

会計事務所に新しい風を起こす

NMC通信

[第41号] 2025年11月

Goal

特集

人生も会社経営も『目標設定とその達成』で決まる！

自らの経験で勝負に挑む  
若手開業税理士の奮闘記

山崎光夫税理士事務所（群馬県前橋市）

CONTENTS

- P.2 CASH RADAR PB システム ひとくちメモ  
年末調整の「電子化」対応
- P.4 特集 CASH RADAR PB システム ユーザーインタビュー  
人生も会社経営も『目標設定とその達成』で決まる!  
**自らの経験で勝負に挑む  
若手開業税理士の奮闘記**  
山崎光夫税理士事務所 (群馬県前橋市)
- P.8 **完全ペーパーレス化の実現と思いがけないプレゼント**  
エヌエムシイ税理士法人 代表社員・税理士 佐藤 修一
- P.11 『私書箱』導入事務所事例
- P.12 “入力、から”取り込む、時代へ【第2弾】  
**あらゆるデータを仕訳に変換して効率化  
新「データ取込」タブ登場**
- P.15 【企業版】メンテナンス料金改定のお知らせ
- P.16 株式会社 日本M&Aセンター  
関東支部会にて『私書箱』を紹介

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 ▶▶

今号の表紙は山崎光夫税理士事務所の所長である山崎先生です。お客様に目標設定をサポートし達成すると顧問料割引などユニークな仕組みで順調に運営されています。自身の経験を活かし社会貢献にもなる目標も語っていただきました。



ひとくちメモ



年末調整の「電子化」対応

CASH RADAR PBシステム [給与]メニューでは、年末調整の「電子化」に対応しております。

国税庁「年調ソフト」からのインポート



国税庁からリリースされている「年末調整控除申告書作成用ソフトウェア(年調ソフト)」によって作成されたデータをCASH RADAR PBシステムの[源泉徴収簿入力]へインポート※することが可能です。インポート機能を活用することで、生命保険料の入力などが不要になります。

※ただし、扶養控除等(異動)申告書はインポート対象外です。

eLTAX[PCdesk]対応のCSVファイル作成



CASH RADAR PBシステムの[源泉徴収票印刷]のデータ(源泉徴収票、給与支払報告書)をeLTAX[PCdesk]に対応するCSVファイルとして出力することが可能です。提出枚数が100枚以上(令和9年以降は30枚以上)の場合におけるファイル提出義務に対応します。

令和7年の年末調整ご案内

CASH サポートページ



年末調整手順、ならびに今回ご案内した電子化対応の詳細はサポートページに掲載しております。本年の年末調整では大幅な制度改定が行われておりますので、必ずご確認下さい。

# 人生も会社経営も『目標設定とその達成』で決まる！ 自らの経験で勝負に挑む若手開業税理士の奮闘記

山崎光夫税理士事務所（群馬県前橋市）



## 開業までの試行錯誤

— 税理士を目指されたのは何歳の時ですか。

**山崎先生** 21か22歳の頃だったと思います。最初のきっかけは、資格ガイドブックを読んだことでした。私は、学歴を問わず取得できる難関資格を目指したかったのです。実は私は10代の頃に過ちを犯した経験があり、就職活動には大変苦労をしてきました。その点税理士は、たとえ中卒であっても資格を取るまでの積み上げが制度として備わっていて魅力的でした。そこで簿記3級、2級、1級は独学で3年ほどかけて取得し、その段階から実務をしながら勉強しようと思い、会計事務所の求人に応募して採用されました。ところが仕事の忙しさと楽しさのめり込み、ろくに勉強もしないまま5年ほど経ってしまい、年齢も28歳になっていました。

この先税理士になるのなら、もう少し職場環境の整った税理士法人に勤めてみたいと思います、知人の

伝手をたどって地元でも有名な大手事務所に入社

することができました。そこでは、創業者である所長先生からご自身の独立にまつわる様々な話をうかがう機会に恵まれ、それが本格的に開業税理士を目指すきっかけとなりました。ただ当時の私は、税理士科目を一つも持っていない状況でした。

本気で税理士資格を目指すなら、この業界で仕事をしながらでは難しいと考え、勉強を重視した生活ができそうな建設業の会社に転職することに決めました。私は既に結婚をしており子供もいましたので、勉強だけに専念というわけにもいきません。そこで、仕事をしながら平日は一日3時間、土日祝日は一日9時間、前橋駅前のTACに通いつめて勉強し、4年をかけて税理士試験に合格することができました。

— 資格取得後すぐ独立準備をしたのですか。

**山崎先生** 資格を取る前から準備していました。ただ、完全に登録となる前に税理士事務所を開業

することはできません。それでも私は、令和3年11月30日に現オフィスの契約をして、万が一合格していなかったら最悪の場合、不動産業者には、違約金でも何でも払うからという話をしました。私は前職で保険代理店の責任者をしていましたので、12月1日の段階では生命保険代理店Goalとしてスタートを切るようになりました。

— 開業後の採用第一号となられた方は、どうやって採用したのでしょうか。

**山崎先生** Twitter(現X)でした。私の個人情報報は、経歴も含めて全てさらけ出しているのですが、誰でも閲覧可能なのですが、当時この業界に転向し税理士試験を受けたいと希望されていた、前橋市内在住の方からDMが届いたのです。そこで正社員として、4月1日付で入社していただきました。

ところが、翌年1月末に突然退職代行会社から一本の電話があり、一年も経たずに最後は本人と会うことも出来ぬまま退職となってしまいました。振り返れば私も日々手一杯で、このままでは大変そうだなというマイナスイメージを持たれてしまったのかもしれません。その後はTwitterではなく、一般の求人募集等で採用することにしました。

現在、20代の男性が正社員。パートで30代の男性、40代女性があります。そのうち二名が令和5年の税理士試験に同時に科目合格してくれたのは、私がいままで心から嬉しいと思った出来事の一つですね。

## 目標達成に向けた強い思い

— 税理士を目指す人材を優先して採用するのはなぜですか。

**山崎先生** 私は税理士になるという目標を掲げ、結果的に独立開業に至っています。それは事前に計画を立て、常に目標に向き合ってきたからこそ実現することができたのだと思います。保険代理店Goalのロゴとなっている旗は、正にその象徴です。従業員についても、何か目標を持って仕事も自分の人生も設計して動いてもらいたいという思いがあります。この業界で言えば税理士試験の勉強をしていますという人の方が、仕事上で何か壁にぶつかったとしてもめげずに出来るのではないのでしょうか。本来であればあまりよくない考え方なのかもしれませんが、自分がそうだったので同じような方がいいなと思っています。

— お客様に対して「目標設定のサポート」とありますが、具体的に教えていただけますか。

**山崎先生** お客様にも、目標を持って事業運営してもらいたいという思いがあります。私が正にそうですが、明確な目標があれば色々試行錯誤しながらも進んでいきます。何となくではなくて何かしらの数値、目的でも勿論構いません。当方のサービスでは、一つの仕組みとしてやらせていただいています。私た

ちは営業利益と人件費と減価償却費を足して生産性と呼んでいるのですが、その生産性という数値を前期比較で6%以上にするというのが一つの目標です。もう一つの目標が、前期の売上高の三分の一以上を増加させるという結構高いハードルです。さらにもう一つが従業員数を三人以上増やすという、基本的にはこの三つからお客様に選んでいただきます。なお個人事業の方は、顧問契約中に法人成りをするなど目標を四つの選択肢から選んでいただいています。

一定の目標					
※下記のいずれかを選択し、甲が当初選択したものが分かるようにマークする					
No.	タイトル	対象者	選択時の要件	目標の内容	特記事項
①	生産性の向上	個人(※1)及び法人	開業後又は設立後から継続して23か月を超えて事業を行っていること	当期の生産性(※2)を、前期の生産性(※2)と比較して6%以上増加させる	-
②	純売上高の増加	個人(※1)及び法人	①と同様	当期の純売上高(※3)を、前期の純売上高(※3)と比較して34%以上増加させる	-
③	従業員数の増加	個人(※1)及び法人	前年又は前期の従業員数(※4)が20人以下であること	当期の従業員数(※4)を、前期の従業員数(※4)に2を加えた数を超える数にする	-
④	法人成り	個人(※1)のみ	法人成りの時に、代表者が、既に他の法人の役員でない個人であること	当年中に新たに設立した法人(※5)に、現在の事業(※6)の全てを譲渡する	この場合の適用期間は、法人の設立事業年度の初月分から終了月分までとする。
⑤	その他	個人(※1)及び法人	上記に当てはまるものの他に、甲が定める目標があり、かつ、乙がその目標について、当該規定を適用するものとして適切であると認められたこと	甲が自由に掲げる目標を達成する	-

共通要件 1. 顧問契約締結初年度である場合において、開業後又は設立後並びに前期の決算書及び申告書等一式を提出できること。  
2. 各目標の達成を判定するための基礎となる情報を正確に開示することができること。

(※1) 事業所得又は不動産所得、山林所得に係る顧問契約を締結している個人に限る。  
(※2) 生産性とは、決算書に記載されている役員報酬、給与及び賞金、雑給、賞与、減価償却費、営業利益(又は損失)を合計した金額をいう。  
(※3) 純売上高とは、決算書に記載されている純売上高から売上引当、割引・返品を控除した売上高の純額をいう。  
(※4) 従業員数とは、財務評価基準178(2)における従業員数とする。  
算式：【1年以上の継続雇用者数(役員を除く) + (過30時間未満の者の1年間の労働時間数÷180時間) × 従業員数】  
(※5) その個人が、その法人の代表者である場合のその法人に限る。  
(※6) 事業所得又は不動産所得、山林所得に係る事業に限る。

### ■顧問契約書に綴じこむ「一定の目標」シート

顧問先様へ明確に目標設定し、目標を達成すれば顧問料も割引するなどモチベーションをもって事業を拡大してもらう工夫を行っている。

実際にかんがりの経営者の方が目標を達成している、達成できたなら顧問料を月額2000円引き、もしくは1000円引きします。ちよつとした遊び心で考えていいと私は思っています。経営は何が起ころかわかりません。ある程度堅いビジネスでも、取引先が無くなるとか、従業員の問題もそうですし、自分自身もそうですが、やはり思った通りにはいかないと思うことが多いです。何があっても達成するんだということを、ちよつとした目標として持つてもらえたらと思います、そういう仕組みにしています。

私たちの事務所では、顧問料は前期の売上高を基準としております。これらの目標を立て、達成していたら一時的に値引きにはなりますが、結局報酬に跳ね返ってきます。感情に左右されるのではなく、仕組みがないとそれはできないのです。その仕組みは開業前に考えていました。二科目目の財務諸表論を勉強している頃に、概ね契約書は出来上がっていたのです。

—顧客拡大はどのように行っていましたか。

**山崎先生** 今までは、私の個人的なつながりの中で拡大してきました。私はこれまでに十回ほど転職をしています。過去の勤め先のお客様をはじめ、それぞれのつながりを残し続けてきた結果、契約に結び付いてきているのだと思います。実は私は最初内装職人をやっていましたが、退職後も一年に一

は何ですか。

**山崎先生** 過去に勤めていた事務所が使用していたからです。私がこれまでに会計事務所勤務で経験したシステムはEPSONとPBSだけです。地元の大企業税理士法人で使われているという安心感がありました。信頼できるソフトだと思いました。慣れていたというのも大きな要素です。

税理士法人退職後に勤めた建設業で、私は保険代理店と経理業務を行っていて、その当時に導入していただいたのがPBSでした。そこで勤めていた4年間、そして前職の大手税理士法人で1年半、トータル5年半位利用してきたのです。実はその建設業の会社は今、私の事務所のお客様になっています。経理担当の方は、PBSを通じて私が直接業務の引き継ぎしておりますので、自計化の仕上がりはおそらく、お客様の中でNo.1だと思います。

—自計化指導はどなたが担当されていますか。

**山崎先生** 基本は各々担当が行います。なお新規契約後の立上げの場合、資料を一旦お預かりして、一定期間当方で記帳させていただいております。その際、事前にそのお客様に合わせた摘要登録等を行い、それらを使って入力ができるよう指導しています。操作が難しいと言われることはあまりないですね。事実TKCを使っていた社長が、以前のシス

回程度電話でやり取りしたり、人間関係を大切にしてきました。そこで開業した時には、皆さま一齐にご連絡しました。それからタイミングを見てご契約をいただけるようであればということで、徐々にお客様になつていただいたのです。

なお開業後、令和4年の年末時点で35件、翌年には50件、翌々年で63件。現在は、解約等差し引いて68件ほどです。減るよりも増える方が多い結果になつていると思います。

自計化と

### CASH RADAR PBSシステム (以下PBS) に対する思い

—自計化の提案はどんな基準で決めていますか。

**山崎先生** お客様の体制が整っているかどうかですね。経理担当の方がいれば、自計化していただく方向でお話を進めます。決して無理には勧めないですね。個人的な意見にはなりますが、私としては現金だけ、預金だけ入力してもらおうなど、当方の手間を減らす範囲だけではあまり意味がないのではないかと思つています。お客様には本来の意味で、メリットを感じていただきたいのです。

例えば初めは紙やエクセルで現金出納帳からつけてみてくださると指導したり、出納帳がある程度不備なく作れるようになったかなと感じたら、PBSの導入も促す。PBSが入っていれば、例えばお客

テムより入力がしやすいと言われました。

—山崎先生の今後について教えてください。

**山崎先生** 開業10年の時点で従業員規模を7、8人にして、このオフィスから移ろうと考えています。10人20人規模まで大きくしたいとは思っていません。それよりも、事務所運営が自走できるようにしたいと考えています。そのためにも、自身のプレイヤーとしての要素は減らしていかないとダメですね。

私自身がやりたいのは、租税教室です。法務省管轄の更生施設で、租税教室をやりたいとずつと思つていました。私が開業してすぐくらいの頃に、市議会議員の先生をはじめ多方面の方とお話しする機会をいただきました。ところが当時税理士になつて間もない私が、例えば少年院で租税教室をしたいと願ひ出たところで、誰でも彼でも簡単に入れるところはありませんでした。そこで、「しっかりと社会貢献したうえで、またチャレンジしてください」というアドバイスを受け、それなら私の出来る限りのことを精一杯やってみようと、税理士会主催の租税教室で現在実績を重ねています。

思えば更生施設に入所している子供たちも、いつかは社会に出て必ず税金に関わっていきます。租税教育を通じて、それらを学ぶ機会があつてもいいのではないかというのが私の考えです。私の生い立ちから振り返って、一度過ちを犯してそれを引きずつ

様への報告回数が年4回、3カ月に1回ペースで実施されていたとしても、随時ご自身で確認ができません。業績を随時自分で見られるようになるメリットは大きいと思います。

—定期的なお客様への訪問はありますか。

**山崎先生** 契約内容によって回数を決めています。契約上で年12回から年1回まで。訪問をするのは基本的に担当者ですが、私が一緒に行くケースもあります。一般的には税理士事務所ですポットと呼ばれる年1回業務の契約でも、私の中では全て顧問契約として考えています。数にして18件位いらつしやいます。それぞれの割合で行くと、毎月は5〜6件位しかありません。2カ月に1回、3カ月に1回、4カ月に1回がそれぞれ10数件あります。記帳代行のお客様の場合、事前に資料を郵送やデータでアップロードしていただいております。その後対象月までの試算表や月別推移表を作成し、巡回監査報告を行つています。提供スタイルはほぼ紙ですが、ZOM打ち合わせの場合にはデータでお渡ししています。お客様の大半は私が担当しており、49件位あります。正社員は17〜18件の担当を持っています。それ以外にもパート2人が記帳代行および自計化しているお客様の入力データチェックを担っています。

—事務所のメインシステムをPBSにした理由と

たまま社会に出て、また再犯につながったりやきぐれてしまうことが決しないように、正義を貫いて欲しいと願っています。私もそうですが、努力をしなければ周りも認めてくれるようになります。どんなことでも、自分のやりたいことができるようになるということを伝えてあげたいですね。

私が思い描いているような段階に辿り着くまで、まだまだやらなくてはならないことばかりです。その実現のために、私が土曜も日曜も関係なく働くことなら全く苦にはなりません。それでもやはり、事務所運営自体は自走してゆく姿をこれからも追求し続けていきたいと思ひますね。

—ありがとうございました。

## 山崎光夫税理士事務所

■所在地：群馬県前橋市住吉町1-4-1 河ビル 202

■TEL：027-225-2230

■創立：2022年3月

■社員数：4名（2025年10月時点）



tax accountant office

山崎光夫税理士事務所

# 完全ペーパーレス化の実現と 思いがけないプレゼント

エヌエムシイ税理士法人  
代表社員・税理士 佐藤 修一

約2年前に私は、これから「お客様の原始資料は会計事務所とデータで共有する時代になる」と宣言しました。そして今、お客様への『私書箱』証憑管理導入がまもなく100%完了し、原始資料がその中に格納されお客様と弊社のデータ共有が実現することになります。長丁場の取り組みを、見事に乗り切ってくれたスタッフ全員に感謝です。

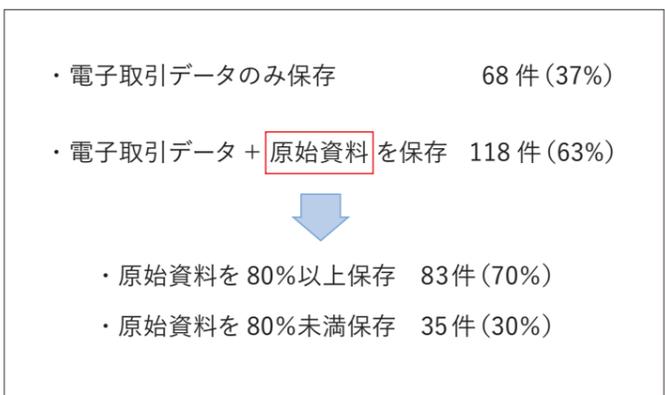
## 証憑管理導入の軌跡

振り返ると、証憑管理導入の提案については、電子帳簿保存法（以下、電帳法）の改正があったこともあり、その趣旨はお客様に伝えやすかったと思います。「電子取引についてデータ保存が義務化される」とあわせて、電子取引以外の原始資料についても一緒にデータ保存しませんか」といった具合です。

186件までは、いわゆる正攻法で導入が進んでいきました。電帳法改正が追い風となり、お客様側で原始資料をアップロードしていただくという基本姿

勢で推進してきたのです。仮に50%しかやってくれないところは、残りの50%を弊社で行う。考え方としては、自計化と代行入力の関係と同じです。186件の導入先のアップロード状況は次の通りです。

## ◆186件のアップロード状況



## 残り91件、100%導入への秘策とは…

しかし、186件まで導入が進んだあたりから足踏み状態が続くようになりました。導入が進まず残っている先の拒否理由を見ると、おそらくこの先も利用していただくのは難しいだろうと…。

もはや、正攻法で担当者が説得するのは限界と考え、未導入のお客様についての明確な会社方針を打ち出す時期が来たかと判断しました。とにかく私が実現したいのは、「証憑管理の中に、例外なくお客様の原始資料をデータで格納し共有する形を作る」ということです。いつまでもズルズルやるのは嫌なので、ここで仕上げに入ることにしました。

弊社では、もともと業務管理課という部署でお客様から郵送されてきた紙の原始資料をデータ化して、ファイルサーバに格納してきた経緯があります。この際、その作業を証憑管理へのアップロードに置き換えよう、そうすれば間違いなく100%導入が達成できる。

## 物事には「表と裏」があります

15年前から『私書箱』を使い続け、この2年で原始資料をデータ化して証憑管理に格納する形を一気に作り上げました。

その結果『私書箱』4メニューの質疑応答、報告書、申告書資料等、証憑管理に、監査・決算に必要な会計資料が一元的に格納され完全ペーパーレス化が実現することになります。

## ◆『私書箱』4メニューで完全ペーパーレス化を実現

**『私書箱』の4メニューに  
監査・決算業務に必要なお客様情報が  
一元的に格納**

## 所内定例会でスタッフ全員に伝えたこと

早速、8月の定例会でスタッフ全員に、未導入先についての会社方針を発表しました。「今後、お客様から預かる原始資料については、例外なく証憑管理にデータ化して格納することに決めました。なお、お客様には今まで通り郵送していただければアップロード作業は業務管理課が行うのでお客様の手は一切煩わせません」と。そして、これはお客様への説得ではなくお願い事項だということを明確に伝えました。

ちなみに、業務管理課では10数年来、担当者が監査・決算業務を効率よく進められるように原始資料を体系的・月別にアップロードしてきました。手前味噌で恐縮ですが、その腕前はプロフェッショナルです。その業務管理課が証憑管理に格納した原始資料をご覧になったら、未導入先のお客様はきっと感動ものだと思います。今はまだ無関心かもしれませんが、データ化された自社の原始資料を実際に見ることで、電子化に少しでも興味を持っていただければ幸いです。

定例会以降、担当者それぞれがお客様に最後のお願いを始めました。話す内容も担当者に依存するのではなく会社が決めたワークブックで統一しました。例えば、実際に担当者が『私書箱』の質疑応答でお客様に送った案内文は、次のような内容です。

## ◆お客様への案内文（『私書箱』の質疑応答で送信）

弊社の運用方針として、お客様からお預かりする原始資料をすべてデータ化し、私書箱の「証憑管理」へ格納・管理することとなりました。これにより、監査報告書、議事録、決算申告書に加え、原始資料もWeb上でいつでもご確認いただけるようになります。

なお、本システムの運用にあたり、導入4か月目から月額550円のご負担をお願いすることになりますが、これまで通り原本資料やデータをご送付いただくだけで、弊社にてデータ化、系統的な分類、アップロードまでを一貫して対応いたします。お客様には、お手を煩わせることは一切ございませんので、ご安心ください。

何卒ご了承賜りますようよろしくお願い申し上げます。

ただ、弊社からの一方的なお願いなので、納得いただけないお客様が出てきてしまうのはある程度予測できました。その際は、証憑管理のシステム利用料550円/月に相当する額を顧問料から差し引く秘策も用意しました。ここまですれば、間違いなく100%導入を達成できる。その後一気に導入が進み、11月7日現在で267件、96.4%まで到達しています。

なお、新規にご契約をいただくお客様については、証憑管理を導入していただき、原始資料をお客様側でアップロードし弊社とデータ共有することを契約の必須条件とさせていただいております。

物事に「表と裏」があるとすれば、完全ペーパーレス化の実現は表です。では、裏は何か…。それは、『私書箱』の思わぬ波及効果だったのです。

# 『私書箱』導入事務所事例

—導入の目的と効果、弊社支援方法についてカンタン解説—

## 事例① A税理士法人(関西地方:職員数10名、顧問先130件)の例

### 導入目的

#### メールからの脱却

- ・メールでは手間が多い、担当者間の情報共有や指示を円滑にしたい
- ・申告書製本の手間や、メールで送る場合のストレスを減らす

### 支援の流れ

#### 130社、全件会社登録。「質疑応答」「申告書・資料等」に絞って進めた

- ・総務担当者2名で、130社・過去3期分の申告書データを保存した
- ・社員税理士1名が中心となって、お客様へ『私書箱』を提案した

### 効果

#### 6カ月間で、80件のお客様に『私書箱』導入

- ・主担当⇄副担当の情報共有がラクになった
- ・申告書の製本、郵送の手間がなくなった

### ポイント

- ・事務所の方針として一気に進められたので、短時間で効果実感
- ・目的がシンプルだったので、所内で大きな反対意見がなかった

## 事例② B税理士法人(関東地方:職員数30名、顧問先500件)の例

### 導入目的

#### 業務のペーパーレス化

- ・「その人しか分からない」をやめ、情報を共有化していきたい
- ・情報共有が難しい「紙」から、『私書箱』を使った業務に切り替えたい

### 支援の流れ

#### 500社、過去5期分の申告書を廃棄。「紙を無くす」活動からスタート

- ・紙で保管していた申告書をすべてデータ化して『私書箱』に保存した
- ・退職間近のベテラン職員が先頭になり、『私書箱』をお客様へ提案した

### 効果

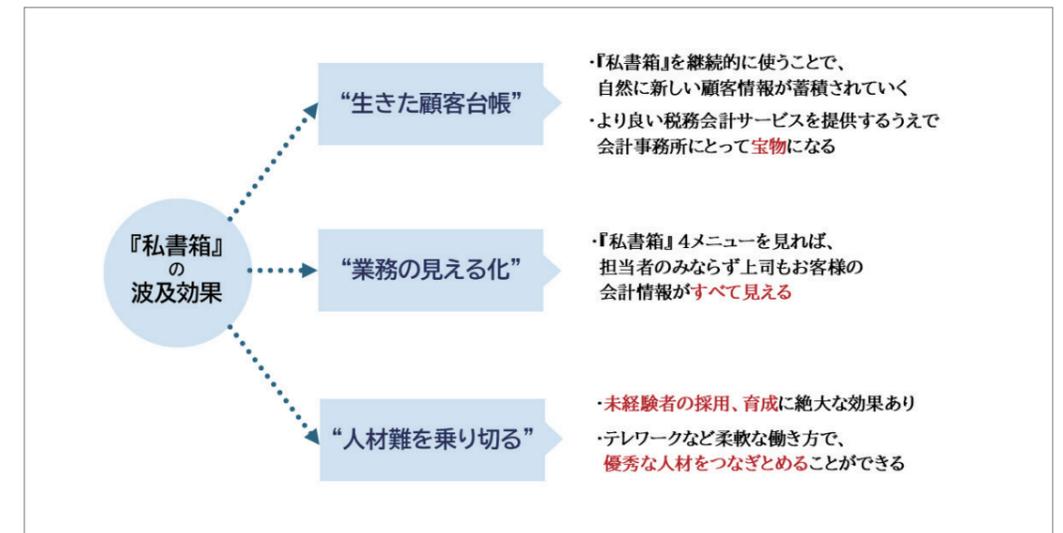
#### 「質疑応答」「申告書・資料等」「証憑管理」の利用が広がった

- ・紙の申告書を廃棄でき、書棚が空になった
- ・在宅勤務の環境ができ、定年者の雇用継続ができた

### ポイント

- ・二代目の強いリーダーシップがあった
- ・業務のペーパーレスは道半ば。現在も支援継続中

## ◆『私書箱』の思わぬ波及効果



## 100年企業を目指して

当初『私書箱』は、あくまで完全ペーパーレス化を実現するための一ツールとして使い始めました。ところが、その中に10数年にわたり徐々にお客様の会計資料が蓄積されたことで、思わぬプレゼントをもたらしてくれました。

いつの間にか、弊社が永続的に高付加価値サービスを提供するための「しくみ」が出来上がっていたのです。しかもそれが、「標準化・単純化・均質化」〜誰でも同じやり方で・同じようにサービスが提供できる〜という弊社の原理原則に合致した「しくみ」であるということに価値があります。

この先、たとえ担当者が入れ替わろうが、私が退職しようが、安定的に継続してサービス提供することができる、そこそがお客様にとっての一番の安心ではないでしょうか。

弊社の創立者である野本明伯の口癖は、「100年企業を目指す」でした。今年で53年目に突入しましたが、これから60年、70年…そして100年と成長発展し続けていくためには、属人的ではなく「しくみ」に根ざしたサービス提供が鍵になると信じて邁進してまいります。



## ワンポイントアドバイス

今こそ『私書箱』4メニューをフル活用していきましょう。弊社が15年前に最初に取り組んだのは、事務所のロッカーにびっしりと詰まっていた監査及び決算ファイル2冊を申告書メニューにPDF化して格納することでした。単純作業であつたため、アルバイトを臨時で雇い約6カ月間で一気に完了させ、紙の決算申告書等はすべて廃棄しました。そして、完了した先から順次お客様のパソコンに『私書箱』システムをインストールし、決算書等のデータ共有を始めていきました。また、使い方の説明をするタイミングで、連絡・相談ツールである質疑応答メニューもご案内しました。そして、ある程度一段落したところで、郵送していた監査報告書を報告書メニューでデータ送信する方法に切り替え、直近では、令和6年の電帳法改正を機に証憑管理メニューでの原始資料のデータ共有を推進したのは本文の通りです。

結果として、その時々で優先順位を決め一つひとつ確実に仕上げていったのが功を奏したのだと思います。弊社の経験から分かることは、『私書箱』導入・活用の成功の鍵は、何か一つのメニューに絞り込み、まずは一つの形を作り上げることにあるということです。最後になりましたが、二つの会計事務所様の成功事例を掲載させていただきましたので、是非ご参考になさってください。

## まず「通帳」の入力負担を1/3に削減



## 新メニュー【AI-OCR通帳取込】メイン画面



### 仕訳取込手順

- ① アップロードボタン** 通帳の写真やPDFファイルをアップロードします。同時にAI-OCRが実行されます。
- ② AI-OCR結果表示エリア** 実行結果を確認し、必要があれば補正します。
- ③ 仕訳変換ボタン** AI-OCR読取結果と「変換ルール設定」でのルール条件が合致した仕訳を自動作成します。
- ④ 仕訳入力エリア** 自動作成した仕訳の内容を確認し、必要があれば補正します。
- ⑤ F2仕訳登録** 画面に表示されている仕訳を一括登録します。

“入力”から  
“取り込む”時代へ  
【第2弾】

## あらゆるデータを仕訳に変換して効率化 新【データ取込】タブ登場

繁忙期を目の前に会計事務所の皆さまが「システムを活用して効率化したい」と考えるのは至極当然のことでしょう。効率化の候補として思い浮かぶ業務はまず「仕訳入力」であり、その処理対象としての筆頭はやはり「通帳」ではないでしょうか。前号でお知らせした「“入力”から“取り込む”時代へ」のコンセプトには多くのユーザー様よりご賛同をいただき、「入力→取込」への対応を目標に掲げ、機能開発を行ってまいりましたので、その内容をお知らせいたします。

### 【データ取込】タブの新設 (2025年12月リリース予定)

CASH RADAR PBシステム「会計」に【データ取込】タブを新設いたします。



### 【データ取込】タブで業務が変わる

これまで業務は「会計帳簿で仕訳を入力する」ことからでしたが、今後は「データの取り込み」から業務をスタートするため、タブ位置は「会計」の先頭に位置することとしました。

#### <データ取込に格納されるメニュー>

メニュー名	概要	リリース予定
Moneytree取込	資産管理アプリ「Moneytree」と連携して銀行取引データやクレジットカードの明細を自動取込	リリース済
外部データ取込	最低限「日付」、「金額」があるCSVファイルを簡単にインポートし、仕訳に変換して取込(β版リリース済)	リリース予定 2025年12月
AI-OCR通帳取込	通帳の写し(PDF、画像)をAI-OCRで読み取り、仕訳に変換して取込	リリース予定 2025年12月
証憑管理連携	証憑管理に保管された証憑類を仕訳に変換し、取込と同時に証憑と仕訳を紐づけ	リリース予定 2026年後半

## 【企業版】メンテナンス料金改定のお知らせ

このたび、CASH RADAR PBシステムご利用時の月額メンテナンス料金につきましては、2025年11月21日から12月20日分より、ご利用規約に基づき改定させていただくこととなりました。なお、2025年11月20日分までは、改定前の月額メンテナンス料金にてご利用になれます。

弊社は創業以来、CASH RADAR PBシステムをご利用いただいておりますみなさまに、安全で快適なシステム環境をご提供するために改良・メンテナンスにより品質の維持向上を図ってまいりました。また、併せてコスト削減にも尽力し、2000年より約25年にわたり月額メンテナンス料金を据え置いてまいりました。

しかしながら、諸物価の高騰に伴う人件費の増加や為替の影響により、システムの維持管理コストの上昇率が大きくなっております。これまで企業努力にて吸収に努めてまいりましたが、システム環境や品質の維持向上に対処するため、月額メンテナンス料金を改定させていただきますこと、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

### 【企業版】メンテナンス料金改定表 (改定日:2025年11月21日)

※2025年11月20日までは改定前の料金でご利用になれます。

商品名	改定前料金	新料金
財務 (経理+給与)	4,290円 (税抜3,900円)	4,675円 (税抜4,250円)
経理 (財務会計のみ)	3,080円 (税抜2,800円)	3,355円 (税抜3,050円)
給与 (給与計算のみ)	3,080円 (税抜2,800円)	3,355円 (税抜3,050円)
端末追加ライセンス ※2台以上でご利用の場合の1台あたり	2,200円 (税抜2,000円)	2,420円 (税抜2,200円)

※銀行口座よりお支払いのお客は2026年1月の振替分より変更、クレジットカード払いのお客はカード会社の締め日より変更になります。

※財務、経理、給与を2社以上でご利用する場合の複数企業システムは1社あたり同じ金額になります。

※オプションソフト「Moneytree連携」「My給与」、私書箱システム「証憑管理」の料金改定はございません。

## <変換ルール設定>

通帳に記載されている内容と金額範囲をルール条件とし、変換する仕訳情報を登録します。

### ルール条件<摘要、摘要2>とは

通帳に記載されている「記号」「摘要」欄および「お支払い金額」「お預かり金額」欄に記載されている文言をルール条件として利用します。

### ルールの登録方法

初回はメイン画面で仕訳を入力し、仕訳登録時にその内容を「変換ルール設定」に登録します。

日付	引出	預入	残高	摘要 取引先	相手科目 補助科目	相手消費税 相手部門	除外	ルール化
2025/09/30	28,000		24,348	管理費支払い 【通】ABC証券	管理諸費	課仕入 10% 内税 100 共通	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

### 外部データ取込 新機能「変換ルール設定」

AI-OCR通帳取込と同様に、外部データ取込にも「変換ルール設定」機能が追加されます。

変換キーに「B列:内容」を指定した場合  
(例)3行目『デンリョウキ』  
『電話料金支払い 通信費/普通預金』とルール化

【証憑管理連携】は次号で詳細をお知らせいたします。ご期待ください。詳細につきましては担当営業へお問い合わせください。

# 株式会社 日本M&Aセンター 関東支部会にて『私書箱』を紹介



去る9月9日(火)に株式会社日本M&Aセンター東京本社にて開催されました関東支部会にゲスト講師として株式会社エヌエムシイの木村哲也が登壇いたしました。

この度の支部会では「明日」が変わる会計事務所経営の最前線「幹部・職員の育成」+「AI、DXを取り入れるための第一歩」というテーマで、前半は御堂筋税理士法人の代表社員 松本綾先生による次世代の幹部・マネージャーを育成するために実践されている取り組みについて紹介されました。

後半では株式会社H R baseの代表取締役 三田弘道様より土業向けAIスタートアップ、木村より会計DX実装支援として『私書箱』の商品概要と活用事例をご紹介させていただきました。三田様と木村との対談もあり、会場からの質問・疑問等にお応えいたしました。



非常に多くの先生・幹部職員の方が参加され、熱心に講義を聞いていただきました。

## 差し迫る人手不足からの業務効率化

参加された58事務所/75名の日本M&Aセンター会員事務所様は、みなさま人手不足を痛感されており、業務効率の向上の一手としてAI活用をはじめDXに強い関心をもたれていました。アンケートでは複数の事務所様より『私書箱』について質問やご意見をいただき、弊社開催の「エヌエムシイ税理士法人見学会」やWebセミナーにご参加いただく事務所様もいらしたことから、関心の高さがうかがえます。

支部会の閉会後に行われた懇親会でも、多くの方から同様の悩みをお聞きしました。

## 自らの実践経験を踏まえた業務支援

DXに向けての第一ステップとしてペーパーレス化があります。

またWebセミナーや見学会でも触れていますが、やはり人手不足への対策は会計事務所の主な悩みごとの一つとなっております。

過去のNMC通信でも取り上げましたように、エヌエムシイ税理士法人ではかねてより未経験者・他業種からの採用を積極的に行っています。そして採用した人材をいかに早く戦力化していくのか。そこで『私書箱』が大きな役割を担っているのです。

弊社では引き続き、みなさまの目的や目標達成のためのお手伝いさせていただきます。