

会計事務所に新しい風を起こす

NMC通信

[第36号] 2024年2月



辻・本郷 税理士法人

辻・本郷 相続センター



宇都宮経理サポートセンター

巻頭特集

~いよいよ始まった!! 電子取引データ保存義務化~
エヌエムシー税理士法人の取り組み公開

原始資料は「紙で回収」から 「データで共有」の時代へ

第一弾

特集

大手税理士法人グループのスケールメリット
を活かし、新体制で新たなステージへ

辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所 (栃木県宇都宮市)

CONTENTS

P.2 サポートQ&A

P.3 巻頭特集
 ～いよいよ始まった!! 電子取引データ保存義務化～
 エヌエムシイ税理士法人の取り組み公開
**原始資料は「紙で回収」から
 「データで共有」の時代へ [第一弾]**
 エヌエムシイ税理士法人 代表社員・税理士 佐藤 修一

P.10 特集
**大手税理士法人グループのスケールメリットを活かし、
 新体制で新たなステージへ**
 辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所（栃木県宇都宮市）
 江原 照雄 先生 / 坂田 智幸 先生
 外谷 光晴 先生（本部）

P.16 **CASH RADAR PB システム システム開発情報**
 仕訳インポート機能の改善

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、栃木県宇都宮市の辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所の江原先生と坂田先生です。

事務所の将来を見据え、2022年10月に辻・本郷税理士法人に参画して1年が経ちその後の状況や、会計事務所M&Aの実際をお聞きしました。

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。



Q1 通常仕訳を決算修正仕訳に変更したい。

- A1**
- ① 該当の仕訳の左端をダブルクリックして会計伝票を開きます。
 - ② [F11 決算修正] をクリックすると、仕訳日付が決算日に変更されます。
 - ③ [F2 登録] で確定させると決算修正仕訳に変更されます。

Q2 仕訳の入力時に併せて新規取引先をマスタに登録したい。

- A2**
- 仕訳の入力時に画面上部にある「取引先登録」をクリックするとサブ画面が開きますので取引先を登録することができます。
 同じように「摘要」「補助科目」も登録することができます。

Q3 会計の年度更新のやり方を教えてほしい。

- A3**
- ① 月次締め処理を実施します。
 - ② ツールバーの「業務 (G)」-「会計 (Z)」-「翌期更新」をクリックします。
 - ③ 内容を確認し「F2 実行」をクリックします。
- ※「削除される事業年度」はいったんデータが削除されると復元することはできません。

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)
<https://www.cr-pbs.com/>

「いいよいよ始まった!!電子取引データの保存義務化」

エヌエムシイ税理士法人の取り組み公開

原始資料は「紙で回収」から「データで共有」の時代へ「第一弾」

エヌエムシイ税理士法人
代表社員・税理士 佐藤修一

時代の潮流に乗れるか否かで 事務所の成長発展に差がつく

私もエヌエムシイ税理士法人では、これまでに東日本大震災をきっかけとして業務の大改革を行い、コロナを機にさらにそれらを推進してきました。そして昨年のインボイス、今年は電子帳簿保存法対応という課題に取り組んでいます。もはや電子申告及び電子納税が当たり前となった今、次に手をつけるべきは「原始資料の紙での回収からデータによる共有への移行」です。まさに、最高のチャンスが到来したのです。

他にもなく私もを含め中小零細企業は、時代の流れに逆らわずプラスに捉えてその波に乗っていかねばならないと思うのです。震災でもコロナにしても、ただ受け入れるだけでは駄目なのです。そういう時代の大きな流れを掴み、追い風として活かすことができるかどうかで、事務所の成長発展には大きな差がつくのではないのでしょうか。

「証憑管理」導入で ついに完全ペーパーレスが完結

業務のペーパーレス化を実現したエヌエムシイ税理士法人では、「机の上に紙資料はほとんどありません」と言ってきましたが、お客様から預かった原始資料だけは一時的に事務所内で保管しています。ところが、今年1月から始まった電子取引データの保存義務化を追い風とした「証憑管理」の導入で、いいよ事務所から紙資料を完全に無くすることができるようになりました。唯一残っていた紙資料が、時間とともに山、また山と無くなっていくわけです。その姿がありありと見えるのです。これができたら一区切りというか、クラウド財務システムCASH R A D A R P Bシステム（以下P B S）・「証憑管理」を搭載した『私書箱』・所内管理用のサイボウズK i n t o n eの三点セットによる真のDX化で完全ペーパーレス化が完結すると考えています。

電子帳簿保存法への対応は二の次で、私どもの事務所とお客様の間で原始資料データをいかにして共有できるか、そこが重要なのです。ただその過程において、電子帳簿保存法にも十分対応ができると考えております。「どうすれば今よりもっといい仕事ができるのか...」、そういうことを常に考えながら業務改革を進めることで、小手先の仕事にはならないのです。

私もは、すべてのお客様に「証憑管理」を導入する計画です。その際、それを担当者だけに任せて実現しようとしたら、いつまで経っても導入が進まないし継続利用していただけない、と直感的に思いました。というのも今から30年程前、私もは全てのお客様を対象にP B Sを導入し自計化を推進していきました。自計化できそうなお客様だけを選ぶという基準ではなく、お父ちゃんお母ちゃん会社も含めて全てです。その際、監査担当者（※当時は30〜35件を担当）だけに任せていたら進まないだろうと見込んで、P B Sの操作に

関してはインストラクター制を取ったことが成功のポイントになったのです。当時の経験がよみがえり、インストラクター（後述のサポーター制度）が今後のDX化をサポートできれば監査担当者の負担も軽くなり、全てのお客様に勧めやすくなると思えました。



▲サポーター研修
スキャナの操作方法やデータアップロードを
専門家から学ぶ。

誰でも使えるシステム作り

正直なところ、当初は電子帳簿保存法への対応は面倒で、私どものお客様にはあまり関係ない話だと勝手に思っていました。しかし、P B Sを開発し全国の会計事務所様に販売してきたエヌエムシイグループとしては、「証憑管理」を、しっかりと法律に準拠するかたちで作らなければなりません。結果として5千万円超の開発費を投じましたが、『私書箱』の中に「証憑管理」を組み込んだことで、『私書箱』自体の商品価値がグッと向上することにつながりました。そこで私どもは、P

B S・『私書箱』・K i n t o n eによって、「半歩先の会計事務所スタイルを作ることができる」、と確信したのです。

現在、全国の会計事務所では、多種多様なシステムが利用されていると思います。しかしそれらは、特定のお客様しか使えない、あるいは特定の職員しか使えないものになっているのではないのでしょうか。私どもは、180度違います。どのようなお客様でも、職員でも、使いこなすことができるシステムを導入してきました。エヌエムシイグループのシステム開発の根底にある考え方が、業務の『標準化・単純化・均質化』という創立以来変わらないコンセプトです。それがピタリと当てはまる「証憑管理」だからこそ、年商の大小にかかわらず、また電子取引データが月に数件しかないところでも、100%導入できると考えております。

導入の優先順位とこれからの動き

エヌエムシイ税理士法人の大方針は、「まずは、電子取引データの保存義務化に対応するため、すべてのお客様に「証憑管理」をご利用いただく。次に、それぞれのお客様のニーズに合わせて「証憑管理」を有効活用していただく。そして、その過程において電子帳簿保存法への対応も考慮する」というものです。

このような大方針のもと、2024年は、すべてのお客様に対して1件1件丁寧に案内をしていきます。その際、優先順位は大変重要であり、初めは電子帳簿保存法を詳しくは理解していないものの、やらなければならないという義務感が強く、「証憑管理」の完成を待望されていたお客様です。ここが最優先となります。

次は、『私書箱』の質疑応答やメールを使って、既に原始資料をPDFデータ等で送っていただいているお客様。そのような方には、これからは「証憑管理」に原始資料データを格納してくださいと伝えれば快く応じてくれると思うのです。

最後に手を付けるのは、現在、紙の原始資料を郵送していただいているお客様になります。このような場合、お客様に原始資料のPDF化をお願いすることになるので、スキャナを無償貸与することにしています。

例えば、東京事務所では現在、原始資料を『私書箱』やメールで送信していただくお客様の割合は3割弱といったところです。できれば今年中に、その比率を逆転させ7割超にしたいのです。当然ながら、新規契約先のお客様には、最初から「証憑管理」による原始資料のデータ共有をご指導しますので、今後紙でのやり取りが増えることはありません。原始資料の紙でのやり取りが将来的には無くなりデータで共有できれば、お客様も私どもの事務所も「スッキリ」です。

「証憑管理」導入の骨子と導入事例

電子帳簿保存法対策PJ統括リーダー
いわき事務所統括マネージャー

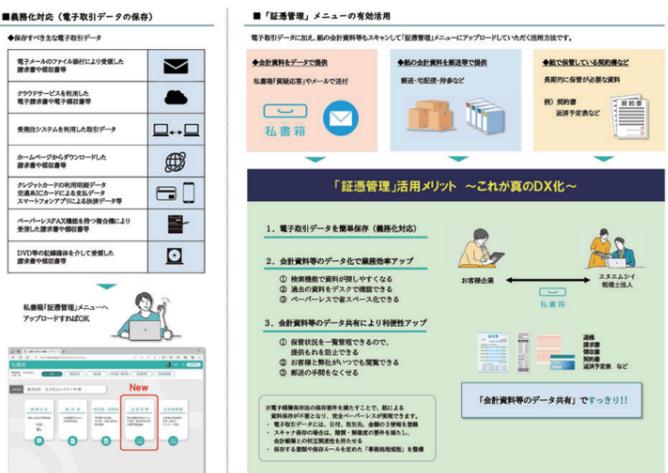
清野 夕美子

ここからは、エヌエムシイ税理士法人の「証憑管理」導入の骨子と試行錯誤の導入開始事例について具体的にご紹介いたします。

電子取引データ保存義務化への対応方針

エヌエムシイ税理士法人では、2024年1月から義務化された電子取引データ保存への対応は、インボイス対応と同様に法改正の対応であるため、お客様への情報提供や指導・相談は会計事務所での役割であるという認識で対応方針を考えています。

電子帳簿保存法に対応したシステムが多く販売されるなか、会計事務所とお客様のやり取りに利用している『私書箱』に、「証憑管理」メニューを追加することで、会計事務所主導で導入・指導が可能となりました。



▲電子帳簿保存法 リーフレット
電子取引データはどのようなものか、「証憑管理」活用のメリットを記載

導入チェックリストは、制度について説明すべき項目を記載し、実際に行った作業を記録するものです。ヒアリングシートは、お客様へのヒアリング項目、電子取引データとはどのようなものか、誰がいつ受け取っていて、現在の保存方法はどうか、誰がいるかなどの現状分析のために使用し、いかにして「証憑管理」へ保管するのか、書類種別の構成を考えるヒントにします。

その他には、スキヤナの無償貸与を行うので、「スキヤナ使用貸借に関する覚書」と「事務処理規程」のひな型を用意しました。

さらに、保存が必要な電子取引データの数が少ないお客様が多いという実態もあることから、できることから月次資料も保存していただき、双方の資料のやり取りも『私書箱』で一本化していくという方針で導入・指導をしております。

お客様への説明・導入スケジュールの決定

電子取引データ保存義務化についてのお客様への説明は、インボイスと同時にを行うとお客様が混乱するため、詳しい説明はインボイス施行後に行うこととしていました。実際にお客様に説明を始めたのは今年の11月からでしたが、法施行の1月末までに、全てのお客様へ改正内容をお伝えし、「証憑管理」導入については、「順にご説明します」という程度にしました。

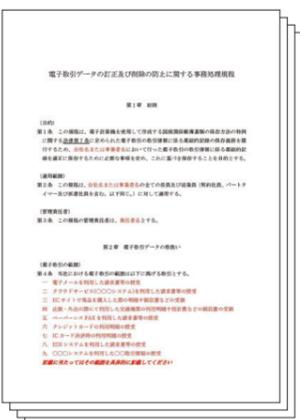
「証憑管理」導入スケジュールは、お客様を区分けして優先順位をつけ、導入期間は2024年12月までの一年としました。「証憑管理」導入は新規立ち上げ時の指導のように手間がかかることがわかりましたので、無料期間の3カ月で1件1件丁寧に対応する方針としました。

「証憑管理」のリリース後すぐに導入したのは、電子取引データ保存義務化に積極的なお客様です。他社からの営業を断って、リリースを待ってくださったお客様も多くありました。

次に、月次資料をメール等でデータ送付できる



▲導入チェックリスト



▲事務処理規程のひな型



▲スキヤナ 無償貸与覚書

お客様ごとに書類種別の構成を考える

もともとお客様ごとに資料リストがありましたので、ヒアリングは簡単だと思っていました。しかし、郵送やデータで送られてくる資料のうち、電子取引に該当する書類が分からず、初めは

お客様も導入対象としました。さらに紙資料を郵送していたお客様にスキヤナを無償貸与することでデータ保管してくださる先も対象としました。

会計事務所の繁忙期に多くの件数を導入することは難しく、この期間は前述のお客様のみ導入を行います。繁忙明けの6月以降は、電子取引データ保存に関心の低いお客様にその必要性和月次資料の保存のお願いをしていく予定です。

レベルの差を生まない共通のツールを用意

電子帳簿保存法改正や選択するスキヤナ保存について、監査担当者が自信をもって答えられるレベルには差がありました。誰でも同程度の案内ができるようにリーフレットとチェックリスト、ヒアリングシートを作成しました。国税庁の資料と合わせて説明しています。

「証憑管理」活用のメリット

- ① 電子取引データを簡単保存（義務化対応）
- ② 会計資料等のデータ化で業務効率アップ
- ③ 会計資料等のデータ共有で利便性アップ

お客様にどう話せばいいかわかりませんでした。お客様が使いやすいシステムにするためには、請求書受取から支払いまでの流れをあまり変えずに「証憑管理」に保存するにはどうしたらいいかという点に配慮して書類種別の構成を考える必要があります。

日常業務で多忙な担当者の負担を軽減

監査決算や季節業務を抱えつつ、今後どれくらい時間を要するかわからない「証憑管理」提案や導入、その後のサポートの負担から担当者を解放するべく、以下の対策を打ち出しました。

- ① **お客様に優先順位を付けてご提案**
導入したいお客様、できそうなお客様を優先。
- ② **システム無料の3カ月を集中サポート期間に**
システムの無料期間である3カ月間で「証憑管理」への保存が定着し、料金が発生しても継続してご利用いただけるよう集中サポートする。
- ③ **サポーター制度の導入**
多忙な担当者に代わり、税務会計の経験が浅く比較的時間に余裕のある新人を中心にサポーターに抜擢。「担当者のサポート」「お客様のサポート」に徹するようにした。

④担当者とサポーターがペアになって行動

【サポーターの主な役割】

- ・操作説明同行。
- ・操作説明後の電話や『私書箱』によるフォロー。
- ・お客様の導入方針決定から、1週間2週間後、翌月など、「証憑管理」にデータ保存することが定着するような声掛けはサポーターが行う。

【担当者の主な役割】

- ・「証憑管理」活用のメリットを説明し、お客様に導入方針を固めていただく。
- ・導入時期をお客様と相談して決める。
- ・ヒアリングシートを作る。
- ・サポーターと事前打ち合わせを行う。
- ・お客様と日程を決め、サポーターと一緒に面談。
- ・担当者主体で、電子取引データの現況や希望する保存スタイルをヒアリングしながら書類種別や補助種別の設定方針を相談する。
- ・監査や決算が終わっていないなどに関係なく、質問や保存作業が滞りなく進むようにする。

「証憑管理」の導入手順を明確化

- ① 改正点や「証憑管理」のご案内をする
- ② お客様による「証憑管理」導入の方針決定
- ③ スキャナ貸与の希望の有無を確認
- ④ 担当サポーターと事前打ち合わせ
- ⑤ 操作説明時か、訪問日程確定後にマイページで「証憑管理」を購入

⑥ 操作説明の実施

- ⑦ 説明した内容に基づき後日フォロー
- ⑧ 種別保存ができる目標まで⑥⑦を繰り返す
- ⑨ 事務処理規程を作成、提供し完了報告を行う

試行錯誤で導入開始

主に顧客訪問・現場完了型で原始資料を預からないいわき事務所、来社・Web面談型で資料を郵送・メールで預かる東京事務所、異なるスタイルの導入事例をご紹介します。

導入事例①【いわき事務所】 現場監査のお客様（自計化）

まず社長と専務に制度の説明を行い、「証憑管理」導入が決定。その後事務員の方に、「どのような電子取引データがあるか聞き取りをしました。初めに、自社発行の請求書を電子で送っている先の有無を確認し、無しとのご返答。次に支払請求書が電子で来ているものを確認し、数件あり。更に口座振替の支払いで請求書が紙で来っていないところも確認し、こちらも数件あり。さらに今後増える見込みとのこと。

現場監査のため、資料は必要なものだけ回収している。「証憑管理」は電子取引データの保存をメインとしました。いわき事務所は、『私書箱』の導入がされていない先もあり、こちらのお客様

も『私書箱』導入からでしたので、質疑応答で実際に質問したり、資料を添付したりと操作しながら説明を行いました。資産購入や借入の書類、また質問事項などは、質疑応答で行い、添付資料で保存が必要なものは、「証憑管理」への転送機能を活用することにしました。

導入事例②【いわき事務所】 メールで資料回収しているお客様（記帳代行）

複合機でスキャンすると専務のPCに保存されるようになってから、資料をPDF化して保存することを進めているとお聞きしていました。

電子帳簿保存の義務化についても意識が高く、「証憑管理」をご案内したところ、他のシステムよりも金額が安いこと、資料を保存することで従来のように会計事務所へメールしなくてはならないという気持ちから解放されるという理由でお申し込みをいただきました。

代行入力の資料はこちらで把握していますので、事前に種別設定を行いました。しかし、電子取引データがどれなのかがわからなかったため、現場で聞き取りして設定を修正しました。

お客様が想定外とおっしゃっていたのが、バンクの振込明細です。総合振込の通帳への記帳は総額なので、振込明細は電子取引データとして保存が必要とお伝えし、マスタを設定しました。

専務と経理に入られた専務のお嬢様に操作説明を行いました。お嬢様はすぐに理解しアップロードを行っていましたので、専務がとても安心されていました。月額550円という料金にとってもいい買い物をしたという言葉をいただきました。

▲書類リスト
電帳区分 ※当該事例の場合
電子取引…電子取引に該当する資料
その他…これまでは、メール添付してお送りいただいていた資料

導入事例③【東京事務所】 導入後に業務フロー見直しが発生したお客様

お客様訪問時に、事前に担当者が作成したヒアリングシートを利用して書類種別構成を相談。電子取引は受領したときに電子取引種別に種類を分けずに保存しており、社内決裁フローも紙で行っているため急に変更は行わず、郵送請求書とあわせて資料単位でスキャナ保存を実施。しかし、操作説明後、保存ミスや再検討項目

が続出。その後、ペーパーレス前提であれば複数社の請求書は、1件ずつ登録することを再説明。

改めて保存対象月の見直し（電子取引は受領月、スキャナ保存する請求書等は支払い月に保存か、費用の発生月に保存かなど）を行いました。

担当者の預かりたい種別設定や保存対象月の設定よりも、お客様が一定のルールで間違いが少なく保管できるように指導することを徹底しなければと気づかされた事例となりました。

導入事例④【東京事務所】 Web面談のみで導入・サポートしたお客様

電子取引種別設定は、Web面談中にもかかわらず担当者の登録した事務所側の画面を共有。同時に、お客様の意見も反映。資料のアップロードについては、お客様側の画面共有に切り替え、その場で行っていた。

書類種別…仕入 補助種別…主要2社、電子・スキャンの4種類だけ登録した時点で面談は終了したが、その後お客様が自身で補助種別を取引先別に追加（資料保存時に取引先を選択する手間を省くため）することになりました。その際、帳簿と一致するように保存することを説明。（取引日≠仕訳登録日付）操作説明の1週間後、ご自身で設定した書類種別どおりに保存されていることを確認（取引数 約150/月）しました。

一度対面で電子帳簿保存法の説明を行った際、取引数が少ないことを理由に自社で保存するため導入しないとの回答をいただきました。後日、『私書箱』で以下のようにご案内したところ、「証憑管理」を導入することになりました。

「私書箱」質疑応答より抜粋

電子取引データは、取引先、取引日、金額で検索できるように保存する必要があり、金額に関しては範囲指定で検索ができるように保存しなければなりません。

また、「事務処理規程」を作成する必要がございます。なお、要件に沿って保存していない場合は、青色申告の取り消しになる可能性があります。

弊社「証憑管理」システムは、保存要件を満たしており、事務処理規程のサンプルもご提供し、フォルダ作成のお手伝いもさせていただいております。導入していただける場合は、ご連絡ください。

今号では、私もエヌエムシイ税理士法人が、現在進行形で取り組んでいる姿をありのままにお伝えしました。次号は、より具体的な情報に更新のうへ、みなさまにご紹介できればと思います。

大手税理士法人グループのスケールメリットを活かし、新体制で新たなステージへ

辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所（栃木県宇都宮市）

辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所は、地元のおもてなし事務所である「旧税理士法人石島会計（以下、旧石島会計）」が母体の会計事務所です。2022年10月、辻・本郷税理士法人（以下、辻・本郷グループ）に参画し、更なる発展を続けています。グループ参画を決めた理由や今後の展望について、前所長の江原照雄先生、現所長の坂田智幸先生、同グループ本部の外谷光晴先生にお話を伺いました。



先行きへの危機感から、事務所永続の道を模索

——旧石島会計と、江原先生のご経歴を教えてください。

江原先生 私が先代の会計事務所に入社したのは1995年です。1948年から続く、地元でかなり大きな事務所として知られた存在でした。入社して10年ほど経ち、私もある程度事務所の中心的な立場になっていきました。

当時から入所したら定年退職するまで勤め上げる職員が多い、居心地の良い事務所でした。しかし、職員の定着が良い一方で、若手職員の採用が難しいという問題がありました。

2010年頃から新卒の採用活動も始めましたが、採用はできていても育てていくのが難しく、1

2年で退職してしまうことが多かったですね。

そのような中、このままでは良くないと本格的に危機感を持ったのはコロナ禍以降です。社会全体として先行きの見通しが持てない状況でしたし、このまま事務所としてだんだん衰退していく道をたどるのかという危機感がありました。事務所を維持発展させていくためには、自分の時間を相当地度投入する必要もありました。

60歳を少し過ぎていた私にとって、「このまま自分の時間と人生を事務所に捧げていくのか」ということを真剣に考えるきっかけになりました。同時に、事務所を永続させるための別の道もあるのではないかと意識し始めました。

グループ参画の決め手は「事務所への評価」

——辻・本郷グループに入られた経緯を教えてください。

江原先生 ある仲介業者の方から「事務所のM&A譲渡に興味がありますか」とお話をいただいたのがきっかけです。

譲渡先として辻・本郷グループを選んだのは、いくつかの会計事務所をご紹介いただいた中で、地元・宇都宮に根差した会計事務所として、私どもを一番高く評価していただけたことが大きな要因です。

本郷先生のことは著作等で以前から存じていましたし、公認会計士でもいらつしやるので、研修会の講師としても親しみがありました。会計人として著名な方がどのような形で事務所経営されているのか興味もありました。

——条件面で譲れなかった点がありましたか。

江原先生 職員がその事務所に馴染めるかという点ですね。統合され傘下に入ってからどんどん職員が辞めてしまったり、お客様が離れてしまったりは本末転倒だと思います。私どもの事務所のカラーを大事にし、ある程度事務所の今までのやり方を踏襲できるという点においても辻・本郷グループが最も条件に合っていました。

変わったものと、変わらなかったもの

——職員やお客様の反応はいかがでしたか。

江原先生 お客様には、それぞれ担当者からお知らせしました。もちろん必要に応じて私が同行してご説明しました。お客様からは「担当が変わると困るよ」という声が多かったですが、「担当も、従来の業務の進め方も変わりません」と説明し、ご理解をいただけていきました。

職員にももちろん動揺はあったでしょうが、大

きな反対の声は無かったですね。

旧石島会計単独でやっていくよりも、辻・本郷グループが持つ様々なリソースを利用してやっていければ将来的にプラスになりそうだというのが、概ねの反応だったと思います。

給与は譲渡後も変わらないことが条件の一つでしたので、職員からすると雇用面の心配がないことも安心してもらえた点かと思えます。

——M&A譲渡による効果や、想定外だった点があれば教えてください。

江原先生 比較的従来通りのやり方でやらせてもらっているというのは、譲渡先が辻・本郷グループで良かった点の一つです。業務面では、組織再編



江原 照雄 先生

前身である旧税理士法人石島会計の所長として尽力。2022年、辻・本郷税理士法人への参画を決め、新所長の坂田先生へ事務所を引き継ぐ。

など専門的知識が必要な業務でサポートしてもらえる利点があります。反面、退職者が出た場合の業務サポートや、人材採用の面でももう少し本部の力を借りられたら良いと感じます。

新所長のもと、次のステージへ

——坂田先生は大変頼もしい存在ですね。

江原先生 坂田君に「譲渡後は所長として事務所を引っ張ってほしい」と伝え、本人も快く引き受けてくれました。「辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所」の新所長としての自覚を持ち、本当によくやってくれていると思っています。

——江原先生の今後について教えてください。

江原先生 お客様の引継ぎ等も考えると、あと1〜2年は事務所での業務を続けたいと考えています。個人で公認会計士事業もやっており、そちらの方の監査業務もあります。少しずつ会計や監査業務のウェイトを減らしていき、その減らした分を、他のことにも使っていきたいなと思っています。今まで仕事としてお客様企業の会計業務を中心としてやっていましたので、これからはお客様個人のライフプランニングなど、これまでと違ったお手伝いをするのも良いですね。

不安や期待が入り混じった末の「決断」

「ここからは新所長の坂田先生にお話を伺います。坂田先生の入所経緯を教えてください。」

坂田先生 私が旧石島会計に入所したのは、2012年です。公認会計士に合格した2008年はリーマン・ショックの影響で監査法人への就職が非常に難しい時期でした。そこで日本公認会計士協会の求人サイトに登録したところ、江原先生に声をかけていただきました。

「辻・本郷グループに入られるお話は、どのような経緯で聞かれましたか。」

坂田先生 一緒に仕事で外出した際、江原先生から「仕事終わった後、少しいいかな」と言われました。「きつと『所長になつて欲しい』というお願いなのだろうな」と思っていたところ、辻・本郷グループに入るとい話でした。「あとは坂田さんの決断」と言われ、青天の霹靂でした。

資格者という意味では「次の所長は私だろう」という覚悟はありました。ただ一方で、不安もありました。私は経営を全くやってこなかったし、管理職の経験もありません。入所以来10年間、ずっとプレーヤーとしてやってきました。所長の立場になれば、事務所に関することは何でも自分で決

められる反面、責任もあります。

辻・本郷グループに入るとい話を聞いた時も、不安はありました。今までは比較的自由にやらせてもらっていたことが、組織が変わることできなくなるのではないかと思っただけです。

「このまま私が所長になり税理士法人としてやっていくこと」「経営者になることへの不安」「プレーヤーとしてのやりがい」など、様々な思いがあったので、相当悩みました。

一方で、10年前、公認会計士として大手監査法人に入ることが叶わなかったため、いちど大手を経験してみたいという気持ちは常々ありました。辻・本郷グループという大きな組織に入り、色々なノウハウを学びたいという期待もありました。考え抜いた結果、思い切つて大手のノウハウをお借りして経営していこうと、グループに入る決断をしました。

職員の中にも不安を感じた方が多くいたようです。ある職員から「譲渡後も坂田さんは残るのでしようか」と言われたことを覚えています。

正直なところ、このお話を聞いた時、組織から出るという考えもゼロではありませんでした。ただ、そうなることと本部から管理者が来ることになり、旧石島会計の文化や環境が変わってしまうのでは、という不安を感じました。

今まで職員にお世話になり育ててもらったという思いもありましたので、恩返しという訳ではな

思います。

「職員さんやお客様の状況は変わりましたか。」

坂田先生 既存のお客様へのサービスは何も変わっていません。一方、新規のお客様の層は明らかに変わりました。規模の大きいお客様からの問い合わせが増えました。税務会計だけでなく節税や投資などの意識が高かったり、複数会社を経営する経営者様などです。辻・本郷グループのことを知っていて、「宇都宮で一番大きい会計事務所はこちら？」と聞かれたこともあります。

本部で様々な税理士紹介サイトを運営しており、宇都宮エリアで紹介依頼があると、本部を通じて紹介が来るようにもなりました。

採用面では、今まで来なかったような人材からの応募が来るようになりました。他の会計事務所にも勤めているが、大手で働きたいという志向の方などです。スケールメリットの効果の大きさを実感しています。

「劣等感」を力に変え、事務所経営にのり出す

「お話を聞きしていると、坂田先生からは非常に強いエネルギーを感じます。」

坂田先生 旧石島会計に入所した10年前から、

いですが、残ると決めました。職員には「私もいるので安心して下さい」と伝えましたね。

業務や採用における、スケールメリットは絶大

「大手グループに参画するメリットはどのような点とお考えですか。」

坂田先生 辻・本郷グループほどの大きな組織になれば、税理士も多く在籍しています。税務会計以外にも、保険やコンサルタントなど、様々な分野を専門とする人材がいます。旧石島会計では対応できなかった案件、もちろん税務も含めてですが、節税商品の紹介や資産運用の相談など、お客様のご要望に対して組織内で対応することができるようになりました。

お客様にとっては、顧問の会計事務所だけでなく様々な相談が完結するというメリットは非常に大きいです。

「本部からは、どのような業務支援があるのですか？」

坂田先生 私にも本部の上長がおり、色々なフォローをしてもらいます。稟議書の出し方から、勤怠管理のフォローまで多岐にわたります。

また、私どもの事務所と本部の他部門を繋げ

私は大手監査法人に行けなかった劣等感を常に感じていました。他の会計士さんに会うと、皆さん大手監査法人の話ばかりするので。私は本当に小さくなっていくわけです。

辻・本郷グループという大きな組織に加わったことは、大きな刺激になりました。

旧石島会計では、私は頑張っている方の人間だと思っていました。辻・本郷グループには1人で億単位の売上をあげるような担当者もいます。上には上がいると驚きました。旧石島会計では所長がゴールでしたが、所長になった今、そこがゴールではないのです。私より本当に能力や意識が高い人たちが上にいっぱいいるのです。もともと頑張らなければというモチベーションになりますね。



坂田 智幸 先生

辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所 所長。
江原照雄先生から事務所運営を引き継ぎ、新体制のもと力強く事務所を牽引している。

るために、月に1回ほど本部から担当が来て、情報をもらえます。「本部のこの部門では、このようなサービスを提供しています」「このような案件で困ったことがあったら、この部署に声をかけてください」といった内容です。こういったフォローがあることは、非常に心強いですね。

旧石島会計に勤務していた時の私は、自分の担当先しか見ていませんでしたし、公認会計士として監査業務を好きにやっていた。振り返ると、常に「どこか中途半端な専門家だな」と思っていた気がします。間違いなく法人税しかできない税理士でした。今では本部の様々な部門のやり方を見ることができ、専門家として知識の幅が広がってきたと感じています。これからもっと見識を広げ、ノウハウや経験も積んでいくことで、様々なことに対応できるようになるはず。専門家として成長できるという点で、私は今の環境の方が良いと感じています。

仲間ができたという感覚もあります。組織内に税理士が200〜250人、公認会計士も50人ほど在席しています。私のような管理職もたくさんいて、同じ地域のそういった方たちと研修会で一堂に会する機会があります。そこで悩みを聞いてもらったりするのですが、同じ方向を向いた会計士がいることは大変心強いですね。もし、いち会計事務所の所長だったとしたら、周りにここまでの仲間がおらず、孤独だったのではないかと

――事務所の今後について、教えてください。

坂田先生 私は辻・本郷グループの一員になって本当に良かったと感じています。

組織は変わりましたが、業務のやり方はそこまで大きく変わりませんでした。今まで通り自由にできていることが一番大きいことですね。

旧石島会計ではお断り、もしくは尻込みしていたような案件も、受けられるようになりました。一度引き受けて、組織内でアドバイスを求めようという選択肢が持てるようになったのです。

私は経営に関するノウハウがなく、今も不安は拭いきれませんが、本部のフォローを受けながら経営ができています。やっつけていけるという手応えがあります。人件費の決め方や採用なども、すべて本部のシステムやノウハウに乗ることができるので、非常に心強いですね。

旧石島会計を振り返ってみると濃い10年だったと思います。良い経験だけでなく苦しいことも経験する中で、成長できたと思います。

江原先生も最初は経営者としての葛藤があったと思います。しかし先代の石島先生が亡くなり、石島会計をなくすわけにはいかないという責任感のもと頑張ってきたはずですよ。

次は私が、所長としての責任感を持ち、職員の幸せのために業務を行っていきたいと思います。

辻・本郷グループの考える 会計事務所M&A

――辻・本郷グループの考える会計事務所M&Aについて教えてください。

外谷先生 会計事務所M&Aには目的が大きく二つありまして、ご承知の通り地方の事務所様ほど法人顧問と所得税申告といったベース業務しかやられていない傾向があります。それだけではどうしてもサービス不足になってしまいます。そこで本当にお客様のためになる事業承継や資産運用、M&Aなどプラスのサービス提供を一緒にやっていきたい。そして人材を拡充するという二つの面でやらせていただいています。

――そもそも後継者選びはどの事務所も頭の痛い問題だと思いますが。

外谷先生 所長先生は営業もマネジメントも行います。全部できる先生からすると、代わりの方は簡単には見つかりません。私どもが組織としてサポートできる部分があるのなら、この人に任せたいという流れになって欲しい。結果、現事務所のメンバーが所長になっていくのが一番です。



外谷 光晴 先生

辻・本郷税理士法人の未来戦略室室長としてM&A案件のとりまとめを担当。お客様・現場のことを第一に考えた会計事務所M&Aを目指す。

――候補者がいない場合はどうするのでしょうか。

外谷先生 大丈夫です。そちらのケースの方が多いのですが、所長が持っている役割を分担するイメージになります。税理士法人として支店を置くには必ず税理士が必要ですよ。つまり有資格者でありチェッカーのようなポジション、それからマネジメントをするポジションを2名で分担する形をつくります。

私どもからは、国税OBの先生方に社員税理士、チェッカー、税務調査対応をするポジションとしてまずお一人を置き、さらにマネジメントのポジションは、できる限り元の事務所から引き上げたいと考えております。

――M&Aに向かない先はありますか。

各エリア制にしてあることから、グループ本部が人材を送り込み指導する形よりエリアのパートナーが適宜相談に乗る方がより良い関係が築けるのではないかと考えております。

――外谷先生からみて、宇都宮西事務所のM&Aはいかがでしょうか。

外谷先生 まさにM&Aの趣旨にうまく融合した事務所であると思います。江原先生の潔さというか、事前準備をしっかり行っていたこと、所長候補である坂田さんがすでにいらっしやっただけでも成功の要因だったのでないでしょうか。私どもにとっても、本当に良い事例になったと思います。

――本日は貴重なお話ありがとうございました。

――研修や現場支援などはどのようになっているのでしょうか？

お客様へのご案内に関しては、2社連名のご挨拶状を準備し、私どものパンフレットを持参のうえ、今回の件について先生からの説明、辻・本郷グループのご紹介をしていただきます。

その他必要な名義変更を順次行っていきます。契約から経営統合日までの期間は、短くて3カ月、余裕を見ると6カ月ぐらいが一般的です。

外谷先生 例えば40代の若い先生が、一時の迷いで相談に来られるケースがあります。そこは慎重に、先生のお気持ちを見極めてから具体的なお話しに移ります。あるいはご親族のみに偏った後継者や待遇保証を前提とされる方もおられます。大変申し訳ありませんが、そのような場合はお断りさせていただきます。ご了承ください。

――M&A成立までの流れを教えてください。

外谷先生 まず先生と私どものトップとで面談をさせていただきます。両者で合意ができれば、契約書を締結します。それから従業員様に、きちんと今回の趣旨や待遇、これから変わる点、変わらない点についてのご説明を差し上げます。安心して雇用契約を締結いただいたのちに、お客様へのご案内を開始していきます。

お客様へのご案内に関しては、2社連名のご挨拶状を準備し、私どものパンフレットを持参のうえ、今回の件について先生からの説明、辻・本郷グループのご紹介をしていただきます。

その他必要な名義変更を順次行っていきます。契約から経営統合日までの期間は、短くて3カ月、余裕を見ると6カ月ぐらいが一般的です。



辻・本郷税理士法人 宇都宮西事務所

- 所在地 〒320-0048 栃木県宇都宮市北一の沢町7-8
- TEL 028-612-6321
- 設立 2022年10月
- 社員数 15名(2023年10月時点)
- 所長名 坂田智幸

――その他に特徴的なことなどはありますか。

外谷先生 初日にまず辻・本郷グループのルールや制度など、全体像を知っていただきます。また、各地域を管轄するパートナーという役割者がありますが、そのパートナーが新しい事務所に適宜出入りさせていただき、業務的に難しいことをエリア内で協業したり、マネジメントでわからないことをレクチャーしていくのが次のステップとなります。

――会計ソフト・従業員給与・顧問報酬は現状維持

外谷先生 私どもが過去の失敗事例から学んだことは、主に会計ソフト等の業務ツールや従業員様の現状の給与、お客様の報酬を早々に変えようとするれば、事務所体制が崩れてしまうという事実です。そこに手をつけるべきではないのです。また、



辻・本郷税理士法人(本部)

- 所在地 〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階
- TEL 03-5323-3301(代表)
- 創業 2018年2月
- 社員数 2,007名(2023年10月時点)
- 理事長 徳田孝司



<仕訳インポート機能の改善>

お客様が作成・取得したCSVファイルを仕訳として簡単にインポートすることができる「マッチング機能」の開発に取り掛かっております。



- 市販の経理アプリからエクスポートしたCSV
- Excelで作成した現金出納帳や請求管理表、仕入一覧
- 銀行やカード会社のサイトから取得した明細CSV など…。

現行の仕訳インポート機能



CSVファイルをPBシステムのひな型に合わせる加工が必要



- 仕訳日記帳
- 現金出納帳
- 銀行帳

マッチング機能で簡単にインポート!

CASH RADAR PBシステム[会計]にCSVマッチング用のメニューを新規追加。
 CSVファイル内のデータとPBシステムのマスタ(科目や取引先、消費税など)を
 マッチングしたうえで、仕訳インポートを行えるようになります。
 マッチング情報をルール化して、2回目以降はさらに簡単に
 インポートができるようになる機能も検討しております。

4月以降のリリースを予定しております

CASH サポートページ

検索

最新情報はサポートページでご確認ください。