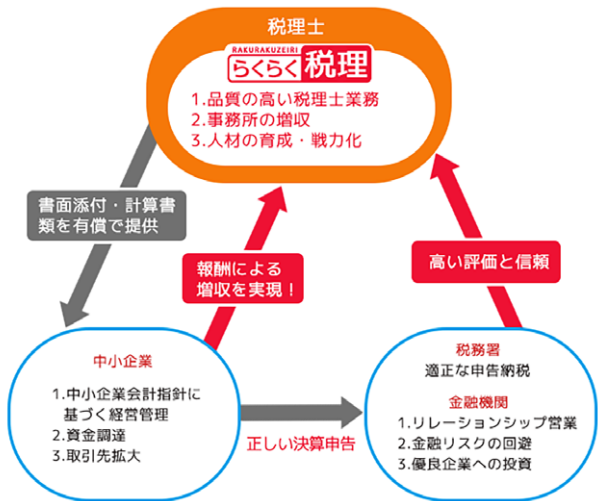
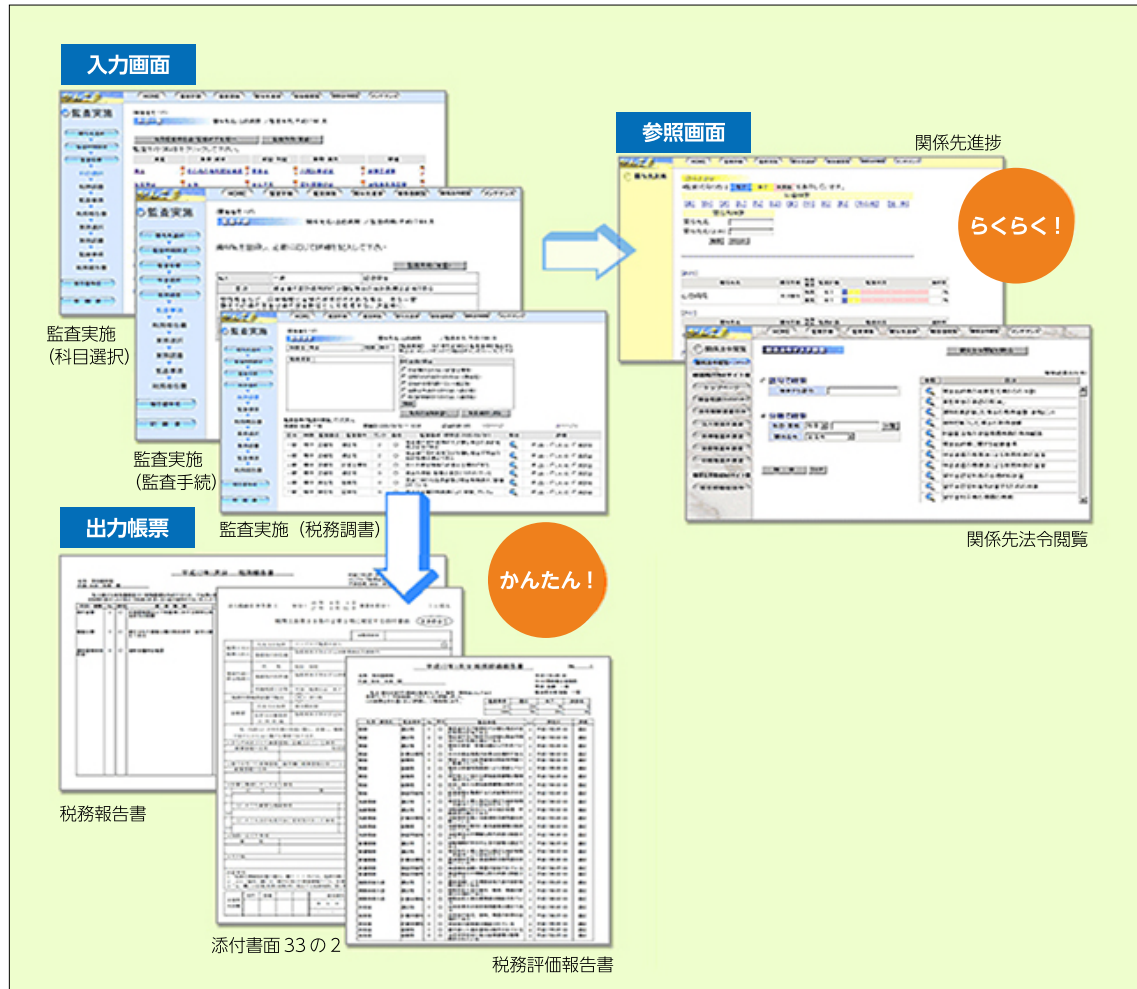




## 「らくらく税理」で税務調査ゼロと書面添付の 収益化を実現した秋田中央税理士法人

秋田中央税理士法人 代表社員 税理士 杉山 隆  
有和税理士事務所 所長／株式会社インプブ 代表取締役 税理士 有和寛之

「らくらく税理」の概要



「らくらく税理」は、簡単な手続きをするだけで、33条の2の添付書面や各種報告書の作成を実現するクラウドシステム。

システムを開くと、具体的な手続きや関係法令適法性などが表示されるので、担当職員は勘定科目ごとの確認事項を参照し、簡単な質問に回答すると、会計帳簿や計算書類が適正に作成されているかどうかを確認できるシステムである。

職員が行うべき確認事項をシステムが自動抽出してくれるので、書面添付に関する業務の標準化が可能。そのため、新人がベテラン職員と同等の品質で、書面添付に関する業務を行える。

「らくらく税理」活用のメリットとしては、質の高い税理士業務を行うことで、顧問先企業からより多くの対価を得られることが挙げられる。それに加えて、税務署や金融機関からの評価も高めることができる。

「らくらく税理」は、有和先生がご自身の経験をもとに開発したサービスです。弊誌では昨年（2019年7月号）、有和先生を取材し、「らくらく税理」開発の経緯やサービスの表取締役も務めています。

「らくらく税理」の最大の特徴は、簡単な操作で誰でも税理士法第33条の2に規定された添付書面が自動で作成される点です。もちろん、添付書面以外にさまざまな報告書も自動作成できます。

「らくらく税理」の最大の特徴は、今回の取材では有和先生と、「らくらく税理」を導入して事務所レベルアップに役立っている所長先生にお話を伺い、その活用法や、実際に得られた効果などを紹介していただきます。

まずは、杉山先生のこれまでの足跡をお聞かせください。  
杉山 私は27歳で地元の秋田に戻り、資格の勉強をスタートしました。当時、既に結婚していたので、妻には「今年で終わらせるから」と言いながら勉強していたのですが、資格を取得したのは6年後の33歳のときで

有和税理士事務所は、鳥取県米子市に拠点を置く会計事務所です。所長の有和寛之先生は、同事務所を母体とする株式会社インプルの代表取締役も務めています。

「らくらく税理」は、有和先生がご自身の経験をもとに開発したサービスです。弊誌では昨年（2019年7月号）、有和先生を取材し、「らくらく税理」開発の経緯やサービスの表取締役も務めています。

つまり、新人もベテラン職員と同じ高度なレベルの基本業務がこなせるようになるわけです。これにより、会計事務所の全体の業務品質が向上します。

まずは、杉山先生のこれまでの足跡をお聞かせください。  
杉山 私は27歳で地元の秋田に戻り、資格の勉強をスタートしました。当時、既に結婚していたので、妻には「今年で終わらせるから」と言いながら勉強していたのですが、資格を取得したのは6年後の33歳のときで

書面添付に関する業務を標準化する「らくらく税理」

詳細についてお聞きしました。

「らくらく税理」は、記帳や計算書類作成、税務など、会計事務所の各業務における確認作業をナビゲーションするクラウドシステムです。会計事務所の職員が行うべき確認事項が自動で抽出・表示されるので、事務所内の業務が標準化され、その結果として業務効率化が実現します。

職員の業務スキルアップ研修ツール

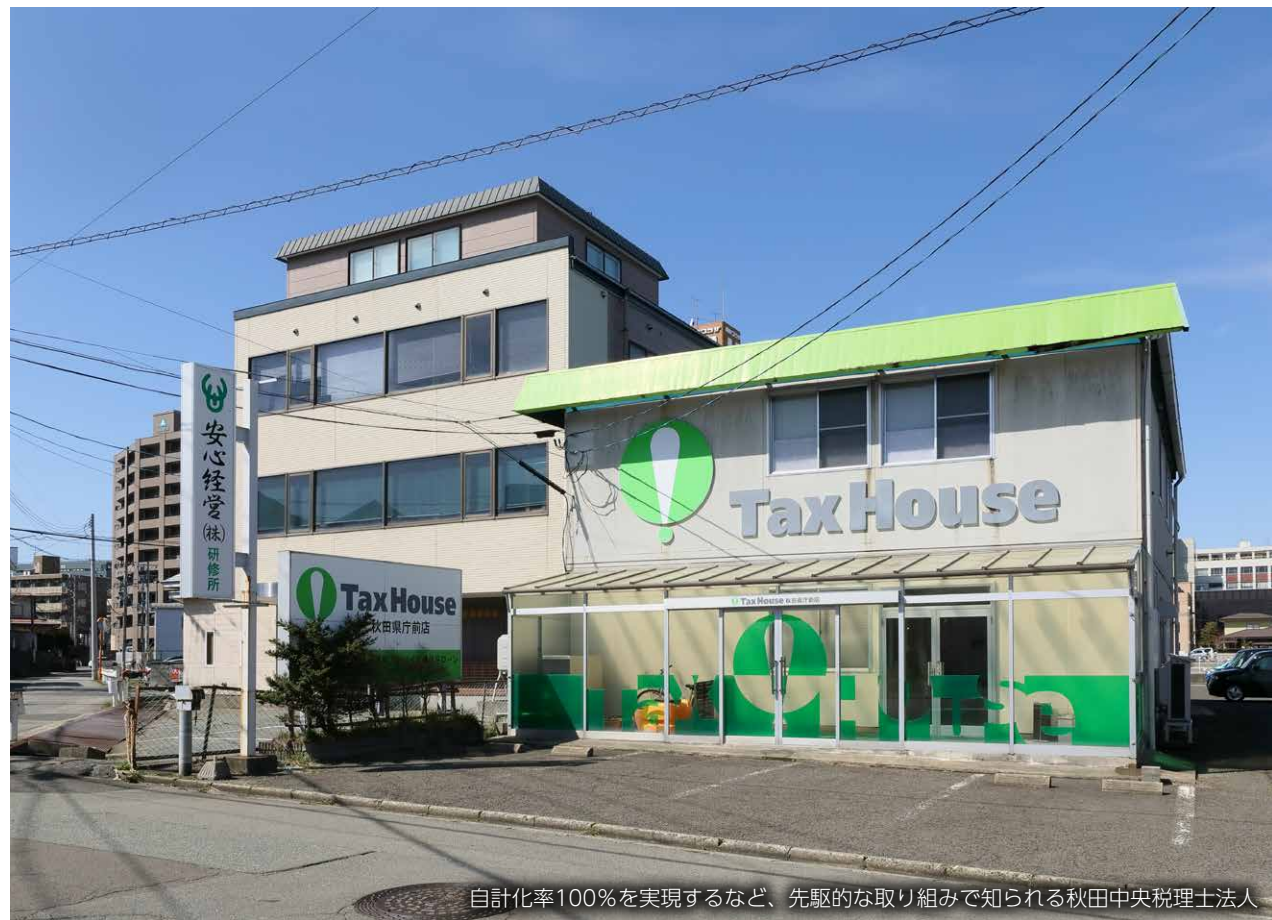
本日ご登場いただくのは、秋田県秋田市の秋田中央税理士法人の代表社員である杉山隆先生です。

自計化率100%を達成した秋田中央税理士法人

「らくらく税理」は、有和税理士事務所（鳥取県米子市）の所長である有和寛之氏が鳥取環境大学と共同開発したクラウドシステムである。会計事務所の業務における確認作業をナビゲーションすることで、業務の標準化と効率化を実現する。平成17年のリリース以来、着々と導入先を増やし、110以上の会計事務所が利用している。その最初期からのユーザーである秋田中央税理士法人（秋田県秋田市）は、「らくらく税理」の最大の特徴である申告書への添付書面の自動作成機能を活用し、税務調査はもとより意見聴取さえなくなったという。「らくらく税理」を販売する株式会社インプルの代表取締役でもある有和氏と、秋田中央税理士法人の代表社員である杉山隆氏に、「らくらく税理」をはじめとするさまざまなツールを活用した同事務所の顧問先企業に対する経営支援の取り組みについて伺った。（写真撮影 市川法子）



秋田中央税理士法人で行われた「らくらく税理」の研修



自計化率100%を実現するなど、先駆的な取り組みで知られる秋田中央税理士法人

す(笑)。

昭和55年、35歳のときに秋田市内で個人事務所を開業しました。その後、ご縁があってもうひとりの代表社員である佐藤と知り合い、平成16年に税理士法人に移行しました。

ように活用されたのですか。  
**杉山** お客様の自計化を推進するためのインストラクター養成に注力しました。

現在の規模はどのくらいでしょうか。  
**杉山** 社員が約15名です。パートや在宅勤務のスタッフを含めると、全体では20名弱になります。

ポイントは、そのインストラクターは決算申告業務を担当しないことでした。通常の職員の業務とは完全に切り分けて、顧問先に自計化を指導する専門家を育てたのです。

「らくらく税理」は「らくらく税理」だけでなく、さまざまな会計ツールをいち早く導入し、活用されているそうですね。

具体的には、ノートパソコンの電源をオンにしてからオフにするまでの工程をきちんと分解し、半年間かけて育成したインストラクターを、お客様のもとに派遣して自計化を指導させました。その結果、全てのお客様の自計化に成功しています。

**杉山** はい。例えば、エヌエムシー税理士法人の野本明伯先生が開発された、通信機能を搭載した財務システム「CASH RADAR」は、リリースされて間もない頃の約20年前に導入しました。

—— 貴社の全顧問先が自計化しているのですか。  
**杉山** はい。昨年度は約200社のお客様がいましたが、100%が自計化しています。

私が「CASH RADAR」を導入したのは、野本先生の開発思想である「現場完了主義」という考え方に共感したからです。  
 —— 「CASH RADAR」はどの

**顧問先企業の経営支援に役立つ手法を積極的に採用**

—— 他に活用されているものはありますか。

**杉山** 「増販増客」を指導する高橋憲行先生のマーケティングの考え方は、大いに参考にしています。具体的には、全ての業務を方程式化して、要素の掛け算と掛け算で取り組んでいます。

**訴訟を左右する事実認定の証拠を記録する**

また、高橋先生に「企画塾」を6回開催しています。その結果、半年後に売上が昨年対比で130%、200%に伸びた方もいらっしゃいます。これまでに、5つの業種で50事例の実績があります。株式会社マネジメントアシスタントの「キャッシュフロー経営」も取り入れています。キャッシュフロー経営における「戦略Action Data」は、私たちに欠かせないツールになっています。

—— それでは、「らくらく税理」をどのように活用されているかについて伺います。まずは、杉山先生が「らくらく税理」を導入された経緯をお聞かせください。  
**杉山** そもそも、有和先生とは昔から面識がありました。私は、公益社団法人日本医療経営コンサルタント協会がまだ任意団体のときから役職を引き受けており、そこで有和先生と知り合いました。

企業経営においては、キャッシュフローの観点が極めて重要です。赤字でもすぐ会社がつぶれるわけではありませんが、キャッシュがなくなればたちまち倒産してしまいます。そこで、私たちはキャッシュフロー一面での支援にも力を入れており、金融機関出身のスタッフも数多くいます。そのなかには、信用金庫や地

の推薦で私の事務所にも導入しています(笑)。  
 —— すると、お二人は大変長い付き合いなのですね。  
**杉山** ええ。ですから、平成17年に



有和寛之(ありわ・ひろゆき)

有和税理士事務所 代表取締役。株式会社インプルブ代表取締役。有限会社有和経営センター社長。税理士。昭和58年、事務所を承継し所長に就任。平成16年、鳥取環境大学と「らくらく税理」を共同開発し、インプルブを設立。翌年商品としてリリース。中小企業支援に関する情報サービスに積極的に取り組んでいる。また、会計事務所等の業務改善に関するコンサルティングや研修は高く評価されている。

「らくらく税理」がリリースされると、すぐに導入を決めました。  
**有和** 杉山先生は、常に高感度のアテンションを立てていらっしゃいます。

当時、私が杉山先生にお話ししたのは、一般の事業会社と医療のお客様では違いがあるということです。お客様が満足できるサービスの内容、職員の教育、会計処理、税務、客層などが、事業内容に応じて異なるのです。

リリース当時の「らくらく税理」

は、医療への対応に特に注力していたので、ぜひ杉山先生に使っていただきたいと思いい、お薦めしました。もちろん、「らくらく税理」は医

療や建設など業種別、法人や個人事業など形態別、そして相続税など業務別に確認事項を選ぶことができます。

会計事務所には、税務会計の事務処理報告を、税務書類や計算書類の適正性の表明が期待されるようになっていきます。そこで、中小企業要領

や中小会計指針の内容も「らくらく税理」に反映させ、会計事務所の職員さんがきちんと仕事ができるように実装しています。

—— 杉山先生は、「らくらく税理」が会計事務所の業務において、どのような役割を果たしていると感じますか。

**杉山** 実は、私は過去に税務訴訟で最高裁判所まで争った経験があります。その経験から、事実認定は証拠に

よるということを痛感しています。どれだけ証拠をそろえられるかで、裁判官の判断が左右されるわけです。そこで当事務所の職員にも、事実認定が極めて重要であると強調しています。この姿勢を貫けるのは、「らくらく税理」で書類添付がシステム化されているからだと感じます。

事実認定を重要視したいという私の考え方に、「らくらく税理」はぴったりマッチするのです。  
**有和** ここまで明確な意識をもって

業務に取り組んでいる先生は、なかなかいないと思います。

—— 杉山先生のような姿勢で業務に臨めば、顧問先との信頼関係がより深まることは容易に想像できます。

**杉山** 私は、このようなスタンスで臨まなければ、お客様を守ることができないと考えています。

私がこう考えるようになったのは、先ほど申し上げた師匠の山林先生の影響です。山林先生からは、「経験的直感」という言葉を教えていただ

きました。

お客様とのやりとりを通じて、気づくことがたくさんあります。すると、今度は経営者にも気づきが生まれ、どんどん変わっていくのです。

### 「らくらく税理」導入後、税務調査がゼロに

—— 「らくらく税理」を導入してから、税務調査の件数は減っているのでしょうか。

**杉山** はい。減ったというよりも、現在では税務調査が入ることは全くなくなりました。もちろん、税務調査に備えた万全の準備はしていますが、近年は意見聴取さえありません。

—— 過去の実績から、税務署から高い評価と信頼を得ているのでしょうかね。

**杉山** ありがとうございます。実際に税務署がどう考えているかは分かりませんが、相続税申告の案件でも調査は全く入りません。

例えば、今年の3月に申告した相続案件では、お客様との共同作業で「らくらく税理」を使用し、添付書面をまとめ上げました。

具体的には、お客様に「小規模宅地の特例で『生計を一にする』ところがポイントです」とお伝えすると、お客様は亡くなったお母様に対する奥様のケアの内容や、お母様がどのタイミングで病気にかかったのかなどを詳しく教えていただきました。

もし、税務調査が入ったとすれば



杉山 隆(すぎやま・たかし)

秋田中央税理士法人代表社員。税理士。昭和53年、税理士資格を取得。昭和55年、秋田市内に個人事務所を開業。平成16年に税理士法人化し、現在に至る。



**有和** 杉山先生は、相続財産に関する計算内容を全て記録しています。

これだけ細かい記録があれば、税務調査官の付け入る余地はないと私は思います。彼らはプロですから、この記録が信頼に足るものかどうか、直感的かつ直ちに判断できます。

**杉山** 先ほどの例でいえば、お客様からヒアリングした内容をまとめた書類になります。その元になったインタビュー全体も、きちんと文字化して添付しています。

—— 税務署が信頼している理由、そして顧客からの信頼が厚い理由がよく分かります。

**有和** 杉山先生の事務所では、お客様から紹介していただいた見込み客との成約率が100%だそうです。既存のお客様と、いかに強い信頼関係が構築できているかがうかがえます。

## 書面添付を毎月の顧問料に含めることで収益化

—— 多くの会計事務所が書面添付が進んでいない理由のひとつに、こ

の業務を収益化できていないことが挙げられると思います。杉山先生は、どのように書面添付を収益化されているのでしょうか。

**杉山** 当事務所では、標準契約の内容に書面添付も含めています。毎月、通常の顧問料の2割を書面添付代として頂いています。

**有和** 書面添付を有償で提供している会計事務所でも、せいぜい年1回の決算時のみという場合が多いと思います。毎月の顧問料として書面添付を収益化できる点は、「らくらく税理」の大きな特徴といえます。

杉山先生が「らくらく税理」の活用によって成果を出してくださり、しかも紹介の成約率が100%であることは、「らくらく税理」の普及を推進する私たちにとっても大きな財産になっています。

**杉山** 新規のお客様を紹介してくださるのは、書面添付を体験している方ばかりです。高い成約率を実現できているのは、お客様が書面添付も含めて周囲に伝えていただいていることも大きな要因だと感じます。

**有和** ご紹介によって杉山先生と顧

問契約を結ぶ方のなかには、税務調査で困った経験をした方も多いのではないのでしょうか。

## 激戦区で新規開拓を増やし売上2倍を目指す

—— 最後に、杉山先生の今後の展望をお聞かせください。

**杉山** 当事務所は9月決算ですが、毎年9月27日か28日、その期の数字が確定する前に経営計画発表会を開催しています。

昨年の経営計画発表会では、秋田市内で新規のお客様を獲得していく方針を打ち出しました。秋田市内は激戦区ですから、実はこれまであまり積極的ではありませんでした。しかし、今後は秋田市内での新規開拓に注力していきます。具体的な数字としては、売上2倍を目指します。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。皆様のますますの発展を祈念しています。

「実態」が判断のポイントになります。ですから、その判断の材料になるように「らくらく税理」で記録に残しておくわけです。

この記録は書面添付して税務署に提出するだけでなく、お客様にも提供しています。そうすれば、お客様もその記録を見ると思い出すことができますから。