

CASH RADAR PBシステムユーザー事務所インタビュー

1年半で200社の顧問先を獲得！ 顧客拡大に伴う問題を解決する『在宅っくす。』

税理士法人JMTz 代表社員 佐藤 丈太郎 様



JMTz

税理士法人JMTz様は、2016年の秋に設立してから1年半の新しい会計事務所です。

所長も若く、顧問先が急増している中で業務が追い付かず、2017年11月に『在宅っくす。』にお申込みをいただきました。その経緯から半年間の在宅スタッフ活用の徹底支援を数回に渡ってお送りいたします。

1年半で顧問先が200社に増えた(2018年3月)

——わずか1年半で、顧問先が200社というハイペースですが、どのように拡大されたのですか？

佐藤先生 メインは紹介になります。おかげさまで、契約した顧問先や、提携している企業様からの紹介が増えております。直近でも、年末から2カ月で55社程増えました。

顧問先からのメールに返信しきれない

——お客様からの問い合わせ対応はどのように行っているのですか？

佐藤先生 新規の対応はもちろん、既存の顧問先様からのお問合せやメールが毎日50件近くあり、返信するだけで精一杯の状況です。

——それだけの急拡大ですと、顧問先の立ち上げ業務や職員採用も大変ではないですか？

佐藤先生 限界でしたね。なかなか良い人が採れず、ようやく採用しても数カ月で退職、ということが続いて募集費用もかさみました。

顧問先のほとんどが記帳代行の契約のため、当時私を含め全員が代行入力に追われて、新規のお問い合わせを受けることが辛い状況になっていました。外部の計算センターなどに業務委託することも考えましたが、いくつかある選択肢の中で、採用コストの圧縮とデータ入力の安定の2点から『在宅っくす。』に一番魅力を感じました。

導入して1カ月半、業務依頼が出せない！

——10月末にお申込み後、11月中旬には仕事を依頼できる状況でしたが、そこから約1カ月間1件も業務依頼が出てきませんでした。

佐藤先生 出せなかったのには大きく二つ理由がありました。一つは、11月に退職者が出てマンパワーが足りなかったことです。業務依頼に必要な原始資料のデータ化をする余裕がない位、毎月の申告だけで手一杯でした。もう一つは、日々の業務をルーチン化する仕組み・システムがなかったことです。預かる資料や回収ルールなどの管理も、退職者からの引き継ぎも出来ていなかったのが在宅スタッフへの指示書作成が滞りました。

「引継ぎ」・「見える化」を軸とした エヌエムシイの支援

——業務依頼が出せない中、新規が増えていくという状況で、在宅依頼を軌道に乗せる支援に加え、所内業務を仕組み化する提案をさせていただきましたが。

佐藤先生 マンパワーの問題は、年末から人の採用と残業を増やすことで目途はたちましたが、退職者からの引き継ぎと、全体管理の問題は何をすべきかわかりませんでしたので、必要な業務フローの支援は、ありがたいことでした。これからも拡大を続けていくためにご協力いただければと思います。

今まさに取り組み中ですが先が見え、希望が持てるようになっていきます。



税理士法人JMTz

代表社員

佐藤 丈太郎 様

設立から顧客拡大を続け3年後には顧問先1000件、職員100名の事務所になりたいと話す

CASH RADAR PBシステムユーザー事務所支援レポート

税理士法人JMTz様の業務運用をサポート 業務の最適化を目指して

株式会社エヌエムシイ 業務サポートスタッフ

左ページに続き、こうして税理士法人JMTz様のサポートを開始させていただくことになりました。

2017年12月中旬

『在宅つくす。』のサービスには、サポートスタッフによる3か月間の導入支援もご提供しています。在宅スタッフに業務依頼を出すための様々な準備をお手伝いさせていただきます。事務所様独自の仕事の進め方をされているので、私どもの考える仕事の「標準化・単純化・均質化」で軌道に乗せるまでは事務所様にご協力いただく部分も少なからず発生します。サポートの内容については事務所様によって多様ですが、今回ご紹介したJMTz様の場合は、顧客の急増に加え毎月の申告業務が重なり、当初『在宅つくす。』の導入をすぐに開始できる状況ではありませんでした。

2017年12月末

弊社内で会議を行い、現状において、在宅依頼と同時並行で、事務所運営の改善が必要と考えました。そこで『在宅つくす。』のサービスと一緒に、事務所の運営面におけるご支援についてご提案しました。

所長の佐藤先生は実務だけでなく営業にも力を入れて、意欲的に事務所拡大に取り組まれています。その結果、顧客数は右肩上がり、事務所としては大変喜ばしいことだと思います。

実はエヌエムシイ税理士法人も、立ち上げ直後は税理士法人JMTz様と同じような状況でした。新規契約数が増える一方で、職員の業務負担も増え続けました。そのためワークバランスが崩れ、人を採用しても業務管理が追い付かず、すぐに辞めていってしまった時期がありました。それらの問題を一つ一つ乗り越え、今のような安定した運営ができるようになった経緯があります。このような私どもの経験をお伝えすることで、事務所様の飛躍に役に立てられればと思っております。この困難を乗り越え、佐藤先生の思い描く構想を実現していただきたい。

そうした思いで『在宅つくす。』の導入に向けて業

務改善のご支援をさせていただくことになりました。

2018年1月

私どものサポートについて、佐藤先生は快く受け入れてくださいました。通常、繁忙期は余計な作業は避けたいところ。ましてや人手不足の状況にもかかわらず、事務所を拡大していくのに効率がいいからと、会計ソフトをCASH RADAR PBシステムに一本化することを決め、資料をデータ化するスタッフの採用にもすぐに取り掛かってくださいました。こうした起業家精神で優先事項を見失わない先生の覚悟に、改めて一同、できる限りのことをして事務所のお力になりたいと思いました。

2018年2月

事務所の基盤を固め在宅依頼を軌道に乗せることを目標に、業務支援を開始しました。



▲親しみやすく職員やお客様に愛される佐藤先生



▲多忙な中でも、いつも笑い声が絶えない明るい事務所