

「入札」情報で顧問先支援 専門会社と協業ビジネス

INDEX

「丸投げ」記帳代行」にOCR	2面
人気の「資金繰り表ソフト」	3面
風俗専門特化税理士の戦略	4面
税理士らで新「格付」の組織	5面
マイナンバー未来予想物語	6面
タイムスタンプって割高?	7面
クラウドサービスで顧客拡大	8面

「入札なんて税理士業務とは無縁で、顧客にも関係ない」と思っていないだろうか。ところが最近では、中小企業に無縁だと思われていた多くの入札情報の中から顧問先に必要な情報を提供し、業績アップの提案をする手法が模索されはじめている。効率的かつ効果的に入札情報の収集をサポートする専門企業のサービスを利用することで、税理士が顧問先に新たな売上基盤づくりの支援を行おうというもの。知られていない入札情報の提供による顧問先支援のほか、会計事務所が直接入札事業に関わり合うことで収益アップも想定でき、入札ビジネスを巡る動きが今後、活発化しそうだ。

中小企業庁の統計資料によると、入札件数は年間100万件以上で、今やその市場は年間20兆円のビックマーケットになり、全体の66%が中小企業の需要となる。企業規模に関係なくどの企業にも平等にチャンスがあり、最近の入札は中小企業でも参加しやすくなっていることから、実際に多数の落札実績が出ている。

調達案件は、代表的な「工事・設備関係」のほか、最近増えているのが「商品の販売」に関するもの。これに加えて、人材派遣、調査、コールセンター、入力業務、印刷、システム開発、給与計算、広告宣伝、労務相談、コンサル業務といった、多種多様なサービスに係る発注案件も増加しているという。

そうした入札案件の情報は、政府系の情報検索サイトのほか、各都道府県や市町村のホームページから検索することができる。また、入札情報を効率よ

く収集するためには、民間会社が運営する情報提供サービスを上手く使う方法もある。現在、㈱データウエア・ネット、うるる (NJSS)、入札王、入札なう、等数社が独自で情報提供サービスを実施している。

営団・都営地下鉄、ぴあ等に採用されている「のりかえ便利マップ」で知られる㈱ナビット(東京・千代田区、代表取締役＝福井泰代氏)では、運営するサービス「入札なう」の活用を会計事務所に呼び掛けている。入札を利用した業績アップの手法を税理士向けセミナーで公開し、顧問先企業の利用促進につなげたいとしている。

これまで企業対象に全国で100回を超える入札セミナーを実施し、入札情報提供サービスが地域密着の「B to B」のカラーコンテンツになると確信。現在、「入札なう」では1,000以上の調達機関の8,000サイトの入札情報を

チェックできる。膨大な情報を発注地域、発注機関、カテゴリで情報検索した後、キーワードで絞り込むことができ、さらに複合検索機能を使って、5件程度の自社にあった入札情報がメールで届くサービスも使える。入札への資格申請代行は、全国の行政書士ネットワークが有料サポート。入札説明会に出席して仕様書入手する際にも、同社5万超の地域特派員ネットワークの代行サービス(有料)が受けられる。

税理士ら土業に関して言えば、稀に年度末に市役所やハローワークにおける税務の相談員の募集といった事例があるくらいで、関連した入札案件は極めて少なく、税理士の直接的なビジネスには繋がりにくい。それが、税理士と顧問先がタッグを組んで入札ビジネスを展開していく場合には、「弊社の入札ノウハウを効果的に活用して欲しい」(ナビットコーポレート事業部の前田啓佑課長)としている。

同社では、「入札なう」のコンテンツ活用方法として、業種・業態に即したアライアンスも展開しており、税理士業界

内においては、㈱エッサムの会員向けサービス「集い」で、コラボサービスをスタートさせている。会員税理士が顧客向けに「入札なう」の紹介および販売していく体制を構築していくとしており、こうした連携は業界内では珍しく、今後の成り行きが注目される。

インターネットの情報検索サイトで「会計事務所 入札」のキーワード検索を行うと、建設業関連の経営事項審査に関連した入札支援を手掛ける会計事務所くらいがヒットするだけで、まだまだ、入札ビジネスはメジャーな存在には至っていない。

入札案件の発注機関の調査から公示案件の調査、仕様書の入手、入札方法を確認しライバル会社を調べる。そして同案件の過去実績を調べるなど、入札情報の収集には時間と手間がかかる。

落札するためには、入札以上に経験とノウハウが必要で、税理士がビジネス展開するためには、こうした「入札」を手掛ける企業との連携が最も確かな方法と言えそうだ。

第2回「会計事務所博覧会2015」 10月6、7日、“アキバ”で開催！

昨年11月に開催され、会計業界に新たな潮流を生み出したと話題を集めた、「会計事務所博覧会2014」(主催＝㈱ゼイカイ)。今年はさらにパワーアップし、10月6日(火)・7日(水)の2日間にわたって、東京・千代田区「秋葉原UDX AKIBA SQUARE」にて開催することが決定しました。

この博覧会は、競争が激化する会計事務所業界で差別化していくためのシステム・ノウハウを集めた業界最大級のイベント。今回の会場は、エキサイティングな街「秋葉原」の解放感あふれたイベント空間にて実施。スペースも前回の1.5倍に拡大し、最新の財務・会計系システムの展示ほか、会計事務所サービスに新たな価値の見いだせるソリューション展としての存在感をより高めてい

きます。

今年の「会計事務所博覧会2015」では、激変環境下にある会計業界において、最大の関心事である「マイナンバーへの対応」や、クラウド時代における「会計事務所業務」についての基調講演を予定しております。また、話題のクラウド会計システムをはじめ、会計事務所の顧問先開拓、コスト削減、業務効率化に関連する様々なシステム・サービスを一堂に集め、業界をリードする最先端な催事を目指します。

さらに、前回初の開催となった「会計事務所決算品質大賞」の第2回コンテストも実施し、これからの会計事務所の成長と発展に向けて、次の一手を考えるヒントをご提供します。

【会 期】平成27年10月6日(火)～7日(水)
10:00～17:00 (ただし最終日は16:00まで)
【会 場】秋葉原UDX AKIBA SQUARE
東京・千代田区外神田4-14-1
JR秋葉原駅近、3駅7路線にアクセス
【主 催】株式会社ゼイカイ
【入場料】無料



相続・事業承継実務研究会スタート 7月15日に発足記念セミナー

納税者の相続税に対する関心度が高まる中、このほど、相続・事業承継実務研究会(事務局＝㈱ファルベ、東京・中央区)が発足した。同研究会は近年ますます高度化する相続税や事業承継、税務調査事例を研究する「相続、事業承継に関するシンクタンク」として設立された。相続税に特化した税理士や資産税出身の税理士が講師となり、相続・事業承継に関するセミナーを中心に研究会の会員をバックアップする。

相続・事業承継セミナーは、リアルタイムセミナーの形式を取り、東京会場でセミナーを行い、遠方の先生へは事務所内でのリアルタイムセミナーを配信する。地方であっても質問にもリアルタイムに回答する。ここでしか話せない内容、あまり他では話せない事、記録されると支障がある話はリアルタイムセミナーならではのものと言える。

なお、発足記念セミナーが7月15日(水) 15時～17時(受付は14時～)、JR東京駅近くの「ビジョンセンター東京」にて開催される。「資産家の相続(税)対策」をテーマに山崎信義税理士(税理士法人タクトコンサルティング情報企画室室長)が講師を務める。参加費は無料、終了後は懇親会(有料)も予定されている。申込みは新聞に同梱されている案内を参照。(写真＝盛況だったファルベ主催の3月セミナー)

