



株式会社シスプラ代表取締役社長の梶澤均氏

梶澤均社長に訊くシスプラが開発した新型クラウドのコンセプト

会計事務所の経営支援サービスを強力に後押し、
中小企業を発展に導くクラウド型経営支援システム「YOJITSU」

クラウド型経営支援システム「YOJITSU」の現状把握画面



「YOJITSU」はWebブラウザから利用するクラウド型の経営支援システム。会計事務所が顧問先の予算管理をサポートするための機能を提供する。上の図は「YOJITSU」の現状把握画面。予算対比の分析数値がグラフで表示されるので、経営者は自社の現状を直感的に把握できる。経営者はこの画面で予算の達成状況を分析し、先を見据えた経営判断を行うことができる。会計事務所は「YOJITSU」を活用することで、顧問先企業の状態を管理し、経営指導の内容や、指導を行うタイミングなどを見極めることができる。

「YOJITSU」は「クラウド型経営支援システム」と銘打っていますが、会計事務所が顧問先の経営を支援するために活用するツールという位置付けでしょうか。

花澤 「YOJITSU」は会計事務所と顧問先経営者の共業を想定したクラウドサービスです。会計事務所が取得したライセンスから、顧問先経営者も利用できる共有ログインIDを作成することができます。

会計事務所と顧問先でリアルタイムにデータ共有

「YOJITSU」は「クラウド型経営支援システム」と銘打っていますが、会計事務所が顧問先の経営を支援するために活用するツールという位置付けでしょうか。

私も経営者ですから分かりますが、経営者にとって大事なのは過去よりも未来です。過去から未来を見る道具でなければ、経営者の役には立たないという思いから、未来を見るためのツールとして「YOJITSU」の開発が始まりました。

く、過去の結果を見るだけでは経営者の役には立たないのだということでした。

株式会社スプラ（本社・群馬県高崎市）は、創業32年目を迎えた老舗会計ソフトメーカーである。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を推進する財務会計システム「キーパー財務」や、経営者専用財務管理ツール「キーパー経営羅針盤」などの役に立つ情報として活用するための取り組みに注力している。その取り組みの一環として、4月にリリースされたクラウド型経営支援システム「YOJITSU」の詳細について、同社の創業者で代表取締役社長の花澤均氏に伺った。（写真撮影：岩本剛）

スプラがクラウド型経営支援システムをリリース

本日は、株式会社スプラの代表取締役である花澤均社長にお話を伺います。

今回は、4月に発表された新製品のクラウド型経営支援システム「YOJITSU」の概要と特徴、このシステムを会計事務所が導入することで得られるメリットなどについて伺いたいと思います。

まず、新製品「YOJITSU」とは、どのような製品なのでしょうか。

花澤 「YOJITSU」は会計事務所と顧問先経営者の共業を想定したクラウドサービスです。1ライセンスで会計事務所と顧問先経営者の両者が利用できる仕組みが用意されています。

主要各社の財務会計ソフトからデータを取り込み、月次試算表や決算書では見えなかった経営数字をビ

ジュアル的に「見える化」します。目標利益から逆算した予算計画書の自動作成と毎月の予算実績管理で、既存の財務会計ソフトを（未来を見る経営羅針盤）に進化させることができます。

—— どのような経緯で開発をスタートされたのでしょうか。

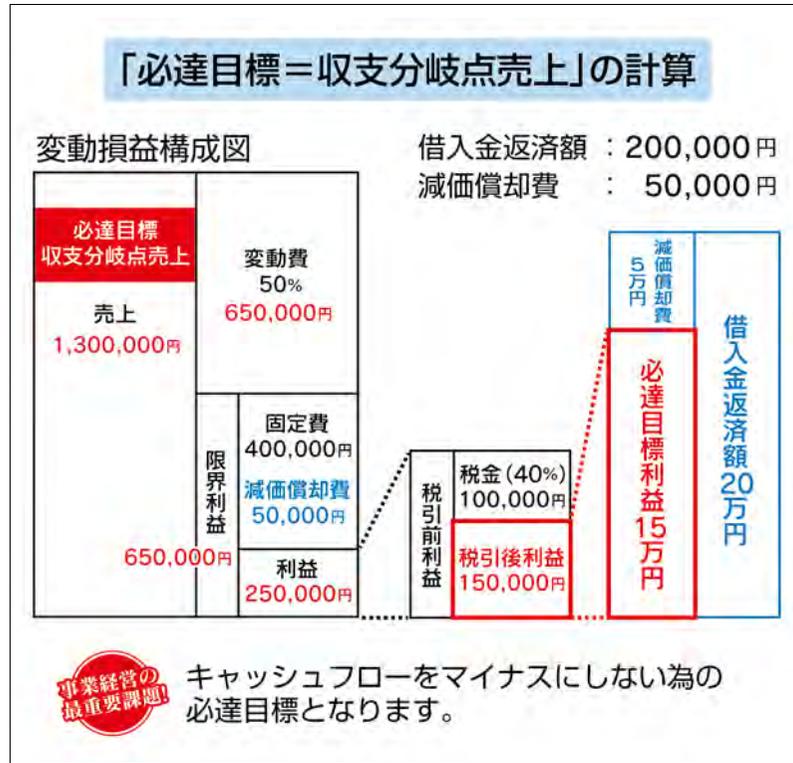
花澤 昭和63年創業の当社は、まさに平成の暦とともに31年間一貫して会計事務所向けに財務会計ソフトの開発を行ってまいりました。

会計事務所の記帳代行業務を効率よく行うための高速仕訳入力や、顧問先自計化推進を考慮した自動仕訳入力など、さまざまな独自機能を開発し、ユーザーの会計事務所からは

高い評価をいただいております。しかし、15年くらい前から私の方では、ずっと心に引っかかるものがありました。それは、「会計ソフトは経営の役に立っているのか」という疑問でした。会計事務所や、自計化している企業の経理担当者の役には立っているだろう。しかし、経営者の役に立っているとは思えません。

そして、今からちょうど10年前の2009年に、「財務の力を経営の力に」をテーマに「キーパー経営羅針盤」をリリースしました。これはインターネットを活用し、経営者が3年分のあらゆる財務会計帳票をいつでも自分の手元で見られる画期的

変動損益構成図と収支分岐点売上の考え方



計数値を変動損益計算という形式に
全て置き換えて、予算と実績を比較
することで現状分析や対策検討を行
うという1点にフォーカスしたツ
ールとすることにしました。

「YOJITSU」は、まさに「予
実」を行うためのツールということ
です。—— 財務会計の基礎知識があれば
使いこなせるのでしょうか。

顧問先を管理するクライアントマネージャー



「YOJITSU」のクライアントマネージャーは、会計事務所が顧問先を管理するための画面。予算の達成度が顧問先ごとに分かりやすく表示されている。クライアントマネージャーから各顧問先の詳細な情報に簡単かつ素早くアクセスできるので、経営支援業務を効率化することができる。

作成された目標予算と会計事務所が管理する毎月々の実績データをクラウド上で比較分析することで、顧問先経営者と一緒に業績向上やキャッシュフローの黒字化に取り組みます。

また、会計事務所にはクライアントマネージャーという顧問先を一元管理するツールも用意しています。

—— クラウド型にしたのも、その

ためでしょうか。

花澤 そのとおりです。会計事務所と顧問先の経営者、顧問先の経理担当者が、それぞれリアルタイムにデータと情報を共有できるようにするためです。

—— 会計事務所向けの顧問先支援ツールのなかには、使いこなすのに一定のスキルが必要なものもありますが、その辺りはいかがでしょうか。

花澤 まさにそこが「YOJITSU」の核心ともいえる部分です。

「YOJITSU」は、一般的な会計事務所の職員が、全ての顧問先に対して同じように付加価値サービスを提供できるツールを目指して開発しています。つまり、スペシャリストが、経営コンサルティングを行うための道具ではないということです。

そのため、顧問先経営者でも理解できるシンプルな考えをプラットフォームとして、誰でも分かる問題認識の仕方を定義することが重要でした。

—— そって「YOJITSU」は、財務会

花澤 財務会計の知識は非常に重要です。ただし、「YOJITSU」を活用するのに必要なのは管理会計の基本中の基本、変動損益計算です。

—— 管理会計といっても難しいことではありません。変動損益構成図の見方と、収支分岐点売上の考え方だけを理解しておけばよいので、顧問先経営者でも簡単に理解できると思います。

—— 収支分岐点売上とはどのような考え方なんでしょうか。

花澤 事業経営で一番大事なことはキャッシュフローです。お金を元手にお金を増やす活動が経済活動ですから、キャッシュフローがプラスかマイナスかということは何より重要な経営上のテーマです。

—— ただ、制度会計ではどうしても黒字か赤字かという考え方をしています。売上から経費を差し引いた残りがプラスになれば、黒字だからOKとなりますが、その黒字はキャッシュのことではありません。利益が出ていても、キャッシュが足

りなくなる可能性はあります。

例えば借入金の返済です。借入金の元金は経費ではありませんから、利息以外は損益計算書に載りません。仮に借入金の返済額が利益を超えていけば、キャッシュが足りなくなってしまうわけです。

—— そこで、「YOJITSU」ではキャッシュをマイナスにしないための収支分岐点という考え方を取り入れておられます。

—— よく聞く損益分岐点は、収支がトントンということであり、そこを超えると利益が出ます。収支分岐点売上とは、利益が出るだけでなくキャッシュが不足しない売上を指します。どんな会社でもキャッシュフローをマイナスにしない、この収支分岐点売上が必達目標になるわけです。

—— 黒字なのにキャッシュがないというのはよく聞く話です。「YOJITSU」では、それが見える化されるのでしょうか。

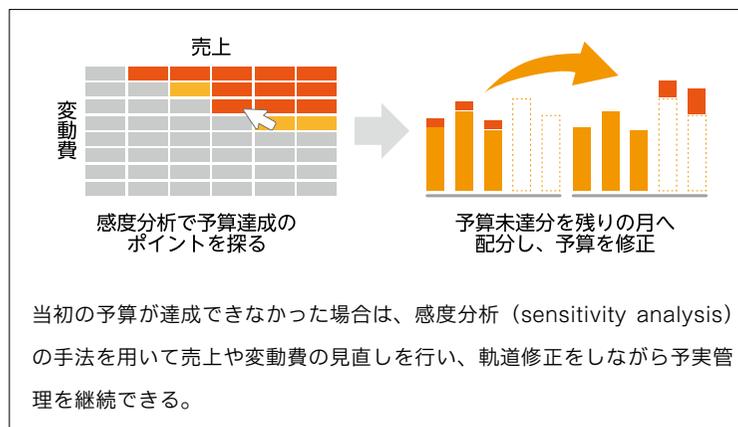
花澤 「YOJITSU」はキャッシュフローを予測することを目的とした

システムではありません。直近の決算データから、キャッシュフローをマイナスにしないための目標予算を自動作成し、その目標予算を達成するために、さまざまな角度から経営数値をビジュアル化するシステムです。直近の決算データはその企業の実力そのものから、そこで作成される目標予算は希望的数字ではなく、裏付けのある客観的な数字ということが出来ます。その目標予算を達成するためには、あといくらか売上が足りないのか、どの部門が好調でどの部門が足を引っ張っているのか、その金額は具体的にいくらなのか、という細分化された情報が得られれば、具体的な対策も検討しやすくなると思っています。

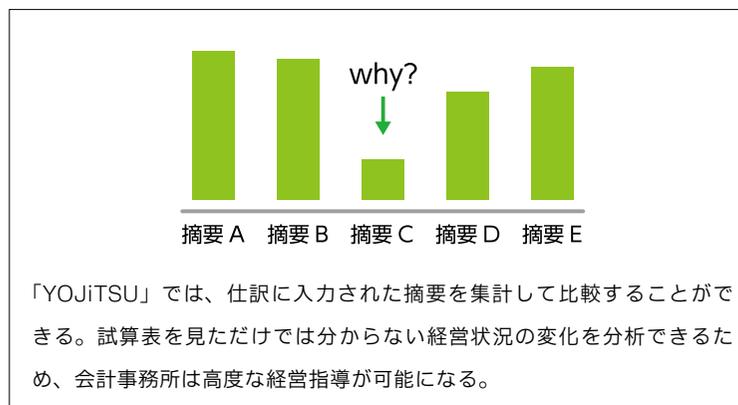
本格的な予算を自動算出



予算の達成状況に応じた軌道修正が可能



試算表では分からない経営課題を摘要分析で解明



「YOJITSU」を利用することで、会計事務所にとりま

会計事務所の付加価値サービスツールとしての活用

「YOJITSU」を利用することで、会計事務所にとりま

なメリットがもたらされるのかについて伺います。

樫澤 近年会計事務所業界は人材不足、人手不足に悩まされています。税理士試験の受験者数も大幅に減少していると聞きます。

決算申告業務は税理士事務所の根幹で、その存在意義の柱ではありますが、生産性が低く差別化しづらいのが現実です。「YOJITSU」を活用した付加価値サービス業務は、会計事務所の持

っているリソースを、顧問先企業の健全経営と目標達成のために役立てる仕事です。顧問先経営者のパートナーとして、必要とされ、頼りにされ、感謝される存在になれば、職員にとっても大きな喜びと仕事のやりがいを得られます。生産性も向上し、待遇改善にも寄与するでしょう。そして会計事務所は魅力ある職場となり、人手不足の問題も解消できるでしょう。

しまうと思います。

「YOJITSU」では、PDCAを回すことによる毎月の月次目標予算の情報

ムに処理される時代がやってきます。「YOJITSU」では、PDCAを回すことによる毎月の月次目標予算の情報

できれば、会計事務所の利便性は格

「YOJITSU」では、PDCAを回すことによる毎月の月次目標予算の情報

全ての会計ソフトと連動

「YOJITSU」は市販されている全ての会計ソフト（予定も含む）から、会計データを取り込むことができる。会計事務所は現在使用している会計ソフトを替えることなく「YOJITSU」を導入し、付加価値業務に取り組むことができる。

- シスプラ
- 弥生
- ソリマチ
- MJS
- TKC
- OBC
- JDL
- PCA
- EPSON
- ICS
- 応研
- A-SaaS
- freee
- マネーフォワード



■ 梶澤 均（かばさわ・ひとし）

株式会社ススプラ代表取締役社長。昭和32年生まれ。群馬県高崎市出身。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、株式会社ススプラに商号変更。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んでいる。

「YOJITSU」サービスサイト (https://yojitsu.net/)



段に高くなりますね。

梶澤 仰るとおり、財務会計が制度会計のための1階部分だとすれば、「YOJITSU」は管理会計という2階にあたります。

1階についてはできるだけ多くのベンダーと協力しながら、2階の部

分で付加価値を提供したいと考えています。

ただ、ひとつ大事なことは、いくら「YOJITSU」が高機能で、多様な経営分析ができるツールだとしても、肝心の財務会計データが貧弱なものでは何の分析もできません。

なりますから。

まさに価値観の転換といえます。

梶澤 昨今の事業承継などの問題の根本は、中小企業の経営が不安定で、利益を出せていないことだと思えます。顧問先企業が健全に経営を行い、安定して利益が出せるようになれば、必然的に事業承継問題は解決し、会計事務所の収益も向上することは間

違いありません。

魅力ある会計業界の実現に向けて

最後に、弊誌の読者である会計事務所の皆さんにメッセージを頂きますか。

梶澤 当社は30年以上にわたり、会計事務所をパートナーとして事業活

したがって、今後は財務会計データの質が問われるようになるでしょう。きちんと経営に役立つような財務会計データを提供すること。それが財務のプロとしての会計事務所の最も重要な役割になると思います。

顧問先企業の利益向上のために

付加価値サービスを提供するには価値観の転換が必要というお話がありました。が、「YOJITSU」によって、会計事務所の月次業務に対する価値観も大きく変わりそうですね。

梶澤 仰るとおり、「YOJITSU」を活用することで、試算表で過去の結果を説明する過去会計から、予算と実績を比べながら目標に対して現状がどうかを検証し、今後の対策を考える未来会計へと毎月の仕事が変わっていくでしょう。

そうなれば、お客様に付加価値を提供するプロとしての自覚が必要になります。その覚悟を持つことがで

きた事務所だけが、他社との差別化に成功し、生産性を高めて生き残れるのではないかと思います。

従来月額顧問料に対する考え方もある必要がありそうですね。

梶澤 それは、会計事務所の報酬をどこにリンクするかということだと思います。

一般的に月額顧問料は、毎月試算表を作成して結果を報告するという「作業」に対する報酬ですが、「YOJITSU」の活用により新たにお客様から頂く報酬は、リンクする場所が違います。

具体的には、顧問先経営者と一緒に目標予算を達成するための取り組みを推進するわけですから、付加価値サービス報酬は目標とする成果と利益とリンクされなければなりません。

予実管理で会計事務所が果たした役割と、それに対する評価は、顧問料とは別ということですね。

梶澤 はい。お客様が成果を上げるためのお手伝いの対価を頂くことに

動を続けてまいりました。この間に、会計事務所のステータスは大きく変貌いたしました。これからますます厳しくなることが予想される経済環境のなかで、中小企業のパートナーとして、経営者の力になれるのは会計事務所だけだと思っています。

そのためには、まず会計事務所の皆さんが、自らの意識を変え、顧問

先企業の健全経営を支援していくのだという覚悟が必要です。令和という新しい時代を迎え、会計業界もつとめと魅力のある業界として自信と誇りを持てるよう、私たちは全力でお手伝いさせていただきます。思っております。

本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますの発展を祈念しています。