



ONE STOP  
SOLUTION  
COMPANY



税理士法人

さくら税務

『PCA クラウド』+コンサルティングで、  
経営者の右腕となる経理業務改善サービスを提案。  
顧客満足度の向上を実現

## 税理士法人 さくら税務

顧問契約数 2,500 社を誇る「税理士法人 さくら税務」は、関西エリアにある新規顧問先からの業務改善ニーズに対して、『PCA クラウド』を活用し、みごと「人件費の削減」、「業務の一般化」、「業務プロセスの簡略化」に成功した。埼玉を拠点としながら遠地の顧客に関与するためのビジネスモデルの秘訣を伺った。

### 導入システム

○PCA クラウド BPO プラン (4GB モデル 20CAL) ※

- ・ PCA 会計 X クラウド ・ PCA 商管 X クラウド
- ・ PCA 会計 9V.2R7 for SaaS

※【BPOプラン】会計事務所・社会保険労務士事務所・アウトソーシング向けプラン

### 導入の狙い

- ・ 特定の部門長しか処理が行えなかった。
- ・ 月次決算に、締日から7日以上必要であった。
- ・ システム上のボトルネック工程があり、業務負荷がかかっていた。

### 導入効果

- ・ 中途採用の社員1人で従来業務をこなせるようになった。
- ・ 7日以上かかっていた処理が1日に短縮できた。
- ・ 『PCA クラウド』をベースに業務の見直しを行うことで、業務負荷の解消ができた。

## プロフィール

### 税理士法人 さくら税務

- 所在地：  
(武蔵浦和オフィス)〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所 5-15-2  
(大阪オフィス)〒564-0063 大阪府吹田市江坂 1-23-19 米澤ビル第5江坂 401 号室  
(立川オフィス)〒190-0012 東京都立川市曙町 2-34-6 コクーンビル 601
- 従業員数：100名
- 代表：井上一生（税理士・行政書士）
- 創業：昭和63年9月
- 資本金：110,000円
- 事業内容：税理士業
- 企業 URL：http://sakura-zm.net/

顧問契約数 2,500 件以上。  
この実績が信頼の証です。



起業・会社設立・節税・資金繰り等、  
我々が全力でサポートします！



スタッフの皆様

私達が全力で、  
皆様をサポートいたします。

※ 2012年 10月に、『PCA for SaaS』から『PCAクラウド』へ名称を変更いたしました。



税理士法人 さくら税務  
一般会計第3・資産税グループ  
マネージャー  
安井 崇 氏

## 【サービス・ご相談案内】

- 会社設立
- 税理士のお探し
- コンビニ経営
- 相続相談
- 確定申告
- お電話でのお問い合わせ

<お問い合わせ専用ダイヤル>

- ・ 無料相談／全国対応
- ・ フリーダイヤル 0120-701-510
- ・ 営業時間：土日祝日除く
- ・ AM9:00～PM6:00

## 導入前の運用と課題

起業・会社設立・節税・資金繰り等の支援を全力でサポートする税理士法人さくら税務は、関西地区を中心に活動するアパレル会社からの新規の依頼に、どのような回答ができるかを模索していた。

依頼のあった企業は、ホールディングス形式をとる老舗のアパレルメーカーだった。メインのセグメントはSPA(speciality store retailer of private label apparel)で、製造・卸・小売と一貫した製造小売業を行っており、主セグメントとは別にレンタル・クリーニングといった多角化による別事業を展開していた。

そのため会計上の部門管理は複雑で、本部集中の経理処理を行っており、月次決算を行うのに、締日より1週間以上の日数が必要だった。さらに経営管理資料の作成にも時間がかかっていた。

また、債権債務管理においては販売管理システムと会計システムの両システムで重複管理を行っていた。両システムに各得意先・仕入先単位で明細を入力し、その明細単位の消込を行っていたので、二重入力が発生していた。

こういった問題点を見直すことで月次決算の早期化ができないかと、さくら税務へ相談した。

## 導入検討のきっかけ

このアパレル企業の相談を受けたのは、さくら税務 一般会計第3・資産税グループのマネージャ 安井

崇氏。主に関東を近辺に法人・個人の顧問先を50件以上抱えている。業務改善プロジェクトの提案は可能だが、継続的な関与となると関西への移動の費用や時間をどうクリアできるかが問題であった。

幸いこの企業は自計化を行っており、経営管理レベルも高かったため、『PCAクラウド』を導入し、自社で入力してもらった結果をチェックするだけであれば、離れている場所でも時間に関係なく確認できるのではないかと考えた。

## 稼働までのスケジュール

『PCAクラウド』の稼働は、非常にスムーズに立ち上げることができた。この企業を訪問する前に「基本情報の登録」や「科目設定」「残高登録」を行い、そのデータを企業側でリカバリ処理をした。企業側は、最新の組織を登録するだけで運用を開始することができたので、操作指導を含めても、2週間程度で本稼働を迎えることができた。

また、従業員別の経費管理を行うため、「従業員」を最下層の「組織」として登録した。「部門別一覧表」などで従業員別の経費管理の確認ができ、企業側からも非常に好評な管理帳票となった。

## 導入後の効果

導入前の問題点であった二重入力は、今回の業務改善により、販売管理上の明細残高データを正とし、会計側では明細単位の管理を取り

やめ、銀行からの入出金データを会計システムに取り込むことで、仕訳入力を行わないという業務フローにした。

また、企業側の拠点間やさくら税務側でも会計データが見られるような仕組みにするため、現状使用している会計専門メーカーの財務会計システムからクラウドサービスに切り替えていただいた。

『PCAクラウド』は同時接続ライセンス方式になっており、普段利用度の低い会計事務所が利用するにあたって、コスト的な負担が非常に低いサービスであった。会計業務とITの適用範囲の見直しによる効率化を行うことによって、従来、月次決算時に1週間以上かかっていた入力業務が、1日で終わるようになった。

2年目からはExcel®で作成した予算表をベースに、『PCAクラウド』側でも予算設定を行った。月次レベ

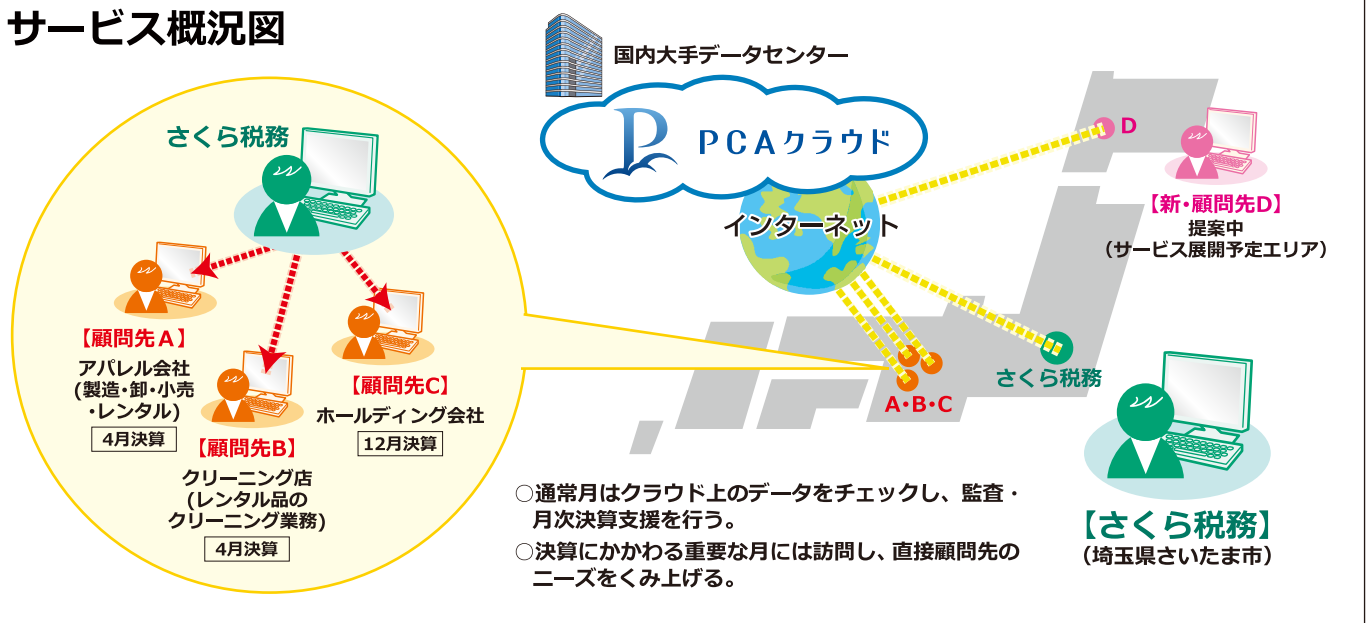
ルで予算・実績に対しての差異分析も行っている。

また、経理部長しか行えなかった経理業務を、安定稼働後には一般の若手従業員でも行えるように業務移管ができた。経理部長は、別の非定型業務に専念することができ、業務の生産効率が高まった。

「お客様には本来すべき業務を行っていただきたい。そのためにはITでカバーをし、業務を簡素化する必要があります。ITの標準化さえできれば誰でも利用できるのですから、定型業務は担当者に、否定形業務は部長・マネージャーに行っていただくことで1人当たりの生産性を上げていくことが重要だと考えています。」と安井氏は語る。

『PCAクラウド』を利用して「経営の可視化」を実現し、その内容を判りやすく読み解き、経営者に伝えるコンサルティングは正に社長の右腕となる付加サービスである。

## サービス概況図



**【業務テーマ】**
**◇スモール企業支援、再活性化支援**

既成の「税理士」といったイメージを全く打ち破るワンストップ型のスモール企業総合経営支援。実際に再生企業に役員として身を投じる指導活動は、「企業の町医者」として税理士業務を全く超越している。

**◇経営支援の業態化、チェーン化を目指す**

作り手本位の会計事務所。ただの申告書の代書屋の単機能の「業種」から、外部の多様な専門家とも連携し、「顧客が真に求めている変革」へワンストップに支援する顧客本位の「業態」を確立する。その上にドミナント形成をベースにしたチェーン展開を目指す。

**◇特化業種、チェーンのバックオフィス・インフラ**

全国シェアの5%を超えたコンビニを始めとする、フード、接骨院、介護事業といった特化業種、チェーン店の経営情報、会計決算、税務申告、労務、社会保険、会社登記、売上アップ、コストダウン等ワンストップに支援するバックオフィス・インフラを目指す。

(「税理士法人 さくら税務」HPより)



税理士法人 さくら税務 HP  
<http://sakura-zm.net/>

安井氏はそういった付加サービスとして、差異の内容を読み解き、経営者向けに簡易なレビューを電話やメールで行っている。概ねクラウド上のデータをチェックするだけで毎月の監査は終了するため、顧客訪問を行うことはない。そのコスト削減分を顧問料に反映させ、還元している。

ただし、9か月目に行う決算前ミーティングや、決算月・申告月の計3回については訪問し、相対しないとできないコンサルティングサービスを提供している。提供しているサービスと顧問料を比べてもらい、非常にコストパフォーマンスの高いサービスであると、顧問先から好評価を受けている。

**今後の業務改善予定**

今期から、本社-工場間の本支店勘定を用い、内部利益を管理する管理会計手法を導入した。また、「資金繰り予測」や「キャッシュフロー計算書」などの機能を使用しはじめた。業務改革もひと段落を迎え、さらに高い管理業務を行うために『PCAクラウド』に搭載されている標準機能を徐々に試していく方針だ。

安井氏の持つ顧問先のうち、すでに5社はクラウドへ移行した。クラウドサービスは、距離と時間を考え

ることなく、顧問先とのコミュニケーションを向上できるツールであると考えているからだ。自計化できていない顧問先にいきなりクラウドサービスを適用することは難しいが、導入のための研修サービスなども行い、業務をスムーズにこなし、経営数値に興味を持っていただけるような支援も行っている。

次の課題としては、「事業承継も含めたグループの生き残り戦略」である。安井氏は、「1stステップの経理業務改善で関係性を構築することができた。次は顧問先の人と人をつないでグループ内の人的シナジーを活かせる支援を行いたい。」と、次の課題に対するイメージを述べていただいた。

「この成功事例をもとに、次は更に遠地である札幌からの依頼を受けており、顧問契約の話を進めています。」と安井氏は語る。これからの会計事務所にはクラウドサービスがあれば、顧問先との距離は関係なくなりそうである。