

業務の自動化によりリソースを確保 MAS 監査に注力し顧問料アップを実現

——既に9割以上の顧問先で移行が完了しているようですが、「発展会計」で業務を運用してみていますか？

税務に絡む業務が大きく効率化されたことを実感しています。例えば、スキャンした領収書やネットバンキングのデータを取り込んで自動で仕訳を起こしてくれるので、これまで人の手が必要だった処理を自動化することができました。これにより数時間という単位で作業工数が削減できますから、リソースを他の高付加価値な業務、当社の場合はMAS監査業務に充てています。実は当社では、数年前からMAS監査の売上が大きく伸びており、こちらにより多くのリソースを振り分けたいと考えていたのですが、「発展会計」を導入した結果として、それを実現することができました。

また、いわゆる未来会計を提供するためには、どうしてもお客様に自計化していただく必要があります。

そして、この自計化に関しても、「発展会計」が大きな役割を果たしてくれています。要は、自動仕訳を中心とした自動化の仕組みがあれば、お客様に領収書をスキャンしていただくだけ、またはネットバンキングのデータを「発展会計」に取り込んでいただくだけで、簡単に自計化できてしまうのです。ですから当社では、社内に「経理自動化プロジェクト」を立ち上げ、お客様の自動化を推進する取り組みを行っています。

——MAS監査のウェイトを高めることで、事務所の収益構造も大きく変わったのではないですか？

そうですね。MAS監査の支援をさせていただいている顧問先については、月額顧問料が10万円は当たり前で、20万円、中には30万円というお客様もいらっしゃいます。一般的な税務顧問に比べればずっと高収益ですよ。ですから、当社では今、新規獲得についても税務からア

プローチするのではなく、むしろMAS監査の方からアプローチする方針に切り替えました。それにより、税務中心の会計事務所と競合することがなくなり、結果、価格競争に巻き込まれることもありません。それどころか、初めはMASで関与したお客様から、自然と税務顧問を依頼されることも多いのですよ。

——MASと税務の2階建てで支援することにより、相場を大きく超えた顧問料収入を得ることに成功しているのですか？

そうです。ただ、MASにウェイトを置いておきながら、税務の質を落とすわけにはいきません。その点、「発展会計」は顧問先への説明資料も充実していて、かつ、業務も効率化できるのですから、付加価値サービスの拡大を計画している会計事務所には、とても使い勝手の良いシステムなのではないかと思います。

