

会計事務所に新しい風を起こす

# NMC通信

2019年・春[第21号]

巻頭特集

## 20代の若手主導で 「働きがいのある 事務所日本一」を目指す

税理士法人 大石会計事務所（国立市）  
代表社員税理士 大石 豊司

特集

## 「会計事務所支援」という仕事

株式会社エヌエムシイ 会計事務所支援部 営業支援課

CONTENTS

P.2 CASH RADAR PB システム リリース情報

P.4 巻頭特集

20代の若手主導で「働きがいのある事務所日本一」を目指す

税理士法人 大石会計事務所 (国立市) 代表社員税理士 大石 豊司

P.8 特集

「会計事務所支援」という仕事

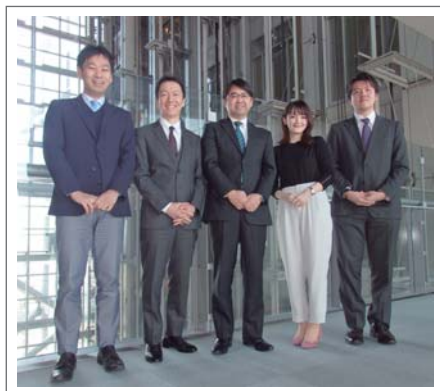
株式会社エヌエムシイ 会計事務所支援部 営業支援課

P.12 「在宅スタッフ活用」セミナー <2018年を振り返って>

P.14 『在宅っくす。』立ち上げ日記

P.15 サポート Q&A 編集後記

P.16 あとがき



当冊子の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を禁じます。



Cover Story ▶▶

今回の表紙は、巻頭特集で取り上げている税理士法人 大石会計事務所の大石先生。職員が成長できる環境を作りたいと話します。今回選抜した20代の若手職員にも「これで、みんなの給料が上がって早く帰れる様になったら、君たち二人はヒーローだよ！」と、にこやかに鼓舞されていたのが印象的でした。詳しいお話は特集ページでご紹介します。

RELEASE INFORMATION

「データセンター」移行につきまして

お客様が日々ご利用しているCASH RADAR PBシステムのデータは、厳しい国際基準に準拠した国内のデータセンターに格納されています。

このデータセンターにつきまして、今春3月に、新しい環境への全面移行を予定しております。

移行先は、Amazon.comが提供するクラウドサービス「AWS (Amazon Web Services)」です。

※所在は日本国内

「AWS」移行のおもなメリット

安定性

ハードウェア設備の故障に起因するシステム停止の解消

安全性

ISO 27001、SOC、PCI DSS など、世界基準のセキュリティ標準要件をクリア

拡張性

今後のシステム拡充に不可欠となるIoTやAIなど、90以上のサービスポートフォリオに対応

クラウドコンピューティングのメリットを最大限に活かすことができる環境への移行となりますので、システムの中長期を見据えた開発環境の優位性が確保され、上記のようなサービス品質向上についてもご期待いただけます。

「データセンター」移行作業の実施予定日

2019年3月16日(土)

移行作業の期間中は、CASH RADAR PBシステムをご利用できません。あらかじめご理解とご協力をお願いいたします。具体的な作業期間(=ご利用停止期間)は、確定次第サポートページ等でご案内させていただきます。



### 巻頭特集

# 20代の若手主導で「働きがいのある事務所日本一」を目指す

税理士法人 大石会計事務所 (国立市)

税理士法人大石会計事務所は、東京都国立市の国立駅近くにオフィスを構え、総勢45名で500社以上の顧問先を抱える税理士法人です。「働きがいのある会社」ランキング(※)にも入賞されており、「ワークワクする会社づくりのサポート」をコンセプトに明るく元気に活動されています。

このたびは、昨年6月に『在宅つくす。』を導入してから半年間におよぶ取り組みについて、所長先生とプロジェクトメンバーお二人にお話を聞きました。

事務所の第一印象で「凄い!」と思ったのが、ほぼ全職員参加のマラソン大会や地域清掃等、様々なことに職員の方々が主体的に取り組み情報発信されていることです。この様な文化を育てられたきっかけを教えてください。

**大石先生** もともとは、ただ儲かればいいとか、ただ知識や技術のある集団という事務所は本当に作りたくなかったのです。何かこう、心揺さぶられるようなことを大切にしました。社員との関係も「雇う側と雇われる側が同じ船に乗って、同じ港を目指している仲間たち」だから、みんなでいい会社を作っていきたい。そういう思いがあったのが原点です。



※「働きがいのある会社」ランキング  
世界60カ国、7000企業、500万人超の従業員に意識調査を行い、毎年発表される。会社と従業員間の「信用」「尊敬」「公正」、会社や仕事に対する「誇り」、仲間との「連帯感」の5要素から成る。従業員のモチベーション向上や、広報・採用活動に繋げることができる。

—それがこのように形になるまでには、かなり苦労されたのではないですか。

**大石先生** 簡単ではなかったです。最初は想いを伝え、文字にするというところからスタートしてホームページ等で発信していききました。今はそんな文化がある程度できましたので、採用でもホームページを見て共感や共鳴してくれる方が入社してこられるようになりました。

「働きがいのある事務所 日本一」を目指して、正社員の平均水揚げ1300万円、平均給与650万円を掲げる

—『在宅つくす。』導入について経緯を教えてください。

**大石先生** 所内で、生産性を3割上げたいという話をみんなでしていました。私のなかでは、成果が出たら労働分配率が一定でも、ある程度の給料の支払いができるかと計算できていました。その為にも省力化を図らなければいけないと思っていた時に『在宅つくす。』の存在を知りました。私が言語化して社員に伝えるのが難しかったので、みんなが同じ方向を向いてもらえるよう、まずエヌエムシイさんのオフィスに10名ほど連れて伺いました。

—そこから、どのように話が進みましたか。

**大石先生** 連れて行ったメンバーから反対する人は出なかったのが即決しました。最初の人選は、御社のアドバイスもあって20代の若い二人を選びました。

### 会計ソフトを変えるのが不安だった

—それではプロジェクトメンバーのお二人にお伺いします。始めた頃はどのような事で苦労されましたか。

**占部様** やはり最初は会計ソフト自体を替えるというのが事務所として大きな懸念になっていて、進めて大丈夫なのかという不安がありました。

**大石先生** 全員で始めずに少数精鋭でスタートしたので、最初の頃の二人の孤立感は凄かったと思います。かわいそうだなと思いつつ見えていました。

—どうやって乗り切ったのでしょうか。

**大野様** 私は入社して3年、作業効率改善の為に様々な会計ソフトの導入に携わってきました。うまく行ったこともそうでないこともありましたが、結局、出来ない言い訳をするのではなく、成功させる為にはどうしたらよいか考え、前向きに取り組んだということに尽きると思います。

**占部様** 担当先が増えても今より早く帰ることができる仕組みを作るという大きな目的もありますが、入力業務が大変な会社は資料の預かり方にも問題があるので、改善できるとしたら、これは事務所にとって価値があると、私のなかで納得できたことでしょうか。

**大石先生** 次に誰をメンバーに迎え入れるかという時、新しいことへの取り組みについて無意識に抵抗してしまう人が必ずいます。ところが何人かに声をかけるなかで「それ面白そう」と前向きな反応を示した2名を選んだところスーッと入っていった。それを見て、最初でき



事前準備 日本一

**占部 三四郎 様**

入所 6年目

『在宅つくす。』プロジェクトの責任者を務める



実直 日本一

**大野 洸明 様**

入所 3年目

毎週の進捗報告や『在宅つくす。』の所内勉強会を開催



元気の出る朝礼はTBS朝の情報番組「ビビット」でも取り上げられた。これまで400名以上が見学されている。

ない理由を並べていた人たちも考えが変わってくるんですね。これは面白いと思いました。

**追加メンバーの反応から、所内で興味を持つ人が増えてきた**

**占部様** そうですね。高津と小町に入ってもらった頃からどんな取り組み方をしているのかなど、周りから聞かれるようになりました。「私の担当先も何社か考えてみたい」という話が出るようにもなりました。それくらい、彼女たちは最初からとてもいい反応でした。

**大石先生** 反応が良いと、またそれが周りの人いい影響を与えて…。あなた達の熱意が伝わったということですね。今、リーダークラスの人たちからも「これ面白そうですね」という声が続々上がってきています。

**大野様** 私の所属グループリーダーからもグループ全員に教えて欲しいという依頼があつて『在宅つくす。』の勉強会を行いました。ベテラン4人全員から一人十件くらいずつ、すぐに導入したいという声が上がりました。

—それはうれしいですね。

**導入半年で担当者4名から60社の業務が依頼できるようになった**

—スタートして半年経ちましたが、現在はどうなっていますか。

かないと決算時に聞きたいことあったらどうしようというも心配していました。今はPBSのなかでいつでも確認できるので、画像データ化した資料はすぐに返します。これでかなり紙も場所も削減できています。

**導入効果3 コストダウン・省力化**

**大石先生** 社内でパートさんが入力するのに比べても、かなりコストダウンできます。弊社では、経理代行をお客様の所へ伺って行う需要が高まっていますが、単純に増員するだけでは生産性が上がりません。今はPBSに仕事をシフトして、省力化により手の空いたパートさんで対応していこうという声、社員のなかから出てくるようになりました。『在宅つくす。』に希望の光を感じています。

**数名ずつプロジェクトに参加してもらおうのがスムーズに拡げていくコツ**



(プロジェクトに参加された担当者) 左から順に占部様、高津様、大石先生、大野様、小町様

**大野様** 実績として、7〜9月では担当者2名から30社だったのが、11月には4名から60社の入力業務を在宅スタッフに依頼できるようになりました。更に勉強会の効果もあり、12月に追加で20社加えることになりました。

**大石先生** 彼らが一生懸命取り組み、実際にうまくいっている一方、パートさんが足りず遅くまで入力業務をせざるを得ない状況の人もいて、やはりCASH R A D D A R P Bシステム(以下PBS)しかないねという流れになりつつあります。私はノータッチですが、みんな彼らが頑張った結果なのです。

—12月より在宅スタッフが2名から4名に増えました。今後どのように進めていきたいですか。

**占部様** 全職員に一斉に拡げると、理解や立ち上げが追い付かなくなるので数名ずつプロジェクトに参加してもらおう、現状の進め方が私たちにはあっていると思います。在宅スタッフも10名位になれば臨機応変に対応できて、滞りなく回せるイメージを持っています。

**大石先生** 10名に毎月150件依頼する位までは、早く持っていきたいです。また、今回のプロジェクトでエヌエムシイさんに背中を押してもらえたのは大きかったです。私たちだけではできなかったと思います。今後とも指導いただきたいと思えます。

—ありがとうございます。今後も引き続きお手伝いさせていただきます。

**占部様** 率直な感想は、在宅スタッフの入力スキルは凄く高いので、しつかりやってもらえる分、こちらも資料等しつかり出さないといけません。そういう意味では事務所としてのルールが不十分だったので、標準化に取り組む良い機会になっています。目下の課題は、お客様への資料整理の指導です。

**導入効果2 紙が圧倒的に減った**

**大野様** これまでは、預かった資料を取ってお



**税理士法人 大石会計事務所**

所在地 〒186-0002 東京都国立市東1-4-20  
イーストワン国立2F  
TEL 042-574-3900  
創業 1989年8月

代表社員 税理士 大石 豊司  
1959年 山梨県河口湖町生

『会社は大人の学校』という理念のもと、会社の在り方を『お客様のため、世の中のためになる人材を育てる場所』と位置付け様々な取り組みを行っている。



# 特集

株式会社エヌエムシイ  
会計事務所支援部 営業支援課

# 「会計事務所支援」という仕事

私ども会計事務所支援部のお客様は、全国の会計事務所様とその顧問先である企業様です。提供している商品はCASH RADAR PBシステム(以下、PBS)ですが、システムを使っていたくことだけが目的ではありません。

会計事務所様には、所長先生が目指したい方向に進むために、システムを上手にご活用いただくことでそのお手伝いができないか――。

また顧問先の企業様には、システムを使って経理をもっと効率的に、分かりやすいものにするお手伝いができないか――。

そういった姿勢で日々、お客様と接しています。

そのために、エヌエムシイ税理士法人におけるシステム活用事例や成功ノウハウを、全国の会計事務所にお伝えしています。

事務所にお邪魔して所長先生と話をさせていただくことはもちろん、職員のみなさまにシステムの使い方を指導させていただいたり、一緒に顧問先様を訪問してシステム導入の支援をいたします。そのような私ども会計事務所支援部の仕事についてご紹介します。



## 会計事務所業界に訪れた変革

会計事務所業界は、ここ十数年で大きな変革期を迎えました。平成14年に税理士法が改正され、広告活動が解禁。報酬規定が撤廃されると、会計事務所同士の競争という荒波の中に放り出されざるを得ませんでした。当然、価格の競争となり、顧問先からいただける報酬は減少。現在では月10,000円を割り込むような顧問料も珍しくありません。

またここ数年では、業界の慢性的な人材不足を背景に、事務所での人材活用に関するお悩みも多く聞かれるようになりました。

## 会計事務所にも、私どもが支援する

会計事務所業界はいま、生き残りをかけたサバイバル時代に突入しています。経営者である所長先生は、持ちうる武器を総動員し、他事務所との差別化を模索されています。

会計事務所の財産は「人材」、武器は「知識」や「サービス」。その力を最大限に発揮するためには、所長先生のビジョンや、職員のみなさまの仕事に懸ける情熱が不可欠です。

そんな所長先生の想いに共感し、職員のみなさまと一緒にカタチにすること。そして事務所が良い方向に舵を切るお手伝いをすること。それが私どものチャレンジであり、存在意義と考えております。

## 私どもの強み

45年間の  
会計事務所  
経営ノウハウ

私どもエヌエムシイグループは、会計事務所経営をサービスの中枢に据えています。創業者である野本明伯が昭和49年に地元、福島県いわき市で開業した「野本会計事務所」がそのルーツです。

以来45年間、会計事務所運営において先進的な手法を次々と実践。その成功事例を全国の会計事務所様に提供してきました。

### ——成功の裏には失敗もあり

自ら実践し、失敗と成功を繰り返してきた手法のすべてを公開しているからこそ、クライアントである全国の会計事務所様から厚い信頼を得ているのです。

クラウド型財務ソフト「CASH RADAR PBシステム」を開発、販売しています。全国のべ約3万企業の経理を支えるこのシステムは、中小企業の社長や経理担当者が日々の取引を入力するだけで、簿記会計の知識が無くても帳簿を作成することができる、いわゆる「自計化」を実現するためのソフトとして誕生し、今年で27年目を迎えます。

### ——在宅スタッフとの連携で会計事務所業務を効率化

現在は会計事務所と在宅スタッフを結び、セキュアな環境で入力や確認作業を行ったり、業務管理を図る機能を搭載。時代の流れに沿った「働き方改革」をサポートします。

のべ3万企業の  
経理を支える  
クラウド型財務ソフト

のべ600事務所以上の  
コンサルティング実績

これまで私どもが支援してきた会計事務所様はのべ600事務所以上。会計事務所が抱える課題をヒアリングし、解決策を提案。実践プロジェクトをプロデュースし、職員のみなさまと二人三脚で実現します。

エヌエムシイグループで実践してきたノウハウだからこそ、説得力ある解決策を提示できます。

### ——すべてのお客様を良い方向へ導く

私どものミッションです。グループの実践事例を踏襲しつつ「顧問先企業様から見て会計事務所に望むサービスとは何か」を客観的にご提案できるのも、私どもの強みです。

# 会計事務所トップの想いをカタチに――。

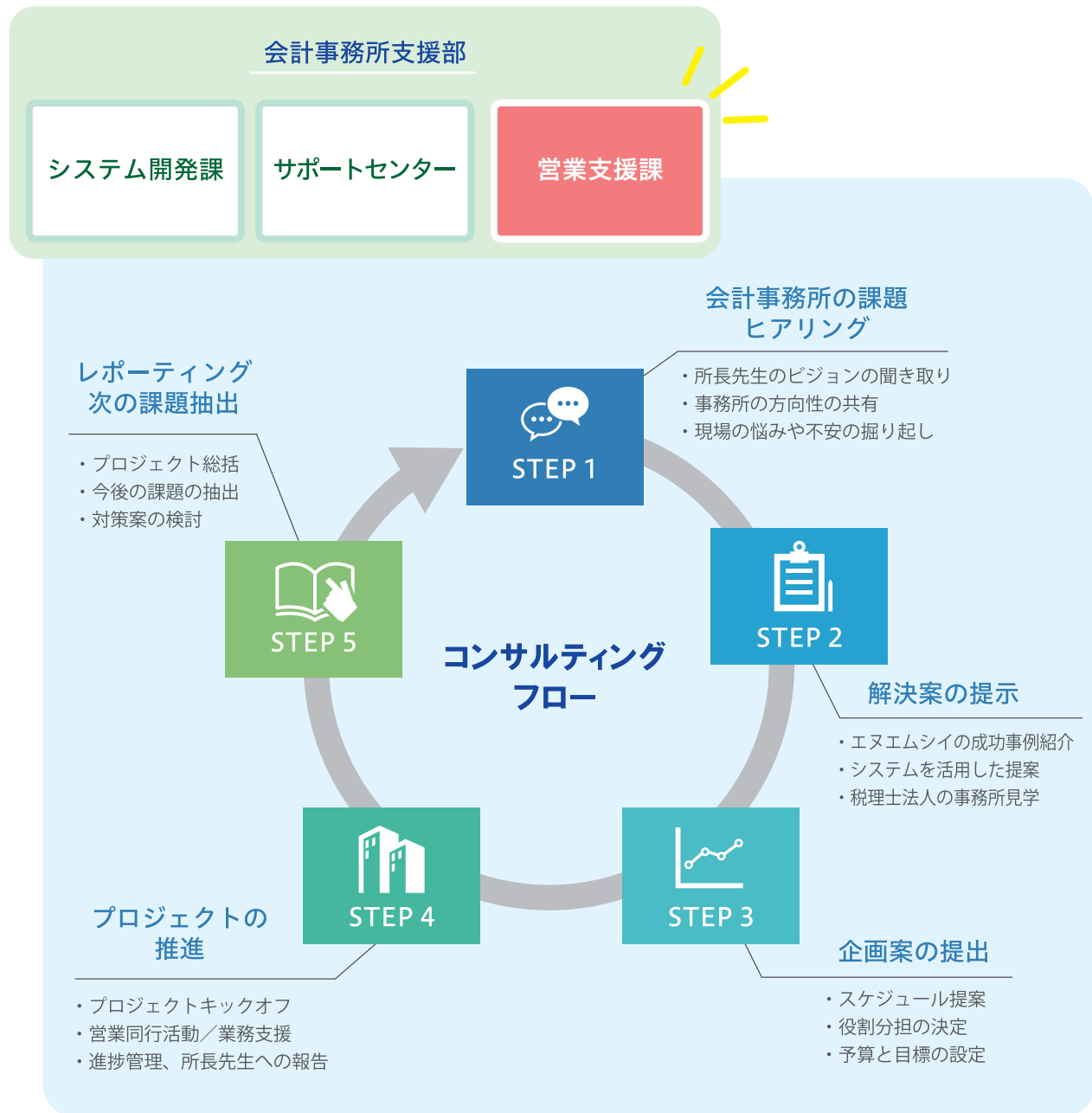
事務所経営に貢献する仕組みを  
二人三脚で作ります。

現在、北海道から沖縄まで全国の会計事務所様にPBSをご利用いただいておりますが、所長先生の経営ビジョンや課題は事務所によって様々。事務所のビジョンに共感し、ときには所長先生の右腕となり、ときには職員のみなさまの良きパートナーとなって、課題を解決するためのコンサルティングを行うのが、私ども会計事務所支援部の仕事です。

会計事務所支援部は、「システム開発課」「サポートセンター」「営業支援課」の三つのセクションで構成されます。

その中でも「営業支援課」は、会計事務所様を訪問して現場支援を中心に行う、いわゆる営業部隊です。現在4名の担当者が所属し、グループ会社であるエヌエムシイ税理士法人の成功事例に裏打ちされた実践的な手法をお伝えすることで、事務所様の課題解決をサポートさせていただいております。

事務所内でプロジェクトを進める職員のみならず、現場で二人三脚のサポートを行う「現場支援」ができるからこそ、私ども最大のセールスポイントです。



## 私どものサービスをご紹介します

私どもが会計事務所様に提供させていただくサービスは多岐にわたりますが、共通しているのは、業務の「標準化・単純化・均質化」を目指す仕組みであるということ。

そのなかでも会計事務所様から特にご好評いただいております主なサービスをご紹介します。

### クラウド型財務システム

### CASH RADAR PBシステムの導入支援

会計事務所様向けのシステム研修、お問い合わせや現場サポートを行う他、2016年からFinTechに対応し、銀行口座やクレジットカードの取引データの取り込みを開始。経理業務の更なる効率化に向け、今後はAIや自動化への対応も視野に入れていきます。

### 在宅スタッフ活用支援

会計事務所業界の人材不足を背景に、在宅で業務を行う人材登用が注目されています。それらの人材の紹介と活用の提案、業務スタイルが事務所に根付くまでの現場支援を行います。「在宅スタッフの紹介」「業務ルールをまとめたマニュアルやツールの提供」「スタートアップの業務支援」などがセットになったサービス、『在宅つくす。』を毎月のセミナーで紹介し、ご好評をいただいております。

※「在宅スタッフ活用セミナー」については、P12～13でご紹介しています。

## 情報共有化ツール活用支援

会計事務所と顧問先のコミュニケーションツール『私書箱』を提供しています。『私書箱』では、お客様との日々のやり取りや監査報告書などを職員全員で共有。さらにデータ化した決算書類などをお客様とも共有できるため、双方のペーパーレス化を実現します。導入手順やお客様への説明方法に至るまで、エヌエムシイ税理士法人での運用事例を踏まえた立ち上げ支援を行っています。

私どもが会計事務所支援部は、これからも会計事務所様に価値あるサービスを提供いたします。みなさまと一緒に仕事をさせていただける日を、メンバー一同楽しみにしております！



執行役員 木村哲也（中央）と  
会計事務所支援部営業支援課メンバー  
（左から）佐藤佳佑、矢口健一、山口由紀、佐藤俊介

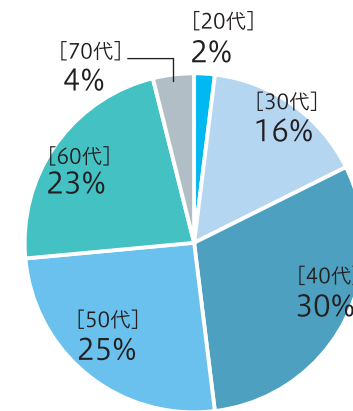
# 会計事務所の顧問先拡大に伴う問題を解決する 「在宅スタッフ活用」セミナー

2018年を振り返って

「在宅スタッフ活用」セミナーは、全国の会計事務所様にご好評をいただいております。  
初開催した福岡のアンケートなど、セミナーの魅力を紹介します。

## セミナー開催データ

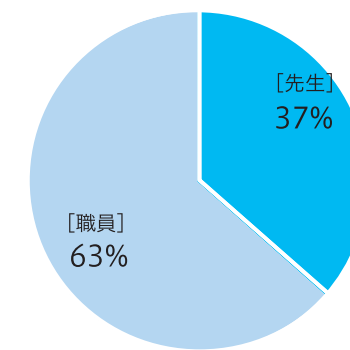
■年齢層



### 参加者に年代的な偏りなし

参加者については、所長先生は40～60代、職員の方は20～40代が中心。幅広い年代層にご好評いただいております。

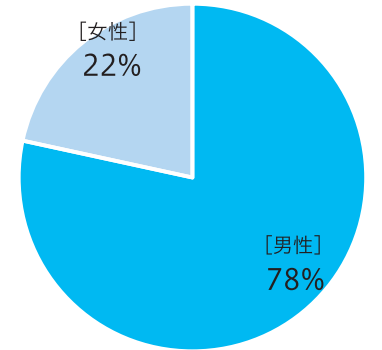
■所長・職員比



### 所長先生は全体の約4割

セミナー開催にあたり、所長先生の参加後に職員の方を、あるいは職員の方の参加後に所長先生を別日程でご紹介いただくケースが多く見受けられました。

■男女比



### 女性の参加比率が上昇

所長先生、職員の方両者ともに、セミナーの女性参加比率が従来の10%前後から20%超へと上昇。在宅業務に対する女性の関心の高さが感じられました。

期間：2018年1月～11月 開催回数：19回  
開催地：東京・大阪・福岡 参加事務所数合計：211事務所  
参加人数合計：265名



## 「在宅スタッフ活用」セミナーの特色

### その1 具体的なイメージが湧く

- ・現場で働く職員の生の声
  - ・即戦力となる在宅スタッフの選考基準
  - ・在宅スタッフ活用で成長軌道に乗った事務所事例 など
- 様々な側面からより具体的な情報を公開。

### その2 セミナー受講後もテキストで情報共有できる

- ・参加者全員に、私どもが培ってきたノウハウ・活用事例・運用方法等が詰まったテキストを無料でプレゼント。



### その3 実践的なサービスをご紹介

※希望者  
ご参加いただきました中からご希望の方に、在宅スタッフ活用ゼロから取り組む際に必要とされる「在宅スタッフの紹介」「業務ルールをまとめたマニュアルやツールの提供」「スタートアップの業務支援」などがセットになったサービス、『在宅』も行ってまいります。

## 初開催 「在宅スタッフ活用」セミナーアンケート<福岡会場>

2018年10月4日(木) 参加者17事務所19名

育児・介護での離職を防ぎたい、様々な働き方を探したいの思いで在宅に取り組もうとしております。又、付加価値業務への更なるシフトを目指しています。その中で業務の合理化効率化は必須です。業務フロー等は頭の痛い課題でしたので、何をどう詰めて考えていけば良いか明確になり良かったです。

福岡県 K会計事務所

活用の仕方とその効果、どのような順番で行っていくか等、大変わかりやすく、参考になりました。ありがとうございました。

福岡県 S公認会計士事務所

実践に裏付けされた内容で大変わかりやすかったです。

熊本県 M税理士事務所

取り組める部分が明確になりました。

福岡県 税理士法人T事務所

◆ セミナーの内容はいかがでしたか？  
大変満足 満足 不満 大変不満

◆ 上記理由をお聞かせください。

「当グループで業務の離職防止に取り組んでおり、私共も参考にさせていただきます。在宅スタッフも、これからは業務の効率化を図るための切り口として、活用方法等、御教示をいただければ幸いです。ありがとうございました。」

◆ 内容について、参考になったものをお選びください。(複数回答可)  
在宅スタッフの紹介 契約書や料金表・指示書等の業務ルール 業務管理システム

◆ 在宅スタッフを活用する事で、解決したい事、取り組みたい事をお選びください。(複数回答可)  
残業を減らしたい 顧客拡大に専念したい 付加価値の高い仕事に注力したい  
欠員の補充をしたい 採用・教育の負担を減らしたい 新しい働き方の仕組みを作りたい  
担当者の一人当たりの件数を増やせる仕組みを作りたい

◆ 在宅スタッフに依頼したい業務をお選びください。(複数回答可)  
代行入力 月次監査 決算業務 季節業務 給与代行 その他 ( )

長崎県 U会計事務所

## ■今後のセミナー開催予定

東京 2019年3月20日(水)・4月16日(火) [時間] 13:30～15:30 [会場] (株)エヌエムシイ セミナー室

大阪 4月3日(水) [時間] 13:30～15:30 [会場] アットビジネスセンターPREMIUM 大阪駅前 1207号室

福岡 4月9日(火) [時間] 13:30～15:30 [会場] JR博多シティ会議室 9階 会議室4

お問い合わせは  
弊社営業まで!

☎ 03-5354-5201 (平日9:00～18:00)

# サポート Q & A

エヌエムシイサポートセンターでは、CASH RADAR PBシステムをお使いの皆様からのご質問やお問合せにお答えしております。その中から多かったですご質問についてご紹介いたします。



- Q** 退職した社員の源泉徴収票を印刷したいのですが。退職日は設定しています。
- A** [社員設定]→[支給条件一覧]にて該当者を表示し、[年末調整対象]を“しない”に変換してください。[年末調整]→[源泉徴収票印刷]より印刷が可能になります。
- Q** 源泉徴収票を印刷したいのですが、パスワードの設定を求められます。パスワードを設定する場合は、どこに入力するのでしょうか。
- A** [年末調整]→[源泉徴収票印刷]→[F2 出力時の PDF パスワード]の欄に、PDF 展開の際のパスワードを設定してください。

ご不明なことがございましたらお気軽にお問い合わせください。

**03-5354-5219** (平日9:00~18:00)  
<http://www.cr-pbs.com/support/>

近頃はマネーツリー連携の利用者増加で、地銀や信金ごとのマニュアル作成を求められます。マネーツリー用のマニュアルを作りたいという先生がいらっしやいましたら、どうぞお声かけください。矢口健一



## 編集後記

へんしゅうこうき

NMC 通信に携わるようになって 1 年が経ちました。取材も撮影も、現場スタッフだけで行っている手作りの会報です。難しさを痛感しながら、作り上げる喜びも同時に感じています。お伺いした際に感想等いただけたら嬉しいです。山口由紀



初めまして。昨年より会計事務所支援部に仲間入りしました。NMC 通信初デビューとなりますが、これから皆様のサポートに尽力していきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。佐藤佳佑



2019 年は大きな変化に満ちた年になりそうです。5 月には新元号に変わり、10 月には消費税が改正されます。NMC 通信も今号から紙面をリニューアル。これも一つの変化です。生まれ変わった本誌を今後ともよろしくお願いたします。佐藤俊介



## 在宅っくす。立ち上げ日記 vol.1

在宅スタッフ活用ノウハウを詰め込んだ商品『在宅っくす。』は、おかげさまで多くの会計事務所様にご契約をいただいております。在宅スタッフ活用が事務所に定着するために行う3カ月間の現場支援を私どもは「立ち上げ」と呼びます。その立ち上げの記録です。

### これまで体験した事のなかった驚きのおもてなし

先日のこと。私その事務所にお邪魔したのはその日が2度目でした。職員の方が数あるドリンクメニューの中から、何も聞かずにアイスコーヒーを運んできてくれます。1度目にお邪魔した時に私が頂いたのを覚えてくれていたのです。喫茶店ならまだしも、これまで会計事務所体験した事のない驚きのおもてなし。聞くと、ご来社されるお客様の好みは概ね把握されているとか…。脱帽です。

研修に必要な機材が足りないときはプロジェクトメンバーでない方もサツと持ってきてくれたり、機材の片付けを一緒にやってくれたり、事務所のみなさまが私どものことを大変気にかけてくれているのです。私はとてもありがたいと感じると同時に、見習うべき点もたいへん多く「ハツ」とさせられました。

私どもの立ち上げにも「おもてなし」の気持ちを忘れないようにしようと思えました。

(文/佐藤俊介)

2018年11月、私は九州地方のとある事務所の立ち上げ支援を行っていました。こちらの会計事務所様、職員数が約50名と県内有数。たいへん明るい雰囲気のおフィスで、在宅スタッフ活用プロジェクトのメンバーは全て女性。大変向き取り組んでくださる方ばかりです。

所長先生の「明るく、風通しの良い事務所にした」という経営方針が見事に体現されています。

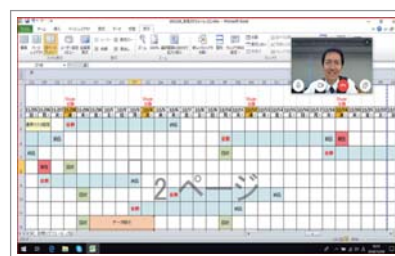
### Skypeを使った支援で全国のお客様とつながる

私どものサービス『在宅っくす。』を導入いただく事務所様は、関東だけでなく関西や九州まで拡大しています。立ち上げ期間は無制限の事務所様へお伺いするようにしているのですが、遠方となるとそうはいきません。

そこで導入したのがSkypeによる支援です。これにより、東京本社から離れた地域でも、頻度を減らすことなく支援の時間が確保できるようになりました。パソコンの画面を共有することもできるため、資料を使った打ち合わせもスムーズです。現在、大阪・神戸・大分・熊本の会計事務所様で、大きな問題もなくSkypeを使った立ち上げ支援を行っております。全国どこでも打ち合わせができる環境が整いました。

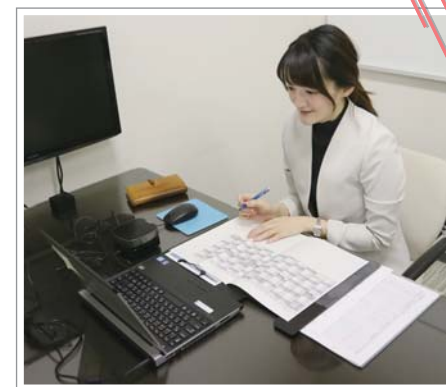
今ある環境だけでなく、どうしたらより良い支援が可能になるか、常に考え続けるのも私どもの仕事です。

(文/山口由紀)



画面を共有してスケジュールの打合せを行います。

顔を見ながら打合せができるので安心です。





## 戦略の転換が求められている

いまや会計事務所は、深刻な職員不足の状況です。一方で顧問先も必要な人材が確保できず、自社の経理業務を会計事務所に依存する傾向が高まっています。これから消費税改正の対応が控えていることなども考慮すると、このままでは、会計事務所が日常的な業務量の増加に苦しめられることになるのは、ほぼ確実ではないでしょうか。

業務負担分をそのまま価格に転嫁しにくい当業界において、これらの傾向は見逃ごせません。私たちの業界にも、戦略の転換が求められているのです。

## まずは日常業務を徹底的に見直す

顧問先一社の業務は全て担当者一人で完結する。かつては最も効率的かつお客様の満足度を高める手法として疑う余地もありませんでした。ところが、即戦力となる経験者は採用できず、定着が難しい若手に代わって給料の高いベテラン職員が大半を占める状況に変わりつつある。今、このやり方のままでは非効率です。

まずは若手・ベテランに関わらず、月次や決算、季節業務など日常的な仕事をいかに省力化していくかが重要で、例えば在宅スタッフとの分業やCASH RADAR PBシステム（以

下PBS）に搭載される自動処理機能（仕訳や監査）など、IT活用による効率化への取り組みは欠かせません。

また、効率化の実現にはもう一つ大切な要素があります。従来の顧問先との役割分担の見直しです。本来は自計化が望ましい。訪問よりも相談時にご来社いただくほうが望ましい。資料を取りに伺うのではなくデータ化して送信いただくほうが望ましいなど。これまでのやり方に固執せず、また顧問先の環境変化を見逃さず、最適化された役割分担に変えていくことが効率化につながるのです。

これらを一気に達成に進めることは難しいのかもしれませんが、「できない」ではなく「やらなくてはならない」という考えで臨まなければ、事務所経営は立ち行かなくなってしまうかもしれません。先日とある事務所において、顧客増加と職員の一斉退職が重なり、事実上の廃業状態に追い込まれてしまう事態が発生しました。他業界では耳にする人手不足倒産も、もはや他人事ではないのです。

## ジャストサイズの成長軌道を描く

私どもとお付き合いのある会計事務所の中には、年間300件ペースで顧客拡大するところもあれば、10年近く増減ゼロもあります。また、税理士先生お一人で経営されているところ

もあれば、職員数100名以上もあります。同じPBSユーザーであっても、目的も目標も戦略もそれぞれ違うのです。

ただ、そこに共通点があるとすれば、今後顧客数や仕事量の増加を、経験者急募だけでは賄えなくなるということです。いよいよ「量よりも質」を本気で問われる時代がやってきました。単に件数を追うのではなく、サービスコンセンプトに賛同いただける顧客の質を見極める。職員の数よりも経営方針を理解し体現できる職員の質を見極めることで、ジャストサイズの成長軌道を描くのです。

それでは、優良なおお客様、優秀な人材から選ばれ続ける事務所であるために何が必要なのでしょう。その原点にあるのは、事務所で働く職員の方々が日々前向きに澁渕と仕事に取り組まれているかどうか。今号では、会計事務所における最大の武器は『人』であることを改めて実感することになりました。

## NMC通信はリニューアル

このたびNMC通信は、内容・デザインともにリニューアルをいたしました。私どものグループの挑戦や全国の会計事務所の取り組みについて、より詳しく分かりやすくお伝えしております。これからもどうぞよろしく願っています。（文/木村 哲也）