会計事務所様のクラウド活用最前線

MFクラウド通信

2017
7
No.028

自分たちのミッション、事業への思いが、会計業界での差別化に

公認会計士
山内真理事務所
Yamauchi Accounting Office
山内 真理様

×

マネーフォワード
山田 一也

SPECIAL TALK

INTERVIEW

会計事務所の枠を超え、「経営者の悩みを解決するならココ」という存在へ

香川会計事務所 香川晋平様

Money Forward 株式会社マネーフォワード 〒108-0014 東京都港区芝 5-33-1 森永プラザビル本館 17 階

会計事務所インタビュー

香川会計事務所の 香川 晋平様 にインタビューを行いました。

ニュースレターや WEBコラム。外部への情報発信も、経営者の大事な仕事の一つ

Q. 事務所について教えてください

創業は 1975 年で、2014 年に父から事業承継をしました。現在の職員数は 16 名、うち公認会計士 1 名、税理士 5 名となっています。顧問先数は法人と個人の確定申告を合わせて 450 件程です。「税務会計を入口に、中小企業経営者の最良の相談相手へ」をミッションに、阪神尼崎西宮間で、エリアを絞った地域密着型のサービスを展開しています。

Q. 会計事務所へ入所されるまでの香川先生のご経歴について教えてください

公認会計士の 2 次試験に合格した 1995 年に社会人となり、監査法人に入所しました。当時は今に比べて監査法人の立場からできる業務の幅が広かったこともあり、上場を目指す会社に対して積極的にアドバイスをする機会も多く、大変面白いものでした。

入所から 7 年ほど経った頃、会計事務所を営む父から事務所に入る準備をするようにと言われたのですが、監査法人からそのまま会計事務所に入る前に、事業会社の経営に直接携わる機会がほしいなと考えました。そこで、まずはインプットのため、グロービスマネジメントスクール（※ 1）の単科講座を受講、その後は実践として大阪の住宅リフォーム会社に財務担当役員として入社し、上場準備業務等に従事することになりました。

このときにまず手掛けたのは「経営の見える化」です。管理資料の準備とともに、会社として目指す数値の個人目標への落とし込み、ライバル会社の数値分析等を実施していました。今も何社か社外監査役の業務を兼務していますが、このときの経験が大変役立っていると思います。この事業会社での勤務の後、2005 年に父が経営する香川会計事務所に入所しました。

※ 1「社会に創造と変革をもたらすビジネスリーダーの育成」を教育方針に、経営講座を受講できる国内最大規模の社会人向けビジネススクール

Q. 入所されてからこれまでのお話をお聞かせください

2005 年の入所当時は 7 名の所帯でしたが、日常業務はすでに回っていましたので、自分の仕事は自分で取る必要がありました。まずは有限会社ユアーブレーンというコンサルティング会社を設立し、そこで仕事を取ることを考えました。当時は今のような WEB 集客もなく、新規の顧客獲得は難しい状況でしたので、管理部門専門の人材紹介ニーズをフックにした営業を行うことに。幸い前職の繋がりで証券会社、信託銀行、ベンチャーキャピタルにネットワークがありました。これらの知り合いに「税理士に困っている会社」の紹介をお願いしても声がかからないのですが、「管理部門の人材に困っている会社」の紹介をお願いすると、多くの引き合いをいただけました。そこでユアーブレーンから管理部門の人材紹介やコンサルティングを提案させていただくことで、新規受注できるケースが増えていきました。

当初はこのような形でお客様を増やしていましたね。しかし、このやり方では結局自分以外に任せることができる仕事は取れないため、その後はセミナー講師や経営者向けの本の執筆（2010 年～ 2015 年に計 7 冊）など、切り口を変えながら集客、顧客基盤の拡大に努めてきました。現在まで続いている商工会議所様、金融機関様との付き合いも、このときの営業努力の結果です。

profile

香川会計事務所 **香川 晋平様**

1995 年、大学卒業後、大手監査法人に入所し、上場会社の会計監査や上場準備業務に従事。並行して自費でビジネススクールに通学。30 歳でリフォーム会社に入社し、役員として上場準備業務等に従事。2005 年に父親が経営する香川会計事務所に入所し、2014 年に事業承継。2010 年から毎年継続して出版し、2015 年までに 7 冊を数える。【著書】「会計のプロがやっている〈A4 一枚〉決算書 速読術」「東大卒でも赤字社員 中卒でも黒字社員 ―会社が捨てるのは、利益を出せない人」など。

香川会計事務所

1975 年、兵庫県伊丹市で開業。1983 年、尼崎市に移転。「税務会計を入口に、中小企業経営者の最良の相談相手へ」をミッションに、地域密着型のサービスを展開。職員数 16 名。うち有資格者 5 名。

代表としてお客様との接点を保つため、KAGAWAクラブという会員制の勉強会の場を設定しています。これは年 200 冊のビジネス書を読んでいる中から、毎回 3 冊をピックアップし、勉強会の場で実践法を紹介させていただくものです。ニュースレター（※後述）とともに案内しているため、既存のお客様と新規の見込みのお客様との交流にも繋がっています。

Q. お客様の新規開拓にはどのように取り組まれていますか

ここ数年、新規のお客様との契約は年間 50 件弱で推移しています。以前は外部専門業者を活用したリスティング広告（※ 2）も打っていましたが、費用対効果が見合わなかったなと反省がありました。そのため今は内製を志し、所内で WEB からの集客数向上を図ることのできる人材の育成に努めています。職員については年間 2 名の採用を継続しているのですが、ありがたいことに職員の定着率が高く、こうした取り組みを可能にしているものと思います。

また、お付き合いのある社労士先生など他の士業からの紹介も多いです。当事務所では月に 1 回、ニュースレターを配信しているのですが、お客様だけでなく、他士業にも配信をしています。このニュースレターを通じて引き合いをいただくケースが増えていますね。WEB に掲載するコラム、先にお話したニュースレターの執筆など、外部に対する情報発信を増やすことを心がけており、経営者としての大事な仕事と認識しています。ニュースレターには顧問先様の情報も掲載していますが、その中に当事務所へのコメントも記載していただくことで、見込み客や他士業への PR に繋げています。

クラウド会計を使っているということも、集客に一役買ってくれていると思います。新規のお客様には「MFクラウド会計」を推奨していますが、お客様にとってはまだまだ真新しいサービスということもあり、営業ツールとして有効に機能してくれていますね。

※ 2 検索エンジン（Yahoo! や Google など）でユーザーがあるキーワードで検索したときに、その検索結果に連動して表示される広告のこと

毎年執筆している書籍の数々

会計事務所の枠を超え、「経営者の悩みを解決するならココ」という存在へ

Q. 2014 年の夏、リリース直後の早い段階から「MFクラウド会計」をご導入いただいていますが、背景を教えていただけますか

私自身の性分として、本来は新しい ITツールに対しては慎重なタイプだと思います。早い段階で導入に踏み切ったのは、大阪の大手会計事務所が「MFクラウド会計」に切り替えを行っているという話に興味を持ったことがきっかけです。

マネーフォワード主催のセミナーにも足を運び、お話を伺ったところ、クラウド会計のシステムとして魅力はもちろんですが、集客に活用できるという可能性も感じました。先にもお話したとおり、新規顧客獲得の工夫は常に継続していますので、「クラウド会計を導入している事務所」という差別化を図ろうとしたことも導入理由の 1 つにはあったと思います。

Q. 導入はスムーズに進んだのでしょうか

正直なところ、当初事務所内は非常に混乱しました（笑）。私から導入の必要性を説くことはできても、システムを直接触ることはしていませんでしたので、導入を進めるには時間がかかりました。ここまで導入が進んだ、事務所内に浸透した背景は、「新規のお客様には必ず『MFクラウド会計』を進めよう、導入しよう」という決めをつくったこと、そして一部の担当者が機能面の理解を深めてくれたこと、この 2 点が大きかったと思います。今では「MFクラウド会計」の導入を喜んでくださっているお客様も多くいらっしゃいますし、営業ツールとしても、事務所内の業務効率化促進ツールとしても非常に役に立っています。

今後期待するポイントは、「MFクラウド請求書」、「MFクラウド給与」など、「MFクラウド会計」単体ではなく、シリーズで活用した場合の使い勝手の向上です。事務所としてより広範囲のソリューションをお客様に提供するべく、経理代行サービスの展開も始めていまして、この業務にはぜひ「MFクラウド」をシリーズで活用していきたいと考えていますので。

Q. 会計事務所業界の今後はどのようになっていくと思われますか。また、その変化にどのように対応しようとお考えでしょうか

「MFクラウド」のようなテクノロジーの発展に伴い、記帳代行業務によって報酬を頂戴する時代は終わりを迎えつつあるため、「お客様の悩みをどれだけ解決できるか」ということが事務所発展の鍵になると考えています。経理代行サービスなど、今後需要が見込まれるサービスについて提供できるよう準備を進めているのはそのためです。

また、地域密着型の営業・マーケティング活動も大切です。ニュースレター配信や、地場の商工会議所様、金融機関様との連携を通じて、お客様との接点を増やしていきたいと思います。目指しているのは、会計事務所という枠を超えたもの、「阪神間で、中小企業の社長が抱える悩みを解決するならココ！」という存在です。元気な企業が次々と生まれるよう、地域の発展に貢献していきたいと考えています。