

Title	会計事務所による経営支援の未来：会計ソフトベンダーが取り組むべき課題の考察
Author(s)	本橋, 隆史
Citation	年次学術大会講演要旨集, 36: 525-528
Issue Date	2021-10-30
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/17973
Rights	本著作物は研究・イノベーション学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Research Policy and Innovation Management.
Description	一般講演要旨

会計事務所による経営支援の未来 ～会計ソフトベンダーが取り組むべき課題の考察～

○本橋 隆史 (東京理科大学経営学研究科技術経営専攻)
8820240@ed.tus.ac.jp

1. はじめに

会計事務所を営む税理士や公認会計士は、中小企業経営者にとって、もっとも身近な相談相手と言われている。しかしながら、中小企業の発展・存続という観点から現状を見る限り、中小企業が抱える経営課題に対して、十分な支援ができていないと言いき難い。一方、近年、低価格なクラウド型の会計ソフトの普及により、中小企業の経理業務のデジタル化が進み、会計システムへの入力作業の多くが自動化されつつある。その結果、会計事務所が従来提供してきた記帳代行や、税務申告書作成のための定型的な事務処理の多くは、ITにより代替される可能性が高まっている。会計事務所が生き残っていくためには、従来よりも付加価値の高いサービスを中小企業に提供する必要がある。

筆者は、会計事務所を顧客とする大手会計ソフトベンダー（以下、当社）に勤務している。会計事務所の成長なくして、当社の成功はない。本研究では、顧客である会計事務所が提供する経営支援力を強化するために、当社が今後どのようなサービスを提供していくべきかについて考察する。

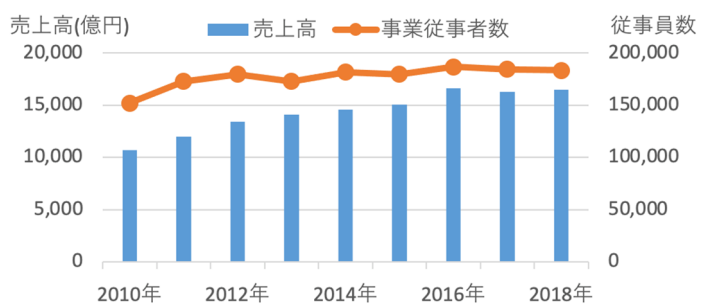
2. 業界動向

2.1. 会計事務所の市場動向

会計事務所は、税務・会計に関する専門知識を有する公認会計士・税理士が営んでおり、法人・個人の税務相談や税務申告業務、記帳代行といった税務・会計に関するサービスを提供している。2016年において、会計事務所業界は、年間総売上高は1兆6,600億円、総従事者数は18.6万人の規模を有するが、近年成長は鈍化し、競争は激化する傾向にある。[図1]。

中小企業庁によると、2025年までに70歳を超える中小企業経営者は、約245万人となり、うち約半数の127万人（日本企業全体の1/3）が後継者未定となっている[1]。今後、廃業などにより中小企業数が減少すると、顧問報酬の低価格化や、さらなる競争激化が進むと思われる。

図1 会計事務所市場の売上高と事業従事者数



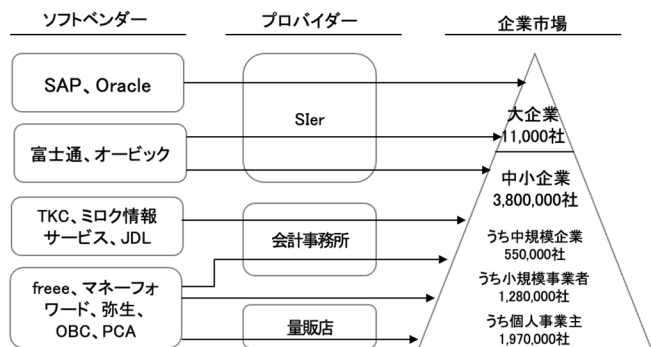
出所) 中小企業庁, 「2020年版小規模企業白書」, 2020年より筆者作成

2.2. 会計ソフトの市場動向

富士キメラ総研の調査によると、財務・会計ソフトを含む業務システムの市場規模は、2019年度の3,523億円から、2024年度には4,916億円に達する見込みである[2]。近年は、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）の取組みが活発になり、追い風要因になっている。

会計ソフトの業界・市場構造は[図2]のとおりである。会計ソフトの業界では、SaaS(Software as a Service)型のサービスが普及し始めている。特にフィンテック企業として注目されるfreee社やマネーフォワード社は、個人事業者・小規模法人向けに低価格なクラウドサービスを提供し、顧客数を急速に増やしている。従来からシステムを提供しているソフトベンダーにおいても、自社製品のクラウド化により、売り切り型から

図2 会計ソフトの業界・市場構造



出所) 一般社団法人 金融財産事情研究会, 「第14次業種別審査時点」, 2020年より筆者作成

SaaS 型のビジネスモデルへのシフトが始まっており、業界構造は大きく変化している。

3. 先行研究と当社が取り組むべき課題

3.1. 会計事務所の高付加価値業務に関する先行研究

人工知能（AI）の利用が広がるにつれ、税理士や公認会計士が行う定型的な独占的業務は AI に代替されかねないと言われている[3]。そのような中、会計事務所の業界では、記帳代行や税務申告書作成のための定型的な事務処理から脱却し、付加価値の高い業務に変えていくことの重要性が増している。

山本、横井（2019）は、会計事務所が行う月次決算サービス（前月までの実績をチェックし、フィードバックするサービス）に、フィードフォワード（予測情報）を組み込み、経営計画・利益計画に関与することで、中小企業の管理会計を支援するサービスを提案している[4]。

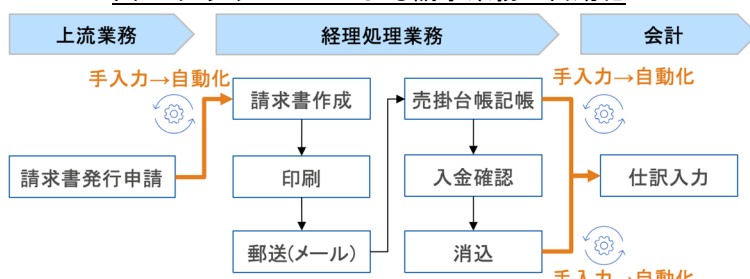
また、日本税理士会連合会は、未来の税理士の類似化モデルを「記帳代行タイプ」「自計化支援タイプ」「顧問タイプ」「特定分野（国際税務、相続対策、事業承継など）タイプ」「特定分野（ICT/AI の活用）タイプ」に分類している。税務専門家側が、業務の委託者やその委託内容の多様性に適応できる体制を整えることで、税理士の社会的な地位の向上を期待できるとしている[5]。

3.2. クラウド会計ソフトの特徴

freee 社は、2013 年にクラウド型の会計ソフトを提供してから、急速に利用者を増やしている注目のフィンテック企業である。その freee 社は創業以来、一貫してクラウド ERP 実現に向けたサービスの強化を重視している。

従来の中小企業向けの会計システムでは、「上流業務（申請手続）」、「経理処理業務」、「会計業務（記帳）」、でシステムとデータが分断されており、それらを手入力で繋ぐという手間が発生していた。そこで freee 社は、クラウド ERP を実現するにあたり、データを手入力させずに、システム間をシームレスに連携させるアプローチをとった[6]。例えば、請求書を発行する場合、入力は最初の 1 回のみで、その後は「請求書作成」、「請求書送付」、「売掛台帳記帳」、「消込」、「仕訳入力」といった一連の業務を全て自動化している[図 3]。会計ソフトの範囲にとどまらず、中小企業向け ERP という設計思想で、企業の業務効率化のニーズに応えている。

図 3 クラウド ERP による請求業務の自動化



出所) Money Forward Bizpedia, 「クラウド会計のこれから」, <https://biz.moneyforward.com/blog/37999/#i-6>, 2019 年より筆者作成

3.3. 当社が取り組むべき課題

IT の進化により、定型的な作業は自動化が進み、手作業による入力作業自体が減少していくことで、入力担当者は単純作業から解放される。このことは、ポジティブに捉えれば、経理の入力担当者にとっては、より経営への貢献が高い業務に従事する機会となり、会計事務所にとっても、より高付加価値なサービスを提供できる機会となる。そのためには、freee 社の取り組みにあるように、システムとデータをシームレスにつなげ、入力作業を減らし、経理業務全体を効率化する必要がある。

また、会計事務所が提供するサービスの高付加価値化や、特定の分野への特化による差別化についても様々な先行研究がある。中小企業経営者が会計事務所に期待する役割をしっかりと捉え、中小企業の経営課題を解決するためのサービスを提供することが、当社の競争力維持のためには重要である。

以上のことから、当社が取り組むべき課題として2つのことが考えられる。

- (1) 短期施策：会計・税務だけでなく、経理業務全体の効率化・自動化を促進する。
- (2) 中期施策：中小企業の経営課題を解決するための新たなサービスを提供する。

4. 当社が取り組むべき施策

4.1. 短期施策：会計・税務だけでなく、経理業務全体の効率化・自動化を促進する

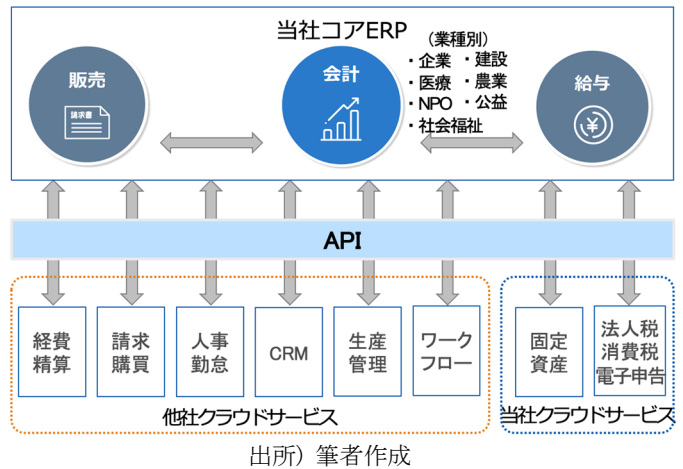
当社はこれまで、会計事務所が指導力を発揮しやすい会計・給与・税務の分野に限ってシステムを提供してきた。今後、経理業務全体をカバーしようとした場合、ERP のような機能が必要になるが、当社は経費精算、購買管理、勤怠管理といったシステムを持っていない。これらの不足する機能を自社で開発した場合、膨大な経営資源が必要になる。また、経費精算などの業務システムは、既に様々な企業が

市場に参入し、厳しい競争環境となっている。ノウハウのない当社が参入するリスクは非常に高い。そこで参考になるのが、「ポストモダン ERP」の考え方である。

「ポストモダン ERP」とは、従来の ERP がカバーしている広範囲な業務機能をいったん分解し、クラウドサービスを含む複数の業務アプリケーションを疎結合で連携する新しい ERP 像である。例えば、自社の ERP に経費精算の機能が不足していれば、他社の経費精算システムを組み合わせることで、機能を補完する。色々なサービスを疎結合することで、対応できる業務範の幅を広げることができる。

当社が目指す「ポストモダン ERP」システムの構造を示すと [図 4] のようになる。ここで重要なのは、当社が差別化できる競争領域（強みである業種別の会計システムや給与計算）はコア ERP として搭載し、非競争領域（経費精算・人事勤怠、生産管理など）は、API により疎結合し、パラメーターレベルでカスタマイズ可能にしておくことである。特に、販売管理・生産管理、物流管理の分野は、AI や IoT、ブロックチェーンなど最新のデジタル技術が採用され、経営戦略上、重要なシステムに進化することが予測される。業務ごとに専門特化された他社のクラウドサービスとのシームレスなデータ連携を可能にする仕組みを用意することで、当社だけでは実現できない経理業務全体の効率化・自動化を実現することが可能になる。

図 4 ポストモダン ERP システムの構造



出所) 筆者作成

4.2. 中期施策：中小企業の経営課題を解決するための新たなサービスを提供する

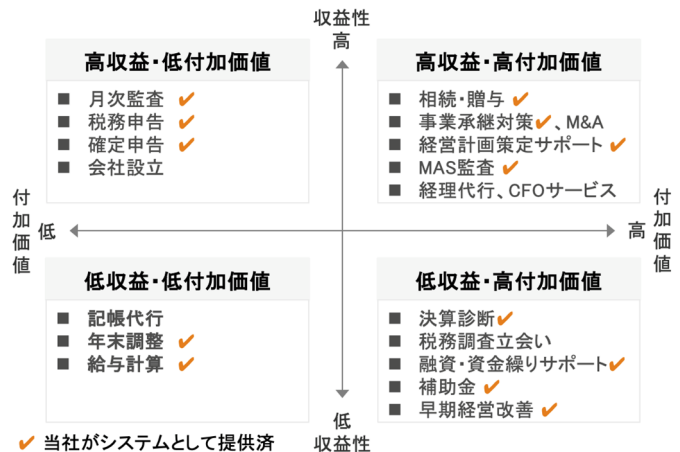
4.2.1. 会計事務所の高付加価値戦略の課題

当社はこれまで、会計事務所の業務を受託型（記帳代行）から提案型（経営助言）へシフトするための商品・サービスを提供し、会計事務所の業務の高付加価値化を支援してきた[図 5]。しかしながら、経営計画策定や、MAS 監査（計画と実績の検証を継続的に実施し、問題点の発見や対策を経営者と一緒に検討するサービス）を支援するシステムの利用率が低く、十分に活用されていない。

中小企業庁が 2015 年に実施した中小企業における会計の実態調査では、中小企業経営者への会計の認知度が低い理由として、「小規模で利害関係者が少ない企業は、会計を専門家に任せっきりになっており、知る必要性を感じていない」、「税理士が経営者に対して会計情報を十分に提供できていない」といった課題があげられている[7]。これらの背景として、中小企業経営者の会計や財務に対する意識・関心の低さや、学ぶための時間やコストの問題などが考えられる。

これらの事実は、会計事務所が現在提供しているサービスと、中小企業経営者が重視する経営課題との間に、ギャップがあることを示唆している。

図 5 会計事務所の業務マトリックス



✓ 当社がシステムとして提供済

出所) デロイトトーマツ, 「M&A プラス」,
<https://ma-plus.com/column/6518>, 2020 年 より筆者作成

4.2.2. 中小企業の経営者の課題

中小企業庁が 2020 年に実施した中小企業が重視する経営課題の実態調査によると、中小企業経営者の経営課題は、「人材の確保・育成」、「営業・販路開拓」、「商品・サービスの開発改善」、「財務の健全化」など多岐にわたっている。特に、「人材の確保・育成」、「営業・販路拡大」を課題として捉えている企業は、小規模事業者・中規模事業者ともに 6 割を超えている。[図 6]。

図6 重視と考える経営課題

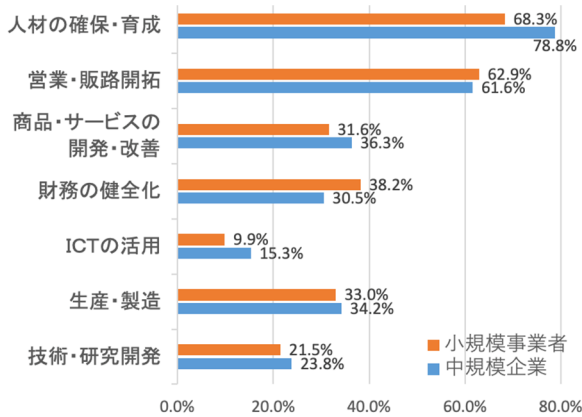
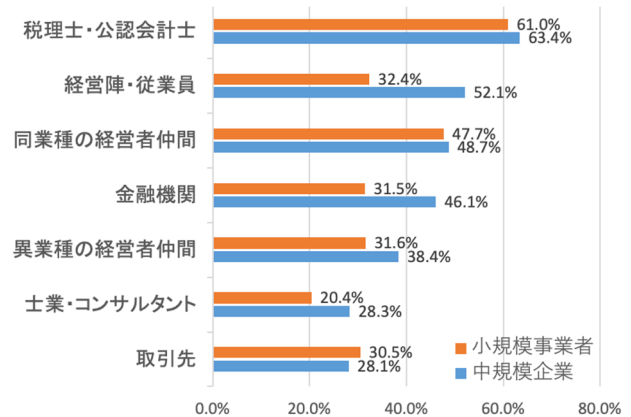


図7 日常の相談相手



出所) 中小企業庁, 『2020年版小規模企業白書』, 2020年より筆者作成

「財務の健全化」については、会計事務所は指導力を発揮できる。一方、「人材の確保・育成」、「営業・販路拡大」については、会計事務所だけでは到底解決できるものではない。しかし、「なぜ売上が落ちたのか。どの地域・どの期間の売上が落ちたのか」は会計データを分析すればわかる。また、当社が持つ中小企業の経営指標を活用し、例えば、同業種同規模企業との人権費の比較をすれば、人材育成への投資を戦略的に検討することも可能かもしれない。税理士や公認会計士は、中小企業経営者にとって、もっとも身近な相談相手とされている[図7]。会計データを切り口に、中小企業経営者と一緒に課題を分析し、会計事務所だけでは解決できない問題は、他の専門家と連携し包括的なサービスで対応していくことが、今後は重要になるであろう。

「ICTの活用」による生産性向上は、「人材の確保・育成」、「営業・販路拡大」の問題を一部解決するかもしれない。当社が、勤怠・人事管理や生産管理などのデータと会計データを組み合わせて分析する仕組みを提供できれば、会計事務所の経営支援力を強化する新たなサービスになる。「ポストモダンERP」の構想とあわせ、どのように高度な分析を可能にしていくか、しっかりと検討しなければならない。

5. おわりに

今後、当社が「会計・税務だけでなく、経理業務全体の効率化・自動化を促進すること」と、「中小企業の経営課題を解決するための新たなサービスを提供すること」で、会計事務所は顧客である中小企業に対して、より高度な経営支援力を発揮することができるようになる。このことは、会計事務所の付加価値を向上させ、業界の活性化、税理士・公認会計士の社会的地位の向上に寄与することになる。

2022年には改正電子帳簿保存法、2023年にはインボイス制度が導入される。法律や制度の改正は当社や会計事務所にとっては大きなビジネスチャンスになる。しかしながら、少し視座をあげ、当社の顧客(会計事務所)の顧客(中小企業)が、どのような経営課題を抱えているかを洞察することは、戦略策定の上で、非常に重要だと考える。高い視座・広い視野を持った戦略がサービスの差別化を生み出し、模倣困難性をより強固なものにするだろう。

本研究では、短期・中期の施策の方向性は示したものの、課題の定量的な評価や、具体的なアクションプランを示せていない。今後の研究を通じて、実現性の高いビジネス企画提案としたい。

参考文献

- [1] 中小企業庁, 「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」, 2019年
- [2] 富士キメラ総研, 「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」, 2021年
- [3] 日経新聞, 「AIに負けない弁護士、税理士... 「士業」から起業」, 2018年
- [4] 山本宣明, 横井隆志, 「中小企業の管理会計を支援する会計事務所の月次決算サービス」, 日本管理会計学会誌, 2019
- [5] 日本税理士会連合会, 「主要国の税務行政のICT/AI化の展望と未来の税務専門家制度についての考察」, 2021年
- [6] Money Forward Bizpedia, 「クラウド会計のこれから」, <https://biz.moneyforward.com/blog/37999/#i-6>, 2019年
- [7] 中小企業庁, 「中小企業要領の普及における事業者と税理士間の認識ギャップについて」, 2015年