

弥生NEXT

vol. 14
May 2020

特集

付加価値

にこだわる事務所

「会社の健康診断」を

追求する

— 蛭田昭史税理士事務所

蛭田 昭史



資金調達で

経営者を救う

— OneWorld税理士法人

大野 修平



顧問先の健康診断、その先にある「ありがとう」とは？

付加価値にこだわる事務所 — 蛭田昭史税理士事務所 —

「会社の健康診断」を追求する

蛭田昭史税理士事務所（東京都品川区）は、事務所の人手不足をキッカケに弥生製品・サービスを使った業務効率化に成功。現在では、これまで以上に顧問先に寄り添った「経営体質強化」の付加価値サービスで顧客ニーズをつかんでいる。どのように業務効率化を実現したのか、「経営体質強化」の付加価値サービスとはどのようなものか、所長の蛭田昭史税理士に話を伺った。

社長との面談に全力投球

「どのようなサービスを顧問先に提供していますか。」

税理士の仕事は、会社の「健康診断」だと思っています。当事務所が大切にしていることは、会社が重病にならないように、日々の会計データから経営を管理し、健康でいられるようにサポートすること。中小企業に最適な

経営管理手法として「PDCAによる経営サポート」という姿勢で顧問先にアドバイスをしています。これは事業計画であるP(Plan)とプランを立て、D(Do)実行し、プランのとおり実行できたかをC(Check

評価)し、評価で把握した改善点などを踏まえA(Action)改善アクション)をするもの。PDCAサイクルを回すことで、同じミスを繰り返さないように意識し、良かった部分はさらに伸ばし、仕事の質を向上していくことができます。

つまり、PDCAサイクルを回すことで仕事の効率化と精緻化が進んでいくわけですね。

そのとおり。それから、当事務所では、顧問先を訪問した際には、「時間をとって良かった」と思われるようなサービスを提供するように心掛けています。世の中には税理士事務所がたくさんあります。そんな中で自分たちが必

要とされるために何をすべきかをずっと考えてきました。例えば、試算表や決算書を見ながら「売上はいくらです」「販売管理費はいくらです」と、単に書かれた数字を説明しても、社長が

「見ればわかるよ」と思うだけでは、多忙の中、30分、1時間といった貴重な時間を割いてくれた社長から「時間をとって良かった」と思ってもらえるような中身のある面談にしなければいけません。当事務所では、訪問の際には前回、前々回の資料と比較しながら分析結果をお伝えします。過去と比較して数字に大きな変化が見られたときは、何かが起こっているわけですから、その数値の意味を調べて社

長にわかりやすく説明します。

「わかりやすく説明するには、「伝え方」が非常に大事ですね。」

そうですね。例えば、顧問先が飲食業なら、「今月の売り上げは目標よりいくらか少なかったですね」ではなく、「あと200人の来店があれば前年同月比で同じでしたね」というように、社長がより実感しやすいようにお伝えします。

昔、顧問先が飲食店の2号店開業を



困っている顧問先ほど手厚くサポート。改善したら、その顧問先が取引先や経営者仲間を紹介してくれますー蛭田

顧問先の健康診断、その先にある「ありがとう」とは？

検討したときには、私が毎月の目標売上金額を達成できそうか尋ねると社長は「大丈夫」と答えました。そこで質問の仕方を変えて「1日100人の来客が必要になりますか、大丈夫ですかね」と聞くと、「それは難しいかも」と答えました。目標売上金額でピンとこなかったことでも、表現方法を変えることで理解してもらえます。貴重な経営に関するデータを示しているわけですから、現場で活かしてもらうことが重要です。

私は社外取締役というスタンスで経営者と一緒に汗を流しながらサポートしていくことこそ、顧問先の社長に喜んでいただけるサービスだと思います。

「伝えるコツは何ですか。」

例えば「釣り」を思い浮かべてください。釣りに行って全く釣れなかったら、餌を変えたり、場所を変えたり、アプローチの仕方を変えますよね。重要なことは、前回となりが違うのか、どうすれば釣れるのかを考えること。試算表や決算書を見ながら、いろいろ

OFFICE DATA

蛭田昭史
税理士事務所

- 代表社員: 蛭田 昭史
- 設立: 2005年
- 本店: 東京都品川区
- 従業員数: 23人





なアプローチを経営者にしていくことで、伝えるためのアイデアが生まれてきます。

「伝え方」の訓練などしましたか。はい。もともと人と話すことは好きだったので、こちらの想いを相手に伝えるためには訓練も必要だと思っていました。そのため、話し方教室やプレゼンテーション講座、コピーライティングの研修など、伝える力を磨くためにいろいろ努力しました。今ではメンバーと共に「伝え方」の訓練をしています。

『スマート取引取込』が自計化推進のけん引役

「顧問先を増やすために工夫したことはありますか。」

特別な営業活動はしていません。全体の8割が顧問先からのご紹介です。ご紹介をいただくためには信頼関係が大切です。当事務所では、困っている顧問先ほど手厚くサポートするように心掛けています。健康で順調なときは「会社の健康診断」で良いのですが、体調不良を起こした会社なら治療が必要になります。

織で動いた方が、お互いに助け合い業務処理能力が高まります。また、班で情報共有していれば、担当者が不在でも班で顧問先への対応が可能となり、業務効率化につながります。

(写真提供：蛭田昭史税理士事務所)



蛭田所長とメンバーが異体同心の団結で顧問先を支援

現実的に、メンバーのなかでも、業務効率化ができていない人と、できていない人が半々です。その差を埋める必要があります。課題解決のために、社内研修で成功事例を共有するなどして引き続き業務効率化に取り組んでいきたいと考えています。

「他には弥生のどのようなサービスを使っていますか。」

『弥生給与』を活用して、給与計算の業務効率化を図っています。『弥生給与』のデータは『弥生会計』に連携できるため、一連の作業が楽になりました。請求書作成ツールである『Misoca(ミソカ)』も有効活用しています。請求書を出したらデータを『スマート取引取込』で取り込めます。もし『Misoca』で入金の消込ができるようになったらもっと便利です。これは弥生への要望です。

「顧問先の自計化は進んでいますか。」

自計化率を上げているところですが、現状は顧問先の半分くらいにとどまっています。経営者には自計化する気持ちがあっても、人手不足の問題もあり経営担当者が採用できない会社も少なくありません。自計化していたのに経理担当者が辞めてしまっただけでなく記帳代行に移行するケースもあります。それでも、少しずつ自計化を進めています。

要になります。医師が患者に対して問診をしながら良い薬を処方するのと同様に、税理士は売上悪化などで悩んでいる顧問先がいたら、会計データなどを分析し、どうしたら良い方向に進むのか、一緒に考えて解決策を見つけ出すことが重要です。病気が治れば、良い医者との評判も広まり、患者が集まるように、あの税理士のおかげで会社が良くなったとなれば、顧問先が取引先や経営者仲間を紹介してくれます。

「顧問先が増えると、メンバー人当たりの業務負担も増えたと思いますが、人手不足で採用も難しい中で、どのように対応されましたか。」

弥生製品を活用して、本格的に業務効率化に取り組みました。特に『スマート取引取込』が大活躍。『スマート取引取込』を活用することで、銀行預金の支出に関する記帳業務はほぼ自動化させることができました。レシートや領収書に関しては、顧問先の状況によりですが、できるだけ自社でスキャンして取り込んでもらっています。データ化された証憑はリアルタイムで確認できるので、記帳業務が非常に楽になりました。

「自計化が進んでいない顧問先も、事務所で『スマート取引取込』を使って入力作業を自動化できたことは非常に大きな成果です。」

「導入はスムーズにいききましたか。」

「ありがとう」の言葉を引き出す

「メンバー採用で心掛けていることは何ですか。」

メンバーの年齢は30歳代から40歳代が中心なので、これからはもう少し若い人を積極的に採用していきたいと考えています。未経験の方でもスムーズに働けるよう、業務マニュアルの作成に取り組んでいます。

「メンバーには何を心掛けてもらっていますか。」

顧問先の社長から「ありがとう」の言葉を引き出すためのコミュニケーション能力を高めるよう、メンバーには心掛けてもらっています。社長が心から感謝していれば、自然と「ありがとう」という言葉をいただけますが、現実にはそんな簡単に「ありがとう」という言葉をいただけません。そこで、例えば「この措置法を知っていたので、こんな節税につながりましたね」とこちらから話題をもっていきます。そして「うちの事務所のサポートで得をしましたね」と緩やかにお伝えすることで、「ありがとう」の言葉を引き出すことができます。言葉にすることで、言われたほうも気持ちが変わってきますし、言われたほうも気分よく次の仕事に取り組みます。事務所も明るくなります。

「ありがとう」の言葉を引き出す

スムーズに導入することができました。というのも、導入に際して、弥生の営業担当が事務所メンバー向けの勉強会を開いてくれたり、どのように活用していけばよいかなど、さまざまなアドバイスをしてくれたりしました。そのきめ細やかなサポートがなければ、ここまでスムーズに効率化を実現できなかったかもしれません。とても感謝しています。

「業務の効率化にあたって、他に取り組んだことはありますか。」

現在、取り組んでいる最中ですが、メンバーをいくつかの班に分け、何かあれば班で解決していくように指導しています。1人でやるより班という組



支援内容がわかりやすいように創業や経理の法人も運営

「するために、こういった教育をメンバーにしていますか。」

メンバーに対してはロールプレイングを行っています。大人しいメンバーにとってはなかなか難しいことのように、社長の前で上手く話すことができませぬ。そういうときは私や先輩が同行してサポートします。

私たちの仕事は、「感謝」イコール「サービスの価値」だと思っています。だからこそ「ありがとう」という言葉を引き出すコミュニケーション能力を付ける必要があると思っていますし、この感謝の気持ちを持ち続ける事務所でありたいと思っています。今後も同じ志を持つメンバーを迎え入れ、共によい汗を流していきたいです。

PROFILE



蛭田 昭史
Akichika Hiruta
神奈川県出身。
10年間の税理士事務所勤務を経て、2005年蛭田昭史税理士事務所開業。株式会社創業支援 代表取締役。
現在自宅は、生まれ育った神奈川県三浦市。海も山もあり、海の幸や山の幸を肴にお酒を飲むことが週末の楽しみ。

Interviewed by Takashi Miyaguchi / Written by Yusuke Ito / Photographed by Kuniko Hirano