NMC Customer front member

会計事務所に新しい風を起こす

NMC通信

2022年・新年号［第31号］

巻頭特集

「実践事例公開」Webセミナー実録

CONTENTS

P.2　CASH RADAR PB システム　リリース情報

P.4　巻頭特集
エヌエムシイ税理士法人「実践事例公開」 Webセミナー実録
株式会社エヌエムシイ　執行役員・会計事務所企画営業部 部長　木村 哲也

P.8　**会計事務所支援部 活動報告「在宅スタッフ活用」**
会計事務所支援部　マネージャー　田所 高志

P.10　**カスタマーフロントご紹介**

P.12　特集
操作研修の「今」をご紹介します

P.15　サポート Q&A

P.16　エヌエムシイ税理士法人 実践事例公開セミナー
参加者のご感想 / ご案内

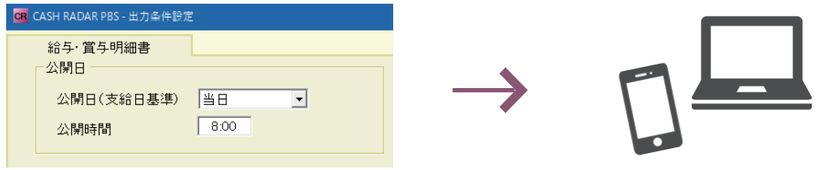
当冊子の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を禁じます。

Cover Story ▶▶

今回は事務所の支援をおこなうメンバーを表紙にてご紹介させていただきました。「カスタマーフロント」と命名しました。一人ひとりが常にホスピタリティの精神をもって仕事に取り組むよう努めてまいります。

［My給与］ご活用下さい！

2011年にリリースされ、11年目を迎えた「Ｍｙ給与」。給与明細書や源泉徴収票を社員に一斉提供するペーパレスツールとして多くの企業様にご利用いただいており、とくに最近はテレワークの浸透によりますます注目度が高まっております。



ＰＢシステムで入力する毎月の給与データが、指定した期日に従業員のスマホやＰＣに届きます。

給与明細書の 印刷・封筒詰め 手渡し・郵送 作業がゼロに！

「Ｍｙ給与」一番の利用メリットは、給与担当者の毎月のルーチン業務削減です。
支店に社員が分散している会社やテレワーク導入で社員が常駐していない会社など、業務効率化に大いにお役立ていただけます。

源泉徴収票も対応！

年末調整時や社員退職時に必要な［源泉徴収票］も公開日に基づいてペーパレスで提供することが可能です。

無料でお試しできます

ＰＢシステム「給与」をご利用の企業版端末（顧問先端末）では、従業員５名まで標準機能として「Ｍｙ給与」をお使いいただけます。また、会計事務所様の自社給与でお試しいただくことも可能です。この場合は弊社担当営業までご相談ください。

Mail sales@nmc-van.co.jp　TEL 03-5354-5201

「10分でわかる!」動画公開中です

給与のペーパレス化はハードルが高いと思われている方も多いと思います。これらの不安を解消するYoutube動画「10分で分かる　Ｍｙ給与」を公開しております。
https://www.cr-pbs.com/support/list/20210510.html

巻頭特集

エヌエムシイ税理士法人

「実践事例公開」Ｗｅｂセミナー実録

8カ月間で全国330事務所以上が参加！
講師が感じた税理士業界のいま

株式会社エヌエムシイ
執行役員・会計事務所企画営業部 部長　木村哲也

10年にわたる業務改革とその実績を公開

私どもは、全国の会計事務所様を対象として、〝エヌエムシイ税理士法人「実践事例公開」Ｗｅｂセミナー〟を開催しております。

第一部では、代表社員・税理士の佐藤修一を講師に迎え、税理士法人東京事務所でこの10年にわたって取り組んで参りました業務改革とその実績についてお伝えしています。

第二部では私、株式会社エヌエムシイの木村哲也が講師として、これまでの税理士法人で培ってきた実践的な経営ノウハウをもとに、全国の会計事務所様にさまざまな支援を行ってきた事例をご紹介しています。

今回は、コロナ禍のなか２０２１年４月から11月までにセミナーにご参加いただきました３２件の会計事務所様のなかから、「セミナー受講→Ｚｏｏｍによる個別相談会→サービス新規ご契約」といった一つの流れを通じて、垣間見えてきた税理士業界のいまについて、セミナー講師の一人である私が感じたことをお伝えいたします。

従来の会場開催とは大きく異なる、「実践事例公開」Ｗｅｂセミナーの特徴

新型コロナウィルス感染拡大の影響下で急速に広まったＷｅｂセミナーですが、税理士業界についても例外ではありません。「顧客拡大」「在宅スタッフ活用」など、これまで東京、大阪、名古屋、福岡など全国の主要都市で会場集客型セミナーを実施して参りましたが、情報発信手段の一つとして、私どももセミナー開催の在り方について大転換を迫られました。

「そもそも集客できるのか」「受講者のＰＣインフラやリテラシーに問題はないのか」「講義内容はきちんと伝わるのか」という心配をよそに、セミナー開催初日４月13日だけでも、全国各地から41事務所にご参加いただきました。

実際に受講された税理士先生からは、「同業の事例紹介は興味があったが、これまでは会場が遠く参加できなかったので助かる」「周囲の目を気にせずに内容に集中できた」といった好意的な声が寄せられています。

年間集客数をわずか4カ月で追い抜く

去る２０１８年「在宅スタッフ活用」をテーマとして、東京、大阪、福岡の３拠点を会場に、１月から11月まで全19回のセミナーを開催しました。参加数は２１１事務所２６５名。しかし当セミナーは２０２１年４月から11月まで全15回。参加数は３３２事務所３９７名。実は７月開催までのわずか４カ月で２０１８年の集客数を追い抜いているのです。

15都府県→43都道府県 参加事務所は広範囲に拡大

２０１８年はセミナー会場の近隣に所在する会計事務所様が大半でしたが、本セミナーは場所に縛られないことでその範囲は大きく広がり15都府県から43都道府県に拡大しました。

2018年:会場型セミナー
全11カ月/19回開催
211事務所/265名参加

限定された地域・会場のため会場近隣地域以外の参加は難しかった。

参加地域		
群馬	埼玉	
千葉	東京	神奈川
新潟	山梨	京都
兵庫	大阪	奈良
福岡	大分	熊本
長崎		

2021年:Webセミナー
全15回開催
332事務所/397名参加

Webセミナーにすることで参加事務所の増加。とくにこれまで参加実績のない地域からの参加が大幅に増えた。

参加地域				
北海道	青森	岩手	山形	
秋田	宮城	福島	群馬	茨城
埼玉	千葉	東京	神奈川	新潟
富山	石川	福井	山梨	長野
静岡	岐阜	愛知	三重	滋賀
京都	兵庫	大阪	奈良	和歌山
島根	岡山	広島	山口	徳島
香川	愛媛	福岡	大分	長崎
熊本	宮崎	鹿児島	沖縄	

アンケート結果の98%が「参考になった」 参加事務所の27%に個別相談を実施

全参加者のうち、約２／３にあたる２５８名の方にアンケートへのご協力をいただきました。

その結果、「非常に参考になった」「参考になった」というご意見が98%を占めました。

トピックとして印象に残ったものは、「在宅スタッフの活用」「書類のペーパーレス化」「顧問先とのＷｅｂコミュニケーション」が上位３位を占めています。それを裏付けるように、興味があるサービスでは、優秀な業務経験者が専属で業務を分担してくれる「在宅スタッフ活用」、顧問先様との重要書類の共有ややり取りを見える化できる『私書箱』に50%以上の方が興味を持たれたようです。

セミナー後に実施したアンケート結果

ご自身について	
所長/代表社員	62.4%
職員(管理職)	15.1%
職員	22.5%
本日のセミナーについて	
非常に参考になった	45.0%
参考になった	53.1%
参考にならなかった	1.6%
興味を持ったトピック(複数回答可)	
在宅スタッフの活用	56.2%
書類のペーパーレス化	48.4%
顧問先とのWebコミュニケーション	45.0%
監査報告書・議事録サービス	41.5%
職員の在宅勤務	37.6%
サービスの質UP	36.8%
報酬単価のUP	32.6%
働きがいUP	26.0%
興味があるトピックはない	1.9%
興味を持ったサービス(複数回答可)	
「在宅スタッフ活用」	55.4%
「私書箱」	50.4%
会計事務所コンサルティング	19.8%
興味があるサービスはない	13.6%
上記のサービス内容について話を聞きたい	
ご来社希望	1.2%
Zoom希望	14.3%
希望しない	70.9%

セミナーで公開された内容を中心に、個別相談会を希望する税理士先生も多く、アンケートでは「サービス内容について話を聞きたい」と回答いただいたのは約15%でしたが、参加御礼の電話やメールにてお話を伺った結果、大幅に増え約27%にZoom個別相談会を実施しました。

【事務所はどんな悩みを抱えているのか】

〈個別相談会　93事務所実施〉 個別相談会とはどのようなものか

セミナー参加をきっかけに個別相談会を希望されるその大半が、初めて弊社に相談するという方でした。ここからは、参加者の１／４以上となった個別相談会の中身について見ていきます。

■WHO（誰が） 所長先生、幹部職員の方

所長先生お一人の場合がほとんど。同時に３拠点の事務所をつないでご相談されるケースも

■WHEN（いつ） セミナー開催日から概ね２週間程度（５月申告ピーク中でも多数のご相談）

■**WHERE（どこで）**Ｚｏｏｍ面談（事務所内、自宅、車中、税務署内のケースなど）
■**WHAT（何を）**経営上の諸問題（人材、サービス、売上に関するもの）
■**WHY（なぜ）**セミナーに参加して、「考え方が似ている」「自社より先を行っている」「実体験だけに説得力がある」「提供サービスに興味を持った」など
■**HOW（どのように）**弊社セミナー講師（佐藤修一、木村）が相談内容に応じて1時間程度Ｚｏｏｍ面談実施。

〈相談事例〉人材に関するご相談

せっかく顧客が増えているのに、良い人が採れない・育たない

（開業7年目の若手税理士Ａ先生　宮城県）

紹介を通じて順調に顧客数が増え続け、その数は２００件に到達。しかし、社員3名とパート1名体制のまま、いくら募集をかけても応募はゼロ。深刻な戦力不足に。

とくに、新規契約の9割近くを占める記帳代行業務が追い付かず、職員の残業や休日出勤が常態化。やむを得ず未経験者の採用にシフトするものの、戦力化に失敗。結果として、繁忙期明けを待たずに毎年退職者が発生、一年中欠員補充に頭を悩ます状況に。

現在は、紹介をすべてお断りすることで顧客増を抑え、所長先生が土日祝日返上で記帳代行、顧客対応を行っているが、この状況を続けるわけにもいかず、安定的な人材確保の方法を求めてのご相談。

業務スタイルの老朽化に関するご相談①

ペーパー主体の業務がやめられず、所内ルールやお客様提供サービスが陳腐化している

（老舗事務所3代目の税理士Ｂ先生　東京都）

創業より3代目の老舗会計事務所ということで、昔から続く低い報酬体系、効率の悪いサービス内容のまま現在に至る。

コロナ禍により、Ｗｅｂ会議システムを使い訪問に代わるコミュニケーション手段は一部の顧客に定着したものの、ペーパー主体の所内業務、サービス提供体制を変えることができず悩んでいた。

とくに、周辺同規模の会計事務所が既に導入を進めているなか、資料を持ち帰るわけにもいかず在宅勤務ができていない、決算申告書ファイルでオフィススペースが占拠されつつある現実に危機感を抱き、クラウドツールの購入を検討。

しかし、ツールを購入するだけでは根本的な業務変革が困難なことを知り、具体的な実体験に基づくアドバイスを求めてのご相談。

業務スタイルの老朽化に関するご相談②

Ｔ社主導の巡回監査スタイルも限界に

（2代目に承継準備中のベテラン税理士Ｃ先生　熊本県）

開業当初よりＴ社のシステム一本で業務を行い、地元県下のユーザー事務所としては、巡回監査率、書面添付でもトップクラス。

しかし、このコロナ禍で30年近くにわたり継続してきた月次巡回監査（定期的な顧客訪問）の業務スタイルに限界を感じ始める。

遠方のお客様が増えるごとに、時間効率は低下。お客様先で業務を完結するスタイルのため、新人養成に最低1～2年の期間が必要。お客様からの質問も持ち帰ることが多いため、対応のスピード感に欠ける。また、上司は担当者の目線から作成された日報でしかお客様の状況を把握する術がなく、顧客クレームが発見しにくい状況。

次の世代に引き継ぐ準備も整ってきたいま、事務所の将来を見据えて、これから来社型やＷｅｂ会議型のサービス構築を模索していきたい。

そこで、来社型へと舵を切った具体的な事例を、自社の経営革新に活かすことはできないかとのご相談。

私自身、このたび個別相談の大半に携わらせていただいておりますが、みなさまから寄せられるご相談内容に共通点があります。それは、長年続けてきた慣習を、これまで通り続けるべきか新しいものに切り替えるべきかの選択に悩んでおられることです。

時代が刻々と変化しても一向に変わらない人員体制、所内ルール、業務システム。それらが高い壁となって立ち塞がっているのです。

勇気ある一歩を踏み出す9事務所（私書箱7件・在宅スタッフ活用2件）

それらの高い壁を乗り越えて、事務所改革のため、私どものサービス・システムをご導入いただきました会計事務所様が新たに9事務所誕生しました。『勇気ある一歩を踏み出す』先生には、次のような3つの特徴があります。

【認める力】弱点の存在を素直に認め、本気で克服しようとする姿勢

「入力業務やチェックの体制が脆弱で、顧客拡大ペースに現場が追い付いていない」「ペーパー業務から脱却できず、資料の電子化に遅れをとっている」など、ご自身の事務所の弱点を先生ご自身がしっかりと認識されていること。

【決める・まとめる力】周囲の意見に流されない所長先生のリーダーシップ

「まずは職員に意見を聞いてみないと」「所内の反対派を説得できなくて」といったように、経営上の判断を現場に丸投げせず、所長先生がご自身の判断に責任を持ち、確固たるリーダーシップを発揮されていること。

【変化に対応する力】変化をポジティブに受け入れ、きちんと行動が伴う

目的達成のためなら、従来のルールやシステムを思い切って変えることも厭わない行動力、そして「失敗ばかり考えず、前向きに一歩踏み出してみよう」というポジティブな性格であること。

これらの特徴を兼ね備え、サービスを導入された事務所様の概要を下記表にまとめました。

これまでのように、時間や場所に縛られることなく、セミナー受講や個別相談をＷｅｂ会議システムで簡単に実施できるようになりました。

そのおかげでこれまでにお目にかかることのなかった数多くの会計事務所様と初めてお会いする機会を得て、「机上ではなく、49年間の現場実践経験に基づくコンサルティング」「所長先生が本音で相談できる会社」という印象をお持ちいただくことができたようです。

これからも、様々な情報発信の手段を駆使して、一人でも多くの税理士先生のお悩みを解決するお手伝いを行っていきたいと思います。

法人名(仮称)	都道府県	職員数	サービス名	導入の経緯
Ａ税理士事務所	大阪府	6名	私書箱	お客様ごとに議事録を作成し情報共有したい
税理士法人Ｂ	北海道	39名	私書箱	お客様と担当者との業務履歴をカタチに残したい
税理士法人Ｃ	愛知県	10名	在宅っくす。	急激な顧客拡大に伴う所内業務負担の軽減
税理士法人Ｄ	大分県	16名	私書箱	業務をペーパーレス化し効率の良い仕事がしたい
Ｅ税理士事務所	石川県	14名	私書箱	担当引継ぎ時の情報不足によるトラブルを防止
Ｆ税理士事務所	山梨県	23名	在宅っくす。	通勤・雇用形態に依存しない戦力強化を追求
Ｇ税理士事務所	茨城県	16名	私書箱	提供資料やコミュニケーションの戦略的デジタル化
Ｈ税理士法人	富山県	22名	私書箱	複数対複数のコミュニケーションを円滑に情報共有
Ｉ税理士事務所	兵庫県	6名	私書箱	オフィススペースを占拠する書庫スペースを一掃

特集

会計事務所支援部 活動報告
「在宅スタッフ活用」

会計事務所支援部 マネージャー 田所 高志

会計事務所支援部の田所高志と申します。入社11年目になります。現在、北海道から九州まで38件の会計事務所様を担当させていただき、顧客拡大、お客様先の自計化推進、在宅スタッフ活用、ペーパーレス化、業務の見える化など、多岐にわたるご支援をさせていただいております。

本会報では、優秀な人材がなかなか採れない、新人の育成が難しい、現スタッフを記帳代行の負担から開放させたいなど、〝人の悩みを解決する〟在宅スタッフ活用について、2つの会計事務所様の支援内容をご紹介させていただきます。

この『在宅スタッフ』は、弊社が募集、採用面接・試験、そして教育訓練までを一貫して行った、会計事務所2年以上の経験者です。グループ会社であるエヌエムシイ税理士法人では、約10年前からその活用を始め、現在36名の在宅スタッフ（雇用契約ではなく業務委託契約を締結）を戦力化しています。

CASE 1
支援開始から9カ月が経過したA事務所様

昨年4月から、北関東にある顧問先約250件、職員数18名のA事務所様の立上支援をさせていただいております。A事務所様は、年々記帳代行のお客様が増えて職員さんの負担が大きくなっていました。所長先生からは「とにかく記帳代行の負担を減らすこと」を目的に、在宅スタッフ活用をご決断いただきました。

所長先生、ベテラン職員さん、若手職員さん2名の計4名をプロジェクトメンバーとして少数精鋭でスタートしました。

当初の目標は、ベテラン職員さんの担当先15社の記帳代行を年内に在宅スタッフへ依頼することでしたが、在宅スタッフの納品スピードが早く精度が高いことから、6月下旬からは若手職員さんの担当先も依頼されるようになりました。その結果、7月末までに17社の在宅依頼を軌道に乗せることができ、さらに12月末までに30社という新しい目標を設定されて、もう1名の職員さんをプロジェクトに加えました。

最初の5カ月間（4月～8月）で在宅依頼のコツを掴む

A事務所様の素晴らしいところは、アドバイスさせていただいたことを即座にそして素直に実践されることです。

最初の3件までは、ベテラン職員さんが作成した「入力指示書」と「原始資料データ」に基づいて、エヌエムシイ税理士法人出身者が実際の在宅スタッフに代わり入力作業を行いました。そして、作業依頼を受ける側の在宅スタッフの目線から、「入力指示書」の見直しや「原始資料データ」のフォルダ名、フォルダへの切り分け方に至るまで細かくアドバイスをさせていただき、それを繰り返すことで在宅依頼のコツをある程度習得していただきました。

そして、実際の在宅スタッフへの依頼が始まった後も「納品後の検収⇓入力指示書の修正⇓在宅依頼」を忠実に繰り返し、次第に納品精度が上がっていきました。さらには、所内で統一されている仕訳ルール（例えば、プレミアム商品券の購入、各種税金の支払いなどの勘定科目名）のウェブ研修も実施しました。

CASE 2
支援開始から丸2年が経過したB事務所様

在宅スタッフ活用を始めて丸2年が経過した、近畿地方にある顧問先約280件、職員数21名のB事務所様は、最初の1年で約100社の記帳代行を4名の在宅スタッフへ依頼する仕組みを作り上げました。立上支援を担当している者として、その取り組む姿勢、成果は本当に素晴らしいと実感しています。

昨年3月下旬に伺わせていただいた時には、所長先生と副所長から次のような嬉しい言葉を直接いただきました。

「在宅スタッフ活用前は、繁忙期でなくても夜10時過ぎまでの残業が当たり前で、土日の出勤も多かった。今は、夜7時頃にはほとんどの職員が帰宅して、土日の出勤回数もかなり減ったと思う。」

B事務所様とは現在も、月に一度のペースで定期的なウェブミーティングを行っています。先日も、「優秀なパートさんが入力作業に丸4日かかるお客様を、在宅スタッフに依頼できないか」というご相談をいただきました。負担が大きい理由としては、とにかく仕訳数が多く、会計処理が複雑ということでした。そこで、解決策として次の3点をご提案しました。

- 通常の在宅依頼は入力指示書（文字による指示）と原始資料データのみですが、追加で原始資料を解説する画像データを別途作成すること
- 前月に依頼した入力指示書、原始資料データ、原始資料を解説する画像データ、入力済みの会計データを基に、副所長、在宅依頼管理者、担当者と在宅スタッフ、そして私の3者間でウェブミーティングによる質疑を行い、不明点や指示が曖昧な要素を払拭すること
- 通常の依頼先よりも、支払報酬（基本料＋入力単価）を約50％程度アップすること

その結果、「一部指示の微調整は必要だが期待が持てるレベルだった」とお喜びの電話をいただきました。

弊社・会計事務所支援部では、初期立上期間（通常4カ月程度）における集中的なご支援のみならず、その後も常にユーザー事務所様の状況を把握しながら、いつでもご相談にのれる体制をしいています。

「何か困った時、他人事ではなく自分の事として一緒に悩み、考え、解決策を見出していく」それが私のモットーです。これからも所長先生や職員の皆さんと二人三脚で業務改善に取り組み、心の底から喜びを分かち合っていきたいです。

何よりも嬉しいお言葉をいただく

9月初旬に実施した立上支援報告会では、所長先生をはじめプロジェクトメンバーの皆さんから、次のような嬉しい言葉をいただきました。

●所長先生

コロナ禍ということもあり、働き方改革も行わなければいけないと考えていた。そういった状況下での取り組みだったが、やってみて良かったと思う。所内で既に入力マニュアルを作成していたが、外部の在宅スタッフへ依頼することでブラッシュアップして、誰が入力してもある一定水準の業務ができるものにしていきたい。

●若手職員さん

最初は不安もあったけど、先輩職員をはじめみんなで協力して進めることができました。途中から自分の担当先も依頼することになりましたが、先輩の「入力指示書」を参考に上手く進めることができたと思います。在宅スタッフさんの成果物はとても良くできていて、自分で入力したものと同レベルで仕上がっています。

このような言葉を直接いただいた時、約5カ月間にわたる支援の疲れが一瞬で吹き飛んでしまいました。

Customer front Members

カスタマーフロントご紹介

サポートセンター
柏木 紬

サポートセンターの業務に就きまして２年半が経過しました。元々は動物病院に勤めていたため、全く違う業種で働くことに不安もありましたが、優しく接してくださるお客様や頼もしい先輩たちに助けていただきながらサポート対応をしております。

昨年末からは会計事務所様へ紹介する在宅スタッフ様たちの研修も担当させていただくことになりました。ワークフロー機能を使った作業依頼の受託から入力、納品、請求までと在宅スタッフ様が１か月に行う一連の流れを順番にご説明しています。操作に慣れるかどうか不安な方も多いため、研修中は気楽に質問ができる空気を作るように心がけています。実際に質問をいただくことで、次の研修はこうしてみようと内容を調整することも多いので、私自身在宅スタッフ様たちからも勉強させていただいております。

まだまだ未熟な点も多いですが、少しでもお客様に喜んでいただけるサポートができるよう今後とも精進していきたいと思います。PBSの操作について不明点があればお気軽にご質問ください。全力でサポートさせていただきます。

営業
田頭 裕輔

「原始資料データ化の担当者として」

私は普段、様々な会計事務所様の営業担当をさせていただいておりますが、入社し初めての役割は『在宅っくす。』立上支援の原始資料データ化研修の担当でした。初めはあまり頭の中でイメージができず、資料をデータ化するのに研修が必要なのか？という気持ちだったことを思い出します。

グループ会社のエヌエムシイ税理士法人にはスキャンを専門に行うチームがおり、そこで一連の作業を学びました。お客様から資料をお預かりするところから始まり、資料整理、資料のスキャン、データにファイル名を付ける、顧問先様ごとのフォルダにデータを格納、監査担当者との共有、資料をお客様へ返却する。この全ての作業において緻密に計算されておりとても驚かされました。又、研修の数を重ねるごとに一番効率の良い方法をお伝えすることの難しさ、作業の奥深さを感じます。

研修は答えのないモノです。「エヌエムシイさんに研修してもらって良かった。」と思っていただけるよう日々勉強し自身をブラッシュアップしていかなければなりません。

在宅スタッフを活用されている会計事務所様のご支援内容のうち、私はCASH RADAR PBシステム内の業務管理システム「ワークフロー」の研修を担当しています。

業務管理システム「ワークフロー」は、在宅スタッフへの外注依頼の受発注から、スケジュール管理、請求管理まで、業務外注化する上で必要な機能が一気通貫で管理できるツールです。

業務の外注化に初めて取り組むという場合もありますし、新しいことに挑戦するときには、期待よりも不安の方が大きく感じることが往々にしてございます。そんな不安な気持ちを少しでも解消できますように、業務管理システムを利用した業務委託方法を、職員様と一緒に１から作成して、ルール化するお手伝いをさせていただいております。

私は、前職では会計事務所に勤めておりましたので「痒い所に手が届く」「同じ目線で問題解決に取り組んでもらえる」と思っていただけるように努めています。

一度研修したら終了ではなく、いつでも相談して頂きたいと思っておりますので、何かわからないことがある場合にはぜひご連絡ください！

営業
佐藤 佳祐

私たちは、一人ひとりがホスピタリティの精神をもって仕事に取り組むよう努めております。
また、ここに所属する全員がエヌエムシイとお付き合いいただく事務所の所長先生や職員さんを輝かせる「縁の下の力持ち」のような存在を目指してまいります。

私は『在宅っくす。』で利用する会計ソフト CASH RADA PB システム（以下 PBS）の会計システム操作研修を担当しております。平時はサポートセンターにて PBS のご利用方法等、お客様のサポートをさせていただいております。

事務所様にとって会計ソフトの変更は、業務に大きな影響を与えると思います。プロジェクトを進めて行く上でも、不安やご負担に感じる部分になるのではないでしょうか。そのためこの研修では、PBS の基本的な仕様の他に、メインでご利用いただくメニューを中心にご説明をいたします。

入力は在宅スタッフが担い、その内容を事務所様で検収していただくことになりますが、その際に利用しやすいメニューをこの研修で確認いただくことで、実際の作業イメージを持って以降の研修等を進めていただけるかと思います。

実際に PBS で運用を始めると、使い方がわからない、こういうことはできないか？というようなことが出てくると思います。

その際にはぜひご相談ください。ご利用方法の説明やご提案等、ひとつひとつ疑問や不安を解消していただけるようご支援してまいります。

サポートセンター
平山 宏美

特　集

操作研修の「今」をご紹介します

2021年は「コロナ禍２年目」となり、企業活動が制限される中でも滞りなく業務を継続できるよう、さまざまな方法で情報を探り、知恵を出し合い、乗り越えた年であったのではないでしょうか。

このような中、私たちの課題となったのが、「操作研修」です。操作研修は「来社形式」か「訪問形式」でおこなっておりましたので、人の動きが制限された中では同じようにはいきません。これを機に研修方法を練り直した結果、負担を減らし、より効果的な操作研修をおこなうことができるようになりました。操作研修の「今」をご紹介します。

▶ 新たに「Zoom研修」をスタート

来社研修
訪問研修
＋
Zoom 研修

▶ Zoom研修の流れ

STEP1 研修準備

- 研修用ライセンス ID　受講者PCへ研修用プログラムをインストール
- 研修用資料（PDF）　資料をダウンロード保存・印刷

STEP2 研修当日

- Zoom アドレスご案内　Zoomへ接続し、研修受講

STEP3 研修終了後

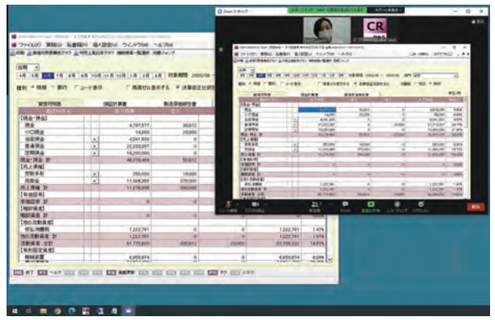
研修用プログラムをアンインストールして終了

▶ Zoom研修のメリット

・事前準備が不要になり手軽に受講が可能

研修会場までの移動やエヌエムシイからお送りさせていただく PC 機器一式のお受取り・設置などが不要で、研修準備のご負担を減らすことができます。Zoom 研修ではご自宅や会計事務所内の自席から手軽に受講していただくことが多くなりました。

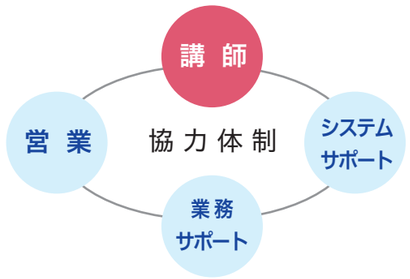
利用機器一式の受取・設置
研修会場への移動
✖ 不 要



慣れたパソコンで研修講師の画面を映しながら受講

・手厚い研修体制が実現

研修講師が単独でおこなうことが多かった操作研修ですが、必要な場合には営業、システムサポート、業務サポートなどそれぞれの役割の同席が可能になり、より手厚い研修が開催できる体制になりました。



複数の担当が同席することでより具体的に解説

▶ 「理解できる」研修に再編成

特に Zoom 研修の場合は映像や音声による疲労が加わり、従来の形式より受講者の集中力が続きにくいように感じます。ただ単純に研修時間を短縮するのではなく、「理解できる」研修へ内容や進行方法を見直しました。

- 明確に　システムでできること 重要なポイント
- 丁寧に　理解度を 確認しながら進行
- 的確に　休憩のタイミング

▶ CASH RADAR PBシステム操作研修のご案内

常時受け付けている操作研修となります。システム操作を習得したい方や新入社員の研修等にご活用ください。

研修内容	基本料金
会計操作研修（3時間）	16,500 円
給与操作研修（3時間）	16,500 円
会計＋給与操作研修（5時間） (10：00〜16：00) 休憩1時間含む	22,000 円
年末調整研修（2時間） ※給与操作研修受講者のみ対象	22,000 円

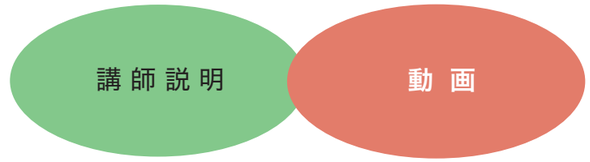
▶ ご利用状況に合わせた研修のご提案

「不明点はあるが、あらためて長時間の研修を受講するまでは不要」「バージョンアップしている部分だけを説明してほしい」など、すでに操作に慣れているお客様から個別研修のご希望をいただくことが多くなっております。ご利用状況に合わせた研修をご提案させていただきますので、お気軽にご相談ください。

▶ 操作研修のこれから

研修講師の口述による丁寧な説明と、全体像が把握しやすい動画を組み合わせて、短時間でも効果的にシステム理解を深めていただけるように改良していく予定です。

もっと気軽にわかりやすく



ご要望や
ご相談はお気軽に

操作研修のお問い合わせは
エヌエムシイ営業まで

TEL 03-5354-5201

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ご質問についてご紹介いたします。

Q （会計）決算修正仕訳を通常の仕訳に変更することはできるか？

A 仕訳日記帳など帳簿入力メニューで該当の仕訳を表示し［F11 伝票ジャンプ］をクリックしてください。

会計伝票画面で［F11 決算修正］をクリックすることで、決算修正仕訳を通常仕訳に変更することが可能です（この［F11 決算修正］機能により通常仕訳を決算修正仕訳へ変更することも可能です）。

Q （給与）本年の給与入力を始めたいが、年度が令和３年のままになっている

A 以下の手順で「新年度データ作成」を実行して下さい。

（１）【給与計算タブ＿給与データ入力】を開く
（２）12 回目を選択し、左上の【締め処理】を実行（賞与がある場合は賞与でも締め処理）
（３）ESC 終了し、給与メニュー画面へ戻る
（４）画面上部の業務（G）－給与（K）－「新年度データ作成」を選択して実行

★操作解説の Youtube 動画も公開しております
https://www.cr-pbs.com/support/list/20211110.html

Q （給与）「新年度データ作成」をしたが、前年の給与を修正したい

A 給与の場合は過年度でも修正・入力が可能となっております。年度切替で過年度を選択し、給与の締め処理を解除して修正を行ってください。

社員情報などの変更も可能ですが、新年度には変更が反映されませんのでご注意下さい。

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10:00〜17:00)
http://www.cr-pbs.com/support/

エヌエムシイ税理士法人 実践事例公開セミナー

2021 年４月から 11 月まで開催した「エヌエムシイ税理士法人 実践事例公開セミナー」は、おかげさまで全国から多くの事務所様にご参加いただきました。

ご参加いただいた皆様のご感想の一部を抜粋してご紹介いたします！

セミナーのご感想

・セミナーを聞いて、自分たちの事務所の目標が見えた気がします。エヌエムシイと同じような取り組みを行い、客単価 UP、自計化率 UP も目指していきたい。お手伝いをお願いします。

【A税理士法人／所在地：東京都／所長年齢：60 代／職員数：50 名】

・セミナーを聞いて佐藤代表の熱い思いが伝わってとても参考になった。『私書箱』を利用したいと思いました。事務所のペーパーレスをすすめ職員とお客様とのやり取りが見えるようにしていきたいと思いますのでアドバイスをお願いします。

【税理士法人Ｂ／所在地：大阪府／所長年齢：50 代／職員数：20 名】

・地方ではテレワークの必要性はそれほど感じていないが、職員が安心して働ける環境を用意することは大切なのでペーパーレスも併せて取り組みたい。お客様の満足度を上げるために『私書箱』サービスを提供したい。

【C税理士法人／所在地：熊本県／所長年齢：70 代／職員数：30 名】

セミナー内容

エヌエムシイ税理士法人の「今とこれから」を
責任者の立場からありのままにお伝えします。

第1部

1．はじめに　～３UP 計画の推進～
報酬単価 UP ／サービスの質 UP ／働きがい UP
2．目指すべき業務スタイル　～３つのキーワード～
来社型 ／『私書箱』システム ／ 在宅スタッフ
3．実践事例紹介
・決算書・申告書等の保管　・お客様との Web コミュニケーション　・監査報告サービス　・議事録サービス　・監査・決算等の点検業務　・在宅スタッフの戦力化「未来会計：過去会計＝80：20」
4．事務所内オンライン見学会
5．まとめ　～さらなる進化を求めて～

第2部

会計事務所に特化した経営支援サービス

講師

エヌエムシイ税理士法人
代表社員・税理士
佐藤 修一

株式会社エヌエムシイ
執行役員
会計事務所企画営業部 部長
木村 哲也

今年も引き続き Web セミナーを開催予定です。
日程が決まりましたらご案内いたしますので、是非ご参加ください！

お申し込みは https://nmc-ao.jp/ エヌエムシイＡＯ 検索

株式会社エヌエムシイ
〒164-0012 東京都中野区本町 2-46-1 中野坂上サンブライトツインビル 26F
TEL:03-5354-5201 FAX:03-5354-5231 http://www.nmc-van.co.jp/