

丸善の新WEBサービスが人気 300冊超の税務・会計書籍を閲覧・検索

全国に大型書店を展開する丸善CHIホールディングスと、法律専門書のリサーチシステム「LEGAL LIBRARY (リーガルライブラリー)」を展開する Legal Technologyが、10月より共同で提供開始したWEBサービス、「丸善リサーチ」の利用が好調だ。これは税理士や公認会計士向けサービスで、税務・会計書籍を横断的に検索・閲覧できる新たなWEBサービス。無料トライアルの申込者数はこれまでに5,000人を超え、業界の注目を集めている。

丸善リサーチは、税務・会計・M&A領域の専門書籍や雑誌をオンライン上で横断的に検索・閲覧できる定額制WEBサービス。「多数の専門書籍が出版される中、あらゆる書籍が閲覧でき、知りたい情報がピンポイントで探せるニーズがあると判断。それがサービス提供の原点となりました」(株式会社丸善リサーチサービス荒川大輔氏)。

最大の特徴は、欲しい情報にいつでも、どこでもアクセスできることにある。専門家が信頼する出版社の書籍をコンテンツのベースにしており、15社(12月1日現在)が提携出版社として参画している。

税理士や公認会計士向けの本格的なこうした検索・閲覧サービスは丸善リサーチが初めてとされるが、弁護士向けの法律書籍のリサーチサービスは既に複数存在しており、弁護士界隈では広く認知されている。とりわけ、丸善リサーチを共同運営する

Legal Technologyが提供する「LEGAL LIBRARY(リーガルライブラリー)」は、厳選した書籍と優れたUI(ユーザーインターフェース)が評判で、今や弁護士の10人に1人が利用しているという。法律業界では、リサーチサービスの登場によって業務が効率化しているため、税務・会計業界でも同様に浸透していくと考えられる。

丸善リサーチの強みは大きく2つ。1つ目は、専門家が求める書籍が揃っていることだ。現在のラインナップは合計約300冊で、今後も毎週、新たな書籍が追加されていく。書籍だけでなく雑誌も閲覧でき、今話題の情報を収集することが可能だ。「書籍の電子化に懸念を示す出版社もありましたが、法律領域の成功事例や書店での拡販にも注力することを後押しし、初期段階からこれだけの協力が得られました」(荒川氏)。リリース時から法人税のみならず組織再編税

制、相続・贈与税、事業承継といった領域の書籍も充実している。

2つ目は、専門家の業務に沿った使い勝手を追求している点。税理士ら専門家は常に時間に追われており、欲しい情報に早く正確にたどり着きたいというニーズが強い。そのため、丸善リサーチは検索機能にこだわり、タイトル検索はもちろん、複数ワードで書籍本文の横断的な検索が可能となっている。書籍本文検索では、ヒットしたページの一部分が抜粋した形で複数表示され、利用者が欲しい情報を絞り込みやすくする工夫がされている。選択すると、該当ページがキーワードのハイライトと共に閲覧でき、利用者が知りたい情報をすぐに確認することができる。

さらに、制限はあるものの、閲覧ページの印刷やコピー&ペーストにも対応している。「検索機能や閲覧画面の工夫は、弁護士の満足を満たし続けてきた『LEGAL LIBRARY(リーガルライブラリー)』のプラットフォームを活用しているからこそ、税理士や公認会計士、事務所のスタッフの方々にもご満足いただいている」(同氏)とこのことで、実務に寄り添った使い勝手を実現させている。

INDEX

記帳代行のWebアプリ「おもち」	2面
税理士同士の仕事紹介が好調	3面
11法人参加「合同就職説明会」	4面
「AI相続」が創るセルフ申告市場	5面
英和グループのDX戦略とは	6面
バーチャル会計事務所「Sova」	7面
「ストリームド」の新サービス	8面

なお、利用料金は月額1人あたり3,500円(税別)で、12月1日以降も10日間の無料トライアルが利用できる。税理士法人からの引き合いも多く、数十名単位でトライアルを実施した税理士法人もある。「知りたい情報にすぐ辿り着くことができた」、「知らなかった本に欲しい情報が載っていた」、「印刷やコピー&ペーストが出来るので情報の整理が楽」など、評価も上々だ。

今後、提携出版社との連携をさらに深めて専門家が必要とするコンテンツをしっかりと充実させていく方針。現在も週に数冊ずつ掲載書籍が増えており、今後のラインナップ充実も期待できそうだ。また、書籍や雑誌だけでなく、国税庁Q&A資料といった公開資料の掲載も進めるなど、コンテンツを充実していく構想もある。

有料課金への移行というハードルはあるものの、すでに利用ユーザーが5,000人を超えている状況からも、待ち望まれていたサービスと言える。堅調な丸善リサーチの成長とともに、税務・会計業務がどのように効率化されていくのかにも注目していきたい。

弥生

会計事務所M&Aサービスを開始 プラットフォームでマッチング

所長の高齢化と人手不足、さらに競争の激化等によって、会計事務所承継問題が話題となって久しい。当初は大手税理士法人の戦略や、税理士会などの団体による仲介で行われてきたM&Aだが、近年では会計システムベンダーや会計業界関連会社が事務所承継サポート(仲介)事業に参画、水面下で活発化している。

そうしたなか、市場の要望を受け、弥生(株)(東京・千代田区、代表取締役社長執行役員=前山貴弘氏)も12月より、会計事務所M&Aサービスを開始する。

弥生は昨年9月に弥生ユーザーである中小企業とPAP会員を対象として、中小企業のM&Aサポートを行うプラットフォーム「弥生のあんしんM&A」を立ち上げたが、今回はその

会計事務所バージョン。企業版と同様に、「売りたい、買いたい事務所」双方がプラットフォームに登録し、経験ある弥生担当者のサポートを受けながらマッチングを行う仕組みだ。

会計事務所特有の問題として、買手側なら希望規模、エリア、準備資金等、売手側には顧問先対応、価値評価、職員の継続雇用、それ以外にも売買後の代表先生の関わり方等、様々な要望が想定される。弥生の担当者が条件調整や譲受事務所の設定などのサポートにあたり、双方に最適なマッチングへと導く。M&Aの紹介手数料は、現段階では取引価額の数%程度としている。

会計事務所の承継には、M&Aをはじめ、それよりも緩やかな事業合流、後継者紹介など、いくつかのパターンがある。今回の弥生のサービスは第三者承継を前提としたM&Aだが、弥生が

すでに行っている税理士の開業支援サポートとの連携による承継も、将来的には考えられるという。プラットフォームに登録できる会計事務所には制限は無いが、実質的には弥生PAP会員事務所となると想定。弥生PAP会員は12,600件(令和5年10月)で、「その20~30%程度は何らかの後継者問題を抱えていると想定されるため、将来的にはこの50%にサービスを提供したいと考えている」(弥生パートナービジネス本部サービス企画部の土屋貴幸部長)という。

今までの事務所承継サービスは、どちらかと言うと人手による閉鎖的なものであったが、弥生が行うプラット



フォームサービスはクローズド的な要素が高い。「売りたい、買いたい」の支援だけでなく、会計事務所顧問先や職員の引継ぎ先を探しているといった案件にも対応していくとしている。事務所承継サービスに新たな風を吹かせることができるのか、注目していきたい。

(写真=会計事務所M&Aサービスの案内があった10月開催の弥生の新ブランド発表会)