

5G・IoT・AI コンソーシアム「DX アワード」 エントリーシート

事業名（30字以内）

地方の人手不足を解決するリモート型経理アウトソーシング

| 応募者情報 | |
|---------|---------------------|
| 所属名・学校名 | 井上公認会計士事務所 |
| 代表者名 | 井上哲寿 |
| 住所 | 山形市本町 2-4-3 本町ビル 2F |

I 事業概要（図表や写真も使用し、内容が伝わるよう具体的に記述ください。）

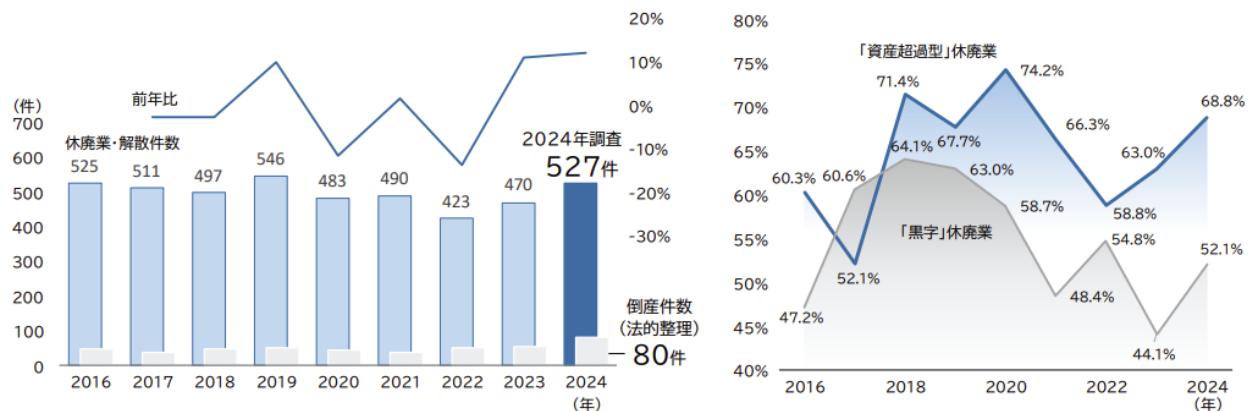
（1）解決した、解決したい地域課題（自社課題を含む）を具体的に記述ください。

【審査視点：地域性】応募者が取り組んでいる課題がどのように地域社会や自社の問題を解決しようとしているかを明確にすることを目的としています。

1. 地方中小企業の深刻な人材不足と業務継続リスクの増大

- ・地方都市では深刻な人手不足により、中小企業が経理業務の人員を確保することが困難になっています。
- ・特に経理担当者が急に退職してしまった、病気で休職することになった、あるいは産休・育休で一定期間休職する際の「抜けた穴を補う」ことが難しく、業務が停滞するリスクがあります。
- ・これは、地方経済における黒字廃業の増加（2024年に山形県内で527件まで増加し、半数以上が黒字体質での自主廃業と推定される）という構造的問題の一因となっています。

「休廃業・解散」件数 推移(2016年～) 「資産超過型」「黒字」休廃業・解散割合 推移



（出典）帝国データバンク 山形県「休廃業・解散」動向調査(2024年)

2. 旧態依然とした労働環境と若者の流出

・地方企業では、柔軟な働き方(フレックスタイム制、リモートワークなど)がほとんど導入されておらず、給与水準も都市部に比べて低いため、優秀な人材、特に成長意欲のある若者が都会へ流出し、地元に戻らないという構造があります。

・事務所開業当初(2012年頃)の山形は電子メールすら十分に普及しておらず、今でも電話やFAXが主要な通信手段として使われるなど、アナログな業務環境や昭和的な企業文化がDXの大きな足かせとなっています。

3. 既存税理士業界の変化拒否

・地方では老舗の税理士事務所が多く、クラウド会計ソフトの導入に対応できずに反対したり、割増料金を請求したりするなど、変化を拒む姿勢がDXの遅れを助長し、経営者の負担を増やしています。

(2) 課題を解決するために、どのようなデジタル技術を活用していますか。具体的な活用方法に加え、事業化に至った革新的な視点やアイデアも含め記述ください。

【審査視点：デジタル活用・革新性】デジタル技術の具体的な活用方法と革新性について説明してください。これにより、単なる技術導入ではなく、イノベーションの観点も評価します。

井上公認会計士事務所では、上記のような地方特有の課題に対し、デジタル技術と革新的な働き方を組み合わせた「クラウド型経理アウトソーシング事業」を2020年5月より本格的に展開しています。

経理担当者の退職…。実は、
自社の経理体制を変えるチャンスです!!

経理担当者の採用、教育コストが
実は負担になっている…

経理担当者が
ずっと残業続き…
働き方改革どころ
ではない…

限られたリソース。
本当はもっと
営業・本業に
時間を使いたい…

経理を自社でやり続けると、この様な状況になってしまふかもしません…

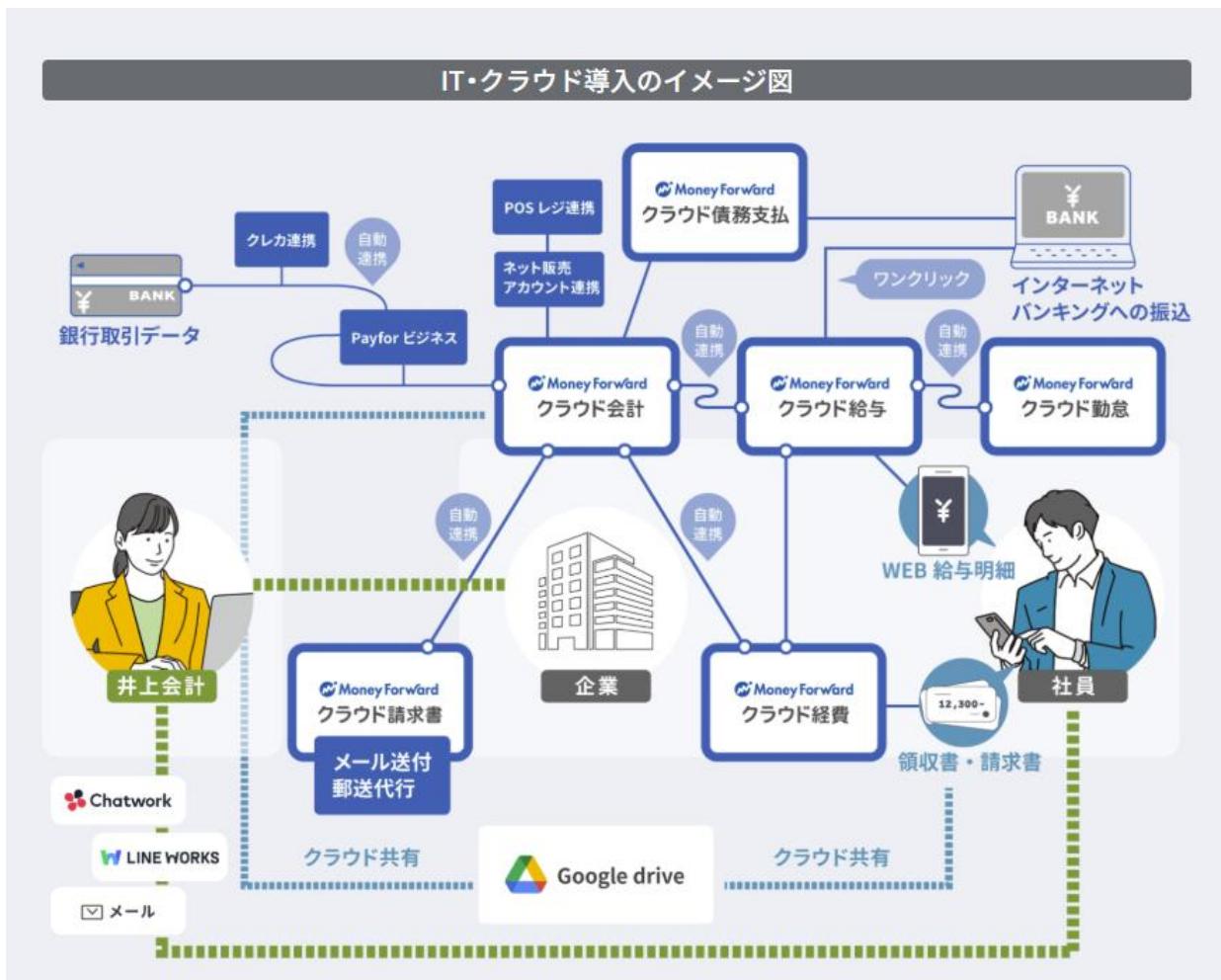
- ✓ 採用市場が厳しく経理担当者が採用できない…(経理不在のリスク)
- ✓ 経理担当者のための採用コスト、教育コストが負担に…
- ✓ 働き方改革対応が進まない…最悪罰金が科せられることも…

経理アウトソーシングなら、もう会社で経理をしなくていい！

経理業務にかかる時間を 最大80%削減できます!!

1. 活用デジタル技術と具体的な活用方法

- ・クラウド会計ソフト：マネーフォワードクラウド会計を中心としたマネーフォワードクラウドシリーズを軸として活用しています。
- ・クラウドツール：ZOOM（非対面面談・相談）、Chatwork（連絡）、Google ドライブ（資料受け取り）、キングオブタイム（勤怠管理）といったクラウドツールをフル活用しています。
- ・非対面・フルリモート体制：上記のクラウドツールを用いることで、クライアント企業の経理業務をフルリモート型で受託することを可能にし、急な事務員の退職や休職が発生しても、企業の負担減と経理業務の効率化に資することを目的としています。これにより、東京都在住のフルリモートスタッフが活躍するなど、場所にとらわれない働き方を実現しています。



2. 事業化に至った革新的な視点(イノベーション)

- ・地方でのクラウド化による差別化：山形という地方商圏で、まだ誰もやっていない「クラウド化」を全面に訴求し、他事務所との差別化を図りました。その結果、顧問先のクラウド化率は驚異の 80%以上を達成しています。
- ・付加価値型のサービス提供：単なる記帳代行ではなく、クラウド会計ソフトの導入（クラウド導入支援）と経理改善提案という付加価値の高いサービスを組み合わせることで、顧客への価値を最大化し、職員のやりがいにも繋がっています。
- ・業務ルールの明確化：サービスガイドラインを作成し、使用するクラウドソフトや打ち合わせ形式、料金体系を明確化することで、採算割れせずに受注できる体制を確立しました。

経理コンサル 導入の流れ

クラウド導入支援

ヒアリング

- ・御社の経理体制のご状況についてヒアリングさせていただき、現状の経理体制における課題を発見します

理想の経理フロー構築

- ・現状の経理体制における課題を解決できる経理フローを設計します
- ・理想の経理フローの実現に向けて、導入すべきシステムを決定します
- ・システムの使用方法について、御社経理担当者様、従業員様へレクチャーを行います



月次業務のマニュアル作成

- ・毎月の経理業務のスケジュールを策定します
- ・毎月の経理業務をスムーズに進める為のマニュアルをお渡しさせていただきます



アウトソーシング開始

(3) 事業効果および実績（収益や経費削減効果など）を具体的に記述ください。

【審査視点：事業実績】実際のビジネス効果や成果を評価することで、導入したデジタル技術の有効性を測ります。

1. 事業売上高の顕著な成長（定量的実績）

クラウド型経理アウトソーシング事業は、2020年5月の本格参入以降、地方におけるDXニーズを的確に捉え、売上高が大幅に伸長しています。

| 年度 | 経理アウトソーシング事業売上 | 事務所全体の売上 |
|-------|----------------|-----------|
| 2020年 | 5,436千円 | 61,573千円 |
| 2021年 | 16,908千円 | 78,212千円 |
| 2022年 | 23,394千円 | 101,937千円 |
| 2023年 | 28,242千円 | 116,453千円 |
| 2024年 | 34,668千円 | 131,329千円 |

この実績は、従来の記帳代行業務から高付加価値型の経理コンサルティングへとシフトしたこと、事業が順調に成長していることを示しています。事務所全体の売上高も、2020年度の61,573千円から2024年度の131,329千円へと拡大しており、経理コンサル事業が成長の大きな牽引役となっています。

2. クライアントにおける経費削減効果（具体的成功事例）

クラウド型経理アウトソーシング導入により、クライアント企業に対し具体的な経費削減効果をもたらしています。

- ・事例：小売業クライアントY社（売上1億5,000万円規模）
- ・このクライアントは、コロナ禍で業績が低迷する一方で、業務に非協力的なベテラン経理社員の存在といった課題を抱えていました。経営者は、当該ベテラン事務員に対して、これまでのアナログな経理のやり方を変えるとともに、経理以外の業務についても協力してほしい旨を相談しましたが拒絶されてしまい、従来までの手作業による非効率な業務を継続している状況でした。

- ・当事務所で提案を行い、記帳代行、給与計算代行、支払管理表作成、クラウド導入支援を導入しました。当該ベテラン事務員には他の会社へ転職していただき、結果としてY社では毎月22万5千円、年間で換算すると270万円の経費削減に成功しています。

お客様基本情報 業種：小売業 / 規模：1億5,000万円

案件発生

- ・コロナの影響で規模縮小した
- ・非協力的なベテラン事務を退職させたいが経理処理に不安あり
- ・商工会等、顧問税理士に相談したが対応拒否
- ・経理専用サイトからお問い合わせ
- ・経理代行の料金表にそって提案した（税務顧問については分けて提案）
- ・経理担当者在職中だったため仕訳数を聞くのに難航した
- ・見積もりの中で経理代行の業務フローを提示しお客様への業務理解促進に努めた

営業

受注内容

- ・記帳代行／給与計算代行／支払管理表作成／クラウド導入支援

受注

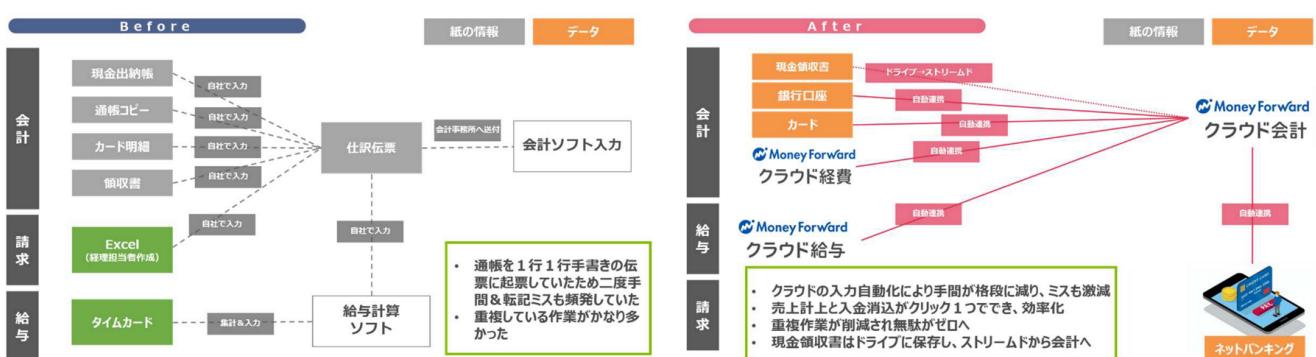
受注金額

- ・クラウド導入支援：15万円/回
- ・経理代行：10万8,000円/月

稼働

- ・訪問のご要望があったためオプション料金をいただいて稼働開始
- ・毎月22万5千円、年間270万円の経費削減に成功！

経理体制のBefore/After



3. 地域におけるクラウド化の推進実績(DX 推進効果)

地方都市では依然として紙や FAX 中心のアナログな業務環境が根強い中、当事務所はデジタル技術の活用を推進し、地域経済の DX 化に貢献しています。

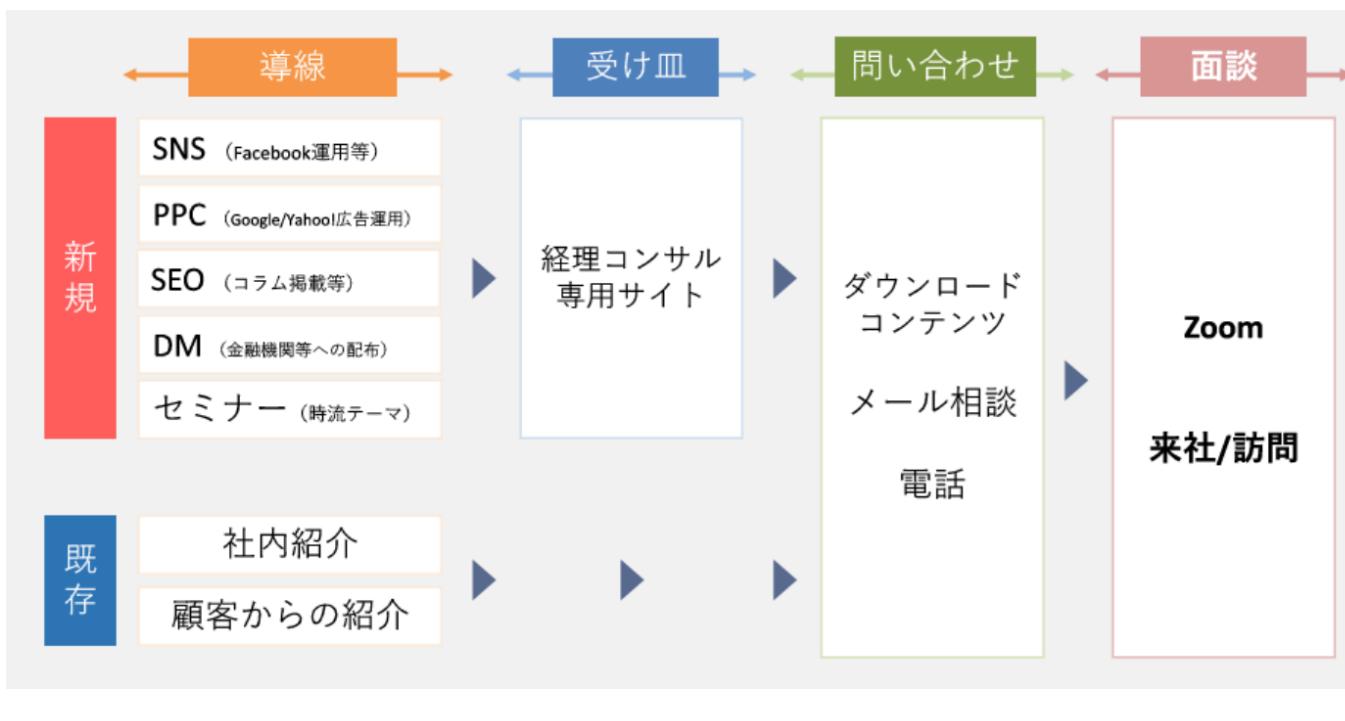
- ・**驚異的なクラウド化率**: 顧問先のクラウド化率は 80%以上を達成しており、これは山形県というエリアにおいては極めて高い水準です。
- ・**顧客への価値最大化**: 単なる記帳代行ではなく、クラウド会計ソフト導入と経理改善提案を付加することで、お客様への価値を最大化し、採算割れせずに受注できる明確な料金体系(サービスガイドライン)の確立にも繋がりました。
- ・**非対面化の実現**: ZOOM や Chatwork、Google ドライブといったクラウドツールを活用し、フルリモート型で経理業務を受託する体制を確立したことで、地方企業が抱える経理人材の不在リスクを解消し、事業継続性に貢献しています。

4. 事務所ブランディングと人材確保への貢献(戦略的効果)

本事業の推進は、外部環境(地方の閉鎖性やアナログな慣習)を変えるための競争優位性となりました。

- ・**ブランド構築**: 「山形で経理のクラウド化なら井上公認会計士事務所」という認知を広げることができ、創業層や小規模の企業からの問い合わせ数が増加しました。
- ・**集客の成功**: 事業立ち上げ初期には、継続的な情報発信(Web マーケティング、セミナー、SNS など)により、集客コスト 0 円で約 900 万円の新規受注に成功しました。

(集客導線)



- ・ **優秀な人材の獲得：**デジタル要素を打ち出したことで若い層からの関心を集め、採用のハードルを下げるに優秀な人材を採用できるようになりました。これは、柔軟な働き方(フレックス、時短勤務、フルリモートスタッフの採用など)の実現にも繋がっています。
- ・ **職員のモチベーション向上：**経理業務の改善提案という付加価値の高いサービスを提供することで、お客様が喜び、職員も生き生きと働くことができる環境を生み出しました

(4) この事業で新たに導入した工夫や改善点、その効果について具体的に記述ください。

【審査視点：革新性】新たな取り組みや改善点がどのように課題解決に貢献し、新しい価値を生み出したかを評価します。

当事務所がクラウド型経理アウトソーシング事業を推進するにあたり、競合他社が変化を拒む地方商圏で優位性を確立し、お客様と職員双方に新しい価値を提供するために、以下の革新的な工夫を導入しました。

1. サービス設計における工夫：「記帳代行+改善提案」への昇華

従来の会計事務所の記帳代行は、単に過去の取引を入力する低生産性の業務でしたが、当事務所はこれに高付加価値を付与しました。

- ・ **経理改善提案の付加：**記帳代行のニーズに対し、クラウド会計ソフトの導入支援と経理改善提案を必ず組み合わせるサービス設計を採用しました。
- ・ **効果：**これにより、単なる代行業務に留まらず、クライアントの経理体制の効率化と会社の生産性向上をサポートするコンサルティングサービスへと昇華しました。その結果、お客様の満足度が最大化し、職員もお客様の業績が伸びたときに「自分のことのように喜べる」というやりがいを感じ、職員が生き生きと働くことができる環境が生まれました。
- ・ **採算性の確保：**記帳代行は採算割れすることがありました。この付加価値サービスに基づき明確な料金体系(サービスガイドライン)を整備しました。これにより、採算割れすることなく受注できる体制が確立され、顧客に対する請求もしやすくなりました。

2. 組織運営・働き方における工夫：地方で「都会以上の」環境の実現

深刻な人材不足を抱える地方において、優秀な人材を惹きつけ定着させるため、従来の地方企業や税理士業界の慣習を破る柔軟な働き方を導入しました。

- ・ **労働時間の短縮と効率化の徹底：**所定労働時間を一般的な8時間ではなく、1日7時間・月間140時間を基本とし、メリハリをつけて働く「短期集中型」のスタイルを確立しました。
- ・ **残業手当の1分単位自動支給：**残業手当は1分単位で自動的に支給される仕組みを導入し、「長時間労働は良くない」という価値観を事務所全体で共有しました。これにより、職員が遠慮なく実際の労働時間を記録できるようになり、公正で透明な制度が健全な働き方につながっています。
- ・ **柔軟な環境の整備：**フレックスタイム制(コアタイム 10:00~15:00)を導入したほか、フリーアドレス制を採用し、窓の大きな開放感のある空間にデスクを配置するなど、心理的なゆとりと生産性に直結するオフィス環境にこだわりました。また、東京都在住のフルリモートスタッフが活躍するなど、完全に場所にとらわれない働き方が実現しています。

フレックス

◆コアタイム 10:00～15:00

- 労働時間 7時間／1日（月140時間）
- 残業時間 繁忙期以外ほとんどなし
- 残業手当 1分単位
- 有給取得 1時間単位

用事等に合わせて遅めに出勤、
早めに退勤でき、ちょっとした
用事がある場合でも有給を使わ
なくて済むのが良いです♪

繁忙する日は集中して少し長めに、
落ち着いているときは早く帰る等
メリハリをつけて仕事ができる
早く帰ったときは
リフレッシュに使える！



フリーアドレス

- ◆気分や業務に合わせて席選び♪
- ◆前日の席とは違う場所に座ること！



仕事終わりに業務資料等を片付けるため、今日一日を振り返ることができて翌日以降業務の予定が立てやすくなりました！その上で日々、気持ちがリセットできるので毎日新鮮な気持ちで仕事に向かえます！



3. 人材育成・評価制度における工夫：「挑戦への姿勢」の評価

地方にいながらも職員が成長し続けられるよう、短期的な成果だけでなく、長期的な成長を促すための評価制度を導入しました。

- ・**バランススコアカードの活用：**従来の成果主義に偏った評価制度ではなく、「財務」だけでなく「顧客の視点」「業務プロセスの視点」「学習と成長の視点」という複数の軸でバランスよく評価するバランススコアカードの考え方を賞与の評価制度に取り入れました。
- ・**「学び」を評価に反映：**東京や仙台などの都市部で開催されるセミナーや研修への参加を奨励し、その「学ぼうとする姿勢」「外へ目を向ける意欲」を具体的な評価項目として賞与評価に反映させる仕組みを設けています。
- ・**効果：**これにより、職員の行動が近視眼的になることを防ぎ、長期的な成長を促す土壤を育成しました。また、マネーフォワードクラウド会計の検定で合格すると基本給が上がる仕組みを設けるなど、クラウド専門知識の習得を積極的に奨励し、職員の実力を高めています（マネーフォワードクラウド会計の検定の取得は東北 No1 です）。

これらの工夫と改善は、地方企業が抱える「人手不足」と「アナログ慣習」の課題を解決するだけでなく、職員のモチベーション向上と採用の成功に直結し、事業の持続可能性と競争力の源泉となっています。

（5）この事業が地域や他事業などへの影響や展開の可能性について記述ください。

【審査視点：展開度・地域性】事業の拡張性や他の地域・分野への影響、展開の可能性を評価します。これにより、持続可能性や広がりを確認します。

本事業は、山形のような地方都市が抱える構造的な課題に対し、デジタル技術を用いた具体的な解決モデルを提示しており、その影響力と展開可能性は極めて高いと考えられます。

1. 地域の中小企業の持続可能性への貢献（地域性）

地方都市では、多くの中小企業が深刻な人手不足に直面しており、特に経理業務においては、事務員の急な退職や病気・産休育休による休職が発生した際の穴埋めが困難であるという実情があります。また、デジタル化の遅れや昭和的な企业文化が根強く残っているため、優秀な人材が都会へ流出する一因となっています。

本事業が提供するフルリモート型の経理アウトソーシングは、以下の点で地域企業へ具体的な影響を与えていきます。

- ・**労働供給制約の解消：**経理担当者の不在リスクを専門家チームによる代行で解消し、中小企業の皆様の負担を軽減しています。これにより、中小企業は本業に専念できるようになり、事業継続性を高めています。
- ・**DX の浸透：**山形県が「クラウド不毛の地」とも言われる中で、当事務所は顧問先のクラウド化率80%以上を実現しており、これは地域におけるデジタル活用意識の醸成に大きく貢献しています。古くからアナログな商習慣（FAX や紙でのやりとりなど）に固執してきた地方企業の働き方や意識を変革する具体的な事例となっています。

- 地域経済の血流維持：人材不足や承継難により黒字廃業が増加している地方の現状に対し、本サービスはバックオフィス業務を安定させることで、地域企業の事業存続を側面から支える役割を担っています。

2. 他事業や他の地域への展開可能性（展開度）

本事業で構築した「フルリモート型のクラウド活用モデル」は、地域や分野を超えた高い展開可能性を持っています。

- 全国的な課題解決モデルとしての展開：山形県は、人口減少や高齢化、中小企業の承継難といった縮小社会の構造的課題を先行して示している「実験場」であり、地方で試行錯誤される新しい働き方や事業モデルは、数年後に同様の課題に直面する都市部の未来課題を解くヒントとなり得ます。
- 働き方のイノベーション：当事務所自体が、クラウドツール（マネーフォワードクラウド、ZOOM、Chatworkなど）の活用により、東京都在住のフルリモートスタッフが在籍するなど、「場所にとらわれない働き方」を実現しており、「地方でも都会と変わらない、あるいは都会以上の職場環境」が実現可能であることを証明しています。
- この成功事例は、地方で人材確保に悩む他業種の企業（他事業）に対して、柔軟な働き方（フレックスタイム制、短時間勤務、ペーパーレス化）を導入することの有効性を示唆するベンチマークとなります。
- 知識・ノウハウの展開：当事務所は、「変化することをおそれず、変化しないことをおそれる」というミッションのもと、積極的に外部交流を増やし、DXの取り組み事例を外部セミナー（山形DX会議や東北士業交流会など）を通じて発信しています。これは、他の会計事務所や士業、さらには地域金融機関などに対し、クラウドを活用した高付加価値サービスのオペレーション戦略を共有・展開する機会となっています。
- 具体的な事業展開目標：東北地方全体でのお客様獲得を目指しており、「東北で1,000社のお客様を持つ」という明確な事業拡張目標を掲げています。本事業は、若手経営者層（40代で代替わりした層）を中心に、アナログな顧問税理士との関係に不満を持つ企業に受け入れられており、地域を越えた顧客獲得への動線が確立されています。

地方に留まらず、全国的な労働力不足とデジタル化の遅れという課題に対応する本事業のモデルは、今後さらに多くの地域や業界へと波及していく可能性を秘めています。

【締め切り】2025年10月30日（木）

【お問い合わせ・申し込み先】

5G・IoT・AIコンソーシアム事務局（山形新聞社ビジネス開発戦略部内）

電話：023-666-5121（平日9時30分～17時）

メール：biz@yamagata-np.jp