



巻頭特別企画

全顧問先へのクラウド統合業務システム導入でサービス強化を図る 税理士法人恒輝 榎本税務会計事務所

税理士法人恒輝 代表税理士／榎本税務会計事務所 所長 榎本恵一

税理士法人恒輝 榎本税務会計事務所（東京都墨田区）は、経営者サポートのプロとして業界に定着した「経営コーチ」や、経営者のためのオンラインサービス Wisdom School に注力するなど、中小企業の経営を支えるさまざまな施策にいち早く取り組んでいることで知られる。そんな榎本税務会計事務所が、中小企業を取り巻く環境の変化に対応するため、全顧問先の会計システムをクラウド系に移行するというドラッグチックな変革を行っている。この取り組みの背景には、どのような意図があるのだろうか。今回の取材では、クラウド系システム導入の意図について、榎本税務会計事務所所長の榎本恵一氏（写真）にお話を伺った。

東京と福岡に拠点をもつ 税理士法人恒輝

—— 東京と福岡、遠く離れた2つの会計事務所が合併し「税理士法人恒輝」が誕生して2年が経ちました。まずは、榎本税務会計事務所の沿革

と合わせ、税理士法人恒輝設立の経緯について簡単に紹介いただけますか。

榎本 おかげさまで、税理士法人恒輝も2期目の決算が終わり、現在、3期目に向けてどのような人材を育て、どのようなシステムを構築していくのかという話を福岡の福田先生

とも進めているところです。

榎本税務会計事務所は昭和39年、私の母が設立した会計事務所です。

途中から私が引き継ぎましたが、設立から50年近く経ち、人材確保の面などからも、個人事務所として継続していくことが困難になってきました。個人事務所にはなかなか優秀な

人材が入ってこない。専門学校が主

催する採用説明会などでも、ブースを出す事務所はほとんどが法人です。

法人化を考え始めたのは、そういった時代の流れがありました。優秀な人材を確保するには、個人事務所ではなく、永続性ある企業として採用するというスタンスを求職者に示さ



■榎本恵一（えのもと・けいいち）

税理士法人恒輝 代表社員。榎本税務会計事務所 所長。税理士。経営コーチ。ファイナンシャルプランナー。株式会社ウィズダムスクール代表取締役。一般社団法人日本経営コーチ協会理事長。NPO法人日本再生プログラム推進フォーラム理事。昭和38年生まれ。東京都出身。専修大学商学部会計学科卒。産能大学大学院経営情報学研究科経営情報学専攻修了（MBA）。財務や経営に関するコンサルティング・人事コンサルティングには定評があり、現場での経験をふまえたセミナー・講演、インターネットや書籍などでの情報発信にも、精力的に取り組んでいる。おもな著書は、「知って得する年金・税金・雇用・健康保険の基礎知識2005～2015年」（三和書籍／平成17年）、経営マンガ「負けない！」（万来舎／平成21年）、「社長ちょっとまって!! それは労使トラブルになりますよ!!」（万来舎／平成23年）、「実践 ワーク・ライフ・ハピネス」（万来舎／平成25年）、「実践 ワーク・ライフ・ハピネス2」（万来舎／平成27年）など（以上共著）。

なければならぬと考えたのです。

—— それにしても、東京と福岡、これだけ離れた事務所が合併してできた税理士法人も珍しいと思います。

榎本 福田税務・労務合同事務所（福岡市）の福田英一先生とは学年が同じ、事務所の規模も近いといった共通点があります。ですから価値観を共有することができる。激変する社会のなかで意思決定をするうえで、よき相談相手、よきパートナーになると、お互いに思いました。

また、税理士事務所としてもお互

いに補充し合える立場にありました。

榎本 会計としては、医業に専門特化した福田合同事務所のノウハウを吸収することができると。福田合同事務所としては、東京に拠点を持つことで、関東のお客様への対応や東京採用ができる。お互いにメリットがあるので、2年前の平成26年に、税理士法人設立に踏み切りました。

—— はい、私も、一朝一夕に話が決まったわけではありません。お互いに迷惑をかけないという大前提条件のもと、進めてきた話ですので、

定個人情報や個人番号の取り扱いにおける負担が大きくなる。その負担を軽減するならば、大事な情報をデータセンターに預けるクラウドだろうと考えました。

から、それから20年以上経ちました。会計専用機から始まり、インターネットの登場・普及でパソコン会計の時代へ。パッケージソフトの導入によって自計化も大いに進展した。そこから時代はさらに進み、クラウドという新しい概念、新しいインターネット活用形態が誕生しました。

私もこのクラウドについていろいろと勉強しましたが、これを導入しようと思ったきっかけはマイナンバー制度です。この施行によって、特

—— 環境の変化が、新たなシステムの導入を後押ししたということでしょうか。

榎本 そのとおりです。フィンテック革命、マイナンバー制度の施行、消費税増税など、会計事務所もこれからさまざまな環境変化に対応して

準備期間には約3年費やしています。

クラウド導入の経緯

—— 榎本税務会計事務所はこれまで、顧客ニーズ、すなわち時代のニーズに合わせるため、さまざまなことにチャレンジされてきました。法人化もそのワンステップということだと思いますが、そして今、システム

の再構築という新たなステージに立たれています。既に貴事務所は1年前から、クラウド系ソフトへの移行

を進めていますね。

榎本 はい。1年前からクラウド系システムの導入を開始しており、現在、全顧問先のクラウドへの移行を推進しているところです。

—— 今日、そのクラウド系システム導入の経緯と、導入効果などについて伺いたいと思います。まずは、クラウドを導入しようとお考えになったきっかけからお話しただけですか。

いかなければなりません。そのような時代に受け身では生き残っていけないのです。

私は、クラウドは安全管理措置だと思えます。原始資料を持たず、情報をクラウドに格納することでリスクを回避することができます。お客様のなかにもそのようなやり方を志向する若い経営者が増えてきました。そのような人たちは当たり前に「クラウド」という言葉を口にします。

ですから、こちらも普通に「クラウドを活用しています」と言う。そう

乗遅れてないな」と思わせなければなりません。もちろん、印象を与えるだけでなく、実際、クラウドを十分有効に使いこなせる仕組みを作り上げていかなければならないと思っています。

—— そのクラウド系システムですが、具体的にどういったソフトを導入されているのでしょうか。

榎本 うちではクラウドシステムとして、株式会社スマイルワークスの「クリアワークス」と、株式会社マ

を導入しています。この2つはお客様の層によって住み分けをしています。また、当事務所が以前から導入していたパッケージソフト（「弥生会計」）をそのまま継続したいというお客様もいらっしゃいますので、お客様の要請に応じて「クリアワークス」「MFクラウド」「弥生会計」を使い分けています。そのなかで、「クリアワークス」を主軸に据えているわけでは

—— なぜ「クリアワークス」を主軸に選ばれたのでしょうか。

榎本 「クリアワークス」は、会計・給与計算、販売・仕入・在庫管理などのデータが連動して統合管理できるクラウド型のサービスです。ポータルひとつで、それぞれの業務システムから会計の仕訳伝票を自動で起票することができ、証券類を自動読み込み、自動仕訳することで、自動化がさらにしやすくなります。

—— クラウド系システムの一番の長所は何だとお考えですか。

榎本 ローカルにサーバーを置かず、クラウド上にデータを保管することは、これまでにないセキュリティ



榎本税務会計事務所を創業した榎本光子先生



榎本恵一先生の著書

「クリアワークス」を構成する給与計算システム「給与ワークス」(上)、販売管理システム「販売ワークス」(下右)、会計システム「会計ワークス」(下左)



「会計ワークス」は日常の仕訳入力、経費精算、月次・期間での集計表作成、決算処理、消費税申告書作成、固定資産償却などすべての会計管理を行える。「販売ワークス」の販売データや「給与ワークス」の給与データと連動するため、入力などの手間を劇的に削減できる。

榎本 統合業務システムというのはひとつポイントですね。会計管理、給与計算、販売管理を統合して運用できる。これは会計事務所にとって大きなメリットです。会計ワークス、給与ワークス、販売ワークスという3つのサービスがあり、月額費用はともに3000円。お客様の要望に従い、どのサービスを入れるかを決めています。

ただ、私がこの3つのサービスのなかで注目したいのは「販売」です。会計は会計事務所、給与も会計事務所か社労士の分野になります。しかし、「販売管理」は税理士でも社労士でもその他士業でもありません。会社の分野です。それを取り込むこ

用させていただこうと思っていますが、これまで従来のパッケージソフトで自計化を進められていた会社と比べると、むしろ抵抗感が少ないよ

うです。いざれにしても、「クリアワークス」では、証憑類を自動読み込み、自動仕訳をして、データをクラウド

上に送って、そこに銀行のデータのアップリゲーション、あるいはクレジットカードデータなどが入っていく。領収書を取り込むだけで、自動でそこま

「クリアワークス」

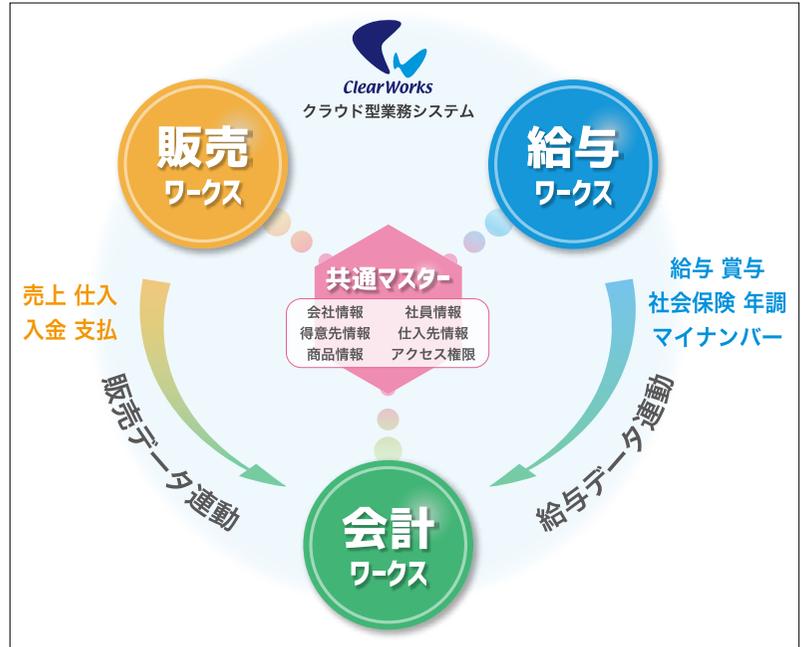
「クリアワークス」の長所・特徴について、感想をお聞かせください。

の大きいです。これは、会計事務所を運営するうえで、とても大きなメリットになります。地震などの災害によるデータの消失も回避できる。それが一番の利点ではないでしょうか。

では、クラウド系システムを導入したことで、どのような成果が得られましたか。

クラウド導入で付加価値業務の時間を創出

クラウド統合業務システム「クリアワークス」



「クリアワークス」は、会計・販売管理・給与計算をまとめて管理できるクラウド統合業務ソフト。販売データや給与計算データ、経費精算データをボタンひとつで会計の仕訳伝票に自動で起票することができ、業務を効率よく統合的に管理できる。

榎本 今年に入り、顧問料月額5万円を超えるお客様が急増しています。前年までは、3万5000円から4万円がスタンダードでした。この現象は、20数年前に経験した「波」に似ています。平成2年頃、インターネットへの興味・関心が、お客様のなかで高まった。それと同じ「波」が来ていると感じます。お客様の側でクラウドへの関心が高まり、先進的なお客様のほとんどが、クラウドの導入を望まれているのです。お客様のほうからそのような波音が聞こえてくるのです。

変革への流れは、常に顧客のほうから起こるといえることですね。榎本 選ぶのはお客様です。会計事務所はそれに追いついていかなければならないのです。

記帳代行といった作業レベルの業務は今、どんどんシステム化され、それに伴い価格競争は激しさを増しています。それが今度は、自動読み込み、自動仕訳という世界に進み、作業にかかっていた時間がますます減ってきました。

大事なのは、それを価格に反映させるのではなく、その作業効率化によって生まれた時間を、より顧客満足度の高いサービスに向けるということだと思っています。そして、より経営者に寄り添い、経営者の問題や悩みを解決することへと、税理士業務をレベルアップしていくべきだと考えます。

まさに、榎本先生が長年提唱されてきた「経営コーチ」の領域になりますね。

榎本 それが高い付加価値を生んでいきます。その結果、顧問料5万円が実現できるのです。クラウドを導入したから顧問料が5万円になるわけではありません。クラウドを活用して付加価値を生み出すことで上がるのです。

クラウド導入後、自計化率に変化はありましたか。

榎本 クラウドシステム導入によって、自計化率は確実に上がりました。それまでの自計化率は約85%でしたが、面白いことに、残り15%のお客様のほうで、意外とクラウド化するのが早いのです。入力には株式会社スマイルワークスのテレワークを活

とができれば、どれだけ会計事務所
の優位性につながるかを考えたいと
思うのです。

顧問先の販売管理にまで踏み込む
ということは、その会社の合理化、
効率化に貢献できるということです。
例えば、消費税がインボイス方式に
なったとき、会計事務所が「販売管
理」を握っていたら、まず、浮気さ
れることはないでしょう。そう考え
ると、「販売管理」から「会計」に
自動連動していくような流れをつく
っておくことは、会計事務所の経営
基盤強化につながると思います。

会計事務所は「環境適応業」

「販売管理」はこれまで会計
事務所が踏み込めなかった領域です
ね。

「販売管理」はこれまで会計
事務所が踏み込めなかった領域です
ね。

榎本 そこまで入り込んでお客様の
業務効率化、生産性向上に寄与でき
れば、顧問料5万円など、あつとい
う間に実現できてしまうでしょう。
繰り返しになりますが、今年に入り
新規のお客様の多くが月額5万円と
なり、決算報酬30万円も喜んで払っ
てくださいます。あんまり喜んでい
ただけるものですから、「じゃあも
う少し……」などと冗談を言おうも

のなら、「望むところですよ」と返っ
てくる。冗談とはいえ、お客様が私
たちに、もっと高いレベルのサービ
スを期待されているのは確かだと感
じます。その期待に応えたい。その
ためにも「クリアワークス」の導入
をさらに進めていきたいと思ってい
ます。

税理士法人恒輝／榎本税務会
計事務所の今後の展望について、最
後にお聞かせください。

榎本 榎本税務会計事務所では毎年
顧問先の皆様をご招待して「経営方
針発表会」を、毎年1月に開催して
います。その年に当事務所が行う活
動方針・内容を皆様へお伝えするこ
う場で、これを始めて15年が経ち
ます。私たちが誓いをたて、お客様
に証人になっていただくと同時に、
新規のお客様に対しては、当事務所
の考え方、方針、実績、活動をご紹
介する場ともなっています。

今年この「経営方針発表会」に
おきまして、今後は「クリアワーク

ピクスケミ株式会社の事業内
容をお教えください。
中山 当社は医薬品輸出入会社です。
医薬品原末を輸入し、製薬会社に販
売しています。昨年9月、ドイツ大
手製薬会社から独立して設立。今年
1月から営業を開始しました。お客
様は大手優良企業の製薬会社がほと

クラウド統合業務システムを導入した顧問先企業の声

ピクスケミ株式会社 中山 哲取締役

ピクスケミ株式会社の事業内
容をお教えください。

中山 当社は医薬品輸出入会社です。
医薬品原末を輸入し、製薬会社に販
売しています。昨年9月、ドイツ大
手製薬会社から独立して設立。今年
1月から営業を開始しました。お客
様は大手優良企業の製薬会社がほと

ピクスケミ株式会社の事業内
容をお教えください。

中山 当社は医薬品輸出入会社です。
医薬品原末を輸入し、製薬会社に販
売しています。昨年9月、ドイツ大
手製薬会社から独立して設立。今年
1月から営業を開始しました。お客
様は大手優良企業の製薬会社がほと



「望むところですよ」と返っ
てくる。冗談とはいえ、お客様が私
たちに、もっと高いレベルのサービ
スを期待されているのは確かだと感
じます。その期待に応えたい。その
ためにも「クリアワークス」の導入
をさらに進めていきたいと思ってい
ます。

税理士法人恒輝／榎本税務会
計事務所として新たなステージへの
第一歩を表明したわけですね。

榎本 税理士・会計士の受験者が
減っています。日商簿記検定1級の
受験者も激減しています。こうした
現象は、「会計はコンピュータが代
行する時代になった」との認識が定
着してきた証ではないでしょうか。
だとすれば、我々は今後、その前提
に立ってお客様サービスを展開、あ
るいは模索していかなければならな
いのだと思います。

そういう意味では、会計事務所は
環境適応業です。仕訳1件いくらと
いう時代から、コンピュータ会計の
時代を経てシステム産業になり、そ
して今、クラウドという新たなIT
利用形態が誕生した今、その新しい
環境を土台に、さまざまなサービ
スが展開されていくことになると思
います。

税理士法人恒輝としましては、ま
さに「恒(つね)に輝く」という名

榎本 榎本税務会計事務所では毎年
顧問先の皆様をご招待して「経営方
針発表会」を、毎年1月に開催して
います。その年に当事務所が行う活
動方針・内容を皆様へお伝えするこ
う場で、これを始めて15年が経ち
ます。私たちが誓いをたて、お客様
に証人になっていただくと同時に、
新規のお客様に対しては、当事務所
の考え方、方針、実績、活動をご紹
介する場ともなっています。

今年この「経営方針発表会」に
おきまして、今後は「クリアワーク

ピクスケミ株式会社の事業内
容をお教えください。

中山 当社は医薬品輸出入会社です。
医薬品原末を輸入し、製薬会社に販
売しています。昨年9月、ドイツ大
手製薬会社から独立して設立。今年
1月から営業を開始しました。お客
様は大手優良企業の製薬会社がほと

ピクスケミ株式会社の事業内
容をお教えください。
中山 当社は医薬品輸出入会社です。
医薬品原末を輸入し、製薬会社に販
売しています。昨年9月、ドイツ大
手製薬会社から独立して設立。今年
1月から営業を開始しました。お客
様は大手優良企業の製薬会社がほと

の通り、「100年続く」を合言葉
に、その時代その時代に適応してい
きながら、中小企業の成長発展に寄
与していきたいと思っています。そ
して、その私たちの活動を、これか
ら会計業界を背負う若い税理士の
方々に先生方にも見ていただきた
いと思います。時代の流れのなか
で、社会ニーズが変化していくなか
で、私たちがどのように適応してき
たか、地域にどのように貢献してき
たか、積極的に発表していきたいと
思っています。

経営者のための叡智の学校として
設立したWisdom Schoolも5年目に
入りましたが、私自身がこういった
活動を通じてさまざまな気づきを得
ながら、事務所を運営してきました。
今後も、環境適応業として、常に半
歩先を見つめ、100年事務所を実
現するにはどうしたらよいかを模索
しながら、頑張っていきたいと思っ
ています。

本日は大変、貴重なお話をい
ただき、ありがとうございます。
税理士法人恒輝のますますのご活躍
を祈念しています。

運動機能も有効活用させていただ
いていきます。給与も運動をかけて処
理しており、月額給与や税率を間違
えることもなくなり、納付書通りの
数字が計算できるようにしました。

会計事務所とのやり取りは便
利になりましたか。

中山 4月末、銀行に中間決算書を
提出しましたが、その速さに驚かれ
ました。クラウドは書面でやり取り
する手間がないうえ、月次の会計処
理もきちんとされているため、すぐ
帳票を渡せます。これは大きなメリ
ットです。

また、付箋機能のおかげで、見て
ほしい伝票がひと目で分かるように
なり、榎本会計さんとのやりとりも
スムーズに進むようになりました。

急がないときは、あらかじめ聞きた
い箇所に付箋で印を付けておき、榎
本会計さんが月に一度来られるとき
に質問しています。付箋を貼ってい
ることは榎本会計さんも把握してい
ますので、事前に準備をしてくてく
れます。会計事務所とのコミュニケ
ーションはかなり円滑だと思います。