

顧問先インタビュー

1人あたりの生産性が2,000万円超の御堂筋税理士法人様と、顧問先である株式会社シーキューブ様にお話を伺いました！



御堂筋税理士法人
扇原実之様

株式会社シーキューブ
安本昌巨様

株式会社シーキューブ
三谷祐美子様

MFクラウド会計を導入いただいているユーザー様へのインタビュー第8弾！

「経営の見える化」で目標達成のための道筋が明確に

Q. シーキューブ様について教えてください

シーキューブ・安本様 弊社は「家族の絆を紡ぐ“ちょっとカッコいい”家づくり」をコンセプトに、大阪東部エリアで注文住宅およびリフォームを地域に密着して事業を営んでいます。従業員は約20名、年商は約7億円になります。営業方法としては見学会、HP、雑誌、web媒体などから見込み客獲得し、そこに提案営業をかけていくスタイルで、常時10～15プロジェクトが動いているような状況です。

Q. 御堂筋税理士法人様を顧問税理士に選ばれたきっかけを伺いたしたのでしょうか

安本様 以前は他の会計事務所にて帳務業務を丸投げにしておりましたが、事業の特性上、着工～代金回収までの間、資金拠出が通常約4か月先行するため、資金繰りの予測が困難でした。会社の成長に伴い、売上規模が上がり、その分月当たりの支払いも増えてきたため、感覚値でしかキャッシュフローを捉えられないことに課題を感じていました。

そんななか、知人を通して御堂筋税理士法人が定期開催している「経営の Cockpit セミナー」に参加する機会がありました。このセミナーに参加したことで弊社の「経営の見える化」したいというニーズと、御堂筋税理士法人の提供サービスが合致したため、正式顧問契約となりました。「MFクラウド会計」の導入を決めたのはその後、扇原さんにご紹介いただいたことがきっかけです。

Q. 今回、自計化を始められた理由と、また実際に自計化されるようになるまでどれくらいの期間を必要とされましたか

御堂筋税理士法人・扇原様 弊所と顧問契約をいただくあたり、従来のような入力代行の形態として、資料をまとめて税理士に渡して、そこから入力し、報告するという方法では、会

社の数字が見えるまでにどうしても時間がかかってしまうという問題がありました。また、社長のニーズである「経営の見える化」には自計化が必須でしたので、顧問契約後すぐに経理担当者を雇うという意思決定をしていただきました。そして、実際に経理担当者の採用にあたっては、私も面接に同席させていただき、三谷様の採用が決定しました。

ソフト選定にあたっては、弊社では工務店に対して業種特化を行っており、専用フォーマットを持っているので、会計的には現預金と前受金、売上管理を徹底すれば月次報告の早期化はできます。そのなかで現預金の省力化という点から、「MFクラウド会計」を導入することが一番効果的だと考えました。

シーキューブ・三谷様 私は元々前職では経理経験は少なく、総務がメインのキャリアでした。実際に私が入社して、「MFクラウド会計」を使用して経理業務が完成するまでには半年ほどかかりました。以前は帳簿の裏付けとなる請求書が、実際のどの現場のものであるかははっきりとしないような管理状況でしたので、この部分の改善も含めるともう少し期間を要したかもしれません。

Q. 業務改善にあたり、まずどこから着手されたのでしょうか

扇原様 弊所が工務店経理に活用している5つのフォーマット（仕掛工事集計表、前受金管理表、仕入先序別集計表、現金、請負工事一覧表）をお渡しし、資料の整備方法の相談をしました。

三谷様 従来は手書きの現場台帳のみで管理していたため、まず請負工事一覧表を正確に作成ができないというような状況でした。そこから時間をかけて粛々と業務改善に取り組んでいきました。

Q. 現在どのように関与されているのでしょうか

扇原様 現在は月次決算の数値をきちんと確認し、報告する月次サポートと「経営の Cockpit」と呼ばれる業績管理シートを使用し、経営会議の支援を実施しています。例えば、現在の請負工事状況から、将来のキャッシュフローを予測するための資料を作成するサポートを実施しています。今では半年先の完成物件の予測や、将来の支払予定額が見える化できる状態まで業務改善が進んでいます。

さらに実施できる見学会の回数が制限されているなかで、

「MFクラウド会計」により数字を固めるまでのスピードが劇的に上がりました

Q. 「MFクラウド会計」を導入いただいた理由を教えてください

扇原様 経理として、現預金の処理が入力業務の約7割程度のボリュームがありますので、そこを自動化することで効率化を図りたいと考えたのが一番です。「MFクラウド会計」のデータ連携が一番活かせるというところで、注文住宅事業の場合、売掛金、受取手形の管理は不要です。必要なのは買掛金の管理、すなわち支払いの管理や原価管理ですので、「MFクラウド会計」のデータ連携の効率化が有効でした。

立替経費精算には、「MFクラウド会計」の科目ありのExcelフォーマットを使用しています。各従業員にコスト感覚をつけていただくために、経費ごとにその科目がどういった経費であるのか注釈を入れて配布させていただいております。

Q. 会計ソフトによる原価管理は行っていないのでしょうか

扇原様 建設業会計ソフトはそのような機能を持っているものもありますが、実際は会計ソフト以外の現場台帳で管理をしているため、その情報を転記して会計ソフトに入力する必要はありません。経営者の本当に知りたい数字にフォーカスするために不要な作業は省略しています。

Q. 現在のバックオフィス業務で一番時間がかかっている部分はどこになりますか

三谷様 入金情報に対してその入金が妥当なのか、建設業界は追加工事等で契約書に記載がある金額と相違があることが多く、それを判断するために営業担当者とのコミュニケーションが発生します。あらかじめ想定していない入金もあるため、こういった情報把握には課題を感じています。

安本様 こういった課題の改善に向けて、「ダンドリワーク（※1）」を導入し、現場から経理までの情報を一元管理しています。請求ベースではなく、発生ベースでの金額を把握できるため、管理がしやすくなると思います。注文書と請求書が一元管理でき、そこに経理が管理している支払の情報を付与できるので、その精度を向上しようとしているところです。

発注ベースで管理できれば、請求書が届くことを待つ必要もなく、今まで以上に毎月の支払額に対し、早急の手が打て

効果的な営業活動を行うために見学会のコンテンツの充実化や、顧客体験価値の向上支援等に関与させていただいています。

安本様 見学会の集客数から予定受注数が予測できるため、目標達成のために後何名集客しないといけないかその数字を月次ベースで落としていくと、実際の見学会から「提案→見積もり提出→受注」という各フェーズでの数値を行動レベルに落としこみ、PDCAを回しています。以前のやり方と比べると雲泥の差で、目標達成のための道筋が明確になりました。

ます。来月の払いが大きくなりそうなので銀行に借入れをしないといけないなど。そういった意味で「MFクラウド会計」とダンドリワークとの連携が実現できれば、発注と入金が一元管理できるのでぜひ連携してほしいですね。また、現場と営業、経理とのコミュニケーションを円滑化するために「ChatWork（※2）」を導入しました。

※1 株式会社ダンドリワークが提供する建築業に特化したクラウド型情報共有サービス
※2 ChatWork 株式会社提供のクラウド型ビジネスチャットツール

Q. 「MFクラウド会計」の最も大きな導入効果を教えてください

三谷様 自計化ができるようになったこと、御堂筋税理士法人とのデータ相互連携で修正作業が非常にスムーズになりました。また、「ChatWork」でのコミュニケーションにより、数字を固めるまでのスピードが劇的に上がりました。

扇原様 本質的にはほとんどの取引を当座で行っていることでデータ連携をしたことで入力がなくなり、経理業務が効率化されたことが大きいですね。さらに、さきほどの「ダンドリワーク」との連携に加えて、「ChatWork」のグループチャットと「MFクラウド会計」を連携させることで、顧問先様から「ChatWork」上のメッセージからダイレクトに「MFクラウド会計」の該当仕訳データに飛べるような機能ができれば、利便性の向上につながると思います。他社サービスとの連携強化には今後も期待したいです。

株式会社シーキューブ

大阪府八尾と羽曳野に拠点を置き、創業から46年を迎えた工務店。地域に根差した家づくりをモットーとし、「家族の絆を紡ぐ“ちょっとカッコいい”家づくり」をコンセプトに注文住宅及びリフォーム事業を展開している。

御堂筋税理士法人

平成3年創業。21名のスタッフのうち、10名が税理士有資格者という「個性派税理士コンサルタント集団」であり、1人あたりの生産性は2,000万円を超える。「経営の Cockpit」と呼ばれる経営ツールを武器に、高度なコンサルティングサービスを提供している。