会計事務所との戦略的パートナーシップの構築

企業にとってもっとも身近な相談相手である公認会計士、税理士、社会保険労務士等の専門家。身近であるはずの専門家も、企業による活用の仕方次第でその価値は大きく変動するもの。会計事務所や社労士事務所を「事業パートナー」として戦略的に活用することが企業経営の効率化、企業成長の一つのカギとなるのではないだろうか。

大多数の企業がすでに会計事務所や社会保険労務士事務所と顧問契約を締結し、専門サービスの提供を受けていることであろう。しかし、企業から見たその専門サービスの活用度合いは千差万別である。貴社では、会計事務所や社労士事務所を有効に活用できているといえるだろうか。高い顧問報酬を支払って、普段は何をしてもらっているのかわからないというようなことはないだろうか。また、昨今の士業マーケットにおける価格競争激化に便乗し、コストだけで顧問事務所を選定し、十分とはいえないサービスに結果的に割高な報酬を支払っているということはないだろうか。

BPOという観点から会計事務所や社労士事務所との関係を再考すると、さまざまなヒントが見つかるものである。公認会計士や税理士のみならず、社会保険労務士やCFP・AFP等数多くの専門家が在籍し、一般企業から上場企業、医療法人や学校法人、団体等業種・業態を問わず、さまざまな経営課題にソリューションを提供している税理士法人AKJパートナーズでお話をうかがった。

マネージャー・
特定社会保険労務士
松本　藍さん

社員税理士
藤田　学さん

税理士法人
AKJ パートナーズ
代表社員・公認会計士
山本成男さん

「顧問」としての位置づけを再考すべき

会計事務所の業務分野でBPOというと、記帳代行など単純作業のアウトソーシングがまず思い浮かぶ。もちろん、専門家が行う業務であるため、一般の企業で社員が実施するよりも、作業効率が高く業務プロセスの改善も見込まれコスト低減につながることもあるだろう。しかし、それだけではなく、企業が戦略的に会計事務所等を活用することができると、代表社員・公認会計士の山本成男さんは指摘する。

「管理部門系の業務は、『処理』をすれば足りると考えられがちですが、実は、企業収益に大きなインパクトを与える機会が多く存在するのです。税制優遇であったり、助成金・補助金であったり。『顧問』という立場だとどうしても受け身の相談業務で終わってしまうという事務所が多いことかと思いますが、管理部門系業務の一部でも豊富な専門知識や情報ネットワークを有する事務所にアウトソーシングすることにより、これらの機会を逃さず経営に生かしていくことができるのです」

AKJパートナーズでは社会保険労務士三人が所属し、税務・会計関連の業務だけでなく、給与・賞与計算業務、就業規則その他人事関連諸規定の整備、人事関連諸手続きの指導・助言など、人事労務関連の相談業務にも対応している。そのねらいについて山本さんは、「たとえば雇用促進税制のように、所定の労務施策をとることによって優遇を受けられることがあったり、補助金、助成金の申請が可能な場合もあります。このような情報は、管理部全体として共有し、把握しておく必要があり、私どもでもワンストップでシームレスなサービス提供体制を構築することが効率的であると考えているのです」と説明する。

雇用促進税制の場合であれば、その制度の存在自体を知り理解した上で、雇用促進計画を策定し、計画書を申請期限までに提出しなければならない。膨大に存在する制度等の情報の中から、自社に関連する、もしくは、自社が有効に活用することのできる情報をキャッチし、限られた時間内にその制度を適用し、届出を行う。制度の新設・改正に伴い臨時的に発生するこれらの業務について、このような対応ができる社員を

常時社内に抱えておくことは可能だろうか。そのような観点から、いっそのことプロフェッショナル・サービスを提供する機関にアウトソーシングしようということになる。そうすることによって、手続き漏れ、機会損失を防ぐことができる。

さらに、特定社会保険労務士の松本さんは、「就業規則一つを取っても、経営者による経営理念、経営戦略を浸透させるための手段として位置づけ、その内容を吟味し、企業の成長ステージに応じて、ふさわしい条項を設けて運用するといったことが可能です。一般的なひな型を参考にかたちだけの就業規則を設けるというのではなく、戦略的な人事労務管理導入の一手段とすることができると提案しています」と、会計事務所との協働の効果を説明する。

専門家へのアウトソーシングでBPRを実現

アウトソーシングは、長年当たり前のように実施してきた業務プロセスを見直す良い機会にもなる。「管理部門系業務の棚卸しをしてアウトソーシングすべきものと内製化しておくべきものを切り分ける。そのこと自体が業務プロセスの見直し、改善につながるのも確かだが、さらに、一度プロの目を通してみないと良しあしがわからないというケースが多い。特に専門性の高い領域では、アウトソーシングによりBPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）を実現することが容易だ」と税理士の藤田さんも指摘する。

豊富な企業事例を知り、専門知識を有する会計事務所にゼロから業務プロセスの構築を依頼すれば、企業特性や所与の条件の下でもっとも効率よく効果的な業務プロセスが設計されることになる。このように、会計事務所に一度、内部まで深く入り込んでもらい、業務プロセスが整備され安定運用ができるようになったら、徐々に社内の人員に業務を担当させる。そして、少しずつアウトソーシングの対象業務を狭めていき、最終的には本来の顧問業務に特化してもらうということが、コスト面からも望ましいといえるだろう。

このような会計事務所とのパートナーシップは、なにも中小規模の企業に限ったことではない。上場企業でも、適時開示の義務を果たすため、決算早期化や開示資料の作成に、監査人以外の会計事務所のリソースを活用できる。新たに制定された会計基準やＩＦＲＳ（国際財務報告基準）への対応においても、社内の立場で、重要性の判断等により業務を線引きしていくということも、専門家である会計事務所ならではの業務であるといえよう。

今のお花屋さんで…

慶弔のお花、本当に満足してますか？

送料・木札全て込み 追加費用 ¥0

1 法人様に特化してる、だから締め払い可で 安心

2 農家からの産直だから 安い

3 独自のネットワークで最短2時間のお届けで 早い

開店・開業祝い
全てコミコミの衝撃価格
スタンド花 1段
おまかせ1.2万円コース
特別価格 11,900円(税込)

就任祝い
1万円の大輪系胡蝶蘭
胡蝶蘭3本立
【リップ】1万円コース
特別価格 9,900円(税込)

供花・お悔やみ
最短2時間でお届け
供花スタンド
(洋花)1.5万円コース
特別価格 14,900円(税込)

※今なら9月末までにお試し10%割引クーポン付きの資料を差し上げますのでお気軽にご連絡くださいませ。
（月刊総務を見たとお伝えください。）※詳しいご説明をご希望の方は、営業がお伺いさせて頂きますので担当までご連絡くださいませ。

詳しくはWebへ
ビジネスフラワー 検索

お祝い花とフラワーギフトの専門店
business flower
花でつながる人と人

ビジネスフラワー
0120-41-8774（ヨイハナダヨ）
フリーダイヤル 営業担当:原田まで

年間20,000鉢以上、上場企業を含む25,000社突破

〒140-0011 東京都品川区東大井6丁目1番10号 運営:ワールド商事株式会社（ビジネスフラワー）
fax.03-6404-0045 E-mail info@biz-hana.com URL http://www.biz-hana.com