

###free1###

###name### 様

配信遅れのお詫び

第4号を1/8（火）配信予定でしたが、準備の都合で遅れて、1/10（木）の配信となりました。ご了承ください。誠に申し訳ございませんでした。

◆新年より（2019年）より新企画としてセミナーが2コース 始まりますのでご案内申し上げます。
二つとも毎月木曜日を定例開催日としております。

1. 「**理念経営セミナー**」は、経営者が対象でコンセプトシートを記入しながら、実際どのように理念経営を導入し運用したら効果が出るのかを、講師と一緒に作成するワークショップ型の2時間研修です。
2. 「**LWセミナー**」はスピリッツ系に親しみを持つ経営者・経営支援家や一般市民の人々が対象。LWとはライトワーカーの略称で、世界平和・地球環境・貧困等の改善をミッションと感じている人です。このセミナーに参加すると自分がLWかしっかりと覚醒します。
毎回 Captain 平本が、理念経営の基本と神々とのコラボについてお話しします。
各界でご活躍の先達の方々から経験談をお話いただき、「**魂の同窓会**」をいたします。

お時間は2時間です。

=====

■理念経営セミナー 第1回

1/17（木）18:00～20:00 JBG・研修室（後楽園） 2,000円

詳しくはURL：https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_140.pdf

=====

■LWセミナー第1回 オリエンテーション・LWとは

1/24（木）15:00～17:00 JBG・研修室（後楽園） 1,000円

詳しくはURL：https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_139.pdf

=====

真・善・美 第4号・・・2019.01.10

次回の「真・善・美」：第5号の配信は2月5日（火）の予定です。

=====

当メルマガは、過去に面談、名刺交換させていただいた方々へ配信させていただいております。
不要の場合にはメルマガ最後にあります配信停止をクリックし連絡ください。

「真・善・美」第4号

皆様、2019年 明けましておめでとうございます。
先生にとって素晴らしい年となることを心からお祈り申し上げます。
本年もよろしくお願い申し上げます。

「真・善・美」も4号を発行することになりました。今回は2019年を迎え会計事務所業界にとってどんな年になるのか、私の40年にわたる経験と最新の情報に基づき、大胆かつ独断的に予想してみます。

当たる、当たらぬは神のみぞ知るではありますが、先生の参考になれば幸いです。

1. 「記帳代行業務」の自動化と大規模受託会社の登場

ー昨年フィンテック、昨年はAI、RPAが話題になりました。これらはこれから会計事務所業務に多大なる影響を及ぼすでしょう。端的に言えば、定型業務はPCやスマホ利用によって自動化されるでしょう。特に会計事務所業務で大きなウエイトを占めていた記帳代行は、ほぼ企業側で自動化される方向に向かうでしょう。当然のように大きな付加価値は生みませんので報酬も期待できません。記帳代行をベースに顧問料を設定している事務所にとっては大きな収入減になるでしょう。

しかしながら、経理業務を外部委託したいといった中小企業ニーズも存在します。そこで登場が予想できるのが、AI、フィンテックを駆使し、記帳から決算処理を徹底して自動化し、大規模に企業から受託する会社です。

おそらくIT企業、金融機関、超大型会計事務所の別会社などが参入すると思われます。

これにより、会計事務所による記帳代行業務は消滅へと向かっていくと考えられます。

課題は、信頼のおける決算書が作成できるかです。税理士がこれら会社の作成した決算書から正しい申告書を作成する担保をどう実現するかですが、後追いになるものの解決されるでしょう。

2. さらに進む「開業税理士事務所」の大幅減少と大型事務所のM&A

税理士も高齢化が急速に進み、事務所継承の問題が数年前からクローズアップされています。

また、顧客である事業者数の大幅な減少、会計事務所業務の変化（経営支援ウエイトの増加）により付いていけない会計事務所の廃業も増加しています。この傾向は今後も加速していくと思われます。

一方、大型事務所による上記のような事務所のM&Aもまだ進むでしょう。そして今年は、大型会計事務所同士の提携、M&Aが本格的に進行する年になると思います。おそらく近い将来、会計事務所は全国ネットの大型税理士法人グループか地元密着個人税理士の2極に別れていくことでしょう。中規模会計事務所に身の振り方が迫られる年になりそうです。

3. 業務受託・実行もネットワーク型へと急速に移行

上記2. 項の会計事務所の大型化と関係しますが、もはや顧客である中堅・中小企業の経営要望に対応するためには、1 会計事務所では問題解決能力から見て無理になってきています。

かつて会計事務所の主要業務であった記帳代行、決算、申告に関する業務は必要に迫られて実施するもので、企業のニーズを満たすものではありません。一方でこれら業務は上記1. 項でお話ししたようにITにより自動化の方向にあります。このため、ますます高い報酬を望めなくなっています。

一方、企業側には多岐にわたるニーズ（各種経営支援業務、事業承継、人材教育、国際税務、など）が存在し、応えることができれば高い報酬に結びつきます。しかし、そのためには多くの専門スタッフが必要となり、100名以上のスタッフを抱えて初めて対応可能な体制ができると言われています。上記2. 項の大型会計事務所間の提携やM&A、小規模事務所の大型税理士法人グループ化もこの流れと言えます。

ところが、多くの会計事務所は簡単にM&Aとは行きません。そこで近年進行しているのが他土業や専門家とのネットワーク（業務提携）です。お互いに顧客を共有しながら受託業務によって仕事を分担する仕組みです。この流れは会計事務所の生き残りをかけて今年急速に進んでいくでしょう。この対応の差が、会計事務所の衰退と成長の分かれ道になっていくことでしょう。

4. 採用職員の質の変化と育成が重要な成長要素となる

言うまでもなく、会計事務所の商品は人材です。かつては簿記2級以上保有や税理士試験科目合格などを応募資格していましたが、会計事務所の業務の主体が経営支援へと移行する中、職員にコミュニケーション能力が求められるようになりました。

数年前から先行する会計事務所では会計知識にこだわることなく、一般企業の採用基準と同じような基準で採用しています。またインターン制度を採用する会計事務所も増えています。

つまり、会計事務所も多彩な能力を持った多様な人材確保が必要になっているのです。今年は多くの会計事務所採用基準から簿記や税務知識が除外されていくでしょう。知識は採用後に取得すればよいのです、まず見るべきは人間性とコミュニケーション能力でしょう。

しかし、良い人材を採用する、さらに現在の職員の戦力化も図るために必要となるのは、育成制度です。

従来、会計事務所ではOJT主体の職人的育成手法をとっていましたが、これからは通用しません。一般企業と同じように時間とお金を掛けた長期の育成制度の構築が必要となります。外部教育機関の活用も含めて考えなければならなくなります。

5. 消費税率10%への対応で一部混乱か？

今年10月に消費税が10%に上がる予定です。過去、消費税導入、税率変更を経験した会計事務所

にとって特段のことではありませんが、今回は税率アップに伴い軽減税率の扱い、各種優遇処置の扱いなど現場を混乱させる要素があります。会計事務所としては、万全の準備を行い、顧客の対応に間違いが起きないようにする必要があります。対応を間違えると信頼が揺らぎ顧客を失うことになるかもしれません。

以上、勝手な予測を述べさせていただきました。先生が将来を考え、思考を深めるきっかけになれば幸いです。

◆来る4月17日（水）14：30～18：30、東京北区「北とぴあ」にて、

「理念経営を実践する会計人」の事例発表会&交流会を開催

これからの時代、中小企業にも理念経営の実践は事情継続のために必須のテーマと言えます。そしてこれをサポートするのが会計人ではないでしょうか。

㈱Hos Bizセンターは志ある会計人と共にこの推進にあたっています。

私見ですが問題提起●●課題を具体的にどのように対応するかを提言するセミナーにいたします。

多くの会計人の方に参加いただき、その手法理解と交流いただきたく存じます。

後日、正式なご案内をお送りいたしますので、スケジュールを入れていただければ幸いです。

以 上

=====

(株) I&C・HosBiz センター

中小企業.net URL <http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

アドレス：hos_biz@hosbiz.net

発行責任者： Cap 平本 靖夫、 編集長：鈴木 香織

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://1lejend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=###mail###