

記帳代行と自計化推進の価値観を一変させる シスプラの財務会計システム

株式会社シスプラ 代表取締役社長 権澤 均





■ 榎澤 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。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ニングを設立し、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み続けている。

株式会社シスプラ（本社・群馬県高崎市）は、記帳代行業務の生産性

向上と顧問先の自計化推進を支援する「キーパー財務」「キーパー給与」などで知られる会計ソフトウェアである。同社は「財務の力を経営の力に」というコンセプトを掲げ、日々の経理データを経営の役に立つ情報に昇華させることに力を入れている。

会計事務所が扱う顧問先企業の経理データは、決算書を作成し、税務申告業務を行うために利用される。こうした業務を効率的にこなすためには、経理データはシンプルな方がよいが、情報の少ない経理データは経営判断の参考にならない。会計事務所の担当者が仕訳を工夫すれば、経理データを経営判断の資料に生まれ変わらせることが可能だが、手間と時間がかかる仕事になる。

シスプラのシステムには、経理データを有効活用したいと考える会計事務所のための機能が豊富に用意されている。仕訳の工夫も効率的に行えるので、うまく活用すれば、記帳代行や自計化推進に対する顧問先

ことを伺いました。貴社が製品開発において、クラウド化をどのように進めているのかお聞かせください。

榎澤 いずれ全てのアプリケーションソフトがクラウド化するだろうというのは容易に想像できます。今、巷ではクラウド会計と称する製品がいくつも出てきておりますが、一口にクラウドといっても、実はいろいろな形態があることをご存じない方が多いと思います。まず第1にアプリケーションもデータもクラウド上

営者の認識を一変させることが可能だ。

今回の取材では、シスプラの創業者で代表取締役社長の榎澤均氏に、同社の製品の根底に流れる理念や、会計事務所における活用方法などについて伺った。

「キーパー財務」の開発企業

—— 前回（2014年11月号）の取材では、貴社の沿革や経営理念、製品開発のコンセプトなどを伺いました。

—— 前回は創業以来、財務会計システム「キーパー財務」や給与計算ソフト「キーパー給与」などの提供により、会計事務所の記帳代行業務の生産性向上と、顧問先の自計化推進を支援してきました。そして近年は、制度会計から管理会計への移行といった、会計業界を取り巻く環境の変化に対応し、経営に役立つ財務会計ソフトを世に送り出しています。今回はまず、ここ1年間の貴社の主な動きについてお聞きします。

榎澤 昨春秋、「月刊実務経営ニュース」で取り上げていただいたのは、弊社がブランディングを強化する戦略を開始した時期です。前回の取材の際にも申し上げたように、弊社の製品は従来、代理店販売が中心で、直販を行っていませんでしたので、「キーパー」という製品のブランド名はそこそこの会計事務所業界では浸透していましたが、「シスプラ」という社名は高崎という地方に拠点を置いていた関係もあり、なかなか認知されていないのが現状でした。そのため弊社が今後さらなる成長を目指すためには、会計業界での知名度を向上させる必要があると考え、この1年取り組んでまいりました。

—— 前回の取材と同じころ、東京支店のオフィスを渋谷から品川に移転されました。

榎澤 これも成長戦略の一環です。ここ品川ブランドセントラルタワーは、日本マイクロソフト社が本社を置いていたステータスの高いオフィスビルです。ここに営業拠点を置くことは、弊社には分不相応な面もありました。

—— 「キーパー経営羅針盤」のキャンペーンについては後ほど詳しく伺いますが、まずは会計ソフトの大きな潮流となっているクラウドについて、貴社の取り組みをお聞きしたいと思います。

前回の取材では、貴社がいち早くクラウドを積極的に活用されている

会計ソフトとクラウド

で動作しブラウザを経由して利用するタイプ、第2にデータはクラウド上で管理しますが、アプリケーションはローカルPC上で稼働させるタイプ、第3にミドルウェアの仮想化技術により既存のWindowsアプリケーションをクラウド化して利用するタイプなどです。

—— 当社は約10年前から、キーパー財務を第3の方法でクラウド運用しております。特に医療分野では、病院や介護老人保健施設を複数併設する

医療法人が増えてきている関係で、そのような使い方をしていただいているところが加速度的に増えてきました。

—— 会計事務所としても、「クラウド」という言葉に踊らされず、自分たちにとって本当に便利なものなのかどうか、見極める必要があるのかもしれませんね。

榎澤 ええ。最近「クラウド会計」と呼ばれるサービスがいくつか登場し、会計業界関係者から注目されて

おりますが、それらのアプリケーションは第1のタイプのWEBアプリケーションに分類されます。いずれ全てのアプリケーションはクラウド化されると申しました。当社もそのための準備をいろいろと進めておりますが、現状ではWEBアプリには大きなネットワークが2つあります。ひとつは入力速度です。特に財務会計は、データエントリが極めて多く、高速で入力できることが絶対条件といっても過言ではありませんから、パソコン上で

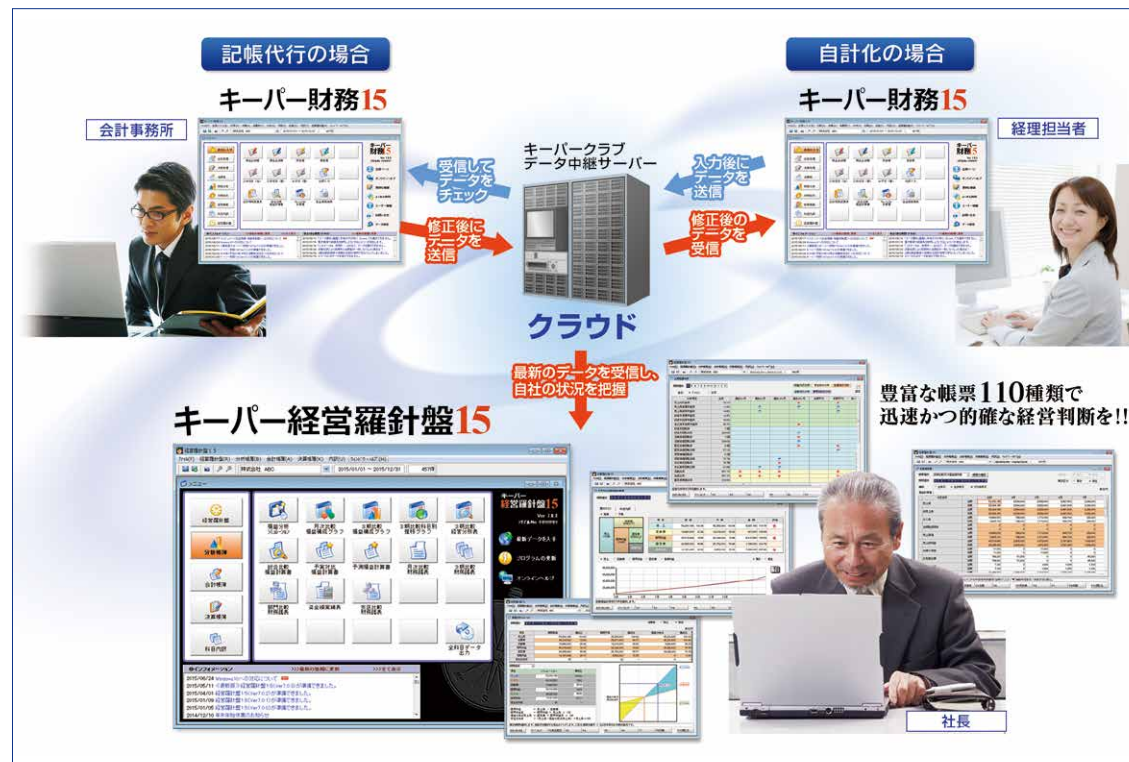
経理データをもとに、経営判断に役立つ多種多様な情報を出力する「キーパー経営羅針盤」



しない製品からクラウド化していきます。まず、経営者専用財務管理システム「キーパー経営羅針盤」のクラウド版を、来年4月にリリースする予定です。

「キーパー財務」に同梱されているシステムですね。このシステムは経営者が使用することを想定しているのですが、どのような機能がある

10年にわたるクラウド運用の実績がある「キーパー財務」と「キーパー経営羅針盤」



動作するアプリケーションと同等の入力速度が実現できないと使い物になりません。入力しないという方向性も将来的にはあるかもしれませんが、現状ではまだ難しいですね。

例えば、銀行の取引明細が仕訳に取り込めるといっても、銀行取引の仕訳は全体の仕訳量の何%あるのでしょうか？ また、支払日の明細は支払合計金額が記載されるだけですので、何処にいくら支払ったかはその都度入力する必要があります。

給与の支払いもそうですね。社会保険料や源泉所得税の預り金等は記載されておりませんから、結局手入力しなくてはならない。今後マイナンバーが銀行口座に紐付けされるようになると、ますます金融機関のセキュリティは強化されてくること予想されますので、まだ現実は厳しいように思われます。

2つ目は、クラウド上のアプリケーションから直接印刷できないことです。通常印刷するためには、アプリケーションとプリンターのドライバーが連動する必要がありますが、WEBアプリはこの仕組みが十分に

整備されていません。そのため、クラウド上で印刷する内容をいったんPDFファイルに変換してから印刷するという形を取らざるを得ません。結果として、印刷に手間と時間がかかってしまうのです。ただし、当社も電子帳簿作成機能や「キーパー経営羅針盤」で帳票をいちいち紙に印刷などしないという方向性を持っておりまして、印刷についてはそれほど重要ではないかもしれません。

いずれにせよ、技術の進歩によって、やがて日本中どこでもWiFiの無料ネットワークが利用できるようになり、速度も劇的に向上し、印刷等の問題もクリアされるようになるでしょう。

経理データを経営に役立つ情報に変える「キーパー経営羅針盤」

クラウドは流行語のようになっていますが、会計事務所の基幹システムを置き換えるためには課題もあるということですね。

はい。そこで当社は、入力を

か、あらためてご紹介いただけますか。

現在の製品は、経営者のパソコンにインストールして使っていたできます。システムを起動すると、

経理担当者や記帳代行先の会計事務所が入力したデータが、クラウド上のデータ中継サーバーを経由して、経営者の手元に届く仕組みです。

キーパー財務で作成可能な約110種類の財務・分析帳票を全て参照印刷する事ができます。しかも当期だけでなく前期・前々期と3期分のデータが一元管理され、部門・補助・摘要などをキーにさまざまな経営情報を検索・集計したり、EXCELで活用することができます。

また、予実対比や期末予測、さまざまなグラフ表示など、経営者の役に立つ情報が満載です。

クラウド版では、パソコンだけでなく、スマートフォンやタブレットから、いつでもどこにいても、最新の経営情報を見られるようになります。もちろんiPadやiPhoneでもOKです。

経営者は常に経営のことを考えて

いるので、ふと何か思い浮かんだり、気になったりすることもあはずです。そのようなとき、すぐに自社の財務データベースから必要な情報を読み出せるわけです。

クラウド版の「キーパー経営羅針盤」は、貴社が掲げる「財務の力を経営の力に」というコンセプトを体現するものになりそうですね。

財務会計データは、集計した数字を見るだけでは役に立ちません。

財務会計処理を行うために、仕訳をデータとして入力するわけですが、仕訳とはその会社が行っている経済取引の全てであり、入力された情報は、極めて重要なデータベースとなります。ただし、経理データを経営に役立つ情報データベースにするためには、仕訳に部門コードを付けたら、勘定科目に補助科目を付けて内訳を付けたら、取引先名や摘要にさまざまな情報を付加することが必要です。それらをキーとして検索や集計ができて初めて、経営に役立つ経理データといえるのです。

制度会計上は、申告に必要な決算



書類が作れば目的を達することができ、会計事務所はこの20年間、財務をできるだけシンプルにしようとしてきました。つまり、なるべく経理に手間をかけさせず、デー

タをできる限り少なくする取り組みをしてきたわけです。その結果、顧問先企業の財務会計データは経営者にとって何の魅力もないデータになってしまったのです。

理データを、経営者の役に立つものに作り替えていくことが必要だと思

—— 記帳代行で顧問先から評価されるというのは、素晴らしいコンセプトです。

どうすれば役立つデータになるかを真剣に考えながら、それぞれの顧問先に合わせて作り替えていくのです。そのため「キーパー財務」には、データを進化させていく機能が搭載されています。

梶澤 財務にできるだけ手間をかけた逆行するようですが、経営に役立つ財務会計データが作れていなくて、経営計画やそれに基づく予算対比をやったところで意味があるのでしょうか？ 本支店や部門や補助科目で情報が細分化されて、初めて問題点や対策が見えてくるのだと思います。しっかりした記帳代行や自計化推進の先に経営計画や経営分析があるのです。

—— 従来の制度会計から、管理会計に移行するというのでしょうか。
梶澤 そうですね。会計事務所は制度会計だけでなく、管理会計のプロにもなるべきだと思います。その結果、経営者に喜んでもらうことができれば、自分の喜びにもつながりますし、事務所に対する評価も高くなります。

今申し上げた、財務データの作り替えと、「キーパー経営羅針盤」の活用を促進するために実施しているのが、全国チャレンジキャンペーンです。

全国チャレンジキャンペーンの概要

会計事務所の多くは、毎月の仕事の70%近くの時間を記帳代行に費やしているといわれています。それなのに、顧問先から記帳代行で評価されないのはおかしな話です。ですから、顧問先の経営者から評価されるように、記帳代行の中身を変えていく取り組みが、まず必要だと思

—— それでは、「キーパー経営羅針盤」の全国チャレンジキャンペーン

—— 経理データを経営に生かすために活用したいという思いから、「キーパー経営羅針盤」を開発されたそうですね。

梶澤 ええ。当社の全ての財務関連製品は「財務の力を経営の力に」という統一コンセプトの基に開発しております。財務会計システムは経理担当者や会計事務所のためだけでなく、経営者のためにも役立つものでなければならぬというのが、当社が20年間探し求めてやっとたどり着いた結論なのです。なぜなら、先ほど申し上げたように、仕訳は経営に役立つ情報の宝庫だからです。

しかし、制度会計での長年にわたる経理の省力化の流れにより、その価値が忘れられているように感じます。会計事務所が、従来の記帳や申告業務だけで潤う時代ではなくなりつつある今こそ、仕訳の重要性を見直すべきだと確信しています。

—— 「キーパー経営羅針盤」は、自計化している会社だけでなく、会計事務所に記帳代行を依頼している会社も使えるのでしょうか。

梶澤 はい。会計事務所の顧問先の

ンの詳細について伺います。
梶澤 このキャンペーンの趣旨は、先ほど申し上げたとおり、まず会計事務所に対し、顧問先の経理データを経営者の役に立つ情報に作り替えましょうということから始まります。そして次に、顧問先の経営者に「キーパー経営羅針盤」という新たな道具を提供し、作り替えた財務会計データを経営意思決定に役立ててもらいましょう。その結果として経営者が少しでも今までより満足してくれば、会計事務所の月次業務に対する評価がきっと大きく変わるはず

です。
顧問先経営者に満足し喜んでもらうことが、担当者にとって仕事のやりがいであり喜びだと思いますが、喜びを成果に変えなければ意味がありません。経営者に役立つキーパー経営羅針盤を新たに提供することで、当然ながら月次顧問料のアップをお願いするとともに、他事務所との差別化戦略で新規顧問先の紹介につなげ、収益拡大を目指すのがこのチャレンジキャンペーンの目標です。

—— キャンペーンへの参加条件や

自計化率は30%前後で推移しており、残りの7割は記帳代行を利用しているのが現状です。会計事務所が記帳代行をしている場合でも、顧問先の経営者はデータ中継サーバー経由で「キーパー経営羅針盤」を活用することができません。

会計事務所の役割

—— 自計化の可否にかかわらず、経営に役立つ情報がどこでもすぐに見られるのは、経営者にとって便利な仕組みといえます。

梶澤 ありがとうございます。しかし、「キーパー経営羅針盤」は所詮道具にすぎません。大事なのはあくまでも中身、すなわち経理データです。経営に役立つ経理データがあつて初めて、道具を使って経営者がそれを活用することができます。

したがって、これからの会計事務所に求められる重要な役割は、顧問先の経営者に、いかに経営に役立つ経理データを提供できるかでしょう。

具体的には、従来のシンプルな

特典はありますか。

梶澤 「キーパー財務」のユーザー会計事務所、会計事務所専用機能を搭載したプロオプシオンを申し込んでいただくことで、「キーパークラウドスペシャルパートナーズ」に登録され、キャンペーンに参加できます。

ご参加いただいた会計事務所には、来年3月末までのキャンペーン期間中、プロオプシオンの利用料金をはじめ、顧問先版「キーパー経営羅針盤」の月額使用料等も全て無料でご利用いただけます。

医業特化型事務所のニーズを網羅する財務会計システム

—— 貴社は、医業経営支援に特化した会計事務所向けのシステムも提供しています。その特徴と強みをご紹介いただけますか。

梶澤 当社の「キーパー医業会計」は、医療法人専用の財務会計システムです。

病院は施設会計が義務付けられて

会計事務所が医療経営支援に取り組むためには、医療法人特有の会計基準に対応した財務・会計システムが必要となる



おり、原則として厚生労働省が定める病院会計準則に基づいて会計処理を行わなければなりません。加えて最近では、病院を運営する医療法人が、介護老人保健施設や訪問看護施設などを併設しているケースが増えていきます。介護老人保健施設や訪問看護施設も施設会計として専用の会計準則を用いて処理することが必要です。医療法人は、施設ごとに会計処理を行い、都道府県に事業報告書を提出しなければなりません。病院会計準則を用意している会計ソフトはいくつかありますが、介護老人保健施設会計・経理準則や指定老人訪問看護・指定訪問看護の会計・経理準則など、全てを網羅しているのは「キーパー医療会計」だけです。また、施設を運営する医療法人は、これら科目体系の違う会計準則で処理された各施設の決算書を全て合算して決算書類を作成し、税務署に提出しなくてはなりません。その機能を備えている点も、他社のシステムとの違いです。

出する法人全体の決算書類も、ひとつのシステムでカバーできるわけですね。

介護施設を併設している医療法人の場合、介護施設が病院の敷地内だけにあるとはかぎりません。その一方で、経理データの扱いに関しては、安全性の面から病院の本部などから外に一切出さない仕組みが推奨されています。当社のシステムはサーバー/クライアント型ですから、病院の本部にクラウドサーバーを構築して、外部からはブラウザ経由でデータ入力することもできます。

病院特有の部門別原価計算にも対応

権澤 もうひとつの特徴は、病院向けの部門別原価管理システムです。「キーパー医療会計」のオプションとして提供しています。

それは、どのようなシステムでしょうか。

権澤 病院の診療科別原価計算は、階梯式配賦法という通常の企業の部門別原価計算とは異なる手法を用い

て行われます。

病院の部門は大きく外来、病棟、中央診療部門、補助部門、管理部門、共通の6つに分類されます。それらの部門ごとに計上された経費を、まずこの部門にも属さない共通費から一定の配賦基準に従い各部門に配賦していき、下から上に順番に経費を再配賦していくことで、最終的に外来と病棟の各診療科に集約するという特殊な原価計算を行います。

医療法人固有の原価計算に対応することは、医療経営支援に取り組む会計事務所にとっては重要なことですね。

権澤 はい。ほとんどの企業がそうだと思いますが、医療法人においても最大の経費は人件費なのです。その人件費が正確に部門別に計上されないと、部門別原価管理をやる意味がありません。

例えば、午前中は外来で診察をし、午後は入院患者を診るドクターの給料は、外来が何パーセント、入院が何パーセントというように時間配分をして計算する必要があります。この手間が膨大にかかります。当社の

「キーパー給与」という給与計算システムは、個人単位で、どの部門に何パーセント配賦するかを割り当てて、全て仕訳にリンクすることができます。

「キーパー医療会計」と「キーパー給与」をセットで活用すれば、人件費が個人レベルで全て部門に配賦されるので、正確な部門別原価計算ができるわけです。

精度の高い経営資料が得られるからこそ、コンサルティングの領域にまで踏み込んだ支援が可能になるのですね。

権澤 仰るとおり、配賦基準の作成については機械的にできることではありません。ドクターや院長と話し合っ、各部門の各経費ごとに配賦基準を決め、それに従って毎月経費を配賦していきます。

配賦基準によって原価率は全く変わってしまうので、経営の根幹に関わる部分といえます。

医療経営支援に力を入れていく会計事務所が、貴社のシステムを導入しているのもうなずけます。

財務の力を経営の力に

最後に、貴社がどのようなビジョンのもとでビジネスを展開しているのか、これからの展望をお聞きます。

権澤 当社が提供するシステムのコンセプトは、繰り返しになりますが「財務の力を経営の力に」です。言い換えると、「どうすれば経営者の役に立てるのか」が、全てのシステム開発を貫くテーマです。

しかしソフトは所詮道具です。道具がどんなに便利でも、自身のデータが価値のないものであれば、役に立たないのです。したがって、中小企業経営者に寄り添い、会計ソフトという道具を価値あるものにするためには、会計事務所の力が不可欠です。これまでもそうだったように、これからも当社は、会計事務所をパートナーとして、共に顧問先企業の経営者のお役にたてるよう頑張っていきたいと思えます。

私は今年、地元である群馬の中小

企業家同友会に初めて参加させていただきました。そこでは多くの中小企業経営者の方たちとお話をする機会が得られたのですが、正直なところ、参加している多くの経営者の方たちが、自社の財務にきわめて強い関心を持ち、勉強していることに本当に驚きました。実はそれまで、自計化率の低さや税理士先生の話などから、中小企業経営者の多くは財務にあまり関心がないのではないかと思っていたからです。

中小企業家同友会に参加する経営者は勉強熱心という面もあるでしょうが、財務を経営に役立てたいと考えている経営者がこんなにいるのだということ、強く実感させられました。同時に、「財務は経営の役に立つ」という信念は間違っていないと、あらためて確信しました。今後この信念を堅持しながら、ユーザー会計事務所とともに、中小企業経営者のために力を尽くしていきたいと思えます。

本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますの躍進に期待しています。