

特定非営利活動法人(NPO.) 中小企業IT化支援協会

今回「たかがIT、されどIT 負け組にならないために！」というお題をいただき、コラムを担当することとなりました、NPO 法人「中小企業IT化支援協会」です。

中小企業アイティー化支援協会とは、企業経営アドバイスのプロの集団で、税理士とITコーディネータが中心となって活動する全国組織のNPO. 法人です。

活動内容はホームページ (<http://www.jsitca.org/>) にありますが、要は税理士(事務所)こそが中小企業のIT化の切り札であると確信して活動を続けています。

そのことをお伝えするために、このコラムを担当させていただきました。

よろしく願い致します。

前置きはこのくらいにしまして、今更ながらではありますが、ITって何なのかを語ってみたいと思います。

Information Technology 直訳すれば、情報技術になりますが、イットと読んだ元首相(e Japan 構想の提唱者は一応この方です)の話は有名ですが、ITは情報を扱う単なる技術に過ぎないということを再認識して下さい。

税理士事務所を含め、企業における資源と言え、人・モノ・金が一般的で、これに情報が加わります。情報はある人には資源ですが、ある人には無価値という厄介な代物です。

織田信長が、桶狭間の戦いで、今川義元が桶狭間で休息するという情報を入手した家来に、一番の褒美を与えたという逸話があるように、情報を如何にコントロールして資源に変えるかが、企業の生き残りを左右するといっても過言ではないのです。

記帳代行+決算申告というすばらしいビジネスモデルが崩れつつある税理士業界において、企業のよき相談役を自負するならば、ITを駆使できなくては話になりません。

最近、IT = Internet Technology の方が正しいのではというくらいインターネットの普及は著しいです。

インターネット上での決算広告 結構ビジネスチャンスですが、この話は後日としまして、まずは、セキュリティをしっかりと、企業との連絡はメールでやり取りする、これ常識です。

言った言わないの防止にもなりますし、電話代も節約できます。

企業との接点が増え事案の処理件数が多くなります。

顧問契約解除の一番の原因はコミュニケーション不足です。

ITは大事なコミュニケーションツールなのです。

以上

特定非営利活動法人(NPO.) 中小企業IT化支援協会

前回「ITは大事なコミュニケーションツール」というお話しでしたが、今回は、税理士(事務所)こそがIT化の成功の見本というお話をさせていただきます。

ITが嫌いとか苦手とか言う人が、その理由として横文字と英字略語の多さを挙げる人が多いです。確かにITコーディネータ(ITC)の研修でも、横文字や専門用語が飛び交い最初は面食らいました。しかし、勉強していくに連れて、大手のIT系ベンダー企業の人でも、意味を良く理解しないで使っていることが分かり、自信を取り戻したことが思いだされます。

その一つの例が“システム”という言葉です。

ITを導入することを、システム化と表現する人が多いですが、正しくないのです。

システムという言葉は「皆が一つの目的に向かって同じ方向を向く」という意味で、単にITを導入すれば良いという問題ではないのです。

問題解決に際し、「パソコンで対応できる部分とできない部分を、企業の実情に合わせ明確にし、対応できない部分はマニュアルで手作業又はアウトソーシング」と判断し、業務の効率化を目指すのです。これがシステム化なのです。

もっとも、闇雲にIT導入してきたから、経営とITの融合を目指してITCなんて資格が出来たんですけど・・・。

ところで、それと税理士(事務所)がどう繋がるかって！

平成の始まりの頃を思い出して下さい。

今でこそ、職員1人にパソコン1台なんて時代ですが、その当時=オフコンの時代ですから、1台買うのだって大変です。

決算時期・顧問先の重要度・etc.の事情を考慮し、高額投資だが、稼ぎ頭のコンピュータを休ませないように順番決めませんでした(お同様と可愛い新人の調整なんて大変でした)。

これぞ、ITを活用した税理士事務所業務のシステム化なのです。

税理士はIT化に成功した数少ない経験者集団なのです、そのことを良く認識してください。

以上

「横文字と英字略語を制するものはITを制する」筆者はこのように考えています。

ITは道具ですから、どう使うかが知恵で、今のところ人間にしか出来ない芸当です。

IT系の方は頻りに横文字を使いますので、ITを理解するには先ずこれに慣れることが重要です。

(こじつけかな・・・?)

前はシステムという言葉に着目しましたが、今回はアライアンスを取り上げます

アライアンス(Alliance)とは日本語で表現すると『提携・協業』のことで、他をパートナーとして、「業務上で何らかの協力関係を結ぶ」こととなります。

提携の形態は実に様々ですが、どれも互いの「強み」と「弱み」を補完しあい、結果としてWin-Winの関係(お互いにメリットを享受し、ともに勝つ関係)を築くことが重要とされていますが、注意が必要なのは、自分が強くないとアライアンスにはならないということです。

税理士事務所のビジネスモデルと言えば、難しい税法に基づく申告納税の代行を前提とした、月次記帳代行業務です。

そして、税理士の弱み(?)であるIT技術を補完してきたのが、税務・会計ソフトのパッケージベンダーでした。

一見アライアンスのように感じますが、本当に・・・?

ITの世界で言うところのウインテル状態ではないでしょうか?

(パソコンの主要部分をウィンドウズとインテルが牛耳っている状態を比喻した言葉です)

税理士業界を見たときに、使っている会計ソフト(会計の仕組み)で色分けがされていることに不自然さを感じないでしょうか?

自計化を考えているお客様に、自分の使っている会計ソフトを押し付けて、トラブルになったという話を聞いたことがあります。問題のような気がするのですが?

もっとも、データのコンバート(移しかえ)が比較的容易になってきた為、最近はあまり聞かなくなりましたが、恥をかくのは税理士です(=顧問契約解除)

それよりも、電子申告が盛り上がりません。税理士がボトルネック(瓶の首のように細く、詰まりやすい部分=簡単に言えば足を引っ張る部分)などと言われています。

ちゃんと反論できますか?

電子申告のセミナーが盛んだったころ、不思議だったのが、e-Japanの話はどうでもいいと言う人がいたり、公開鍵暗号基盤(PKI)と電子署名・電子証明書の話になると寝る人が多かったことです。

申告ソフトと連動している、ベンダーさんのソフトを使えば電子申告自体は簡単です。

出来ないからやらないか、やらない方がBETTERだからやらないのか、大きな違いです。

巷では、税理士はITにかかわりが強い割に、ITに弱いというのが、徐々に知れ渡ってきています。
そんな状況を見越して、ITに強い税理士をアピールする為に、JSITCAを立ち上げました。

以 上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

今回からしばらく、過去3回の中で頻りに登場したビジネスモデルという言葉に注目します。

慶応大学 国領教授によれば、ビジネスモデルとは、

「誰にどのような価値を提供するか」

「そのために経営資源をどのように組み合わせるのか」

「その経営資源をどのように調達するのか」

「パートナーや顧客とのコミュニケーションをどのように行うのか」

「いかなるチャネル戦略と価値体系の下で顧客に届けるか」

というビジネスのデザインについての設計思想とされています。

これを税理士事務所にあてはめれば、難しい税法下の申告納税制度に基づく申告代理制度、税理士の特権制度でした。

更に申告納税の前提にある会計処理、本来業務ではないのですが、会計監査等の対象外であり、税務会計に経営資源を投下できない中小企業をターゲットとした記帳代行。

中小企業では手が出せない、オフコン上の会計ソフト、修行と称して安い給与で雇用していた労働力よりも費用対効果は高く、会計ソフトベンダーの手厚いサポートで中小企業のニーズに応えてきました。

これを、歴史的に展開すると・・・、

オイルショック直後、節税対策による法人成り増加、需要拡大。

昭和50年代の後半、会計コンピュータの発達に伴い業務が改善。

会計業務も積極的に受託可能、業務内容が整備された。

バブルの追い風に乗って、新設法人が増え職域が拡大。

優良企業の存続に主眼を置いた節税対策や、代表者の相続対策に関連した仕事も受託する。

バブル崩壊後の景気後退に伴い、税理士事務所に対する企業ニーズも、

節税から企業の収益貢献及び存続への適切なアドバイスへと変化。

MAS 業務・FP 業務に対する取り組みが必要となってきた。

パソコンが普及、中小企業においても経理の自計化が進み、

ソフトの選択等適切なアドバイスが求められている。

企業のリストラに伴い、経理部門をアウトソーシングしたい等、

多様なニーズに応えなくてはならない状況である。

・・・となるのですが、現実問題として、コンサルでは金が取れないことから、やはり記帳代行・

申告代理・保険の代理店というのが一番のビジネスモデルとなっています。

国家資格という特権、高価なオフコンの機能が安価なパソコンで、そろそろビジネスモデル見直さな

くでは・・・ 分かっちゃいるけど止められない

「商法(会社法)のIT化」・「税務会計の持つ外部関係者への責任」大企業だけの問題だと考えますか？

脅威はチャンスの裏返しです！やっぱりITがキーワードです。

以 上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

分かっちゃいるけど変えられないでは済まされない位、税理士事務所の未来は明るいとは言えません。明確なビジネスモデルを構築していかないと手遅れになります。

その為には歴史に学び(過去を反省し)、今を見極め、将来を展望しなければなりません。

歴史(問題点)1: コンピュータの呪縛

税理士・会計士は数字を扱う職業でありながら、文科系の人種が多く、理工(数)系の人間は少数で、機械の一種であるコンピュータにはアレルギーを持つ先生も少なくありません。

しかし、税理士事務所の業務にコンピュータは不可欠であり、当時高額であった機械で処理する事が売物(商品)となった事も手伝い、コンピュータ(オフコン)は積極的に導入されていきました。

また、毎年改正される税法を事細かにフォローしてくれる事、資格を持たない職員にも使いこなせる事に慣れてしまい、気が付くとコンピュータにすっかり従属しているのではないのでしょうか。

歴史2: 労働集約型であること

税理士事務所は基本的に、税理士の個人事務所です。

数十人の職員を抱える事務所でも、資格を有する者は所長だけという事務所も珍しくはありません。

顧問先が増えれば職員を雇用しなければ、物理的に成り立たないからです。

顧客の立場にたって、税理士事務所の必要性を分析すると、自社で税務を含む会計を処理する場合、ソフト・ハードという表面的なコストは確かに安くなっているが、維持管理費・人件費(処理するのは人間です)を含めたトータルコストを考えると、税理士事務所に委託したほうが安全という部分で成り立っているからです。

以前であれば“のれんわけ”という事もあり、資格取得を目指す優秀な職員を抱える余裕もありましたが、この様な経済状態ではなかなか難しく、けっして優秀とは言えない職員を、如何に使いこなすかが大きな課題として着いて回ります。

歴史3: 収益源が限られる

コンピュータに支配されている事に危機感を抱き、コンサルタント業務(MAS業務・FP業務)に注力した税理士事務所は少なくないようです。

コンピュータベンダーも、セミナー等でマーケティングや経営分析の勉強の必要性を煽りかなりの金額と労力を費やしたが、業務に活かした事務所は少なく、結局は会計業務の受託と決算業務並びに税務申告代理業務が一番儲かる事に気づかされたただけでした。

何だか書いてるだけで暗くなりますが、それでも税理士事務所は必要です。

商法(会社法)の範囲外であった中小企業の会計制度で、税理士事務所は収益を上げてきました。

極端な表現ですが、商法(会社法)を気にする必要など、ほとんどありませんでした。

ところが、改正商法(会社法)は、企業の電子開示と計算書類の信頼性を、商法上(会社法)の全ての会社に対し、段階的に要求してきています。

有限会社と株式会社が統合され、類似商号も緩和され、企業の信頼性を何で担保するのが大きな問題となります。

実績のある大企業はいいですが、業績を伸ばし大きくなりつつある企業にとっては結構大変です。

金融機関の新 BIS 基準、中小企業には無関係でしょうか？

対応出来るかによって、融資判断が変わることは確実です。

キーワードは自己責任と IT 経営です。

中小企業のために、その手助けが出来る外部専門家は税理士だけなのです。

以 上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

税理士(事務所)のビジネスモデル構築ということで、過去を反省して今を見極め、将来を展望するわけですが、そろそろ筆者なりの結論をご提示していきたいと思います。

<顧客のニーズから考えて>

税理士なのでから税務申告代理、これが無くなったら税理士という国家資格の意味がありません。ただ、法廷代理人からも除外され、外圧及び独禁法等の関係もあり、所謂税理士の2条特権も危機的状況です。

そもそも代理人ですから、本人(企業及び個人)が代理人を選択せず、自主申告するのを税理士は止められません。

難しい税制ですから、現状税理士に委託するパターンが多いですが、税務申告のソフトは年々使いやすく安価になってきていますし、個人の確定申告書作成に到っては、国税庁のHP上で簡単に申告書が作れてしまう所までできました(税理士の利用も多いそうです)。その気になれば素人でも十分に・・・？ただ、いいお客さんは本業に力を注ぎ、餅は餅屋で専門家に任せてくれ、報酬もきちんと払って頂ける場合が多いです。

安心感はお金には換えられない(報酬は経費に落ちるし)という考え方です。

従って、如何に優良顧客を囲い込んで放さないようにするかです。 商売なんですから当然です。

<記帳代行との兼ね合いから考えて>

前回も書きましたが、顧客の立場にたつて、税理士事務所の必要性を分析すると、自社で税務を含む会計を処理する場合、ソフト・ハードという表面的なコストは確かに安くなっているが、維持管理費・人件費(処理するのは人間です)を含めたトータルコストを考えると、税理士事務所に委託したほうが安全という部分で、関係が成り立っています。

記帳代行(会計業務)から、税務申告までというのは確かに立派なビジネスモデルですが、顧問先が増えれば職員も増やさなければならないという構造は、結構リスクです。

業務の効率化 ITの活用だけでなく、顧問先の自計化推進も真剣に取り組まないと、人件費倒れです。

<中小企業の経営最前線にいるのですが>

ある調査によれば、中小企業において身近な外部専門家といえば、税理士(事務所)が上位にランクされるそうです。

実際に、マーケティングや経営分析の必要性を意識し、コンサルタント業務(MAS業務・FP業務)に注力した税理士事務所も少なくないようです。

しかし、かなりの金額と労力を費やしたのですが、業務に活かした事務所は少ないと言うより、報酬に繋がらない、“情報=ありがたいの世界”になり、疲れてしまったのではないのでしょうか？

でも、先生と呼ばれているのですから、税務会計に関係する事項だけでなく、経営に必要な知識が無いのですでは、通用しないのではないのでしょうか。

< 結局は会計業務の受託と決算業務並びに税務申告代理業務？ >

ここ数回同じ事の繰返しで恐縮ですが、記帳代行申告代理が一番儲かるといっても、限界に近い事は既にお気づきのことと思います。

まとめのキーワードは二極分化です！ = 中途半端では生き残れません。

単なる記帳代行ではお客は呼べません 優良顧客とめぐり合えないこととなります。

大きな事務所は更に大きく = 総合コンサルタント事務所へ進化しています。

個人で生きていくのならコンサル系 この場合、価値を正當に評価してもらいたいです。

しかし、生半可なアドバイスを経営者は聞いてくれません。

(会計参与はNGですが・・・) 社外役員のような地位を確保しなければ報酬は期待薄です。

極端な考えかも知れませんが、今踏ん切りを付けないと、手遅れになるのではないのでしょうか？

この不況下で顧問先を獲得し、拡大を続けている税理士（事務所）は、結構アカデミックです。

次回は、そこまで極端ではなく、実現可能なJSITCAからご提案をさせていただきます。

以 上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

過去から現在まで、税理士(事務所)のビジネスモデルである会計処理(記帳代行) 決算・申告代理が、ITの発達と企業のニーズの変化に伴ない、花形の収益源とは言えない状況になってきています。

ただモノは考えようで、税務的なアドバイスは無しで、記帳代行に特化するのも一つの選択です。高い報酬は期待できませんので、ITをフル活用したシステム化で、徹底したコスト(人件費)削減が肝要となってきます。

従って、個人事務所ではなかなか薄利多売におけるスケールメリットがとれないので、大きな事務所が有利となり、税理士法人+別法人等を活用し、他のビジネスチャンス(資産税・相続税・FP・保険 etc.) で収益を上げる為、優良顧客の囲い込みを目論み、総合コンサルタント事務所へと進化しています。

そうなると個人事務所は、コンサル系を目指したいところですが、情報=ありがたいの世界ではなかなか商売として成り立ちません。

生半可なアドバイスを経営者は聞いてくれないですから、社外役員のような地位を確保しなければ、報酬も望み薄です。

前回まとめのキーワードとして、“二極分化”という言葉を使いましたが、要は単に税理士登録すれば、仕事があるという時代は終わったという事を申し上げているだけで、そのことは皆が自覚していることで、今行動を起こさないと取り返しがつかないと考えるからです。

税理士という資格だけでは生き残れないのは明々白々です。

会計参与を一つの例とすれば、会計参与はリスクが高い割には、報酬が期待薄なので、引き受ける税理士は少ないと考えられます。

(個人的には、どうせならCFOもしくはCIOを目指したいと考えます)

ただし、将来性のある企業で相当の報酬が約束されれば、新たな職域であることには間違いありません。問題は どうやってそんな企業に巡り会うかではないでしょうか！

士(サムライ)業は物売りではありませんから、所長の顔でお客を呼ぶことになります。

簡単に言えば如何に優秀であるかをアピール(差別化)しなくてはなりません。

また、忠実である職員を確保し、現状の収益源である記帳代行(出来れば自計化は推進しましょう)並びに、絶対を守るべき決算及び申告代理業務はスムーズに行う体制を確保しなくてはなりません。

従って、所長はカリスマ的存在で、顧客並びに従業員の尊敬を確保できなければ生きていけないのです。

先生と呼ばれる責任は重いのです。

その為には当たり前のことですが、常に勉強ですし、以前テーマに採り上げたアライアンス（協業）による情報収集が鍵となってくるのです。

一人の力には限界があります。

アライアンスはJ S I T C Aの設立コンセプトです。

繰り返しになりますが、事務所は所長が開拓した顧客の、税務申告代理（+決算・記帳代行）を確実にこなし、顧客の自計化も推進出来る、効率化・標準化された体制を確立しなくてはなりません。

その為には、IT活用 システム化 ガバナンス構築は必然の流れで、それだから中小企業IT化支援協会なのです。

電子申告における税理士の位置づけも変わりそうですし、商法（会社法）のIT化要請（決算広告）、金融機関のB I S基準、風は吹き始めたと考えて間違いありません。

これからの税理士（差別化）を考えた場合ITに強いことは当たり前であり、商法の枠外であった中小企業会計も、対外的（金融・証券）な要請から、きちんとした対応が必要です。

次回から、J S I T C Aの考えていることをお伝えしていきます。

以 上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

JSITCAは、内閣府認証のNPO法人ですが、ボランティアを目的としている訳ではありません。本来NPOは、一般企業・公共団体等・市民が一体となって、一つの目的の為に活動し、お互いがWIN/WINの関係を築く為に設立されるものです。

e-JAPAN構想の主たる目的である中小企業のIT化のために、何が必要なのか？

この問い掛けから始まりました。

簡単に表現すれば、ITの力を活用するには何が必要なのか考えたのです。

ITの力は“目標/指示の伝播を支援”“経営資源の把握を容易に”“状況情報共有/モニタリング能力強化”“知識共有/学習支援”“経営や業務の革新を支援”するもので、経営に活かせれば、鬼に金棒となる筈です。

オフコンの時代からITとのかかわりが深く、中小企業の経営との接点も多い税理士事務所が、ITを自身の経営に活かすだけでなく、中小企業の経営に活かす為のお手伝いできれば、新たな職域(ビジネスモデル)になると考えた訳です。

そこに登場したのが、経済産業省の推進するITコーディネータ(ITC)制度です。

資格認定において、税理士にアドバンテージがあり、税理士とITCが融合できればと考え、税理士の仲間と呼びかけITCを取得し、ITの専門家も参画して目的の一つにする為、NPO法人を立ち上げました。

2001年から始動したITC制度ですが、経済産業省がある程度力を入れていた当時は、JSITCAもかなり注目され、中小企業庁で勉強会を行ったりもしたのですが、残念ながら省庁の壁のようなものがあり(税理士は総務省=国税庁の管轄です)、税理士とITCの融合は頓挫してしまいました。

ただ、JSITCAはあきらめたわけではありません。

この活動の中で税理士が、ITCの要素を吸収し中小企業の経営に活かせれば、というより、活かせるのは税理士だけであるとの考え方に確信を深めたのです。

そこで、JSITCAの今後とも大きく関連するITCの説明をしたいと思います。

「ITCの定義」

ITCは、CSO(Chief Strategic Officer)の

- ・戦略的情報化ビジョンの策定を支援し、
- ・戦略的情報化ビジョンに基づく、情報システムの企画および調達を行い、
- ・システムインテグレータ等がシステム構築を実施する場合にもアドバイザー的に働き、

・また監理し、これが無事に稼動するまで一貫して関与し続けるような経営戦略と情報システムをつなぐことを行う人材である・・・とされています。

「ITCのキャッチフレーズ」

ITCは、ITユーザとITベンダの双方に通じ、経営者の立場に立って経営とITを橋渡しする。IT経営の先駆者的存在です。

「要するに」

要するに、ユーザサイドは、情報システム開発に関する知識が欠如している。

ベンダーサイドは、経営に関する知識が欠如している。

結果として、効率的なIT投資が実現できない。

という過去の失敗を反省して、経営とITが分かる人材を育成するといった、良く考えると今更ながらの資格な訳です。

今回は、ITC制度の現状を説明したいと思います。

以 上

特定非営利活動法人(NPO.) 中小企業IT化支援協会

今回は、JSITCAの成立ちと今後に大きく関わる、「ITC制度の現状」についてお話しします。

ITC資格取得者の多くは、大手ITベンダー在職又は出身の情報系人材です。

情報系の人達が経営を理解してIT投資を考えることは、非常に意味のあることで、ITC制度の着眼点は十分評価できます。

しかし、企業の経営状態：“強み・弱み”さらに“成熟度”を理解するのは容易ではありません！

(ITCのキーワードは成熟度です。

企業の経営内容を正確に把握し、身の丈にあったIT投資を促す、“言うは易し行うは難しで”、昨日今日のお付き合いで判断できるものではありません。)

また、中小・中堅企業の経営者(陣)との直接対話は大きな壁です。

(一口にコミュニケーションと言いますが、一癖ある中小企業経営者は結構扱い難いです。)

さらに、もともと資源の乏しい中小企業では、経営戦略の策定だけでは仕事に成らず、(大企業でも同様ですが)IT投資ありきが前面に出てしまい、中立性に疑問が生じます。

現状モニタリング・コントロール&ガバナンス構築に活路を見出そうと懸命ですが・・・

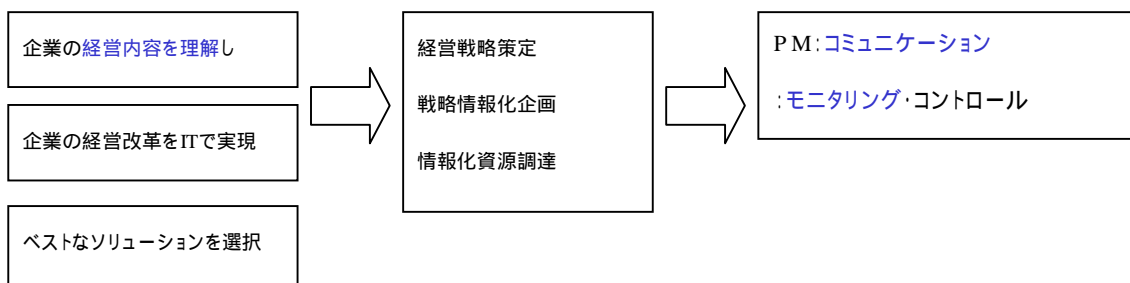
一方税理士に代表される経営系ITC資格取得者の多くは、企業の経営状態：“強み・弱み”さらに“成熟度”を理解できる立場にあり、中小・中堅企業の経営者(陣)との直接対話も可能である、数少ない外部コンサルタントであるにもかかわらず、「研修内容が大企業中心で中小企業には当てはまらない」、「もともと資源の乏しい中小企業では、経営戦略の策定だけでは仕事に成らない」と取組みに真剣さが感じられません。

情報技術は全く不案内、相談されても困るというのが本音のようです。

(名刺にITCと書ければいい的な取組み方では何も得られません。)

従って、ITC制度自体が盛り上がり、使えない資格になっています。

中小企業のIT化に寄与するなんて、夢のまた夢というのが正直な現状ですが、それでもITCのプロセスはとてすばらしいのです。



これだけすばらしいコンセプトが、中小企業のIT化の為に企業内部で(企業内 ITC)、外部専門家(税理士 ITC)として機能しないのか？

それは、ITC制度があまりにも大風呂敷で、資格の定義が不明確であり、つまりは仕事が見出せないからです。

そして、一番の原因は中小企業が理解されていないことです。

e-JAPAN 構想を、単なる省庁の予算取りみたいな形で、大企業が具現化しても所詮こんなものです。

中小企業の現場にいる税理士と、アライアンスが実現しなければ、ITC制度は成り立たないと言っても過言でないのです。

JSITCAは、税理士にITCのすばらしさを理解いただくだけでなく、

もっと分かり易く・使いやすいマニュアルを作り

日々変化するITソリューションを把握する為に、組織的なバックアップ体制を確立し、

ITCとの融合を図る為、新しい資格を立上げ、マス・メディアの活用と成功事例が共有できる組織づくりで、税理士の価値を高め、中小企業のIT化実現という新しいビジネスモデルを確立していきます。

「経営支援士」資格はIT経営の旗印とするため、JSITCAが立ち上げます。 以上

特定非営利活動法人(NPO) 中小企業IT化支援協会

「たかがIT、されどIT 負け組にならないために！」というお題をいただき、コラムを担当してまいりましたが、最後は今年の6月から開始する「経営支援士」の紹介で締めくくらせて頂きます。

「何だ宣伝かよ」と言われそうですが、資格ビジネスを展開するつもりはありません。

中小企業のIT化には税理士が必要不可欠であり、その税理士もこの機会に差別化されるべきとする基本理念に基づくものです。

今後NPOとしての社会貢献という観点から、国・地方公共団体・金融機関・一般企業・ITコーディネータ協会等々とのアライアンスが必要不可欠となってきます。

アライアンスは自分が強くなくては成立しません。

資格立上げは、会員の結束強化が一番の目的です。

また我々は、ここ数年間は税理士の明治維新だと考えています。

「時代の要請」・・・

コンプライアンスの観点から、異常なほどのスピードで進む商法(会社法)改正・個人情報保護法等の制定が、税理士事務所並びに中小企業に及ぼす影響(外部環境)を、真摯に受け止めてはなりません。

特に税理士事務所は、税理士法第二条の業務独占が将来的に確実なものでなく、ここに依存しているだけでは時代の要請に確実に乗り遅れることとなります。

「税理士事務所のビジネスモデル構築の必要性」・・・

税理士事務所が、自身の強み・弱みを理解するとともに、社会において自身が置かれているポジションを把握(外部環境)し、どのようにしたら顧客のニーズに適合した価値を提供できるかを考え、自身に合ったビジネスモデルを構築しなくてはならないのです。

その為のキーワードは、“商法(=会社法)改正”・“個人情報保護法”・“IT化の波(e Japan 構想・電子申告・e 文書法案 etc.)”です。

以前にも書いたように、会計参与を例にとれば、「会計参与ぐらい何時でも出来ます、報酬次第ですが」と見栄が張れなくてはサムライ業はやっていけません。

何事もビジネスチャンスと捉えて、どのように経営に組み込むかが、ポイントとなります。

「数年のうちに商法(=会社法)の目指す方向」・・・

会社法は、電子開示と計算書類の信頼性を、商法上の全ての会社に段階的要求し、会社制度上の会社区別を、会計情報の開示姿勢で区別する方向にあります。

(積極的開示そのものに、会社の評価と商号の価値を重ねる電子開示など・・・)

既に、決算公告に代えて会社ホームページにて決算(貸借対照表の要約など)の電磁的開示が認め

られています（商法 283 条 5 項、商特 16 条 3 項等）。

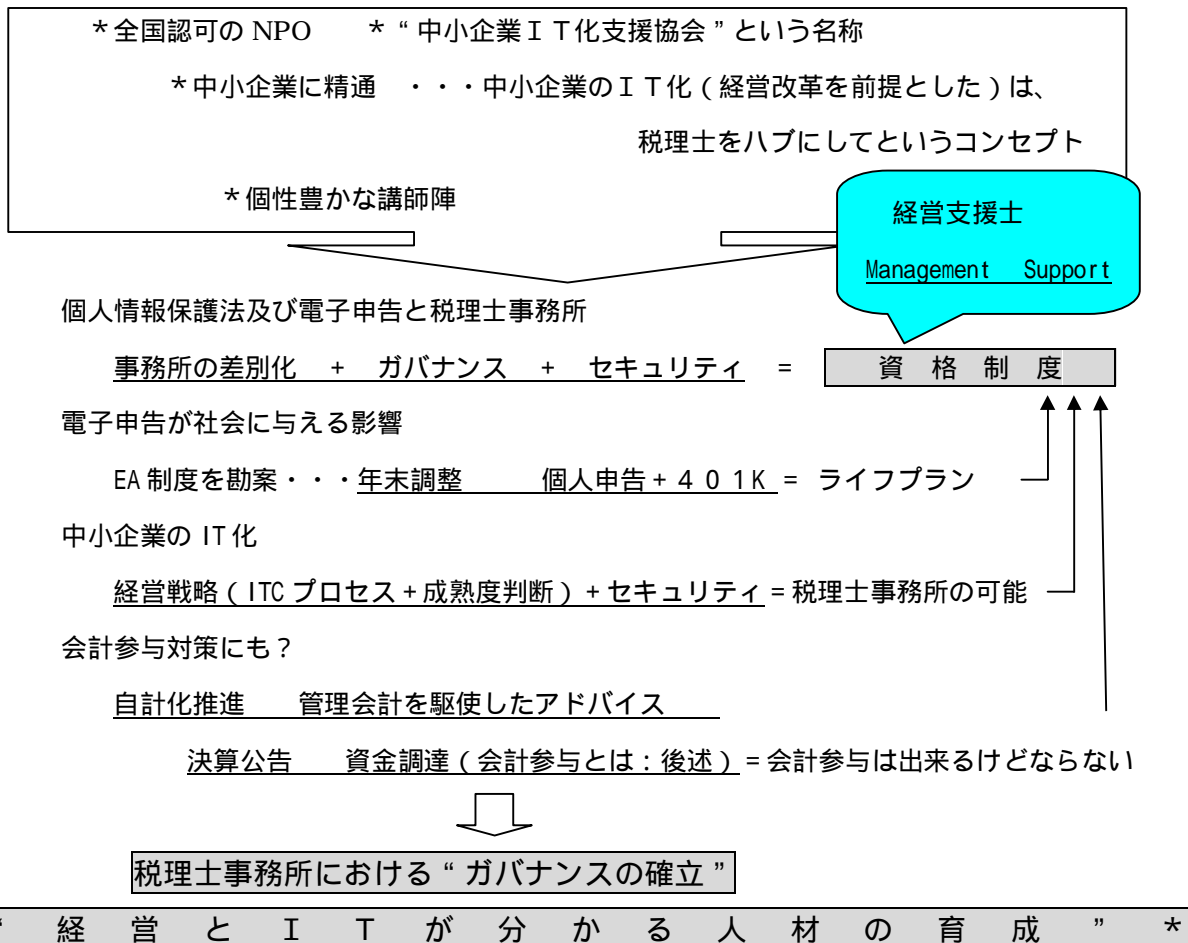
また、“会計参与制度”の公式導入により、中小企業でも会計情報の信頼性を確保しなければならない（中会社まで会計監査人制度の任意適用を可能として、信用調査上の利便をはかっている）と
しています。

「与信業務における情報要求」・・・

新 B I S 基準が 2007 年末に完全適用され、中小企業金融の高度なリスク管理体制と、効率的・確
実で説明責任をまっとう出来る与信が、金融機関で問題となってきます。

国税電子申告の「伝送データ（添付決算書類）控え」の電子的提出による審査体制（開示される財
務データに最低限の信頼性が付与されていること及び継続的に電子公示により開示される財務デ
ータによる心証形成）に期待するところが大きく、国税電子申告の法人税申告添付書類や EDINET
決算短信で既に実装されている X B R L（財務情報の作成・流通・利用が容易となるように、XML
を用いて標準化された財務報告や事業報告用のコンピュータ言語。今後の会計処理から電子開示ま
で一貫した信頼性を確保するため、国際標準として採用されている）がキーワードとなり、電子申
告が一躍脚光を浴びてきます。

JSITCA の可能性



前記の税理士事務所の未来像（内部環境）

と税理士事務所を取り巻く外部環境＝「商法（会社法）のIT化」「財務会計の持つ対外的な責任」
を冷静に判断すれば、中小企業の「真のIT化」に寄与することが、生き残りのキーワードだとお分かり頂ける筈です（会計事務所も立派な中小企業です）。

私たち「中小企業IT化支援協会」は、

優秀な税理士事務所とアライアンスを組むために！

本当に信頼できる専門家が何処にいるかをアピールするために！

“経営支援士資格”を立ち上げました。

初年度は資格立上げの意図を尊重し、税理士に限定しての資格認定です。

（翌年度以降は資格を普及する意味で間口を広げることも検討しております）

何卒志ある先生の参画をお待ちいたします。

以 上