

取材／税理士法人葵パートナーズ(愛知県名古屋市)花田一也氏

代行業務の一步先へ。

クラウドに乗った経理代行で、進化するサービス

会計ソフトの進化によって、税理士業界は大きな転換期を迎えている。会計事務所の動きは大きく2つに分かれる。縮小する記帳・税務の業務に代わる高付加価値サービスの提供を志向する事務所。もう一つは、従来の代行業務を深化させたサービスの提供を模索する事務所だ。後者にいち早く取り組み、新世代の経理代行サービスの担い手となっている、税理士法人葵パートナーズの取り組みを代表の花田一也氏に聞いた(文・香坂有沙)

「新時代」の経理代行、ターゲットは小規模零細

—経理代行サービスを始める前は何名の事務所でしたか？

経理代行サービスを始めたのは2011年頃、そのときはまだ4名でした。

—それがわずか5年で20名体制になったのですね。経理代行は、ある程度規模のある企業がターゲットで、事務所側もそれなりの体制がないと仕事を受けにくいと思いますが、なぜ始められたのですか。

ニーズは小規模の会社の方があると思います。それこそ5人、10人の中小零細企業では、経理担当者が一人いれば良い方です。その担当者が休職や退職をしたことなどをきっかけに、経理代行を依頼されるケースが多くあります。

—一口に経理代行といっても、サービス内容は様々だと思いますが、貴事務所ではどのようなサービスを行っていますか？

私たちは、記帳や給与計算の延長線上で、経理担当者が行う仕事を代行するサービスだと考えています。ですから、記帳代行と給与計算以外のメニューは、請求書の作成や、それに連なる入金管理、在庫管理、未収金の回収と支払管理となっています。—中小零細企業の場合、そうした業務を

代行してもらいたくてもそれに対する予算がないことが多いと思いますが。

仮に会社で経理担当者を雇えば、パートスタッフでも数万円はかかります。それを私たちが代行した場合と比べると、業務品質は大きく違ってきます。

さらに最近は状況が変わってきていて、求人を出しても人材が集まらなくなっています。それらの理由で経理代行のニーズは強くなってきていると思います。

—貴事務所では、そうしたニーズを先取りする形で経理代行に取り組んできたのですね。

そうですね。最近は、数百人規模の会社からの問合せも出てきています。規模の大きな会社は、すでに仕組みができあがっていることが多く、すぐに受注につながりにくいのですが、小規模零細の場合は私たちの方法で経理の仕組みを構築することができます。

きちんとした経理の仕組みを持っていない会社も多いので、私たちが代行することでバックオフィス業務が改善につながることが多く、その分受注しやすくなっています。

—サービスの提供の仕方を、ある程度決めて案内しているのですね。

そうです。例えば、私たちは打合せでお客様を訪問すること

はありますが、お客様を訪問してサービスを提供することは原則ありません。サービスの導入の段階でお客様と打合せし、やり方を整理して、稼働してからは、お客様から送られてくる資料やデータを元に弊事務所ですべての請求書を作っていきます。

—報酬設定はどうなっていますか？

基本は工数計算です。記帳代行だけの場合は別ですが、おおよその価格帯は、一社当たりで月額5万～15万円ほどになっています。

—問合せは、どのくらいありますか？

問合せは多くなってきています。今は月に10件ほどで、そのうち成約は1、2件、多いときは5、6件です。それには記帳代行だけ、給与計算だけの仕事も入っています。会社の規模や作業量の多い仕事ほど、決まりにくくなりますね。

—経理代行のニーズは増えてきていると感じますか？

ニーズは確実に増えています。そのニーズに対して、どのように対応していくかを今、検討しています。

サービスにツールが追いついてきた

—会計事務所では記帳代行業務が減っていくことを踏まえて、コンサルや経営計

画策定支援、MAS監査などを事業化していこうという、大きな流れがあります。しかし、事務代行的な事業に、力を入れていこうという事務所は少数です。これについて先生はどう考えていますか？

私達もMAS監査などには取り組んでおり、どちらのサービスも必要だと思っています。しかし、MAS監査を提供するにも、ベースとなる会計の仕組みが顧問先にあることが前提になります。そうは言っても、現在の人材難の状況で、お客様がしっかりと自計化できるのかと言うとそれは難しい。それに私はそもそも自計化をお客様に願うこと自体、不自然な状態だと思っています。

今後、記帳代行業務は減っていくと思いますし、どちらかと言えば、なくなるべきだと考えているのですが、いずれそうなるなら、その先のことを考えて事業を進めていくべきだと考えています。

—経理代行では、新設法人のお客様は少ないですか？

やはり顧問先の切替え案件が多いですね。問合せの数だけで見ると8割が切替えです。これまでは経理担当者が辞めても、代替りのスタッフを採用できていたのですが、採用が難しくなっていることが影響していると思います。

—お客様は、料金についてどのように捉えているのでしょうか？

費用は社会保険料などを含めた、人件費より高くなりません。それから業務の継続性の問題もあります。運よく代替りのスタッフを採用できても、そのスタッフがいつまで働くかは未知数です。さらに引き継ぎの問題もあって、中小零細企業では新しいスタッフに経理のやり方を教える力のないケースも多いのです。



エントランスの様子

料金は、最近になって「2か月お試し」でスタートするようになりました。請求書の発行代行では発行件数をベースに精算していますが、お客様の仕事内容により請求書を作る工数は変わってきますので、当初は見積り工数で計算します。お試期間中で、料金とサービス内容の確認をしてから始めています。

—お試し期間中にどのくらいの作業のボリュームになるのかを確認するわけですね。

そうです。導入前はお客様ごとにどのくらいの業務量があるか、見えにくいケースが多々あります。

ですから、業務を精査しマニュアルやフロー図をつくって、弊社が代行する仕事と、お客様に行っていただくべきことを明確に整理する必要があります。

打合せの過程でそうしたことをしながら見積りをし、フェーズを合わせていきます。そうした段階を経ないと、サービスが始まった後に、あれもこれもと要求されることになり、それが問題になっていきます。そうした状況は避けなければなりません。

—そうしていくと、サービス内容はオーダーメイドになる部分も多そうですね。

今まではそうでした。ですから、今後はサービス内容を標準化していきたいと思っています。—それはできるものでしょうか？

小規模の会社であればできると思います。今進めているのは、クラウドをベースにしてサービスを提供する仕組みです。M FクラウドやGoogle Apps、ChatWorkなどを軸に、情報をやり取りするやり方です。

私たちが進めている経理代行のやり方にITツールが追いついてきたことで、顧問先とのやり取りにかかる負担が大きく減りました。クラウドサービスを使うことで、お客様も私達も資料や書類を送る作業がなくなり、業務フローが、この1、2年で大きく改善されてきています。ツールを使いこなしていく経験値も、積み上がってきています。

—経理代行サービスを標準化するための、課題は何でしょうか？

今取り組んでいるのは、事務所の作業を極力増やさない仕組みづくりです。そう言うと、経



葵パートナーズ・代表の花田一也氏



オフィスの様子

2008年開業。愛知県名古屋市。代表・花田一也。2011年から経理代行サービスに取り組み、事務所を急成長させている。経営計画策定支援や銀行融資対策にも力を入れる。愛知県名古屋市、知多市の2拠点。従業員20名

理代行をする上で矛盾しているようなのですが、分かりやすく言うと、スタッフの手作業を増やさないために、お客様にやり方を変えていただくということです。お客様のやり方が非効率であれば、違うやり方の提案をします。そうした取り組みをしています。

鍵を握るのは、「値決め」

—経理代行サービスを行う上で、事務所はどのような体制になっていますか？

お客様と面談をする営業担当者は2名です。ただそのスタッフは専属ではなく、通常の税務の担当も持っています。ほかに彼らをサポートするスタッフが2名います。

—お客様への導入は、その4名のスタッフがやっているのですか？

それはまた違う担当者が行っています。そのスタッフは通常の顧問先と同じように、担当を付けています。最初の営業は4名ですが、受注した後の担当は多くのスタッフで行っています。今年から、営業担当は決まったメンバーで行うようにしました。スタッフの適性が分かってきた

からです。

—経理代行の担当者は、一人当たりどのくらいの顧問件数を持っていますか？

お客様の規模によりますが、経理代行と税務担当を合わせて30件が上限だと思います。

—30件のうち、経理代行のお客様はどのくらいの割合ですか？

記帳代行を除けば多いスタッフで3件ほどだと思います。大半が通常の税務顧問のお客様です。

—経理代行サービスの収益性はいかがですか？

正直に言えば、給与計算の収益性は良くありません。給与は、お客様側でさまざまな調整が入るため、やり方を変えて効率化することが難しいからです。

一方で、記帳代行や請求書発行などは収益性が良くなっています。ただし、どこまでのサービスを提供するか、見極めをきちんとしなければ、赤字になり得ます。特にこの業界の人材は、ただでさえサービスをやり過ぎてしまう面がありますからね（笑）。

—だからこそ、最初の打合せと見積りが重要で、お試し期間も必要になってくるのですね。

経理代行では、サービスを開

始して初めて、こういう問題や作業もあったのかと分かることがよくあります。

事前の打ち合わせで、聞いていなかった例外ケースが出てくるためです。お客様は打ち合わせ時に自社に不利なことは言わないので、それを鵜呑みにして始めてしまうと、大変なことになります。だからお試し期間を設けているのです。

—今後の課題は何でしょうか？

やはり、サービスの標準化、パッケージ化です。ある程度、提供するサービスの形を決めていかなければなりません。

—パッケージ化をしても、お客様のニーズは減らないと思いますか？

減らないと思います。ただお客様に合わせて一定のカスタマイズは必要なことも確かです。

今はお客様に合わせて、私たちが対応しているかたちが多いのですが、私たちが提案する仕組みに合わせていただけるものができるのは、合わせていただく。お客様がどうしても譲れないという部分だけ、カスタマイズするかたちにサービスを変えていきたいと思っています。

