



富山中央税理士法人 いいもり事務所の皆さん。(写真左から) 飯森先生、齊藤氏、大和氏、谷氏。

飯森康就 (いいもり やすなり) 先生のプロフィール

富山中央税理士法人 いいもり事務所／代表税理士。2002年3月、税理士登録。2004年1月、税理士法人設置。2005年10月、CFP登録。

所在地 〒930-0036
富山県富山市清水町9-3-6
TEL 076-425-4874
FAX 076-425-6505
URL <https://tcz.jp/>

—— 職員の皆様にお聞きします。未来会計業

未来会計業務に取り組むうえで 感じた不安や課題

それと合わせて自社主催で「將軍の日」も開催していこうと考えています。MAPさんのシステムを活用させていただくことでお客様といういろいろな切り口でコミュニケーションが取れるようになり、また「將軍の日」のように一緒に将来について話し合える時間と空間をお客様に提供できていることに価値を感じています。

未来会計業務の取り組み

—— 事務所の変遷と未来会計業務の取り組みについてお聞かせください。

飯森 当事務所は私の父が創業した事務所です。その事務所を引き継ぎ、今は私が代表として事務所の経営を行っています。その後、約20年前に他の事務所と提携し、税理士法人化しました。未来会計業務に取り組んだのは、MAP経営さんのお付き合いがきっかけで、20年近く前になります。導入後、通常業務が忙しくなり段々と活用しなくなりました。そのようななか、「大合戦の日」という継続的にMAP経営さんから支援いただける企画が北陸にできたということで、参加させていただきました。研修受講や將軍の日でお客様を連れて東京に行くのはハードルが高いと感じていたので、とてもありがたかったです。

「大合戦の日」では、毎月自社のPDCAサイクルを回すためにどんな活動をしたか、プランニングや振り返り、他の事務所さんの取り組みについても学ぶプログラムを提供していただきました。3年間継続的に参加させていただき、MAS監査契約を徐々に増やすことができました。

—— 「大合戦の日」を通じた変化について詳

しくお聞かせください。

飯森 1年目は私と齊藤の2名で参加しました。2年目に大和が、3年目には谷も参加してくれました。3年間で3人の職員が未来会計業務に取り組んでくれるきっかけとなったことが大きかったです。また自社のPDCAサイクルを回すという意味では、MAP経営さんやほかに参加されている事務所さんの外部からの目や、シェアしていただく取り組みが刺激になり、自社の取り組みを少しずつ進められるようになりました。現在は6社をMAS監査でサポートしています。

—— 今現在、未来会計業務はどのような取り組みをされていますか。

飯森 当社は4名の小さな事務所です。マンパワーに限界があるため、MAS監査契約をパンパン増やしていくよりは、お客様に「將軍の日（中期五ヵ年経営計画立案セミナー）」にご参加いただき、将来についてのコミュニケーションを取るようになっています。

その結果、MAS監査まで支援してほしいというお客様には、月次も支援できる体制を構築していこうと考えています。そのためにMAP経営さんが提供されているMAS監査ブラッシュアップ研修で、先発のMAS監査担当者さんの実践ノウハウを職員が月代わりで学ぶようにしています。

務に取り組まれることに、どのような不安や課題がありましたか。

齊藤 やはり時間の問題です。通常業務と並行してMAS監査を提供できるのか、お客様に満足していただける価値を限られた時間で提供できるのかという不安がありました。確かに未来会計業務に取り組むことで業務量が増えた側面はありますが、MAS監査導入にあたりお客様に自計化体制を構築していただくことで、結果的に通常業務の効率化につながりました。その結果、一社あたりに使っている時間は変わらないうケースもあります。

大和 私自身が会計の知識があまり深くないため、私にMAS監査ができるのかという不安がありました。また、私が担当しているお客様は規模が小さい先が多く、MAS監査の報酬面で金額がハードルになるのではないかと考えていました。

—— 今現在は、所内で未来会計業務に取り組んでいる所長や仲間がいることで相談しながら取り組むことで不安が少しずつ小さくなってきています。

谷 私も現状業務にプラスアルファで未来会計を提供する時間があるのかという不安がありました。またMAS監査業務に取り組んでみたい気持ちはあるけれども、実際に何を提供すればいいのか詳細なイメージがわからないことに不安があ



未来会計業務の実践事例

—— 未来会計業務の実践事例についてお聞かせください。

斉藤 私は未来会計業務に携わるようになって3〜4年目になります。現在継続的にM A S 監査を支援している先が6社になります。

そのなかの1社が3年前に立ち上げられた介護職の法人です。法人の立ち上げ段階で「將軍の日」にご参加いただき、5カ年計画を立てていただきました。その後、M A S 監査を提案したところ、導入していただくことになりました。業界としてのポテンシャルが大きかったというのもあるかもしれませんが、当初「將軍の日」で掲げられた目標を軽々と超え、高い業績を上げられています。もともと意欲的な社長さんでしたが、M A S 監査が背中を押すきっかけになったのではないかと感じています。

通常は経営者が2〜3名で当社へお越しいただき、M A S 監査を提供しています。たまに先方に訪問してM A S 監査を提供することもあります。その際は、現場のリーダーにも話してほしいということで、私を含めて6名くらいでM A S 監査会議を実施しています。財務を部門別に自計化されており、M A S 監査では部門別の

予実管理とアクションプランの効果検討を行っています。

会議の議事録は全て先方に作成していただいています。議事録を先方で作成していただくことで、M A S 監査でどれだけのアクションを生み出しているのか、効果的な時間になっているのかを自己評価いただく機会になっていると感じています。この会社さんは毎年「將軍の日」に参加してくださり、自社でP D C A サイクルを回せるくらい成長されています。

大和 私はM A S 監査業務に携わるようになって2〜3年になります。まだM A S 監査自体を提供してはいませんが、担当先の4〜5社に「將軍の日」に参加していただいています。そのうちの1社は毎年参加してくださっています。「將軍の日」に参加される前は、試算表をお客様に持って行き、「利益がどれくらい出ているのか」という話はできても、「黒字なのはどうしてお金が貯まらないのだろう」と言われても、「そうですね」などと明確にお答えすることができていませんでした。お客様に「將軍の日」にご参加いただくことで、どうしてお金が貯まらないのか、その理由に気づいていただけたら、利益が出ない理由に価格設定が安すぎるのかもしれないという、一歩踏み込んだ会話ができるようになりました。お客様に試算表を持って行くだけでは分らなかったことが、分か

ってよかったです喜んでいただいています。

谷 私は自動車屋整備業の顧問先の事例をお話しします。

そのお客様は創業時からお取引があり、私が入所した5年前から創業者である会長と財務のやり取りをし、書類を送っていたので試算表を作成し、先方に送っていました。それが3年ほど前に、血縁関係のない外部から入られた方に代表を交代されることになりました。新しい社長は財務の状況を早く知りたいから早く試算表を持ってきてほしいと仰り、毎月試算表を持って行くことになりました。そこで社長に未来会計の話をしたところ興味を持ってくださり、「將軍の日」に参加され、将来の見通しが立つたと満足していただきました。

—— お客様にはどういったタイミングで未来会計の提案をされていますか。

斉藤 決算報告のタイミングで提案するケースが多いですね。そのタイミングで「將軍の日」を紹介しています。「5年後の会社の姿がイメージできていますか?」「5年後の会社のイメージを形にしてみませんか?」といった話から「將軍の日」を提案しています。

「將軍の日」が未来会計業務の入り口になり、「將軍の日」のエンディングでM A S 監査の提案をしています。

大和 私は「將軍の日」で聞かせていただいた

いろいろな事業構想を実現するためにM A S 監査がありますという話をしました。そして、M A S 監査によって「將軍の日」で設定した目標に近づくためのサポートができるのでいかがですかと提案しました。

それ以外のケースでは、決算のタイミングにM A P システムで作成した未来診断(前期延長計画)をお見せし、「このままだといずれ会社が立ち行かなくなる」「資金がショートする」といった将来リスクについて話をしています。そういった先は年次決算のお客様が多く、まずは月次決算で細かく経営実績を確認し、ゆくゆくはM A S 監査サービスというものがありますという話をしています。

未来会計業務に取り組んで感じた変化

—— 未来会計業務に取り組むことでどんな変化がありましたか。

斉藤 今までは税金計算がメインの仕事でしたが、今は未来会計にも取り組み、業務の幅が広がりました。またより深くお客様のことを知る必要性があることも合わせて感じています。お客様を深く知ることで、未来会計だけでなく税務の精度も上がっています。

また、隔月になります、「將軍の日」を当



富山中央税理士法人 (https://tcz.jp/)



社主催で開催しています。そこに向けてみんな
で集客や準備などに関しての意識統一ができて
きたと感じています。

大和 未来会計業務に取り組む前は、自分と担
当しているお客様との間で完結する個別に仕事
をしているイメージでした。それがみんなで顧
問先に「將軍の日」をおすすめしていますが、
他のメンバーはどんな会話をお客様を誘っ
ているのかなど他のメンバーの動きに関心を持
ったり、みんなで協力して仕事することやみ
んなのために仕事をする経験が新鮮だと感じて

います。

また今までは、人から頼まれた仕事をこなし
ている感覚でした。しかし数字を合わせるだけ
でなく、資金繰りが悪いお客様に対して「売掛
金がすごく溜まっているな」と関心を持ってい
ただいたり、「売掛金が溜まっているから資金
繰りがよくないかもしれないです」とお声がけ
したりと、今までしてこなかった会話が顧問先
とできるようになってきたと感じています。

谷 斉藤や大和の未来会計業務に対する頑張り
をじかに見ながら、私自身も未来会計業務を頑

張りたいという思いが強くなっています。そう
思えるのも、さっき大和が話したように「將軍
の日」を事務所全体で開催するという取り組み
があったからだと思います。

今後のビジョン

— 今後のビジョンについてお聞かせくださ
い。

飯森 会計業界はインボイスが始まって、電子
帳簿保存法ができ、事業承継の問題もあります。
DXに対しては自社だけでなく、顧問先に指導
の必要性も出てきています。変化が激しいか
らこそ、顧問先とのコミュニケーションを密に
取らないと進んでいかなことが少なくありま
せん。そういった緊急性が高く、必要性のある
コミュニケーションだけでなく、「將軍の日」
やM&A監査を通じて将来についてのコミュニ
ケーションの量も増やしていきたいと考えてい
ます。

— 本日はありがとうございます。