

イワサキ経営が取組むDXとは

新社屋への移転を契機に、DX化を一気に加速させている(株)イワサキ経営(静岡・沼津市、代表取締役社長=吉川正明氏)。「デジタルの日」(10/11)にちなみ、中小企業の救世主となるべく、DXに関する様々な情報を発信するイベント「DX祭り(特別編)」を開催するなど、会計業界の内外で注目される存在だ。DX推進に関する行動の原点やきっかけ、これまでの具体的な取り組みなどについて吉川社長にインタビューした。

—まず、(株)イワサキ経営グループの概要からお話してください。

先代の岩崎一雄が4人で始めた会計事務所からスタートして、今年で48年目になります。平成18年の税理士法人化の際に後継者の指名を受け、平成25年から代表に就任。血縁関係がないので、いわゆる親族外の従業員承継のような形で2代目となりました。現在は108名の陣容で、7つの部門制を敷いています。顧客からの幅広い要望に対応するためには、事務所の業務領域を拡大していく必要があり、部門ごとに専門特化した組織を構築してきました。事務所拡大のひとつの大きなきっかけとなったのは、平成15年から取り組んだ相続手続支援サービスを中心とした相続のトータルサポートです。また、生命保険の提案や不動産に関連した総合資産コンサルティングも展開し、最近ではDX、業務効率化支援や企業等への人材育成支援にも活動領域を拡げております。税務顧問の拡大をベースに、地域密着型で地元の中小企業を元気にしていけるような支援を重視した経営戦略も展開しています。

—平成30年の創業45周年には、新たなコンセプトを打ち出されましたね。

はい。新事務所への移転に合わせ、経営理念、ロゴマーク、クレドなどを一新し、新たにキャッチコピーを作り、先進的で新しいイワサキ経営ブランドを確立させました。さらに社内的には、フリーアドレス制を導入し、風通しの良いオフィス、部署や役職の垣根をなくした空間、ワークスタイルに応じた働き方を可能にしたオフィスデザインに変更して、情報共有や脱属人化を図りながら、「チーム・イワサキ!」として一丸となって顧問先の繁栄をサポートする体制づくりを目標に掲げました。

—会計事務所ですごく踏み込んで取り組まれているケースはごく稀です。

確かにそうでしょう。これまで、机は書類の山に囲まれ、僅かな作業スペースしかない典型的な事務所スタイルでした。それが現在では、オフィスには固定電話はなく、コードは一つもありません。机の下にも荷物が置かれていませんし、建てたばかりのオフィスみたいな感じです。その状態が今でも維持されており、事務所見学会でもみなさんビックリされていますね。事務所のフリーアドレス化についても、電話の取次ぎがネックであれば、全員にスマホを持ってもらって内線化し、オフィス外でも場所を問わず職員間の連絡を可能にすれば、課題が解決できます。書類は一人一台の可動式カートに入れて作業します。また、全ての顧客資料は一カ所に集中して全部格納できるスペースを作り、そこから各自が資料を取り出して使用する仕組みです。とにかくこれまでの常識や固定観念から脱却し、新たな価値の創造に努めました。

—当然のことながら書類の電子化やデジタル化もかなり進んでいると。

顧客情報は、過去から最新の各種帳票や申告関連資料をサーバーで一元管理しており、データ入力には障害者の方を雇用し、紙データをスキャンして電子化しています。一人一台ノートパソコンを貸与し、クラウド上のデータもスマホからでも確認できるなど、情報の一元管理を徹底化させています。

—そうした体制の整備のきっかけと

いうと。こうした効率的でスピード重視の業務処理に改善していこうと考えたのは、私が平成26年から日本商工会議所青年部の活動に力を入れたのがきっかけです。出張等で事務所を空ける時が増えたことで所内全体の業務効率の低下というデメリットが生じてきました。そこで、「この状態を何とか改善したい」と一発奮起し、その後、試行錯誤を繰り返しながらようやく今のような体制を構築できました。

【事務所内IT化が行動の起点 収益化で“DXに強い事務所”をアピール】

—そこを起点に事務所のIT化がスタートしたわけですね。

そうです。顧客情報の一元管理やペーパーレス化のスタート時は、初期の頃こそスタッフのモチベーションが上がらない時期もありました。しかし現在は、「変わることへの抵抗感」はほとんど感じられません。またこうして事務所が率先して実践する手本を顧問先に示せば、顧問先にとっての身近な経営パートナーとしての存在価値をさらに高めることにもつながります。

—事務所内にはIT推進の専門部署はありますか？

IT、今で言いかえればDXになると思いますが、現在7つある部署の横串を刺したような横断的なプロジェクトという形態で4、5名のチームを組んでDXを推進させています。各部門から集まったメンバーは、それぞれITリテラシーは高いのですが、さらに、そのプロジェクトチームとは別に所内には8つの委員会という組織があり、そこでも課題や業務改善のあり方などが提起されます。そうしたDXプロジェクトと一緒に問題解決を図る仕組みが出来上がったことで、クレドをボトムアップで高め合っているという機運も生まれてきました。

—そうした事務所DX化推進のアピールとして、10月11日の「デジタルの日」に開催した「DX祭り(特別編)」は象徴的な取り組みの一つですね。

今回のイベントは、2015年から始めた「売上アップ祭り」の発展形です。お客様の売上アップをサポートしていこうという趣旨で始めた企画ですが、会計事務所にとっては売上をあげるお手伝いはどちらかと言うと苦手な分野であれば、地域の中小企業を元気にした

いという思いで、売上アップに繋がる情報交換の場として開催できないだろうか考えたのがきっかけで始めました。七夕の時期にセミナーや展示ブース、会場内での交流と「聞く・見る・会おう」の観点から売上アップを応援する催事です。これまで地元でフォーラムを開催し続けてきた(株)アーティスティックスの長岡善章社長と一緒に盛り上げてきましたが、全員ハッピー姿でお祭りムードを高めて、事務所もブースを出展して税金や補助金の相談に乗ったり、売上アップに欠かせない経営計画のサポートをしていることなどをアピールしました。

—なるほど。そして今年も名称を変えての開催となったわけですね。

今が旬のDXの流れもあることから、昨年の企画段階でネーミングを「DX祭り」に変えての実施を決めました。ただ、コンセプトは変えずに、あくまでも参加者のDXを推進するための学びの情報を提供するという目的

で、今年7月に会場・オンラインの同時開催としました。その後、私が日本商工会議所青年部の会長という役職に就いていることから、デジタル庁の「デジタルの日 検討委員会」に選任され、そこで急ぎ予定外のイベントとして10月11日の「デジタルの日」にちなみ「DX祭り デジタルの日 特別編」の開催に至ったわけです。

—多くの反響があったのではないのでしょうか。

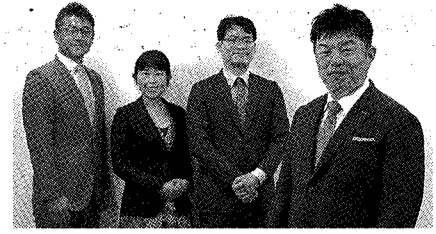
デジタル化の一步を踏み出すことができる事例を募集し、クラウド化やペーパーレスなど、静岡県東部7社の事例をオンラインで配信するなど、デジタル化を実施した経営者の方の生の声をまとめて聴く貴重な機会となり、おかげ様でいろいろな反響や評価をいただきました。

—まずは会計事務所がDXを進められないと、お客さんにもなかなかその提案は薦めにくいのでは？

確かにそうです。まずは自分たちが試してみて、いいことも失敗も成功も体験して、その中でやっぱり良かったものをお客さんに勧めていこうとか、提案していこうというスタンスです。まずは自分たちでいろいろなことを取り入れてやっているっていう感じですかね。

—一例をご紹介ください。

こんなのがあったらいいな、という便利ツールを社内で試しています。例えば、ヤフーのイメージに似せて、独自の掲示板的な案内を載せた「社内ポータルサイト」を立ち上げて活用しています。これまでのホワイトボードを撤去した代わりに、各人の在籍状況が確認できる一覧表示リストを盛り込んだり、属人化しやすい



▲吉川社長・右を中心としたDX推進チーム

業務の進捗管理についても、簡単な入力で一目でわかる仕組みを導入しています。今までホワイトボードに書いていたものを、大げさなシステムや機能を使うことなく、パソコンやスマホから簡単に見れるようになりました。また、事務所が開催するセミナーの集客情報もここで情報共有ができますので、重宝していますね。

—顧問先などにはどんな案内をされていますか。

例えば、クラウドボックスにデータを管理したり、スキャニングで管理する方法を教えたりすることで、喜んでもらっています。難しいシステム構築に関する相談には、社内のシステムエンジニア(SE)が対応するほか、既存のITツールを使った提案なども、常時行っています。

—そうした会計事務所が手掛けるDXサポートとは？

専門領域の税務会計をベースに、ノウハウとデータを組み合わせることで会社を変革(トランスフォーメーション)する提案を行い、それに基づいてのバックオフィスのデジタル化のサポートも重要な要素かと思っています。具体的には、お客様が使用している業務システムを、会計システムなどに連携したいという案件が多く寄せられています。また、業務システムが特殊な作りで集計に手間取るため、RPAやマクロを制作した事例もありました。その他、小売店・飲食店へのエアレジの導入や、キャッシュレス、またちょっとしたECサイト制作やSNS活用の支援なども行っております。

—そういうIT導入支援やサポートというのは、通常の税務顧問とは別建てで報酬を頂戴しているのでしょうか。

実は来年くらいから、このDX推進の収益化に本腰を入れていこうと。すでに、少額な報酬は頂けるようなかたちができつつあるので、来年から本格的に取り組み、DXに強い会計事務所というイメージをより強力にアピールしていければ、と考えています。来年以降、デジタル化の流れが加速していきますので、この収益化構造の構築についての見通しは何となく明るそうな感じはしています。ただ、もちろん収益化も大事ではありますが、ちょっとした改善提案や簡単なバックオフィスのデジタル化支援は、場合によっては無償でいいと思っています。それがお客さんをつなぎとめる一つの武器にもなる可能性があるからです。

—最後に一言どうぞ。

「DX祭り デジタルの日 特別編」では、地域の中小企業がすぐに取り入れられる、シンプルで効果的なデジタル活用事例をお届けすることができました。DX化はAIなどの高度なツールがなくても身近なところから始められますので、間違いなく会計事務所と顧問先双方にメリットをもたらすに違いありません。