

会計事務所に新しい風を起こす

NMC通信

[第38号] 2024年10月



巻頭特集

~いよいよ本格化の動きが見えてきた会計事務所業務のDX~
会計事務所支援担当者がホンネで語る
『私書箱』証憑管理導入と
ペーパーレスの実態

特集

M&Aによる事務所拡大戦略。
引き継いだ職員を活かし、
県内No.1を確固たるものに。

かなた税理士法人
(群馬県高崎市)

矢口 まだ全然遅くありませんとお伝えしたいです。今年1月から電子取引データの保存義務化が開始されましたが、どの事務所も結果的に繁忙期を過ぎた6月頃から始められているのが実情です。「今さら・・・」と思わず、ぜひ進めていただきたいと思います。

改めて『私書箱』活用に 会計事務所の注目が集まる

—— 証憑管理の導入活動をきっかけとして、改めて『私書箱』活用に繋がった事務所はありますか。

矢口 法令対応で証憑管理の導入だけ始めたものの、エヌエムシイ税理士法人の『私書箱』活用事例を聞き、改めてその有用性に気付いた事務所がいくつもあります。過去に少しだけ使っていたものの、この機会にきちんと活用しようという動きに変わりつつあります。

特に、申告書・資料等を活用したいというニーズが全国的に出てきています。10年前はペーパーレスと言ってもピンと来ておらず、決算申告書を本社一社製本のうえ提供していたものの、今や人手もコストもギリギリで、具体的な改善策があるならぜひ取り組みたいという事務所が増えてきています。大手税理士法人グループ傘下に入った事務所が、本部の指示でペーパーレス推進に本腰を入れるという例もありました。

—— 実際に『私書箱』を活用し始めた会計事務所からは、どのような質問や要望がありますか。

田所 『私書箱』の機能一つ一つを見て具体的にこう使いたいというより、全国で活用している事務所とやる気になり証憑管理を覚えることに繋がりました。私どもはそんなきっかけを提供し、日々忙しい所長先生、担当者の方々に支えてゆくのの仕事だと考えています。「今まで私はやった事がなかったけど、せっかくなのでお客様にMoney treeも導入したい」と希望される方も多くいらっしゃいました。

日頃よりお客様に接し、業務効率化のお手伝いをしたいと思っても、なかなか手をつけられていない方が大勢いることを改めて実感しました。

田所 現場支援の一番の強みは、そこで本当に困っていることが私どもにもわかるということです。それをきちんと解決する手段の一つとして、例えば『私書箱』をどうやって使うのかということをごちら側から提案したり、声かけすることで、まだそれらを事務所として自発的に使っている段階ではないという話があれば、自発的に使う人を増やす具体策を提示できるといえるのが、一番重要なポイントかもしれません。

佐藤 私が担当している事務所は、450社程度の会社の申告書・資料等にデータが保管されていたのですが、お客様には公開できていない状態でした。そこで今後は、事務所からお客様へ報告書や申告書等は電子で納品することでDX化する。一方でお客様からは、やり取りや将来的には資料の受け渡しまでをDX化していきたいという方向性で、一見するとプロジェクトが走り出したかのように見えました。

ところが実際には全くと言っていいほど進みませんでした。そこで、所長先生からお客様先に手紙を送るという形で事務所の方針として『私書箱』をお勧めする

同じようになりたいというところが多い気がします。資料の回収方法や契約内容は事務所ごとに違いがありますが、資料を預からず、お客様先で仕事を完了してくるスタイルの事務所は、同じような業務フローで『私書箱』を使っている事務所の話を聞くときにアンテナが高くなる傾向がありますね。

矢口 私が担当する税理士法人の一つが、去年から証憑管理に先駆けて『私書箱』の導入を進めていました。そこは申告書・資料等のメニューを使って、お客様の95%に決算書をペーパーレスで提供できるようになりました。その好事例をお伝えすると、「うちの事務所でもぜひ真似をしてみたい」と触発されました。このようなケースがいくつも出てきました。

—— 『私書箱』（証憑管理含む）導入にあたり、サポート制度を採用している事務所はありますか。

矢口 相次ぐ退職者の発生などで、証憑管理を導入したくても時間が取れないというベテラン担当者が全国的に多いのが実情です。そこで、エヌエムシイ税理士法人で実践している若手職員を中心としたサポート制度についてお伝えしたところ、ITリテラシーが高く担当件数も比較的少ない採用したての若手であればそれができそうとの反応をいただき、早速実践しています。

私どもは事務所のサポートの方と現場同行し、1日で3件位お客様先に一緒に伺っています。最初の2件は私どもが、最後の1件は事務所のサポートの方にお任せするOJTを行っています。その成果を見て、上司が次々とお客様のアポイントを入れてくれるようにもなりました。

体制へと思いついて戦略を変更したのです。

担当者が説明にあがるのでお話を聞いてくださいという姿勢で臨み、徐々に問い合わせが来たあたりからようやく全体が動き出すという流れになりました。

そこは元々特定の担当者だけが『私書箱』を活用している状況で、限定的とはいえ担当先の半分以上のお客様と質疑応答を使った、日常的なコミュニケーションが確立されていました。そのような環境であれば、証憑管理もお客様に勧めやすかったそうです。

私は導入がこれからということも、証憑管理だけを勧めるというより事務所として『私書箱』をまずお勧めして、その一部機能として証憑管理をご提案するべきではないかと考えています。

『私書箱』は事務所全体で使うことで大きな効果を発揮するものです。一人が数件だけやっても効果は実感出来ません。少なくとも一人の担当者が担当先の半分以上で『私書箱』を使う環境を作るイメージです。それには、期間を決めて一点集中してやることだと思います。

田所 私の担当する事務所でも、サポートを導入したところがあります。その事務所は去年のインボイスの時にも、専担者を設けたそうです。理由は、お客様から来る様々な質問をなるべく1カ所に集めて、事務所としてQ&Aを増やしたい。今回のサポート提案も、「インボイスの時と同じだね」と良い反応でした。担当者の負担を減らす目的以外にも、専担者を作ることで情報が共有しやすくなるのはメリットだと思います。

ご提案や機能説明だけに とどまらない現場支援

—— 会計事務所にとって、弊社スタッフによる現場支援を取り入れるメリットとは何ですか。

矢口 何事もそうですが、自分事として本気になればできないことなどありません。しかし、最初に良くわからないから手をつけず後回しにしてしまうことはしばしばあるでしょう。

例を挙げると、『私書箱』は操作自体とても簡単で、何件か実際にやれば誰でもマスターできます。ある企業では、電子取引だけでなくすべての請求書や書類を証憑管理にアップロードしたいとの要望がありましたので、私と担当の方と協力してお客様の指導にあたりました。

初めのうち、担当の方はあまり乗り気ではありませんでした。しかし、お客様が資料をすべてアップロードし「フォルダで管理するよりも分かりやすくして良いですね」という言葉を目の前で直接聞いた事で、担当者も急に

その事務所では、最初の第一歩となる『私書箱』への会社登録を全件弊社で代行し、かつ申告書・資料等に資料データを格納する作業も、所長先生の明確な指示のもと、担当者の方々がデータ化に動き、私は格納作業をサポートしました。実際に事務所にお邪魔して、事務所のパソコンの前で共有フォルダから『私書箱』にアップするという作業を地道に行いました。期間としては、約2カ月を要しました。少しでも現場の負担を軽減し、そこから全体に火がつきかけとなってくれることが狙いです。

その一方で、事務所とやるべきことを私どもからお伝えし、所長先生や幹部職員の方からも啓蒙していただくといった方向づけをきちんと行っています。

『私書箱』は規模の大小を問わず、6カ月位あれば十分普及するのではないのでしょうか。その頃には、業務として『私書箱』の3メニューが活用できている。証憑管理についても可能なお客様には導入できている。新しいお客様と契約したら自身で『私書箱』を勧めることができるというのが、私としては理想だと思います。



矢口 健一 2003年7月入社
地域No.1大手事務所をはじめ、長年全国の現場で支援経験を重ねる。



佐藤 俊介 2011年2月入社
サポートセンター業務とあわせて、現場支援も行うオールラウンダー。



田所 高志 2011年4月入社
所長、職員双方から連絡が絶えない、「現場から頼りにされる」タイプ。



田頭 裕輔 2020年6月入社
主に若手の税理士先生を担当、成長過程で生じる諸問題に丁寧に対応。

エヌエムシイの支援の流れ(例)

『私書箱』を導入された事務所様へ、エヌエムシイが行う支援の一例をご紹介します。

進めるうえで大切な「2つのポイント」

ポイント
1

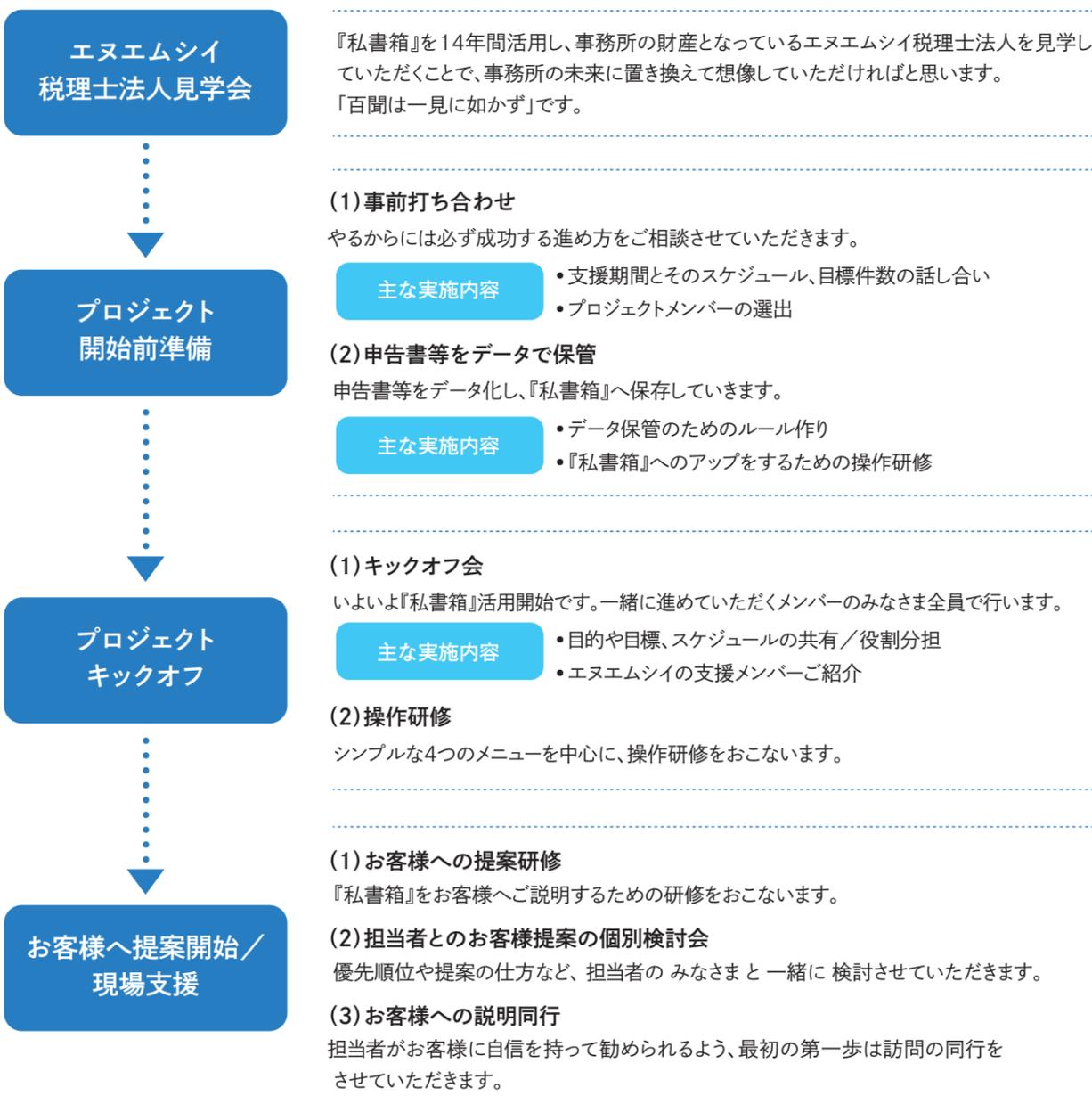
所長先生が一番の利用者になる

所長先生に『私書箱』の良さを一番に実感し、取り組んでいただきたいと思います。「所長先生の決意に裏打ちされた指示⇒担当者の行動」の積み重ねが、事務所の在り方を変えていきます。

ポイント
2

担当者の毎日の仕事が、自然に積みあがる

『私書箱』の活用は、仕事の仕方を変えることです。初めは不安や困難を伴うかもしれませんが、使い始めると『私書箱』に蓄積される履歴は、活きた顧客台帳になっていきます。



『私書箱』活用は、ペーパーレス化から始めてみよう

会計事務所として今後『私書箱』を始めるメリット、どのメニューから取り組むのが良いか教えてください。

田所 『私書箱』の魅力は、日常業務が一本化されたようなシステムで、簡単に使いやすいという、もう単純にそれに尽きると思います。

会計や税務のシステムを除けば、お客様とのやり取りは全てここに集約される。それが一番ではないかと考えています。結局システムが2つ3つと分散されていると管理も大変ですし、普段使うものが一本化されていなければ、その裏で抱えるリスクも大きいということ。事務所の方はあまり気づいていないのではないかと、思うことがあります。

矢口 先日、過去に何度も『私書箱』のご提案をしつつも、全く興味を示されなかった所長先生の変化に驚くことがありました。

そのきっかけは、決算報告を紙提供からペーパーレス提供にシフトしたある事務所の話をしたことでした。この事例の事務所のお客様先は遠隔地も多く、移動に1時間半以上かけることも珍しくないというので、人材不足のなか時間をかけている余裕がないという点では両事務所ともに似たような環境でした。少しでも時間効率を上げる方法、貴重な人材リソースを無駄にしない方法を模索されていたのです。

結果として真つ先に取り組みたいと思っていただけなのは、申告書・資料等メニューを使ったペーパーレス化で、これまでは特に疑問に感じることもなく印刷や製本、郵送に至るまで多くの人員を日常的に割かれていた分野でした。

私はいペーパーレスというテーマは、決して古くはないと思っています。なぜならまだまだ全国的に会計事務所の業務は紙を使うのが主流だからです。今お話したところも、決して特別な存在というわけではありません。

私がお勧めするのとしたら、まず始めに所内にある全てのお客様の申告関連書類を、『私書箱』の申告書・資料等に電子化して格納することです。

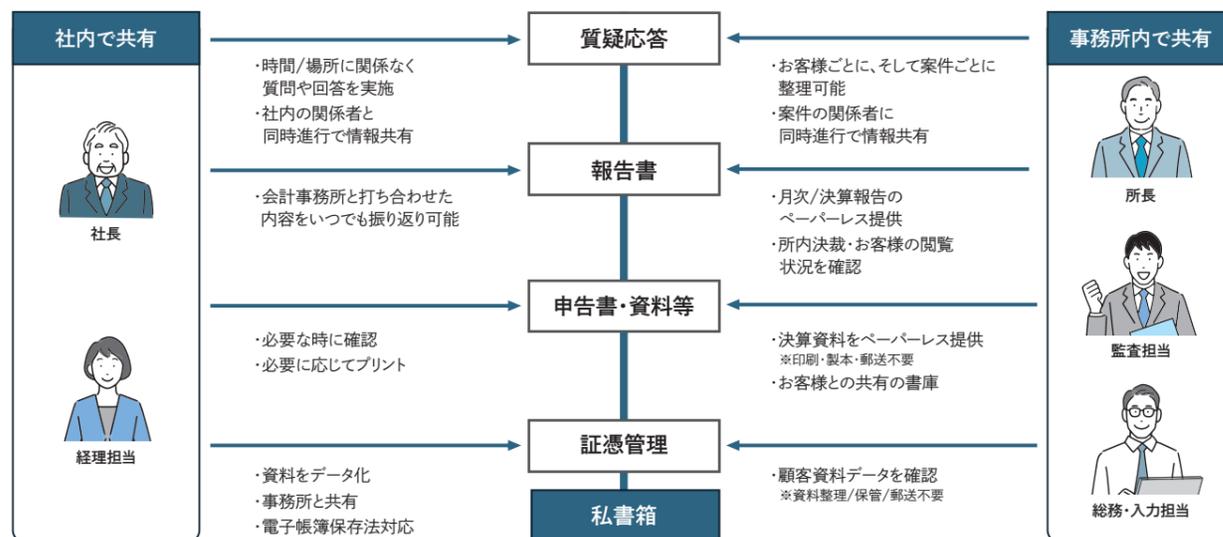
証憑管理の導入は、今年から始まった電子帳簿保存法電子取引データの保存義務化とも関係するため、速やかな対応が求められる一方で、お客様にも今後継続的にご協力をいただく必要があるため、事務所としても相応の体制づくりが必要になります。

その一方で申告書・資料等は、所内でのみ作業を行い、保管されたデータをお客様に公開する形での運用です。事務所のペースで進めることができます。

また『私書箱』は、申告書・資料等以外に、質疑応答も報告書もお客様に無料でお使いいただくことができます。まずは、無料で導入できる『私書箱』メニューから始めてみるのも有効な手段の一つではないかと思えます。

それではここから、『私書箱』導入の「現場支援項目」および「目的別導入プラン」をご覧ください。

<会計事務所とお客様における『私書箱』活用のイメージ>



◆このような事務所にお勧めです

- お客様と担当者のやり取りを「見える化」したい
- 担当引き継ぎ時のトラブルやクレームを減らしたい
- 採用した新人をいち早く戦力化したい

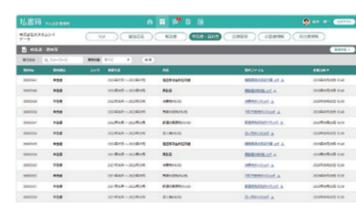
実施内容

- 『私書箱』に全件、会社登録する
- 申告書をPDF等のデータにする(過去3期分程度)
- 「申告書・資料等」メニューにアップする
- これら一連のルール作りを行う

効果

- 申告書を紙で渡さず、Web提供になるので、印刷・製本といった事務処理が減る
- 紙の申告書を廃棄することで、事務所のスペースが空く

お客様へ『私書箱』の利用を進める際の事前準備となる。



◆このような事務所にお勧めです

- ペーパーレス化の第一歩として、ファイリング保管している紙資料をデータで保管に変えていきたい
- お客様から預かる資料も、データで回収に変えていきたい

実施内容

- お客様へ「事務所方針」として『私書箱』を活用することを伝える
- 質疑応答を利用した事務所とのやり取りを始めていただく
- 証憑管理を使って電子帳簿保存法の対応をしていただく

効果

- 事務所主導で統一したシステムを利用していただくことで、お客様ごとに違ったシステム対応にならない
- お客様へ安心安全な法令対応の環境を提供できる

『私書箱』活用を事務所方針とする「ご案内」を一斉同報するのも効果的。

◆ロードマップ(顧問先150社の事務所の場合)

Step1 申告書等のデータ化

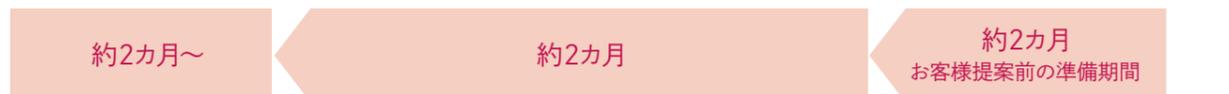
- 申告書・資料等
- 申告書等のデータを格納する
- 稼働人員・件数
- 総務担当者：2名
- 会社登録：150社

Step2 [質疑応答][報告書]活用開始

- 質疑応答
- お客様へ利用を指導
- 報告書
- 報告や議事録を事務所フォーマット化して、簡単に作れるようにする
- 稼働人員・件数
- 監査担当者：10名
- 導入件数：150社

Step3 アフターフォロー

- 質疑応答
- 報告書
- 申告書・資料等
- お客様へ操作方法などサポート



ゴール

- 『私書箱』の利用が業務スタイルとして定着する
- お客様⇔担当者のやり取りが「見える」化する
- 『私書箱』に蓄積されるやり取りや報告内容が、事務所の財産になっていく

会社登録数：150社
『私書箱』利用社数：150社

実施内容

- 事務所方針として『私書箱』活用を伝える
- お客様とのやり取りは「質疑応答」、報告事項や打ち合わせ内容の議事録は「報告書」を利用していく旨を伝える

効果

- お客様と担当者のやり取りや報告が時系列に積みあがっていく
- 引継ぎ時に後任者が確認できたり、新人が閲覧することで教育ツールになる

『私書箱』を『事務所の方針』として活用すると伝えることが重要。



◆ロードマップ(顧問先150社の事務所の場合)

Step1 申告書等のデータ化

- 申告書・資料等
- 申告書等のデータを格納する
- 稼働人員・件数
- 総務担当者：2名
- 会社登録：150社

Step2 お客様へ導入

- 質疑応答
- お客様へ利用を指導
- 稼働人員・件数
- 監査担当者：10名
- 導入件数：150社

Step3 [証憑管理]を導入

- 証憑管理
- 電子帳簿保存法の対応
- 稼働人員・件数
- サポーター：3名
- 導入件数：約75社

Step4 データで資料回収

- 証憑管理
- 資料回収へ活用拡大
- 稼働人員・件数
- サポーター：3名
- 活用件数：約50社



ゴール

ペーパーレス化により所内から紙がなくなることは勿論、お客様に『私書箱』を利用していただくことで業務スタイルの変革が可能になります。

会社登録数：150社
『私書箱』利用社数：150社
うち質疑応答利用：150社
証憑管理利用：75社
資料回収データ化：50社

実施内容

- お客様から原始資料をデータで回収できるようにする
- 資料回収がスムーズに行えるよう、書類リストの作成やデータ化のルール作りなど、お客様ごとにサポートを行う

効果

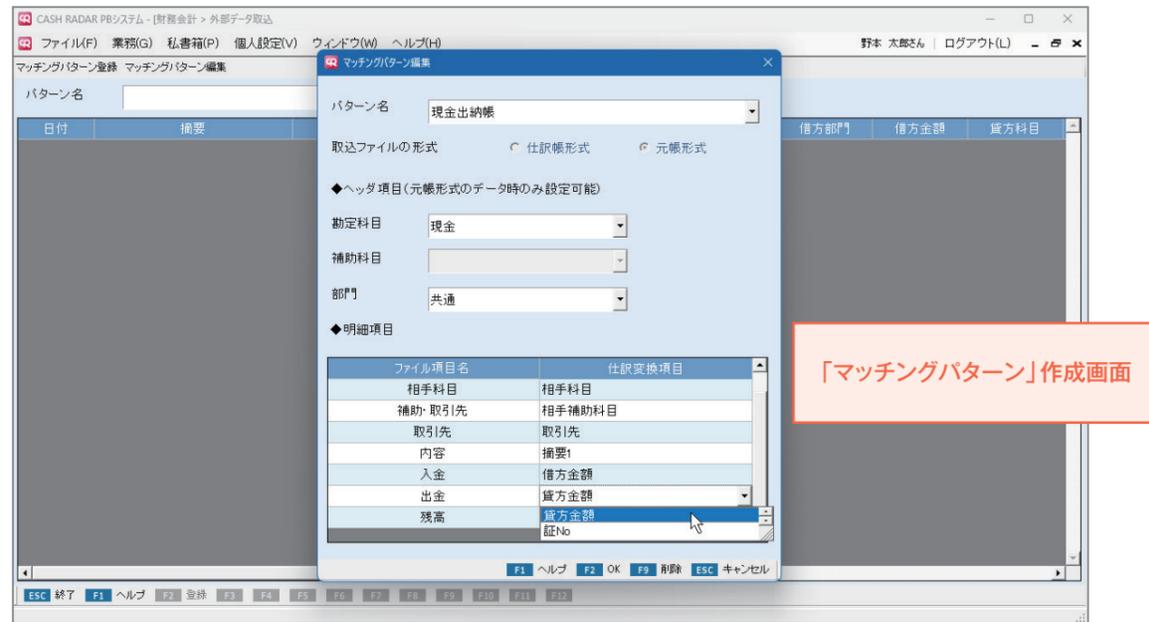
- 資料回収がデータ化され、会計入力や監査に活かせるようになる
- データで保存されることで、過去資料も含め検索がしやすくなる

事務所・お客様双方のペーパーレス化が飛躍的に進みます。



〔外部データ取込〕 ご活用ください

外部データ取込の利用方法は



「マッチングパターン」作成画面

【外部データ取込】のご利用は「マッチングパターン」の作成から始まります。作成作業は初回のみで、以降はこのマッチングパターンに基づいてCSVファイルを取り込み、仕訳を作成できるようになります。



「ファイル取込」画面

まずはお試しください！

【外部データ取込】は、お客様のさまざまな運用ケースをもとに随時機能アップを行っていく予定です。お気軽に改善のご意見、ご要望をお寄せください。

CASH サポートページ 最新情報はサポートページでご確認ください。

外部データ取込とは？



様々なCSVファイルから仕訳データを作成

【外部データ取込】は、お客様が作成、取得した様々なCSVファイルとCASH RADAR PBシステムのマスタを「マッチング」して仕訳データを簡単に作成することができる、会計メニューの新機能です。

外部データ取込の活用シーンは？

- 経理担当者がExcelで作成している出納帳
- 販売管理ソフトから出力した取引ファイル
- ネットバンキングの明細書ファイル など…

転記入力やPBシステムの形式に加工してインポートをしているお客様におすすめです。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	取引No	取引日	借方科目	借方補助	借方部門	借方取引先	借方税区分	借方インボイス	借方金額(円)	借方税額	貸方勘定科目
2	1	2024/7/3	福利厚生費				課仕 10%		1200		現金
3	2	2024/7/3	接待交際費				課仕 10%		5		現金
4	3	2024/7/3	会議費				課仕(軽)8%		2583		現金

	A	B	C	D	E	F	G	H	
1	照会口座	番号	勘定日	(起算日)	出金金額	入金金額	小切手区分	残高(円)	
2	東京支店(001) 普通	1234567	1	2024年1月10日	2,200			14,250,707	
3	東京支店(001) 普通	1234567	2	2024年1月18日	500,000			13,750,707	
4	東京支店(001) 普通	1234567	3	2024年1月18日	2,898			13,747,809	
5	東京支店(001) 普通								
6	東京支店(001) 普通	1 <現金出納帳> 2024年5月						前月末残高	299,100
7	東京支店(001) 普通	2 月日	相手科目	補助・取引先	取引先	内容	入金	出金	残高
		3	2024/5/1	仮払金		出張費払い		65,000	234,100
		4	2024/5/2	接待交際費	横川物産	お茶菓子代(軽減)		5,260	228,840
		5	2024/5/7	消耗品費	ヤマカワ電機	スキャナ購入		45,890	182,950
		6	2024/5/7	普通預金	きらばし	きらばし	100,000		282,950
		7	2024/5/8	雑収入	自販	ココ・コール	5,800		288,750
						自販機手数料		3,620	285,130
						ボールペン等購入		30,000	255,130
						参考書購入	2,600		252,530
							390		252,140
						贈答品購入(菓子)	3,240		248,900
						切手購入	160		248,740
						食事代2名分	26,000		222,740
							390		222,350
16	2024/5/12	雑費			紀伊屋書店	参考書購入	5,840		216,510
17	2024/5/15	租税公課			郵便局	収入印紙代金	2,000		214,510

CSVファイルの加工は不要。
そのままPBシステムのマスタとマッチングし、
仕訳データとして取り込むことができます。

M&Aによる事務所拡大戦略。 引き継いだ職員を活かし、県内No.1を確固たるものに。

かなた税理士法人(群馬県高崎市)

かなた税理士法人は、営業による顧客拡大に加え、営業譲渡(以下M&A)による拡大戦略で成長してきた事務所でもあります。2024年、群馬県太田市で屈指の事務所である「中央経営株式会社/田島眞治税理士事務所」をグループに迎え、新たなスタートを切りました。M&Aの狙い、今後の事務所運営についてお聞きしました。

M&Aによる規模拡大と、 サービス品質向上の両立を模索

—はじめに加藤勝二先生にお話を伺います。中央経営とのM&Aに至る経緯を教えてください。

加藤勝二先生(以下、勝二先生) 田島先生は大学の後輩でもあります。知り合ったきっかけはエヌエムシイからの紹介です。営業担当の方からお話を聞いたことがきっかけで、このたびのM&Aに至りました。同じCASH R A D A R P Bシステム(以下P B S)を利用していることも、決断するうえで大きな要因でした。

私どもの事務所は、過去に3度のM&Aを経験しています。1度目が群馬県高崎市内の事務所、個人的な付き合いから懇意にしていた先生が後継者不在に悩み、ご相談いただいた経緯でした。

この時はまだ「M&Aで事務所を大きくする」という感覚はありませんでした。比較的優良なお客様が

多い事務所でしたので、私どもの事務所が引き継いで対応することでもっと質の高いサービスを提供できると思いました。自分でお客様を開拓するより、拡大のためのM&Aというのも悪くないという考えでした。2度目は埼玉県大宮市の事務所でしたが、顧問契約解除となるお客様が出てきたり、職員が続々と辞めてしまったりのスタートでした。

それでも引き継いだお客様の対応を、私どもの事務所のやり方に改善することで単価を上げていきました。大きくサービスレベルを上げるというよりは、お客様のためになることをやっていく。過去の数字をまとめ試算表を作った終わりではなく、それを基に会社のこれからの話をするなど、先を見据えた提案をするということでした。

このような経験を重ねても、まだ私どもの事務所がもともと取り組んできた業務内容を、M&A先の事務所でも統一化できているわけではありません。お客様に提供すべき最低限のサービスについては属人化さ

せず、どこの事務所に在籍している職員でも、誰でも同じようにできるように今後していきたいですね。

—中央経営の田島先生や職員の方々と最初にお会いになった時の印象はいかがでしたか。

勝二先生 田島先生は私よりも若くて元気なのに、どうしてM&Aするのかという印象でした。そこで私からは「田島先生も残れるだけ残っていたらいい、一緒にやっていきましょう。職員15名の行く末を一緒に見守ってください」とお願いしました。

職員については、私どもの事務所とは少し違う印象でした。私どもでは例えば部長が部下の面倒を見たり、業務の指示をします。田島先生の事務所はそうではなく、管理職も一般職員も独立して動き、多少連携に欠ける印象がありました。

同時に、そこは改善できると思いました。例えば組織として基本業務をしっかり確立し、それを太田市周辺のどの会計事務所よりも早くお客様にお届けして説明できるようにします。これを繰り返すことでお客様からの信用が得られますので、こちらからの提



加藤 勝二 先生
かなた税理士法人
代表社員税理士

創業以来、右肩あがりの業績を誇り、さらにM&Aによる拡大戦略にも手腕を発揮。かなた税理士法人を、県内No.1の事務所に成長させた。

—今後、どんな事務所にしていきたいですか。

勝二先生 私はこの事務所のことを好きですので、会社の雰囲気はずっと継続していきたいと思っています。社員の旅行の際、大半の職員が参加してくれるような、良い雰囲気や文化は残していきたいですね。今後代表が変わると言うこと大袈裟に聞こえますが、3名の共同代表でやっていきますので、他の代表とも協力していければよいと思っています。

父がやってきたように、私も基本的には縮小路線は考えていません。職員の給料が払えて、お客様に対して付加価値のあるサービスを提供しようと思えば、ある程度は事業を拡大していく必要があります。また、業界の実情を考えると事務所を閉められる税理士先生がたくさんいらっしゃることもあり、合併や提携などで自然と事務所の規模は大きくなっていくのではないかと考えています。

その一方で、今後はより専門家としての役割が大きくなっていくはずですので、専門家集団としてもアピールしていきたいと思っています。

案も聞いていただきやすくなります。このようにして業務の質を向上させていけば、報酬を上げていくことも可能だと考えています。

—今後さらにも拠点展開をお考えですか。

勝二先生 多くの情報がいち早く集まる東京にももちろん魅力を感じています。以前、東京・池袋に1年ほど支店を出しましたが、担当税理士の退職で撤退した経験がありますので、まずは大宮の事務所をしっかり活性化させたいと考えています。もう一度、大宮と東京を合わせて20名規模の事務所が作れたら良いですね。

希望を言えば、グループ全体で税理士30名、職員300名、顧問先3500件。こんな事務所ができたら理想ですね。

ただし今後M&Aを申し出てくださる事務所がいたとしても、例えば「職員やお客様のことはどうでもよい」という事務所は受けたくはないですね。事務所の規模ももちろん大事ですが、一番大切にしたいのは、職員とお客様ですから。

事務所の雰囲気大切に、成長路線を貫く

—続いて加藤勝先生にお話を伺います。先生のプロフィールを教えてください。

加藤勝先生(以下、勝先生) 私はずっと父の背中を

見て育ちましたので、いずれは同じ税理士として仕事をしたいと思っていました。かなた税理士法人への入社は2010年9月です。資格の勉強しながら監査事業部で仕事を覚えました。2017年に税理士登録しております。

—所長のご子息としてのプレッシャーなどはありませんでしたか。

勝先生 所長の息子が良かったことの方が圧倒的に多いです。まず、お客様にすぐに名前を覚えていただけます。父や先輩方がしっかりとお客様との関係を築いてきたおかげで、少しくらいの失敗は許してくださいという面もありました。プレッシャーに関してはむしろこれからはないでしょう。少々のことではびくともしない素晴らしい組織を作ってくれたことから、いろいろと挑戦しながらやっていくのではないかと考えています。

父がこれまでにやってきたこと、税理士資格者であることに関わらず、お客様の相談相手になることを第一に考え、何かあつたら真っ先に声をかけていただけるような信頼関係を築くというのがすべての基本だと思っています。

試算表を高い精度でスピーディーに提供する、税務申告にミスをしないという基本を踏まえたうえで、どんな相談にも対応できるという形をとっていく。こういったことは当然これからも続けていくべきだと思います。



加藤 勝 先生
かなた税理士法人
社員税理士
事業部統括

事務所の雰囲気や人材を大切に守りつつも、これからの事務所を担うリーダーのひとりとして業務改革も含めた運営面全体を支える。

将来を担う若手の採用にインターンを積極活用

——続いて中野先生にお話を伺いします。かなた税理士法人では、人材確保の取り組みとして学生インターンを積極的に活用しているそうですね。

中野先生 ある簿記学校の先生のお話をヒントに、コロナ禍の前年頃から繁忙期向けのアルバイトとして学生インターンの採用に挑戦しました。徐々に応募も増えるようになってきて、実際に戦力としての手ごたえを実感できるようになり、今では年末調整や、確定申告の一部として医療費の集計や簡単な不動産賃貸の収支内訳書の作成まで任せるようにしています。私たちにとってなくてはならない存在になりました。

——インターンの学生のなかから、新卒社員として入社される方も増えてきていますと聞きました。

中野先生 地元の商科大学などから将来税理士を目指す優秀な学生が、アルバイトとして毎年来てくれるようになりました。何年も続けてくると、先輩から



中野 隆二 先生
かなた税理士法人
代表社員税理士

2012年より代表社員を務める。事務所の成長戦略を支える人材の確保に試行錯誤を重ねてきた結果、3年ほど前よりインターン採用にその活路を見出す。

後輩へと繋がっていくのです。私たちも面接だけで人材を選ぶとどうしてもミスマッチを起こしがちですが、2カ月、3カ月と一緒に働いていけば、一番大事な性格面もよくわかりますね。おかげさまで、毎年6、7名の新卒採用ができるようになりました。

業務管理の徹底が、サービス品質向上に繋がる

——続いて清家様にお話を伺いします。清家様のご経歴について教えてください。

清家様 私は前職も会計事務所で、15年ほど勤務していました。そのような折、同じくPBSを利用して事務所として、加藤先生をご紹介いただいたことがきっかけで、2001年かなた税理士法人に入社しました。

転職して最初に感じたことは、所長のタイプの違いでした。前事務所の所長は基本的な業務をしつかり行うタイプの方で、どちらかと言えば営業には積極的ではありませんでした。一方で加藤先生は、どこから見ても営業マンといった印象でしたね。

——課長職として入社され、顧客拡大や業務改善に取り組まれたそうですね。

清家様 拡大に積極的な事務所であることは、入社前から知っておりましたので、「大変な事務所なのだろうな」と思っていました。簡単にお客様は増やせま



清家 篤 様
かなた税理士法人
監査第二事業部部长

第二事業部の責任者を兼任しつつも、太田支店の立ち上げを担当。優れたバランス感覚で職員の信頼を集めながら、日々業務改革に奔走中。

せんし、増えたら増えたで大変ですから。

その点、前事務所では業務管理が比較的しつかりしていました。例えば監査率を上げることは、お客様へのサービスがきちんとできている証しでもあります。業務を管理することは、サービスの品質向上にも繋がるのです。私が入社した頃のかなた税理士法人はそういった部分が曖昧に感じましたので、私なりに管理項目などを取りまとめながら業務管理体制を作っていました。

引き継いだ職員は全員残ってほしい。
人材を活かすための体制づくりとは

——このたびのM&Aをどのように受け止めていますか。

清家様 私は現在、高崎の第二事業部に在籍しています。太田支店の立ち上げは兼務という形です。高崎ではバタバタと人が辞めてしまった時期もありましたし、良い面も悪い面も経験してきました。

そこで、どうしたら今いる人材を残しながらやっていけるかを常に考えています。そのために職員1人ひとりに話を聞いてもらいました。この差はとても大きいと思います。在宅スタッフ活用の効果は絶大で、これが無ければかなた税理士法人の業務はもつと非効率なままで、残業も今のように減らなかつたはずでした。

そこで、太田支店でも約80件ある記帳代行のうち、およそ30件を早速在宅スタッフ活用に移行しました。ゆくゆくは記帳代行をゼロにする予定です。これは原価を考えれば当然のことだと思っています。

ただ、在宅スタッフ活用を進めていくと、ベテラン職員ほど業務を手放しがりません。自分の仕事を取られる感覚なのです。そうではなく、記帳代行に時間を取られなくなる分、ベテラン職員こそ経験を活かして担当件数を持つてほしいのです。できない理由を言うのは簡単ですが、どうやったらできるかを一緒に考えながら進めています。

M&Aまでの「葛藤」と今後への「期待」

——最後に田島先生にお話を伺います。開業以来、拡大路線で来られたそうですね。

田島先生 そうですね。開業して41年になりますが、開業当初から「ある程度の規模にならないと事務所経営は安定しない」と考え、顧客拡大してきました。

どうせやるなら、それなりの規模でやりたい。地域で一番の事務所になろうと思っていました。最初は3年間で最低100社の拡大目標から始め、最終的に約250社にまでなりました。

とりのダメなところを探すのではなく、良いところを活かします。現在在籍している職員には全員残ってほしい。M&Aを機に職員がいなくなったのでは、新規に事務所を立ち上げると何ら変わらず、M&Aした意味もなくなってしまうから。

——田島先生との関係性は、いかがでしょうか。

清家様 立場の上下などは関係なく、あくまでも田島先生が所長で、職員との間に私がいるイメージです。田島先生のやりやすいようにしていくことが一番大事だと考えています。そのうえで、私が田島先生にお願いしたいことは遠慮なくお願いしています。

これまでは田島先生に業務が集中していたので、そこを軽くしたうえで、田島先生には今まで以上にお客様との接点を持っていただきたい。先生が訪問するのであれば、お客様も喜んで会ってくれます。

私が田島先生の立場を大切にすることで、職員も敵視せずに私を見てください。もとは田島先生の事務所なので、田島先生を上手く担いでいきましようというのを、職員と共有しながらやっています。

——業務に関して、これから変えていきたいことはありますか。

清家様 まず業務体制に関しては、リーダーを3名決めて3班体制にしました。チームで助け合いながら仕事をしていくためです。また、キャリアが長く経験

— M & Aに至るまでの経緯や、決め手はどのようなものだったのでしょうか。

田島先生 一番の理由は「人の問題」です。病気や独立などの理由で職員の退職が相次いだ時期があり、退職者が担当していた約35件のお客様を、残った職員で担当することになりました。当然、残された職員の手がいつばいになってしまいました。お客様が増えても受け皿がないため、すべて私が担当することになります。私自身も年中無休のような状態になってしまいました。

それでも何年かやってきましたが、私もある程度年齢になり、自分に何かあったことを考えるようになりました。例えば私が病気や事故などで亡くなったら、他に資格者がいなければ事務所の業務はストップし、お客様に迷惑がかかります。残された職員も失業させてしまうかもしれません。そうなる前にとM & Aを考え始めました。そこで、100年企業を目指すなら、M & A先は大



田島 眞治 先生
かなた税理士法人
太田支店・税理士

所長として「中央経営株式会社」を発展させてきた。このたびかなた税理士法人へM&A。新たなスタートを切った。

規模でなおかつ同じ会計システムを使っている事務所が理想だと考えました。エヌエムシイのご厚意で加藤先生をご紹介いただきました。

加藤先生は大学の先輩でもあり、野本先生を通じて何度かお会いしたこともあったため、前向きに考え始めました。

最大の決め手は、もちろん加藤先生の人間性もありましたが、経営理念や会計システム、職員の待遇などが、ある程度私の考えに近いことです。M & Aすることでもあまりにも環境が変わってしまったら、お客様が離れてしまい、結果、職員も辞めていくと思います。これからも、職員には長く働き続けてほしいと思いました。

— M & Aすることへの「葛藤」はありましたか。

田島先生 太田で約40年間看板を出してきましたから、自分が事務所のトップでなくなることへの葛藤はありましたね。しかしM & Aを決めれば案外何でもないものです。清家さんが一生懸命やってくれているので安心してきている部分もあります。私の下で横一線だった職員を3班体制にして、リーダーにはある程度の権限を与えるなど改善をしてくれています。これまで職員が1人で抱えていた問題を、チームで相談しながら解決していけるなど、従来よりも良い環境で働けることは、職員にとっても良いことだと感じています。

— 田島先生が今後の事務所に望むことは何でしょうか。

田島先生 もう一度新たな気持ちで、地域No.1の事務所を目指します。現状維持では衰退と同じです。現状を打破しないといけません。商品もサービスもずっと同じではお客様に飽きられてしまいます。絶えず時代の先を行くための努力が必要だと思っています。

かつて私の事務所がそうだったように、かなた税理士法人も「100年企業」を目指しています。せっかくM & Aで同じグループになったのですから、皆が一緒にレベルアップして、給料も上がり、お客様に良いサービスを提供して喜んでいただければいいですね。私自身も、「健康で爽やかに、人の役に立ちながら長く現役でいること」に挑戦したいと思っています。

— みなさま、本日は貴重なお話をありがとうございました。



かなた税理士法人

- 所在地 群馬県高崎市矢中町617-1
その他、群馬県2拠点、
埼玉県1拠点
- TEL 027-347-0933
- 創立 1972年9月
- 社員数 グループ総勢136名
- 代表社員 加藤勝二
中野隆二
高橋正光