

付加価値の高い次世代型サービスを創出 「クラウド発展会計」を駆使して 高度な経営支援コンサルティングを実現

神奈川・相模原市 税理士法人りんくグループ

神奈川県相模原市を本拠地とする税理士法人りんくグループは、MAS監査や経営支援コンサルティングで高収益化を達成。

昨年はFP・保険部門の事業会社を創設して1年目から好実績を収め、全国展開も視野に入れる。その高収益経営を支えているのが「クラウド発展会計」だ。

モットーに「ちょうどいい。」を掲げる小久保忍先生に、独自色豊かな経営の実践と「発展会計」の利用術を聞いた。

税理士法人
りんく

株式会社
けいり

株式会社
ビジネス・デザイン

税理士法人りんく
代表社員・税理士 小久保 忍 先生

1987年、日本大学文理学部社会学部 卒業。1998年、税理士試験に合格。2000年、相模原にて独立開業。現在、ITコーディネーターとしても活動中。

事業の多角化でFP・保険部門が急成長 保険を突破口に税務・経営支援につなぐ戦略

—まずは事務所の歩みを教えてください。

開業したのは2000年で、顧問先4件からのスタートでした。税理士法人の立ち上げは2003年です。「りんく」という名前には、お客様、同業者、他の専門家などと連携してサービスの提供やサポートに取り組むことで共に成長し、「縁(link)」を広げていきたい、という思いを込めています。

現在は税理士法人を中心に、経営支援やMAS監査を通じて未来会計を手掛ける株式会社ビジネス・デザイン、経理業務のアウトソーシングを請け負う株式会社けいり、保険・FP部門の株式会社ビルド・バリューの3社を運営しています。グループ全体で約80人のスタッフを擁しています。

—急成長を遂げていますが、最新のグループ全体の売上はどのような構成でしょうか。

経理代行会社以外の3部門が7月に決算を迎えたばかりでして、3法人合計の概算が約5億円でした。税理士法人の売り上げが全体の半分近くですが、事業会社2社も順調に伸びています。

ビルド・バリューは2017年4月に設立したばかりの会社ですが、非常に良く機能しています。スタッフは30人超、本店は渋谷区千駄ヶ谷で、今後は支店を全国展開し、スタッフも増員していく計画です。

そもそもFP・保険部門を新たに置いたのは、お客様との接点を強化して、最終的に税務、経営指導、MAS監査の獲得へつなげていくことが目的です。私たちの組

織で言えば、ビルド・バリューで開拓したお客様を、税理士法人りんくとビジネスデザインへ接続していく。この1年間を振り返ると、税務についてはすでに一定数を

獲得できたと思います。今期はいよいよ本格的な取り組みとして、経営支援やMAS監査への事業接続を図っていく段階だと意気込んでいます。

経営支援の高額サービス展開でMAS監査と差異化 サービス提供に不可欠な『クラウド発展会計』

—小久保先生の事務所は、税務に加え、経営支援やMAS監査といった業務に定評があります。保険部門が大きくなればなるほど、その波及効果も大きくなりそうですね。

FP・保険部門に加えて、経営支援やコンサルティング業務も全国展開を想定しています。ただし、税務に関しては各地域の会計事務所につなぐことで、事務所間の連携・協働の輪を広げていく方針です。

経営支援コンサルティングのサービスに関しては、私たちグループでは「VUM(バリューアップ・マネジメン

ト)」という名称の新しいサービス体系にシフトしているところ。これは、従来のMAS監査業務と事業の色分けを狙っています。というのは、ここ数年の「MAS監査」ですが、知名度が上がる一方、「リーズナブルな値段のサービス」という一般的イメージが強まっています。言い換えれば、高額サービスにそぐわない側面が出てきた。ですから、高額のサービスは異なる名称に刷新して、従来型のMAS監査業務との差異を明確に打ち出す必要があるのです。

—VUMはどのようなサービスを展開しているのでしょうか。

基本料金として15万円、20万円、30万円といった金額を設定し、そこに付加価値の高い経営支援サービスを積み上げていくイメージです。これに対してMAS監査は、経営支援ソフトを利用した数値管理などを主体に、だいたい5万円ぐらいのサービスとして区分けしています。MAS監査の上位にVUMが位置する構図です。

VUMの付加価値の部分は、実際にはお客様のニーズなどによって、ケースごとで多様です。ベンチャー企業の場合、ベンチャーキャピタルとの交渉や資本政策など、CFO代行のような業務まで担当しているケースがありますし、病院への経営支援でも、MAS監査からスタートして人事部門の設立や規則の設定に加え、最終的に事務長代行まで担うケースがあります。

ビジネスモデルとしては、事業承継対策を入り口とするスキームに注目しています。事業承継が完了した後は、後継者にMAS監査、幹部の育成や研修、さらにクレドや経営理念づくりといった幅広い経営支援サービスを総合的に提供していくイメージです。そのように密接な経営支援に取り組むことで、ロイヤルカスタマーを増やすのが理想ですね。

—税理士法人りんくでは、2年ほど前から『クラウド発展会計』を導入しています。実務で活用されてきた印象はいかがですか。

まず、『発展会計』を採用した一番の理由は、帳票類や経営分析の機能が充実していたからです。月次損益推移表はもちろん、月別売上高や限界利益、人件費等の3期比較表などを、ほぼ1クリックで出力できる実務性を評価しました。クラウド会計ソフトは多々ありますが、操作性・速度ともに安定していて、メインシステムとして頼れる存在ですね。

顧問先からは、税務に絡む日常業務の効率化・自動化が図れる点への評価も高いですね。数時間単位で作業工数が削減できれば、効率化で生み出された時間を高度な経営指導に回せます。こうした好循環も『発展会計』の支持される理由の一つだと感じます。

—VUMやMAS監査といった高付加価値サービスの中で、どのように活用されていますか。

私たちの業務では決算報告時に活用する機会が多いです。特に財務分析に関する機能の充実については、他社の会計ソフトに比べて『発展会計』の方が優れていると感じます。

VUMやMAS監査の売上が大きく伸びていく中で、業務効率化とリソース配分の最適化、それと高度な経営判断資料のアウトプットは、すべて達成しなくていけない命題です。『発展会計』を導入した結果、それを実現できたのだと思います。



事務所概要

税理士法人りんく

神奈川県相模原市中央区共和4-13-5 ディアコートサガミ1F
TEL: 042-730-7891 FAX: 042-730-7892

● ホームページ

<http://link-tax.com/index.html>

● グループ企業

- ・株式会社 けいり
- ・株式会社 ビジネス・デザイン
- ・株式会社 ビルド・バリュー

| | |
|-------|---|
| 2000年 | 小久保税理士事務所開設～自宅にて開業(顧問先4件)事務所移転(11坪) |
| 2002年 | 事務所移転(30坪) |
| 2003年 | 税理士法人りんくへ組織変更、株式会社ビジネス・デザイン設立 |
| 2008年 | 事務所移転(95坪) |
| 2011年 | 株式会社ビジネス・デザイン(MAS事業部)の稼働開始 |
| 2013年 | 株式会社けいり設立(インフラ事業部) |
| 2014年 | 株式会社日本BIGネットワーク(株式会社Ja-BIG)参加 |
| 2017年 | 株式会社ビルド・バリュー(リスクマネジメント事業部)設立事務所増床(120坪) |
| 2017年 | CI及びブランディングの実施完了 |

創業20年目に向けて 合い言葉は「ちょうどいい。」 社会的インフラとしてお客様をサポートしていく

—まもなく創業20年目を迎えます。グループとしての今後の目標をお聞かせ下さい。

グループ全体で「生産性の向上」を大切な目標として位置付けています。一人あたりの売上額について、ここ数年でグループ全体が急速に拡大したこともあり、現状は約900万円です。率直に言うと他の事務所よりやや少ないのではないのでしょうか。そこで、税理士法人りんくとビジネスデザインについては、これを1,000万円まで引き上げたいと考えています。

ただ、こうした数字はあくまで目標値です。数字を無理矢理に引き上げて生産性が下がるようでは本末転倒です。何よりも「働いているスタッフは楽しいのかな、やり甲斐を感じられているのかな」といった疑問を私自身が感じてしまいます。会計事務所としての理念や方向性を失ってしまってははいけません。

—ウェブサイトにはスタッフを「仲間たち」と記して紹介している点に、小久保先生のお人柄を感じます。

私たちの事務所は、仕事の間であると同時に生活の間でもあると考えています。仕事では「上司・部下」や「同僚」でも、生活の中では「仲間」。私はグループ全体の社員構成における世代間バランスの良さも強みだと思っています。今の状況ですと、私と妻が50歳代、その下で40歳代のベテランと呼べる社員が活躍する一方、20歳代の社員も増えています。年齢層は多様ですが、みんなで仲間として仕事に取り組んでおり、それが社内の活気や雰囲気の良さにつながっていると感じます。

最近「働き方改革」の議論で、仕事と生活のバランスなどが課題に浮上していますが、誤解を恐れずに言えば、杓子定規に考えた末に「時短」などで単純に解決する問題ではない、と思っています。仕事、自己表現、生きがいを感じられること——これらをスタッフ一人ひとりが得られる場所、職場でありたいと願っています。

“社員犬”として人気の愛犬さくらと共に。「開業直後、我が家の一員に。事務所と同じく18歳を迎えました。」(小久保先生)

—事務所のキャッチフレーズとして「ちょうどいい。」を掲げられているのも大変ユニークですね。

「りんくの考え方」として「過大でもなく、過小でもなく。モータリでもなく、怠慢でもない。行動や考え方に偏りもなく。ちょうどいい絶妙なバランスに幸福があります。みんなで『ちょうどいい。』を目指していきましょう！」と記しています。この「ちょうどいい。」という言葉が結構大事でして、私たちの事務所、突き詰めると私の性格を象徴していると常々思っています。「それほどしゃかりきにならなくても、『ちょうどいい』の感覚でやろうよ」と。ですからスタッフには、何事においても適度なバランス感覚を大切にしてほしい、と話しています。

—企業理念として「社会的インフラとしてお客様をサポートする」という信念を掲げられています。この経緯を教えてください。

7～8年くらい前、幹部スタッフの集まった勉強会で、ドラッカーの本をみんなで読みまして、「私たちの使命って何だろうか」と議論しました。そのときに「社会的インフラ」という言葉が出たのがきっかけですね。

昨年まで、CI(コーポレート・アイデンティティ)を進めてクレド作成などに取り組んできたのですが、その過程で、企業理念として改めて「社会的インフラ」を明確に打ち出して全スタッフで共有することにしました。

税理士法人の創業から間もなく20周年を迎えます。お客様や専門家などの「りんく先」とも連携しながら、私たちの強みである会計をベースに、お客様の成長・発展に貢献し、社会的インフラとしての使命を果たしていきます。

