



顧問先へ販売管理のクラウド化を進め、リアルタイムにデータを共有することにより会計事務所の視線で具体的なアドバイスを実践。顧問先の業務効率化に貢献。

森川会計事務所

顧問先が『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』を使うメリットは大きいと語るのは、森川会計事務所代表の森川慎也氏。顧問先にとって会計事務所からの“的を射たアドバイス”ほど心強いものはない。販売管理のクラウド化は、顧問先および会計事務所の両方に相乗効果をもたらしていると語る。その真意と具体的な利用方法について伺った。

導入システム

- PCA 商魂 クラウド ※
 - PCA 商管 クラウド ※
 - PCA 会計 クラウド
 - PCA 給与 クラウド
- ※顧客先契約をライセンス利用

導入の狙い

- ・より具体的で本質的なコンサルティングに結び付けられるシステムにしたい。
- ・顧問先の経費削減と、業務スキームの改善を提案したい。
- ・顧問先の大事なデータをより安全に管理したい。

導入効果

- ・顧問先が契約している『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』のライセンス利用によって販売管理の詳細を把握でき、それらを基に利益確保に向けた具体的なコンサルティングができた。
- ・『PCAクラウド』の利用で顧問先は業務の効率化により経費削減が図れ、時間の有効活用にも繋げることができた。
- ・『PCAクラウド』の堅牢なセキュリティや二重化されたデータセンターにより、データの保護も万全。

プロフィール

森川会計事務所

- 所在地: 〒107-0062 東京都港区南青山5-4-51 シャトー青山第一205号
- 設立年月日: 1998年9月1日
- 従業員数: 5名
- 主業種: 税理士業
- 業務内容: ○記帳代行から構築までの会計サービス
 - 個人から法人までの税務サービス
 - 販売・給与・会計の業務の合理化サービス
 - 人事労務サービス
- URL: <http://www.morikawa-tax.jp/>

森川会計事務所

企業価値の最大化をお手伝いします。
実務の視点から積み重ねたノウハウがあります。



森川会計事務所
代表 税理士
森川 慎也 氏



事務所内の様子

導入前の運用と課題

○いち早くITを活用していた会計事務所。その活用法を考え直させた出来事

港区南青山に事務所を構える森川会計事務所。代表で税理士の森川慎也氏は豊富なIT・プログラミング知識を持つ人物だ。自ら会計ソフトを作り、東京税理士会のソフトのコンテストでの受賞経験も持つ森川氏は、早くからITを活用した業務の遂行、顧問先とのやり取りを行ってきた。

「同時入力で業務を進める会計事務所がまだ珍しかった時代から、当事務所では同時入力ができる環境で仕事をしてきました。しかしお客様ともっと確実に連携できる方法はないだろうか……と考え始めた頃に東日本大震災が起こり、データを確実に守るために再度、事務所内のシステムを見直すことにしました」（森川会計事務所代表／税理士 森川慎也氏）

当時、東北地方で会計事務所を開いていた同業者から、震災時の様々な話を聞いた森川氏だが、その中でも最も深刻だったのは「データの破損」だという。

「東北地方の先生方から震災時の話を聞けば聞くほど、お客様のデータを確実に守りきる体制を、早急に確立しなければならないと思いました。そして『PCAクラウド』を以前よりいっそう気にかけるようになりました。」

選定のポイント

○環境が整い、『PCAクラウド』の実用的な運用速度を実現

PCAが『PCAクラウド』のサービスを開始したのは2008年(当時は『PCA for SaaS』)。もちろんその時から『PCAクラウド』に注目はしていたものの、一つ懸念点があったと森川氏は振り返る。

「会計事務所の場合、数名のスタッフが一気に入力を行います。しかし当時はクラウド化し

た場合、入力した数字が反映されるまでに一定の時間が必要な場合もありました。ところが徐々に『PCAクラウド』側のシステムがスピーディーな処理に向けて改良され、さらに通信回線も年々大容量かつスピーディーな処理が可能になり、またパソコンの性能も向上しました。これらの改善によって『PCAクラウド』の実用的な速度での運用が可能となり、「よし!もうスピードに問題はない」と考え2013年に導入しました。実際に今、『PCAクラウド』の処理スピードにまったく問題はなく、時間帯による差もなく、複数名の同時入力でもスムーズに運用できています」

導入のメリット

○『PCAクラウド』の利点は初期費用の軽減よりも経費の軽減にある

森川氏は「『PCAクラウド』の導入は、現在の日本が抱える働き方の問題を解決できる方法」だと語る。

「ある優秀な女性のスタッフがいました。その方がご家族の都合で地方に引っ越すことになったのですが、そのまま仕事を辞めてしまうのは、本人としても非常に惜しいとのことでした。そこで『PCAクラウド』によって自宅から入力できる仕組みを整えました。雇用する側・雇用される側の両方にとってベストな形で仕事を継続しています」

大企業なら時短制度や各種補助制度を用意できるが、中小企業や中小規模の会計事務所ではなかなか難しい。人材難の今、1名の優秀な社員・スタッフに巡り合える確率も低く、新しく採用し育てるには教育研修費用や採用費用などコストも大きい。

「業種を問わず、人材確保や人件費をどうコントロールするかが問われる時代。『PCAクラウド』はこのような『人』に関する部分を補う使い方ができます。個人的に私は『PCAクラウド』の良さは初期費用の軽減ではなく、人件費など経費の軽減にあると思います。それがよくわかる事例をこれからご紹介しようと思います」

○『PCAクラウド』で都心のオフィスの賃貸料節約につなげる

森川会計事務所と『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』のライセンス契約を結び、販売管理を行っている2社を例に挙げていただいた。

A社は都心に本社を置くアパレル系企業。商品は海外から船で取り寄せており、仮に入出荷業務にミスがあると、わずかな商品の仕入れに航空便を利用することになり赤字を招く。そのため販売管理業務は経験の長い社員が行っていたが、家庭の事情で都心に通うことができなくなった。そこで『PCAクラウド』で東京郊外の自宅からでも販売管理入力ができる環境を用意し、ミスのない出荷事務を継続している。

「この場合、3つのメリットがあります。1つは本社スペースの節約です。1名雇うと3坪は必要になりますが、その家賃を抑えることができました。2つめは人件費の圧縮で、都心と郊外

での採用は給与面も違ってきます。通勤費の会社負担がなく、本人も通勤時間を家事や余暇として活用できます。3つめは人材を入れ替えることの経費と時間の節約。先述の例のように、この企業の場合は人件費と都心の賃貸料という経費をどう抑えるかがポイントで、『PCAクラウド』で距離を買うことで経費を抑え、能力ある社員を継続して雇用できています」

○倉庫業者にIDを与え自社内の業務を簡潔化。営業社員の負担も減らし大きな売上に

B社は販促ツールの販売を行っている企業で、同社に限らず商品売る会社にとって利益の鍵を握るのが倉庫管理だ。そこで『PCA商管Xクラウド』のIDを倉庫業者にも与え、在庫データを本社と営業社員と倉庫業者が共有。そのため本社からは逐一指示を出さなくても、倉庫業者は在庫管理ができ、B社は業務を簡潔にできる。



お仕事の様子

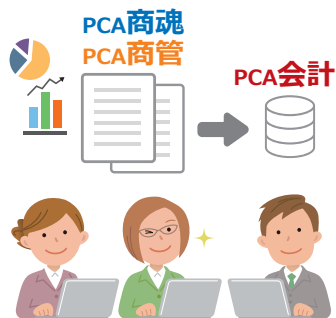
システム概況図

PCA 会計 PCA 給与 PCA 商魂 PCA 商管



会計事務所が売上の詳細を知ることで、どんぶり勘定(概略)ではない、具体的な数字によるアドバイスができる。

会計事務所側のスタッフは、「正確な売上データ」→「会計データへの取り込み」で、仕事を進めやすい。



A社 事例



- 本社スペースの節約
- 人件費の圧縮
- 人材入れ替えの経費と時間を節約

B社 事例



- 倉庫業者にも『PCA商管』のIDを与え、在庫管理をしてもらう
- 業務を簡潔化でき、営業社員は発注まで管理しやすい
- リモートによって営業社員の負担を減らす

「常に正確な在庫数を把握できるため、営業社員はビジネスタイミングを逃すことなく受注・発注・出荷などの業務をより進めやすくなりました。B社の場合、リモートコントロールソフトも導入しています。『PCAクラウド』で場所を選ばずにある程度仕事ができることは確かですが、結局は会社の机のパソコンに入ったりソースをすべて使えないと営業できないことも多いです。そこでリモート管理も取り入れて、営業社員の負担を抑えたシステムを確立し、同社はわずか5名の社員ですが大きな売上を出しています」

○会計データよりも販売管理データを基に正しいコンサルティング

上記の2つの事例だが、これらを会計事務所視点からとらえても、『PCA商魂Xクラウド』『PCA商管Xクラウド』の導入は大きな価値があると森川氏は語る。それは販売管理の数字を会計事務所がつぶさに把握することで、本質を外さないアドバイスができることだ。

「お客様は請求書を出すたびに入力しますから、常に正しい数字がそこにあります。よく経営者は概略のアドバイスを聞きたがりますが、概略の基礎になるのは一つひとつの販売管理の数字。そこを見ることでお客様に対して具体的なコンサルティングができます。また『PCA商魂X』『PCA商管X』のデータをそのまま『PCA会計X』に取り込めるので、会計事務所側は正しい数字を早く入手できます。会計事務所にとって数字の正しさを基にお客様と話ができることは安心感があり、経営者には会計データよりも販売管理データを見せた方が話が早いとも言えますね」

○販売管理のクラウド化は数字に対する経営者の意識も高められる

販売管理について細かくコンサルティングすることは、会計事務所にとって負担にならないのかという率直な疑問にも、森川氏は次のように答える。

「販売管理のコンサルティングは難しくありません。それぞれの企業における利益、つまり儲けのポイントさえつかんでおけば、それに応じた設定やアドバイスをすればよいだけ。お客様には『PCA商魂X』『PCA商管X』の機能の3割程度の使い方をお伝えすれば、後はほとんど触る必要はないのでスムーズに使っていただけます。使用するメニューや機能は、IDごとにセキュリティメニューで設定することが可能です。『PCAクラウド』を導入され会計事務所と連動する事により、経営者は会計データにより一層ご興味を持たれるようになります。大変良いことですが、先述したように大事なものは売上の中身。その点をちゃんとご説明し販売管理の数字をもとにアドバイスすると、経営者自身も会計事務所任せにしない数字への意識が高まります」

今後の課題と展望

会計だけでなく販売管理もクラウド化することで顧問先との繋がりを深めている森川会計事務所。今後も全般的な経費削減やスキームの見直しなど、一歩踏み込んだ具体的な本質的なアドバイスを続けていきたいと森川氏は語る。

「自分でもオタクと呼んでいるほど(笑)、ITやプログラミングについてよく知っている方だと自負しています。そんな私から見て『PCAクラウド』による販売管理のコンサルティングは会計事務所にとってメリットが豊富で、企業側にとっても人材を上手に活用できます。これらをもっと多くの会計事務所の先生方に知っていただきたいですね」



森川会計事務所 HP
<http://www.morikawa-tax.jp/>

ピー・シー・エー株式会社

pca.jp

Since 1980.8.1

本社 〒102-8171 東京都千代田区富士見1-2-21 PCAビル TEL.03(5211)2700 FAX.03(5211)2740