

INDEX

投資用不動産情報サイトの活用 ……………	2面
F P切り口に相続提案ツール ……………	3面
平成27年度税制改正ダイジェスト ……………	4面
相続マーケットの攻略に秘策 ……………	5面
”不良職員”の退場の進め方……………	6面
「運送業界」との出会いで開業……………	7面
会計事務所の記帳の常識が一変……………	8面

新たな「クラウドサービス」“元年” 税理士のビジネスモデルにも変化の兆し

去年は、経理システムや給与計算など様々なクラウドシステムが登場し、各社ともユーザー数を大幅に増やしてきた。税理士業界内でも、クラウド会計をはじめとするクラウドサービス全般について、業務との関わりを研究する動きが活発化。また、「クラウドサービスで全国対応」「クラウド会計特化事務所」などを謳い文句にするところが目立ってきており、クラウドと税理士業務の効率化をセットで考える必要が出ている。今年、クラウドサービスをさらに補完する新たなサービスが注目を集めそうだ。

昨年11月26、27の両日、東京・港区の「都立産業貿易センター」で開催された、(株)ゼイカイ主催の第1回「会計事務所博覧会2014」においても、クラウドサービスを展開する企業が出展した。

Googleは、ビジネス版 Gmail やスケジュール管理、ファイル監査ログ、コンプライアンス/訴訟対応アーカイブなどの企業で安心して使えるGoogleのグループウェア「Google Apps for Work」の利用を会計事務所に勧めている。

経営改善、経費精算にもクラウド化の波

(株)リエゾン・アーキテクツは、「クラウド型経営改善提案システムMFas (エムファス)」を提案。16,000種類超の具体的な経営改善実行策を備えたクラウド型経営改善提案システムは、顧問先の経営方針に応じた改善具体策を対話型で自動生成し、戦略マップによる対策項目の表示、バランススコアカードへの展開と進捗管理を可能にする。

旅費・経費精算システムを出展したイーजीソフト(株)も、クラウド対応版がある。商品名「eKeihi」は旅費や各経費の申請/精算に関する承認や支払の自動化するシステム。貴事務所や顧問先で入力された各処理段階の経費データは、事務所のパソコンでの一括管理も可能とし、承認済みの経費データは会計システムへ仕訳連携が可

能なことから、事務所業務の効率化や、顧問先との深い関与に繋がるという。

どこまで進む? 税理士業務の効率化や専門サービス

他にも注目される存在として、経理業務の非効率を解決する次世代の記帳代行サービスを提供する、(株)クラビスのクラウド経費管理サービス「STREAMED (ストリームド)」がある。4月リリースが予定されている「STREAMED (ストリームド) 会計事務所プラン」は、早くも注目を集めるアイテムの一つ(詳細記事は8面参照)。

クラウドで使える請求書の作成・支援ツールもいくつかある。クラウドインボイス(株)の請求データ・経理・会計データのやり取りをクラウドで繋ぐ会計ハブシステム「cloud invoice」をはじめ、ゾーホージャパン(株)の「Zoho インボイス」、スタンドファーム(株)の「Misoca」等があり、このクラウド型の請求書作成・送受信サービスの分野にも注目したい。

そして、メーカーではないが、昨年11月に発足した「一般社団法人 士業ITアドバイザー協会」(事務局=大阪・大阪市)。これにはクラウドサービスを展開する企業群が参画。税理士ら、いわゆる“サムライ業”が「クラウドサービスの活用により、日本の中小企業を元気に!」というミッションを掲げて稼働している。士業の会員とパートナーのIT企業が提供する各種サービスの導入を、顧問税理士の立場から中小企業の経営者に提案し、サポートする活動を展開していく。

例えば、ビジネスコミュニケーションを加速させる「ChatWork」。これは、複数ユーザーで情報を共有するための新しい形のグループウェアで、ビジネス版「LINE」とも例えられており、メール・電話・会議に代わるコミュニケーションツールとして、人気が高い。

こうした、クラウドサービスの伸長と税理士ら士業の専門サービスの関係にも、新たな潮流が生まれてきたようだ。クラウドと、新しい士業のビジネ

スモデルというテーマだ。

クラウドサービスを中小事業の経営に導入し、業務を自動化することが出来れば、企業のビジネスは円滑に進む。

しかし現実には、自主的にクラウドを導入する企業はまだまだ少数派だ。だからこそ「士業という立場から“エバンジェリスト”(伝道師)として、クラウドの導入支援や活用を提案していくことが、自分たちの活動の一つだ」(一般社団法人 士業ITアドバイザー協会の実島誠代表理事)と語る。

「クラウドソーシング」という新たな潮流

今後、ビジネスでクラウド化がより進めば、士業と顧客との関わり方も変わってくる。単に会計ソフトのクラウド化というわけではなく、情報共有、コミュニケーションを含めて、時代に合わせた働き方を変化させた事務所とそうでない事務所とは、これから大きな差がついてくることが予測できる。

一方、士業のビジネスモデルを揺がす新たなクラウドサービスも、昨年誕生している。士業が提供する専門サービスを軸にした、いわゆる士業サービスのクラウドソーシング化の動きだ。一つは月額2,980円の超激安顧問サースをキャッチフレーズに、税理士、社会保険労務士、行政書士、司法書士、弁理士ら専門家への相談が何度でもできる「Bizer」(バイザー)。士業の出品した商品・サービスをユーザーが直接購入する士業サービスのECサイト「GoZal」(ゴザル)も、新たなサービスと言える。

こうしたクラウドソーシングの代表例として、仕事の受発注Webサイトの「クラウドワークス」が最近話題を集めているが、2012年のサービス提供以来、仕事依頼総額が急増しているという。これから繁忙期に入る会計事務所にとっても、いわゆる単純作業に領域について、クライドソーシングを活用することも視野に入れるべきだろう。

クラウドソーシングの流れが一般化している中、税理士ら士業だけが例外であるはずはなさそうだ。