

記帳代行からの脱皮を視野に リアルタイムにこだわり、 情報を共有しながら 付加価値の高い仕事にシフト

7年前までシステムコンサル会社を経営していたが、理由あって父親の会計事務所を承継し、税理士法人小野岩井事務所（東京都渋谷区）と㈱KAGホールディングズ（同）を運営する代表・公認会計士・小野弘明氏。小野代表は現在、同事務所でドキュメント会計を活用し、リアルタイムで顧問先と同じ会計情報を双方が共有するシステムを導入。それにより業務も経営相談にウェイトを置き、顧客が求める経営支援を行なうことで付加価値の高い仕事へシフトするよう、所長の巡回監査も顧問先が来所し、対応する形式に切り替えたという。このプロセスを紹介する。



小野弘明氏

事務屋からの脱皮が、 生き残りの道

「記帳代行の時代は終わった」と小野代表は語る。さらに、「中小企業の自計化を推進すべきと言われているが、自計化のメリットはわかるが、導入は難しい」と言う。

そうした小野代表の考えもあり、同事務所では自所が採用しているドキュメント会計の導入を顧問先に推進している。この導入により、業務が簡略化され、従来の事後処理会計の「事務屋」から、管理会計による経営支援の道へシフトしているのである。

まず、同事務所が採用しているドキュメント会計とは、どのようなものかという点、領収書・通帳のコピーなどの書類をスキャナーで読み込み、パソコンを通じて事務処理を行なうものである。これらは特別なITの知識がなくても簡単に操作

ができることも、お分かりいただけると思う。

この導入により、証憑整理や糊付けなど事務処理も不要となり、月中でも資金収支などの経理情報が把握できるだけでなく、決算期でも通常業務も可能。また、ネットが利用できる環境だけで即、利用可能である。それゆえに手軽に導入もできることから、自然に顧客が自計化を推進するといった特長がある。会計事務所としても、これを用いることで、これまでは記帳代行を主にした事務屋の仕事からの脱皮も図れるというメリットもある。

巡回監査の役割が大きく変わる

しかも、同会計システムの導入によりリアルタイムな会計の実現とともに、リアルタイムなアドバイスも瞬時にできるので、顧客である経営者の悩み事、相談事の早期発見も可能となる。その結果、巡回監査の役割も、これまでの記帳代行から

問題や課題を解決するための助言の場に変化。そのため、内容も一歩踏み込んだ資金繰り、融資、経営改善などの濃い対話ができるようになった。そこで、巡回監査のスタイルを変え、顧問先である経営者に来所してもらい、所長とサポート役の担当者を変え、会議のように行なう仕組みも設置したところ、顧問先から高い評価を受けている。

また、それらの実績が認められ、今では経理部門の一括受託の依頼も受けているという。

顧問契約は、見積もりを重視

さらに、この事務所には、他事務所に見られるようなメニューなどによる報酬体系はないことにも注目したい。同事務所は、契約形態はそれぞれの「見積もり」を重視している。その理由は、「納得した上で契約することが、業務の遂行を考えた時に大事である」との小野代表の考え方による。それゆえに見積もりは、顧問先の事業規模を踏ま

え、基本を月額3万円、5万円、10万円に置いた上で、顧客との話し合いで最終的な顧問料を決定するという。また、この顧問料は毎年、見直しを行い、再契約をしているとのことである。

最近、所長先生方より「顧問報酬のダウンを要求される」との声をよく聞く。一度、ダウンした顧問料を値上げすることは容易なことではない。そこで、ある事務所では、時期がきたら元に戻すことを文章化して明記しているのと話も聞く。こうしたことを考えると、同事務所のようにお互いが納得して毎年、再契約することは、手間のようではあるが、いい関係を続けるために一役買っているといえよう。

また、様々なところに付加価値が求められる現代だからこそ、同事務所のように会計事務所も記帳代行だけでなく「付加価値」に比重を置く事務所も増えている。こうした流れについても、是非、ご一考いただきたい。

中小企業経営のダイナミズム
著者：大島勉
収録：2008年

書籍案内

顧問先への経営の手引き / 中小企業のための経営心得 23

中小企業経営のダイナミズム

著者：大島勉
収録：2008年

本書の特色は、「全社経営の中小企業こそおもしろい。中小企業の経営者の役割がいつまで、どの方向にも変化が早く、その役割を自らも果たすことも多いけれども、その役割が多岐にわたる。その経営の複雑性が顕著である。それが中小企業である。」と紹介されている「中小企業経営のダイナミズム」(大島勉/日経文庫)は、此見解を踏まえて構成された数回シリーズ編集である大島代表が、経営人生50年を振り返って執筆したものである。本書はこのような内容で構成されている。

顧問先への経営の手引きとしても、既に読者である内容も思い、紹介しただけである。