

INTERVIEW

会計事務所が開発した会計事務所のための 決算診断ツール「決算報告診断ナビ」の実力

三輪厚二税理士事務所 代表 税理士 三輪厚二

三輪厚二税理士事務所（大阪市中央区）は、「顧問料不要」を掲げ、年間100件ペースで顧問先を増やし続けている。代表の三輪厚二氏（写真）は、決算の内容を分かりやすく説明して経営者に理解してもらうことが会計事務所の大きな仕事のひとつと位置づけ、そのためのツールを独自開発して活用することで、事務所の付加価値を高めている。これらのツールが「決算報告診断ナビ」「月次決算診断ナビ」として商品化されるにあたり、三輪氏に開発の経緯から機能の詳細、差別化戦略や今後の展開などについて伺った。





「決算報告診断ナビ」のパッケージ



「決算報告診断ナビ」と「月次決算診断ナビ」で作成された決算診断資料

経営者に分かりやすい決算報告ツール

—— 三輪先生が開発された「決算報告診断ナビ」とは、どのようなソフトでしょうか。

三輪 一言でいえば、「決算の内容が見て分かる」ツールです。

通常の決算書は、損益計算書（P/L）と貸借対照表（B/S）が付いて、さまざまな数字や勘定科目が載っていますが、中小企業の経営者がこれらを一目で理解するのは困難です。そこで、グラフやイラストを使ってビジュアル化するなどの工夫により、分かりやすく説明できるようにしたツールです。

—— このようなツールを開発しようとお考えになったきっかけは何ですか。

三輪 独立開業している友人から、貸借対照表と損益計算書で説明する決算報告が「分かりにくい」と言われたことです。

私たち税理士にとっては常識でも、経営者にはそうでないことがあります。例えば、私たちが普段使っている会計用語をお客さまも知っているとは限りません。また、決算は年に1回ですから、去年説明したことを忘れている場合もあるでしょう。

そこで、「一目で見て分かるものにしてほしい」という友人の要望に基づき、どういう形で

あれば見やすいかを聞きながら作り上げました。—— 経営のツボやヒントを示す機能もあるそうですね。

三輪 はい。単に数字の比較だけではなく、例えば経費の重みを売上に換算して説明し、「無駄な経費を100万円使っていると1,372千円が水の泡になります」といった形で、経営に役立つヒントを各所にちりばめています。

—— このツールは、会計事務所の職員にとっても使いやすいものでしょうか。

三輪 資料は30分もあれば作成できます。手順は、まず決算月を入力し、市販の会計ソフトからデータを取り込んでコピーします。次に、勘定科目の分析用にマッチングリストを設定し、基本情報を入力します。あとは印刷すれば、コメントやグラフ、表などもすべて自動的に作成されて出力されますから、それに担当者が伝えたいメッセージなどを付け加えるだけです。

—— どのような会計ソフトに対応していますか。

三輪 会計王など主要な会計ソフトに対応しています。

—— これらの会計ソフトを使っている会計事務所は、すぐに導入できるわけですね。

三輪 はい。基本的に内訳を拾う作業だけですし、もちろん作成手順のマニュアルも用意していますから、操作に戸惑うことはないでしょう。

このツールを開発したもうひとつの理由として、担当者がお客さまに決算報告をする際に、担当者のレベルに関係なく同じ説明ができるようにしたいという狙いもあります。そのため、できるだけ作成も説明も簡単におこなえるものになるよう努めました。

同業他社との比較や来期の目標設定機能も備える

—— ほかにもさまざまな機能があるそうですね。いくつか紹介していただけませんか。

三輪 例えば、同業他社との比較が挙げられます。これは、中小企業庁のデータをもとに、収益性や安全性などのさまざまな項目を比較できるグラフが自動出力されます。

—— 業種ほどの程度カバーしているのでしょうか。

三輪 中小企業庁が発表している業種はすべて取り込んでいます。中小企業庁のデータは毎年発表されるので、そのたびに更新する仕組みになっています。

—— 決算報告診断ナビは、三輪先生の事務所で付加価値サービスとして提供していたものだと伺いました。

三輪 そうですね。もともと当事務所では、決算報告に力を入れています。税理士がコンサル

内訳書の診断では、各種内訳が3期比較で確認できる

●経費の内容は？

ココがポイント
経費の3期比較が自動出力！増減も矢印でわかりやすく出力されます。

ココがポイント
お客さまへのアドバイスポイント
経費の内訳明細が一目瞭然。今期は経費が増えたのか減ったのか？何の経費が増えたのか？その内訳は？それをここで確認して来期の参考にしてください。

科目	前々期	前期	当期	備 考
人件費	4,200	1,550	1,020	役員報酬
福利厚生費	0	0	0	
旅費交通費	1,408	1,731	1,562	旅費、運送雑費
通信費	63	101	75	電話代
業務委託費 外注費	0	0	0	
広告宣伝費	57	50	160	楽天市場広告費
交際接待費 会議費	0	0	0	
水道光熱費	0	0	0	
消耗品費 事務用品消耗品費	334	381	491	PC購入など
租税公課	7	6	6	印紙代
支払手数料	1,644	2,009	1,972	楽天、ヤフー
リース料	0	0	0	
支払報酬	10	0	0	
代理店費 賃借料	950	975	949	出店費用
保険料	0	0	0	
修繕維持費	0	0	0	
減価償却費	0	0	0	
その他の経費	0	14	0	
合 計	8,673	6,816	6,240	

MEMO
※前々期経費は、2期連続で減少しています。
※売上販売の増加により、人件費以外の経費は、前々期より減っています。
※各項目の増減などを見逃さず、無駄な経費が溜りたてのチェックと、経費削減の工夫が溜りたてを見逃さず、自由に活用してください。

ココがポイント
備考欄には、内訳の入力が可能！主なものを拾い出して入力してください。そして経営者の方に確認してもらいましょう。

ココがポイント
使い方は自由自在！
概況に書ききれなかった内訳を書いてもいいですし、経営者の方への確認、備忘メモでもいいですし、自由に活用してください。

います。
また、担当している会社の社長さんと何を話せばよいか迷っていた職員が、このツールを通じてコミュニケーションが活発化したという効果も出ています。

決算報告診断ナビが、顧問先経営者とのコミュニケーションツールにもなっているわけですね。
三輪 はい。それをきっかけに、担当先の会社の実態をより深く知ることができ、社長

タントと決定的に違う点は、お客さまの経営の状況をきちんと把握していることです。それをお客さまにしっかりと説明すること、すなわち決算報告が私たちの大きな仕事のひとつだと思っております。分かりやすい決算報告によって、お

客さまに「どこがよく、どこが悪いのか」「どこが強いのか」を理解していただければ、次のような手を打ってほしいのかを考えていただくこともできます。
そこで、簡単な来期の目標設定やシミュレー

帳票の診断では、経営者が見たいところ、気になるところが一目で分かる（製品パンフレットより）

●売上げは？

ココがポイント
数値、グラフが自動出力！見てわかります。目標数値を入力すれば、達成率も自動出力されます。

ココがポイント
お客さまへのアドバイスポイント
経営者の皆さんが一番気になる売上高。昨対はもちろん、3期比較もひと目でわかります。今期の業績はどうでしたでしょうか？予算は達成できましたでしょうか？

今 期	19,820 千円
昨 対	-821 千円 減少
	-3.9 % 減少
目 標 売 上	20,000 千円
達 成 率	99.1 %

MEMO
今期の売上高は、19,820千円でした。
前期の売上高が、20,641千円でしたら、-821千円、3.9%の減少です。
目標にはあと180千円足りませんでした。原因を調べ、目標達成できるような環境づくりをしましょう。

種類別売上高	前 期	今 期	増 減
① ネット販売高	10,000 千円	12,000 千円	20.0% ↑
② 店頭販売高	5,000 千円	3,000 千円	-40.0% ↓
③	千円	千円	-
④ その他	5,641 千円	4,820 千円	-14.6% ↓
合 計	20,641 千円	19,820 千円	-4.0% ↓

ココがポイント
コメントが自動出力！業績に応じたコメントが自動出力されます。

ココがポイント
売上内訳が入力可！
詳細な分析が可能です。昨対の増減は自動出力されます。

三輪 これらのツールは、新規のお客さまの開拓にも役立つそうですね。
三輪 私は、決算説明は会計事務所の大きな武器になると思っています。「ほかの事務所と何が違うの？」と聞かれた時に、「うちは決算説

決算説明は会計事務所の大きな武器

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。
こちらほぼ完成しており、現在は見た目を整えている段階です。月次決算診断ナビは年内にリリースする予定なので、2010年中に2つの決算診断ナビが使えるようになります。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

より短期での比較が可能な「月次決算診断ナビ」

三輪 決算は年に1回ですが、これを月次に落とし込んだ「月次決算診断ナビ」もあると伺いました。
三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

三輪 はい。月次決算診断ナビでは、月次の3カ月と前期の3カ月のデータを、決算報告診断ナビと同様にビジュアル化して比較できるようになっています。

来期の目標設定、シミュレーションが可能

ココがポイント
来期の簡易予測が自動出力！
来期の売上・利益を今期の実績から簡易予測します。本格的な経営計画の策定につなげてください。

ココがポイント
お客様へのアドバイスポイント
業績を上げるには、まず目標を。今期の実績から来期の簡易予測をします。これを基に来期の目標を立てましょう。目標があるのとないのでは、結果が全然違ってきます。必ず立ててください。

ココがポイント
今期の損益と損益分岐売上による損益が自動出力！
社員一人当たりの労働分配率も自動出力されます。収支トントンとなる売上との差額がひと目でわかります。

ココがポイント
簡易利益計画をサポート！
2パターンのシミュレーションをすることが出来ます。いろいろ試算して目標を立てましょう。

●今期並みの伸びなら来期は？

今期並みの伸びなら来期は？	今期並みの伸びなら来期は？
売上高	19,820
粗利益	7,113
経常利益	876

今期の売上伸び率 5.43%

●損益分岐点をふまえた上での来期の目標数値は？

項目	今期	来期1	来期2
売上高	19,820	20,300	19,000
粗利益	7,113	8,000	6,000
経常利益	876	1,800	980
労働分配率	14.34%	16.34%	17.00%

●損益分岐点をふまえた上での来期の目標数値は？

項目	今期	来期1	来期2
売上高	19,820	20,300	19,000
粗利益	7,113	8,000	6,000
経常利益	876	1,800	980
労働分配率	14.34%	16.34%	17.00%

●損益分岐点をふまえた上での来期の目標数値は？

例え、皆さんの資料を添付した分厚い決算書を持っていても、お客さまは喜びませんし、誰も見ないでしょう。もちろん、ルールで定められた文書を用意します。

「明をきちんとやります」と言えるのは非常に大きな強みです。そこからいろいろなニーズが生まれ、経営計画などにもつながるので、まずはここをしっかり押さえるべきだと思います。もちろん、節税対策なども重要な仕事であり、

「そちらをおろそかにしてよいというわけではありません。しかし、決算説明をきちっとやれば、顧問料の値下げを要求されたり、お客さまが離れたりすることはありません。それだけでなく、既存の顧問先から新規のお客さまを

「例えば、皆さんの資料を添付した分厚い決算書を持っていても、お客さまは喜びませんし、誰も見ないでしょう。もちろん、ルールで定められた文書を用意します。」

経営のツボ・ヒントとなる資料も作成できる

ココがポイント
収支がトントンになる売上が自動出力！
月に換算した売上高や昨対も自動出力されます。赤字の会社にだけ自動で印刷されます。

ココがポイント
お客様へのアドバイスポイント
収支をトントンにするには売上はいくらに？それが、ひと目でわかります。売上を上げるのか、仕入コストを下げるのか、取扱商品を見直すのか、固定費を削減するのか、よく検討してください。

ココがポイント
収支トントンを達成するポイントが自動出力！
経営者の方と一つ一つ確認していき、収支改善の一手を見つけてみましょう。

ココがポイント
使い方は自由自在！
赤字から脱却する方を経営者の方に考えていただき、ここにメモしてもらってもいいですし、担当者が会社に合った別のポイントを書いてもいいでしょう。自由に活用してください。

●赤字から脱却するには売上げはいくらに？

収支がトントンになる売上高は、	17,390 千円 です。
月にしますと、	1,449 千円 です。
昨対、	2,341 千円 です。

●収支トントンを達成するポイント

売上高を上げる

- ① 単価の再見直し
- ② 販売量の再見直し
- ③ 販売価格を下げない努力

経常利益を上げる

- ① 使用数量の削減（歩留まりの向上）
- ② 材料単価の削減（使用する材料、品質の設計変更）
- ③ 付加価値の高い商品
- ④ 仕入コストの削減
- ⑤ 物流・配送の効率化
- ⑥ 販売手数料の見直し
- ⑦ 「内製」と「外製」との比較検討

固定費を削減する

- ① 人件費、地代家賃、通信費、広告宣伝費、交際費、旅費交通費等の見直し
- ② 無駄な固定資産の排除
- ③ 金利の低いものへののり替え

その他

売上げの区分別、製品別、地域別、店別に安全率率率を計算し、その売上・製品・地域・店に会社の「パワー」をつぎ込むかの優先順位をつける。

「顧問料不要」で年間100件の顧問先を新規開拓

「顧問料不要」というコンセプトを掲げる三輪先生の事務所では、この厳しい環境下で毎年100件ずつ顧問先が増えているそうですね。

三輪 本年度は90件くらいになる見込みです。顧問先が増えると、提供するサービスの質を維持することも重要になります。

三輪 そうですね。担当者によってサービスのレベルが違うといったことがないように、サービスの標準化を図らなければなりませんし、そのためのツールも必要です。

三輪 ツールを自ら開発されたのは、既存の製品には求めている機能をすべて満たすものがなかったからでしょうか。

三輪 はい。全般的に見て、自分のイメージに

ご紹介いただけるケースも生まれるでしょう。その意味で、決算説明は大きな戦略的ツールになると考えています。

三輪 決算説明が、付加価値の高い業務ラインアップのひとつになっているわけですね。

三輪 そうですね。お客さまからのクレームが多いのは、「何もしていないのに、毎月顧問料を払わされる」というものですが、月次決算報告をきちんとしていれば、そういう苦情は出ません。ただ、現状では使いやすい月次決算報告用のツールがないので、担当者任せになっている部分もあると思います。そのため、お客さまへの決算説明が上手な担当者であれば問題はありませんが、そうでない担当者については「何もしない」という話になってしまいう。しかし、月次決算診断ナビを使えばそのようなクレームもなくなり、高い報酬にもつながると思います。

顧客のニーズを満たすことが生き残りの鍵

お話を伺うと、三輪先生が特に重視されているのはお客さまにとっての分かりやすさでしょうか。

三輪 そうですね。月次決算診断ナビも、開発にあたっては経営者の友人の意見を採り入れていきます。このように、お客さまの声を聞くこと

「それは最低限必要なことですが、経営者が経営の指標として見るものについては、分かりやすさが大きなキーワードになるでしょう。そもそも、税務とは分かりにくいものですから、基本的に経営者に対してはそれをかみくだいて伝える必要があると思っています。決算報告診断ナビや月次決算診断ナビは、そのために開発したものです。」



びったり合うようなものはありませんでした。先ほどから申し上げているとおり、私がおもっても重視するのはお客さまが直観的に理解できると、分かりやすいツールです。その視点から見ると、たくさん資料を出せば付加価値につながるという発想はやや安易に思えます。忙しい経営者はそんなものをいちいち見ている時間はありません。パッと見て判断できるものでなければ使えないのではないのでしょうか。

会計事務所の「見える化」戦略も重要

三輪先生の事務所では、新規の顧問先のうち、既存のお客さまからの紹介が占める割合は高いのでしょうか。

三輪 紹介もけっこうありますが、それ以外のケースのほうが多いですね。

新規開拓のために、何か特別な取り組みをされているのですか。

三輪 例えば、当事務所のように1階にオフィスを構えているところはあまりないと思います。これも「分かりやすさ」への取り組みの一環といえるでしょう。

一般に、会計事務所は「何をしているのかよく分からないところ」というイメージがあるため、もう少しオープンにして存在をアピールする必要がありますと思います。1階に事務所を置

ているのは、通りがかりの人たちに私たちの働いている姿をできるだけ見てもらおうと考えたからです。

事務所の入口に置かれているカタログやパッケージも、見える化への取り組みのひとつでしょうか。

三輪 そうですね。広告になると思います。これらはすべて、仕事の内容だけでなく、事務所そのものもすべて分かりやすいものにする必要があると考えたからです。

職員が何人くらいいて、どう働いているのかを外から見えるようにしたり、カタログなどをオフィスの前に置いて自由に持っていけるようにしたりするのは地味なやり方ですが、これらを総合的に判断していただくことが、大きな信頼につながるのと同時に、成長にも結びつくのではないかと思います。

また、ホームページでも、検索結果の上位に表示されるようにするための対策が必要でしょう。

「分かりやすい」経営計画支援ソフトも開発予定

決算報告診断ナビを、具体的にどのような形で提供していこうとお考えですか。

三輪 なるべく多くの会計事務所に使っていた

リスクはそれほどありません。コストも商品化にあたっての手直し程度ですから、大してかかっていません。そのおかげで、手ごろな価格で提供することができます。

顧客起点のツール開発・普及が事務所の成長につながる

最後に、会計事務所の経営とソフト開発をどう連動させていくかといった、今後の方向性について伺います。

三輪 当事務所の基本的な方向性は、会計事務所としてお客さまに役立つツールを自ら作って提供していくことです。そして、お客さまから「これはいいね」と評価していただいたものを

だきたいので、まず会計ソフトのメーカーさんと提携して、セミナーなどを開催しながら広めていきたいと考えています。

並行して、ホームページ上でも普及のための活動をしていきます。

このソフトを使って、実際に経営計画の指導や支援も手がけていらいっしょにいきますか。

三輪 実は、経営計画のためのソフトも作ろうと考えています。

これも決算報告診断ナビと同じ発想ですが、経営者と一緒に、もしくはお客さま側で経営計画を立てる場合、たくさん数字を入力していくものではなく、イラストを入れたり、問いかけ方式にしたりするなど、親しみやすく「簡単にできそうだな」と思えるようなツールが必要でしょう。

決算報告診断ナビの次に開発に着手し、それが完成してから経営計画支援にも本格的に取り組みうと考えています。

ソフトを独自開発するにあたって、苦勞な点などはありましたか。

三輪 決算報告診断ナビはマイクロソフトのエクセルをベースにしていますが、エクセルに詳しい職員がいるので、特に苦勞したところはありませんでした。計画から開発に要した期間は半年に満たないくらいです。

リリース後のメンテナンスやヘルプデス

商品化し、改良の余地のあるものはお客さまの意見を採り入れながら、さらに磨きをかけていく。決算報告診断ナビは、その過程を経て商品化に至った一例です。

このように、お客さまからの評価と実績に裏打ちされた、優れたツールを今後も送り出していきたいと考えています。それを多くの会計事務所でも活用していただき、日本全国の中小企業経営者の方々にもっと元気になってもらえれば、これ以上の喜びはありません。

本日は貴重なお話をありがとうございました。三輪厚二税理士事務所のさらなる発展を祈念しています。

■三輪厚二 (みわ・こうじ)

昭和32年1月生まれ。昭和54年関西大学経済学部卒業。平成5年税理士登録、同年三輪厚二税理士事務所開設。全国で初めて税理士顧問料を廃止し、5年で新規契約508件を達成。業界の注目を集めている。

現在、(有)顧問料不要の三輪会計事務所、(株)FPシミュレーション、ネットラボ(株)の代表取締役を兼ねる。

著書として、「税理士・FPのための不動産活用の税務」「地主の法人化をめぐる税務と法手続き」、「生前遺産分割のすすめ」、「続・生前遺産分割のすすめ」、「自社株評価の改正と上手な事業承継」、「同族会社の事業承継と税務対策」、「ポイント解説・相続税と贈与税」、「同族会社と役員の税務Q&A」、「会社・役員をめぐる税金Q&A」、「会社と社長の気になる税金Q&A」、「会社取引をめぐる税務Q&A」、「生命保険、損害保険の活用と税務」、「改正・役員給与のポイント」、「場面別・交際費課税の課否判定」、「交際費課税を受けない30のポイント」、「源泉所得税実務のポイント」(以上清文社刊)、「個人財産のリストラと相続対策」(出版文化社刊)他がある。

決算報告診断ナビの詳細、資料請求、帳票サンプルのダウンロードや体験版のお申込は下記URLのWebサイトから。

<http://www.kessansindan.com/>