

ユーザー  
インタビュー

User  
interview

## 「発展会計」への全面移行で コストダウンとサービスアップを実現。

自計化する顧問先や業務改善案件も増え、  
エリアトップ法人に向けて急成長中！

税理士法人 細田会計事務所 所長・税理士 **細田 邦雄 先生**

中小企業者にわかりやすい計算書を提出し、経営者が業績や資金状況を正しく把握できるよう努めている。  
釣り、麻雀、ゲーム、ガンダムなど趣味も多彩。



東京・足立区で40年以上の歴史を誇る細田会計事務所。現代表の細田邦雄先生は、5年前に「発展会計」を導入。その成果を活かして業務改善コンサルティングも手がけ、顧問先を順調に拡大している。

現在は「税理士顧問料実質無料化計画」など画期的な取り組みも次々に打ち出している細田先生に、導入の経緯や活用方法について詳しくお聞きした。

### 「みんなを幸せにする」を何よりも重視 事務所の経営方針や試算表まで職員に公開

—細田先生が税理士を目指したきっかけは何だったのでしょうか。

父が同じ税理士だったというのが大きかったですね。実は、もともとまったく税理士を目指すことは考えてお

らず、格闘家を志していたのですが、父の仕事を手伝っているうちに面白さを感じるようになったのです。何といても、お客様に喜んでもらえるのが魅力でした。税務・会計というと難解なイメージを持っている方が多い

ですが、それをわかりやすく伝えてご理解いただけたときの表情を見ることが、今でも税理士としての喜びとなっています。

——事務所の経営で大切にしていच्छることは何でしょうか。

『「みんなを幸せにする会社」を創る会社』を経営理念に掲げていますが、そこに細田会計事務所が目指すすべてが込められています。「みんな」というのは、顧問先のお客様だけでなく、事務所の職員も含まれます。ですから、毎年経営計画を職員に向けて発表し、試算表も

オープンにしています。LINEのグループ機能を活用して情報共有も積極的に実施していますので、たとえ私が外出していても迅速なお客様対応が可能です。

また、これだけ変化の激しい時代となっていますので、常に「みんな」に喜ばれるためにどうしたらいいかを考え、あらゆる方面にアンテナを張ってネタ探しをするよう心がけています。日本ビズアップさんから提供いただく情報も役立たせてもらっていますし、お酒を飲んでいるときも意識はしているんですよ（笑）。

## 「発展会計」はまさに会計事務所向けのプロ仕様システム 経営者目線でクラウドシステム以外は時代遅れだと気付く

——冷静に時代を見つめるそうした細田先生のご姿勢が、日本ビズアップの「発展会計」への全面移行を決意させたと類推しますが、切り替えに至った経緯を改めて教えてください。

もともと父がAシステムを利用していたこともあり、他社の製品をまったく知らなかったのです。しかし、事務所経営を承継して、経営者としての目線でいろいろな方面を見ていくうちに、「あれ、実は今のシステムってものすごく時代遅れでは」と気づきました。また、Aシステムユーザーの多くが年配の先生であることも見えてきて、他社製品と比較検討した結果、「発展会計」を選んだというわけです。会計事務所と共同開発されたとあって機能が優れているのと、初期費用やシステム更新料が一切必要なく、月額利用料のみとコストが安いのも魅力でした。

——「発展会計」に移行されて5年になりますが、当初、職員のみなさまの反応はいかがでしたか。

クラウドということで入力スピードが遅いのではないかと心配していましたが、実際職員に使わせてみて、驚くほど速いというのが印象的でした。よく聞くと、他社クラウドシステムのブラウザ型と違い、アプリケーション型という高度な技術を駆使した最新クラウドとのこと。それで、普通のパッケージソフトに全く負けない入力スピードです。まさに会計士向けプロ仕様のシステムと言えます。

——わかりやすい形で移行するメリットを示されたのは経営的な視点でも参考になります。そうした対応はお客様へのアピールにもなったのではないのでしょうか。

おっしゃるとおりです。いったん構築したシステムを変更するのは勇気が必要ですが、コストダウンができて従業員のモチベーションも上げられるという点で、興味を示してくれる顧問先が増えました。それに、細田会計事務所としては、「発展会計」を導入したことで、税務会計だけでなく業務改善のコンサルティングを行うという付加価値を追加することにもつながりました。

——興味深いですね。詳しく聞かせてください。

それまで、顧問先の企業様は社内で紙の伝票を作成してうちに送ってもらうことがほとんどだったのです。それをうちで入力してデータでお渡しするという流れでした。しかし、顧問先企業にも「発展会計」を導入してもらえば、自計化をコンサルティングすることができます。実際、「すぐに数字が見たいから自計化を指導してほしい」というご依頼もありましたので、「発展会計」の導入をおすすめして自計化をコンサルティングしたところ、劇的に経理スピードが上がったのです。単純にシステムに対するコストだけでなく、業務改善の効果が発揮されることを目の当たりにし、当社としても提案の幅が広がりました。

これは裏話ですが、実は、当社のスタッフはその顧問先を自計化するのは無理だと思っていたようなんです。先方の経理ご担当者が対応できないと考えていたのですが、社長からの依頼だったのでとにかくやってみたところ、意外とすんなり対応してくれたのですよ。経理ご担当者も「やってみたら使いやすかった」という好意的な反応で、固定概念を持って取り組んではダメだということを変えて学びました。

## より良い経営のために役立つ会計システム 特に経営管理帳票の充実度合いには顧問先企業も満足

——「発展会計」を実際に利用されて、細田先生はどの機能を評価されていますか。

クラウド型だからと言って、経営管理帳票は最小限の種類にまとまっているというわけではありません。試算表、損益推移表などの基本帳票は当然のこと、毎月の経営業績を様々な角度で定量化した「月次レポート」は、職員にも顧問先にも大変喜ばれています。

——具体的にはどのように「月次レポート」を使われているのでしょうか。

顧問契約で顧問先企業が不満を抱くのは、「なぜ毎月来てくれないのに毎月顧問料が発生するのか」という点です。税理士事務所の役割は毎月お伺いすることではなく、顧問先企業の財務状況や損益状況を把握して、企業運営に必要な情報を提供することですが、すべての企業様が理解いただけるわけではありません。

## キャッチコピーを重視してホームページを見直し 「顧問料実質無料」を打ち出し成約率が大幅に上昇

——「発展会計」を導入いただいたことが、業務の効率化と顧客満足度向上につながっているのは日本ビズアップとしても大変嬉しいことです。そのほか、新たな経営戦略として取り組んでいることなどがありましたら教えてください。

直近で力を入れているのが「税理士顧問料実質無料化計画」です。いま、さまざまなものが無料になっていますよね。音楽もゲームも、仕事で活用できるグループウェアソフトも無料で利用できます。同じことが税理士業界でもできないだろうか、とずっと考えていました。当然、完全に0円だと私も生活ができません。しかし、資金繰りに苦しんでいるお客様にさらに負担を強いても、それこそ幸せにすることはできませんから、「実質無料」になるよう、お客様の状況や必要な業務に応じて料金を提示するスタイルにしたのです。

——「税理士顧問料実質無料化計画」とは非常に画期的ですね。細田会計事務所にとって大きな強みになっていると思いますが、どのような方法で広報されているのでしょうか。

チラシやFacebook、メルマガなどさまざまな媒体を

そこで、「発展会計」の「月次レポート」を活用し、パッと見てもわかりやすい資料を作成してお届けするようにしています。「試算表や推移表、データグラフだけを渡されても、見方も知らないしどうしたらいいかわからない」とおっしゃるお客様も多いので、状況をすぐに把握できると喜ばれています。

——そのほか、お客様に喜ばれている機能はありますか。どのような機能がありますか。

「決算診断」も好評です。点数付けされるので、「次は何点を目指そう」というモチベーションにつながるようです。おかげさまで、当社にとっても「月次レポート」をベースにすることでどの職員も同じように説明できますので、業務の効率化・最適化につながっているのが大きいですね。



活用しています。ただ、意識しているのはホームページに集約するという点です。さまざまな媒体で関心を持ってもらって、ホームページを見てもらうことで、確実に問い合わせが増えていきます。

実は、昔はホームページからの問い合わせは1件もありませんでした。ところが、「税理士顧問料実質無料化計画」をスタートさせると共にホームページをリニューアルして、Facebookへの投稿やメルマガ発行に力を入れるようになってからは、月平均で2～3件問い合わせが寄せられるようになりました。そのほとんどがお客様になっているので、営業効率は非常に高いですね。

——見込み客がほぼ成約につながっていることに驚きますが、秘訣を教えてください。

ホームページについては、日本ビズアップさんにサポートいただいたおかげで、広報から成約までのはっきりした導線をつくることができました。加えて、キャッチコピーの重要性に気づいたのも大きかったですね。きっかけはベストセラーになった書籍「伝え方が9割」を読んだことです。昔は営業活動やアピールが必要だとはまったく考えておらず、お客様からの紹介のみで運営

していたのですが、それだけだと良くて現状維持、普通にやっていたら先細りするのには目に見えています。細田会計事務所にご依頼いただくことの価値をわかりやすいキャッチコピーに集約してホームページに掲載し、問い合わせまでの導線を明確に整えることで、集客率と成

約率の向上につながったのだと思います。もちろん、並行して今までどおりお客様に紹介を促すこともしていますが、ホームページやFacebook、メルマガといった発信に力を入れていることで、相乗効果を発揮しているのではないのでしょうか。

## 「発展会計」以外にもビズアップのサービスを有効活用 価値向上に成功し、自社ビル建設計画も進行中

——先駆的な取り組みを次々に実践している細田先生から見て、現在の会計事務所業界はどのように映っていますでしょうか。

世間よりもはるかにアナログな感じが残っている業界だと思っています。都心にある事務所は先進的な取り組みをしているところもありますが、地方を中心に従来の税務会計の手法で営業している事務所が圧倒的に多いのではないのでしょうか。

それを踏まえると、チャンスは無限にあるという印象ですね。当社のように、日本ビズアップさんのクラウドサービスを積極的に利用してお客様に教えてあげれば、ものすごく喜ばれるのではないかと思います。

——ありがとうございます。現在、細田会計事務所では「発展会計」のほか「発展経営情報」「発展給料」「e-JINZAI」もご利用いただいておりますが、組み合わせることによる相乗効果はどのように感じていますか。

改善テーマに合わせたコンテンツが充実しているのが最大のメリットです。「e-JINZAI」は人材育成なので他とは違いますが、社員はコンテンツを見るだけで必要な知識を身につけられます。中小企業の経営層はとにかく時間がありませんし、外部研修を利用するには多額のコストがかかりますのでおすすめです。少なくとも私は、すぐ利用しないともったいないと感じました。

——最後に、今後の展望をお聞かせください。どのような将来像を描いていますでしょうか。

先ほども申し上げたように、会計事務所業界はまだアナログですが、世の中はAIが普及するなど自動化への流れが進んでいます。当社がある足立区はアナログな企業が多いのですが、さすがに紙で経理伝票を作成するフローでは通用しなくなるでしょう。その過渡期を迎えるにあたって、橋渡しをするのが当社の使命だと考えています。



今まで、中小企業の社長は営業活動もして、経理事務の面倒も見て、というのが普通でした。でも、「発展会計」のような便利なサービスを活用すれば、バックオフィスを劇的に効率化でき、社長は「月次レポート」を見るだけで経営判断できるようになり、より本業に集中できるでしょう。当社がそのサポートをすることで、経営理念である「『みんなを幸せにする会社』を創る会社」を実現できると思うのです。

——そのビジョンを実現するために、どのような動きをされていますでしょうか。

さまざまなご要望に対して適切に対応できるように、従来の税務会計を担当するチーム以外に「業務改善チーム」「付随業務チーム」を立ち上げるなど、組織の再編を進めています。また、自動化への変化は急激に押し寄せるでしょうから、5年以内に職員規模50名の法人にスケールアップさせ、顧問先数1,000件を達成したいと考えています。もちろん働き方にも配慮し、残業なしで平均年収600万円、70歳まで働ける職場にします。そのために自社ビル建設も計画中で、すでに土地の見積もりも取りはじめています。

——職員数50名となると、東東京でも数少ないのではないのでしょうか。

少なくとも、まずは足立区でトップの税理士法人となることが目標です。それを支える基幹ツールとして「発展会計」を始めとするクラウドサービスは欠かせませんので、日本ビズアップさんには今後も大いに期待しています。