



会計のプロが評価する会計ソフトメーカー シスプラの経営理念

株式会社シスプラ 代表取締役社長 梶澤均

株式会社シスプラ（本社：群馬県高崎市）は、「キーパー財務」「キーパー給与」などのシリーズで知られる会計ソフトメーカーである。創業から一貫して、記帳代行業務の生産性向上と顧客先の自計化推進を支援する会計ソフト製品群を世に送り続けている。近年は「財務の力を経営の力に」というコンセプトに基づき、財務データを企業経営に役立てるためのさまざまな機能を製品に組み込み、クラウドなども活用して経営者がいつでもどこでも見られて意思決定を下せる仕組みを提供している。同社の創業者で代表取締役社長の梶澤均氏に、自らの経営理念を映させた製品の特徴と強み、クラウドの活用を含む今後の成長戦略などについて伺った。

群馬発の老舗会計ソフト メーカー

返っていただきます。

—— 株式会社シスプラは、財務会計ソフト「キーパー財務」（図1）、「キーパー給与」（図2）シリーズ

など多彩なラインアップを誇る、会計事務所業界では有名な会計ソフトメーカーです。まずは代表取締役の梶澤社長に、これまでの歩みを振り

返っていただきます。

梶澤 当社の創業は昭和63年4月です。スタート時の社名は株式会社システムプランニングでした。今年で創業26年を迎え、会計システムメーカーとしては老舗の部類に入るのではないかと思います。

—— 社名を現在の「シスプラ」に変更したのは、何か特別な思いがあったからでしょうか。梶澤 はい。21世紀を間近に控えた

平成11年、ソフトウェア、サポート

体制、販売形態など全てを一新し、新しい時代にふさわしい会社として

第二の創業を果たすことを内外に宣言するために、社名を変更しました。

—— 梶澤社長がシスプラを設立された経緯について教えてくださいませんか。梶澤 私のもとと税理士志望で、

大学は経営学部経営学科に進み、卒業後は会計事務所です。

—— 会計人から、ソフト開発の道

に進まれたきっかけは何だったのでしょうか。

梶澤 ある事情で会計事務所関連のコンピューター会社に転職したことがきっかけです。その会社は、新たに開発する会計ソフトのために会計の知識を持つ人間を求めています。

そのコンピューター会社では営業も担当し、開発した会計ソフトを数十件の顧客先に販売しました。導入



組むことになりました。
 こうして誕生したのが、会計事務所向けの「キーパー3100」という製品です。各都道府県に1社ずつ販売会社を置いて、全国展開をスタートしました。計算センターからオフコンへ、オフコンからパソコンへという時代の流れを背景に、首都圏を中心に、中部、関西、九州と順調にユーザーを増やすことができました。

しかし約10年後の平成12年に始まった。現在のユーザー数はどれくらいでしょうか。
 現在のユーザー数はどれくらいでしょうか。
 現在のユーザー数はどれくらいか。

倒だったのかもしれないね。
 樫澤 ええ。それを見た私は、「どんなに優れた会計ソフトを作っても、仕訳知識のないお客さまが自分でいこなすのは無理ではないか」と思いました。それなら、お客さまがコンピュータを使うのではなく、自分が作業を代行すればよいと考え、

その会社を退職して起業したのです。最初に開発したのは、ちょうどそのころ東芝から発売された世界初のラップトップパソコン「J-3100」用のソフトです。そのソフトで記帳代行の仕事が始まったところ、取引のあった多くの会計事務所から、「ぜひ自分たちも使いたい」と熱心なり

■樫澤均（かばさわ・ひとし）

株式会社シスプラ代表取締役社長。昭和32年、群馬県高崎市生まれ。明治大学経営学部経営学科卒業。会計事務所勤務、関連のコンピューター会社への転職を経て独立。昭和63年4月に株式会社システムプランングを設立し、代表取締役に就任。平成11年5月、株式会社シスプラに商号変更。パソコン黎明（れいめい）期から、会計事務所のパソコン活用と顧問先企業の自計化推進をテーマに、会計のプロが使う財務会計ソフトの開発に一貫して取り組んでいる。

図1 キーパー財務シリーズ



図2 キーパー給与シリーズ



クエストをいただきました。そこまでする必要があるなら、地元の群馬県高崎市で現在のシスプラをスタートさせました。
 — すると、もともとはご自分が記帳代行をするためのソフトを開発されたのですね。
 樫澤 はい。それが短期間でこれほど評判になり、多くの引き合いをいただいたのには驚いたと同時に、うれしくもありました。
 — そのソフトが会計事務所業界に口コミでどんどん広まり、全国展開に至ったのでしょうか。
 樫澤 全国販売のきっかけは、創業2年目のころ、東芝の販売会社である東芝情報機器株式会社の推奨ソフトになったことです。群馬県でJ-3100が何十台も売れていると聞きつけて、当時の東芝情報機器のシステム部長さんがわざわざ訪ねてきてくれたのです。自社開発の会計ソフトを会計事務所に販売していることを知ると、「ぜひ東芝全社で取り扱いたい」という大変ありがたいお話をいただき、当社が開発元、東芝情報機器が総販売元としてタッグを

図4 キーパー財務に導入により、ネットワーク経由で経営者や経理担当者、会計事務所が最新の情報を共有できる



図3 キーパー経営羅針盤



権澤 そのとおりです。

—— もうひとつのコンセプトとして、製販分離による収益モデルもあるとお聞きしています。こちらについてもお説明いただけます。こちらについて

権澤 会計事務所の主な業務は記帳代行と決算で、一般に就業時間の約7〜8割を記帳代行が占め、残りが決算などの業務となっています。こ

私は、会計事務所勤務していた

ころから、こうした業務構造や収益構造の問題を改善するには、記帳代行業務の生産性向上が大きなポイントだと考えていました。約25年前に開発した「キーパー3100」は、そこにフォーカスした製品です。つまり、生産性向上のための「製販分離」、具体的にはパートタイマーの

これは新人もベテランも同じです。

また、会計事務所
の収益構造は主に顧問料と決算料で構成され、職員1人当たりの売り上げは顧問料×担当件数+決算料×決算件数となり、つまり売り上げを増やすには、担当件数を増やすか顧問料を上げるしかなく、顧問料は簡単には値上げできないので担当件数を増やす以外に方法はありません。

活用と、会計事務所主導による「自計化」推進を2本柱としています。

前者については、労働集約型業務である記帳代行業務の処理コスト軽減を目的に、簿記や仕訳知識の乏しいパートタイマーを即戦力として活用するためのさまざまな自動仕訳機能を用意しました。仕訳辞書や自動憑書類から直接入力する方式の採用も、入力効率を劇的に高めました。そして、まだ「自計化」という言葉すらなかった時代に会計事務所の顧問先にパソコン会計を導入し、前監査段階の試算表まで作成してもらう取り組みも、当社が先駆けだと自負しています。

当社のユーザーには、500件以上の顧問先を自計化されている事務所もあります。記帳代行業務の製販分離により、監査担当者は担当件数や顧問先の社長と話す時間を増やすことができ、間違いなく事務所の生産性向上につながっていると思います。

—— 創業当初から、極めて先進的

な製品を作り出していたのですね。多数の会計事務所から高く評価されたのうなずけます。

権澤 ありがとうございます。ただ、ソフトウェアは道具であり、何らかの目的を達成するために作られるものです。当時の会計ソフト製品は、ほとんどが制度会計を前提とし、決算申告に必要な法定帳簿や決算書の作成支援を目的に開発したものでした。しかし、20年前と現在では、会計事務所業界を取り巻く環境も、会計事務所の方針も変わっています。

財務の力を経営の力に変える「経営羅針盤」

—— シスプラの会計ソフトといえ

そこで、当社が新たに掲げているコンセプトが「財務の力を経営の力に」、つまり経営に役立つ財務会計ソフトを作ることです。

権澤 もちろん、先ほど申し上げた「経営に役立つデータ作り」のための機能も数多く備えています。財務会計では、その会社が行っている経済取引が全て仕訳の形でデータベース化されています。これは経営判断にとっても役立つデータになるはずで

とはいえ、最初はシンプルなシステムのほうが立ち上げも簡単です。「キーパー財務」の機能を使えば、勘定科目だけでスタートして、後から補助科目を付け加えたり、部門管理をしたりする形で徐々に財務データを成長させ、経営に役立つデータを作ることができます。

また、データを作っても、紙に打ち出して経営者に届ける形では、タイムラグが生じてデータが古くなってしまう。見たい時にいつでも見られないと、せっかくの財務データを生かせません。

そこで当社は、「キーパー財務」に経営者向けの「キーパー経営羅針盤」(図3)という製品を同梱しています。会計ソフトは経理担当者のパソコンに、「キーパー経営羅針

—— 会計事務所にとって、顧問先を指導する際に便利な機能が盛りだくさんですね。

す。

図6 シスプラが提供するクラウド型サービス



るのではないかと思います。お話を伺うと、まさに理想的なソリューションです。

権澤 ありがとうございます。現在「キーパー財務」は平成16年にリリースした第5世代です。第4世代のリリースが平成6年ですから、10年空いています。それだけの年月をかけたかいはあったと思います。もちろん、システムは日々バージョンアップして

いますし、法改正への対応や機能強化も続けて、ソフトは進化しています。しかし、たくさんのお客さまに使っていただく製品ですから、極めて高い完成度が求められます。目玉となる機能も新たに盛り込まなければならぬ。開発には2〜3年はかかります。第4世代のリリース後に、次世代品にすればよい

か、さまざまな調査やアンケート、現場でのヒアリングを通して模索しました。

いろいろ悩んだ末、「会計ソフトは誰のためにあるのだろう。誰が使っているのだろう」と根本に立ち返って考えました。顧問先の経理担当者にとって、便利な道具としての会計ソフトは、既に実現しています。しかし、経営者がメリットを感じる会計ソフトは、まだないのではないかと思います。

先ほど申し上げたように、財務会計は全ての経済取引が仕訳データベイスとしてプールされているので、経営意思決定に役立つはず。私たちの仕事は、そのような使い方ができる道具を作り出すことです。そのためには、常にお客さまの傍らで経営の実態を知り、支援する立場にある会計事務所との緊密な連携が必須であるという結論に至りました。それが実現すれば、お客さまから喜ばれ、会計事務所にもメリットのある仕組みが生まれるという思いで、この製品を開発しました。

権澤 はい。「キーパー財務」のもうひとつの特徴は、市販のソフトと違い、3年間の月次明細が全て保持されていることです。3年分の試算表はもちろん、その試算表から前期の元帳や明細をいつでも見られます。同じ仕訳であれば、過去のデータをそのまま用いて入力することもできます。

—— 決算や経営の意思決定を下す上で便利な機能が全てそろっていると感じます。

権澤 「キーパー経営羅針盤」は、コンサルティングツールとしても使えます。財務諸表だけでなく、さまざまな分析資料やシミュレーションの機能が組み込まれているので、月に一度の訪問時に、社長さんと一緒にそれらの画面を見ながら、いろいろアドバイスをしたり、対策を考えたりでできるのです(図5)。

経営者は財務の専門家ではありません。数字だけで判断できる人は少なく、プロの助言が必要でしょう。それができるのは会計事務所以外にいません。そこが、会計事務所

図5 キーパー経営羅針盤は経営に役立つ豊富な分析帳票を備える



「キーパー財務」のインストールしていただきます。すると、経理担当者が入力したデータがインターネット上のデータ中継サーバーを経由して、経営者の手元に最新のデータが届く仕組みになっています(図4)。

最新のデータがいつでも見られるだけでなく、検索機能を使って、ある取引先との今期の取引量など、さまざまな情報を入手できます。

—— 「経営羅針盤」とは、まさに言いえて妙です。

権澤 今申し上げたのは、顧問先の自計化で「キーパー財務」を導入されたケースですが、会計事務所が記帳代行される場合は「経営羅針盤」が「ペシカル」というシステムも用意しています。こちらも同様に、会計事務所が入力したデータをデータ中継サーバーに送信すれば、顧問先の経営者は常に最新のデータを手元のパソコンで見ることが出来ます。

—— 自計化してなくても、貴社の製品をサポートする会計事務所への指導を受けていけば、「キーパー経営羅針盤」が使えるわけですね。

権澤 はい。「キーパー財務」のもうひとつの特徴は、市販のソフトと違い、3年間の月次明細が全て保持されていることです。3年分の試算表はもちろん、その試算表から前期の元帳や明細をいつでも見られます。同じ仕訳であれば、過去のデータをそのまま用いて入力することもできます。

—— 決算や経営の意思決定を下す上で便利な機能が全てそろっていると感じます。

権澤 「キーパー経営羅針盤」は、コンサルティングツールとしても使えます。財務諸表だけでなく、さまざまな分析資料やシミュレーションの機能が組み込まれているので、月に一度の訪問時に、社長さんと一緒にそれらの画面を見ながら、いろいろアドバイスをしたり、対策を考えたりでできるのです(図5)。

経営者は財務の専門家ではありません。数字だけで判断できる人は少なく、プロの助言が必要でしょう。それができるのは会計事務所以外にいません。そこが、会計事務所

プロにはプロの道具が必要だ!!

知る人ぞ知る…

キーパー財務14は、

税理士・公認会計士等プロの会計人のために開発された財務会計ソフトです。

記帳代行業務の生産性を劇的に変える

- ✓ 最先端の自動仕訳機能!!
- ✓ 3年間の仕訳明細を保持する3年会計!!
- ✓ 44種類もの財務分析帳票!!

会計事務所業務をイノベートする

様々な機能とノウハウが盛り込まれています。

安心の実績!

全国約2,000の税理士事務所で導入!!



まずは、無料体験版をお試しください!!



顧問先経営者のための
財務管理ツール
「キーパー経営羅針盤」



税理士事務所様との特別なパートナーシップ制度、キーパークラブパートナーズ。

税理士事務所様への特別なパートナー制度をご用意し、特別価格でご提供が可能です。入会金・更新料は無料!!

詳しくはホームページをご覧ください。"がんばれ税理士"で検索!!

出展決定



最新の会計業界の「潮流」を体感!!

会計事務所博覧会2014

11/26(水) 27(木)

10:00 ~ 17:00

開催 ▶ 東京都立産業貿易センター 浜松町館

(株)ゼイカイ主催 www.zeikai.net/kaikeihaku/



株式会社

シスプラ



0120-638-377

財務の力を経営の力に http://www.ganbare-zeirishijimusho.com

東京営業本部 〒108-0075 東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー

大阪支店 〒533-0033 大阪府大阪市東淀川区東中島2-8-8 ワークステーション新大阪1203
本社 〒370-0006 群馬県高崎市問屋町3-10-3 問屋町センター第2ビル 6F

がんばれ税理士

検索



品川グランドセントラルタワー

会計事務所とのパートナーシップを強化

— ところで、東京オフィスを渡

り、谷から品川に移転されたそうですが、さらなる成長戦略の一環でしょうか。 梶澤 そうですね。もともと当社は開発メーカーですし、これまでは全 国の販社さんから引き継いだユーザーのサポートを充実させることに力を入れてきました。

しかし消費税率の変更、マイナンバー制の導入決定など、さまざまな環境が整ってきたことから、本格的な営業展開を進めるために、東京拠点の強化を始めました。品川への移転はその第一歩です。

クラウド上に点在するあらゆる情報、例えば銀行のファームバンキングデータやクレジットカード情報、交通費などの経費を精算するシステムの情報を集約するためのインターフェースを用意する必要があります。そこからデータを集め、経営に役立つ資料作りを進めていく計画です。

「キーパークラブパートナーズ」の会員には、さまざまな特典があります。まず、全ての製品をお得な優待価格で購入できます。専任の営業担当を付けて、顧問先の自計化推進や事務所内の研修会開催の支援など

もいたします。当社の製品を導入される会計事務所には、ぜひご入会を

お勧めします。 — 最後に、会計事務所業界へのメッセージをいただけますか。 梶澤 今や、顧問先が会計事務所を選ぶ時代です。お客さまから選ばれ

るには、従来の制度会計の業務に加え、何らかの付加価値サービスの提供が必須となるでしょう。当社は、そうしたニーズにお応えできる会計ソフトを開発し、ご提供するための取り組みをこれまで以上に真剣に進めていきます。 — さて、先ほど申し上げた「財務の力を経営の力に」が実現すれば、必ず日本の中小企業の成長につながるかと確信しています。そのためには、会計事務所とパートナーを組んで進めていく以外に方法はありませぬ。少しでも多くの会計事務所の皆さまに、私たちと共に歩んでいただければと願っています。 — 本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますのご発展を祈念します。