない未開拓の分野に果敢に挑戦し、それが成功した暁には、そのノウハウを独り占めすることなく、同業に活用していただく。そしてまた新たな挑戦を開始する。それが野本の経営姿勢であり、弊社グループの歩んできた歴史だと思えます。

“お客様の目線”にとことんこだわる

そこで、「そんなやり方、他では聞いたことがない」「おたくの事務所の常識を疑う」「まだ業界では早過ぎる」私は入社してから何十回、何百回と税理士先生からこのようなご意見をいただいて参りました。

それもそのはず。これまでに私どもが提供してきた商品やサービスは、当時の慣習を逸脱するものばかりであり、“同業の目”“従業員の目”を気にしては実践できないものだったからです。

その点で野本は、既成概念、同業や従業員の目など一切気にしませんでした。こだわってきたのは“お客様の目線”です。お客様にいかに喜んでもらえるか、満足して報酬をいただけるかに心血を注いできました。

私どもと20年来のお付き合いのある税理士先生が、こんなことをおっしゃっていました。「野本先生の実践されていることを早過ぎると言う先生がいるようですが、私は全然そんな事はないと思いますよ」。先生曰く、早過ぎるのではなく我々の業界が遅れているだけで、サービス業全体を見渡せば、至極当然のことをしているというのです。しかし、事務所に変革をもたらすには、知識も勇気も行動力もなければなりません。そこで先生は野本の先見力、実践ノウハウを活用できたことで、ここまで来られたのだと話してくれました。

事実、過去に出版した野本の著書、セミナー等で話してきた今後の会計事務所の在り方を振り返ると、当時語られていたことは5年後、10年後、ことごとく業界の常識となってきています。

また、今から5年ほど前にこんな先生もいらっしゃいました。私どものCASH RADARシリーズをDOS版の頃からお使いいただいている税理士先生から思いがけない謝罪を受けたのです。お聞きすると、2002年の税理士法改正後、すぐさま広告宣伝活動を開始した私どものグループ税理士法人に対して、「他人様の顧客に土足で踏み入る不届き行為」と厳しく非難してしまった過去の言動をお詫びしたいとのことでした。いくら法改正があったとはいえ、まさか税理士の広告宣伝が当たり前になるなど想像もつかなかったそうなのです。ところがしばらくして、ご自身が広告宣伝を始めるにあたり、当時非難した行為がずっとわだかまりになっていたとのことでした。

創業者精神を忘れず、 挑戦する事業展開を

不思議なもので私はいつしか、税理士先生から「聞いたことがない」「常識を疑う」「早過ぎる」とご意見をいただくことが、むしろ私どもへの誉め言葉のように思えるようになっていきました。

創業者の想いを引き継ぎ、また発展させてゆくのは並大抵のことではありません。しかし失敗を恐れて挑戦を思いとどまるようでは、創業者精神に反します。私どもはそのことを肝に銘じ、新しい経営体制のもと、お客様により一層ご満足いただけるような事業展開を図って参りたいと存じます。

(文章：株式会社エヌエムシイ 木村 哲也)