

アフターコロナに何をすべきか?

非対面型の顧客対応を前提に 質落とさずリモートワーク、オンライン面談を

新型コロナの緊急事態宣言がようやく解除されたが、そう簡単に社会や経済が「ビフォーコロナ」の状態に戻るはずはない。もちろん、会計事務所経営にもコロナの影響は出始めており、アフターコロナを見据えた動きをしっかりとつかんでおく必要がある。環境が大きく変わる中での事務所経営のあり方や顧問先支援などについて、真剣に考える時期がやってきている。

コロナショックの影響を受け、会計事務所を取り巻く環境で最大の変化といえば、「非接触時代の会計事務所」があげられる。つまり、これまで会計事務所は、顧客に訪問しての対面サービスが主力であったはずが、このスタイルをコロナウイルスが根本的に変えてしまい、訪問、直接面談という手法がほとんど使えなくなった。コロナウイルスの影響がひと段落した後は、従来の訪問や面談という動きも当然戻ってくるとは思われるが、そこで考えなくてはならないことがある。それは、顧客はオンラインの便利さに気付き始めているということだ。顧客とのコミュニケーションはオンラインが基本という前提に立って、会計事務所経営を考える時期に入ったとも言える。

リモートワーク、フレックス等、時間と場所にとらわれない働き方がこれから増えていくこと、そして顧問先がリモートワークでの相談を希望すれば、zoomなどのビデオ会議システムを使うであろうことから、会計事務所もこうした新しいコミュニケーション方法に対応していかなければならないだろう。

仮にコロナ問題が落ち着いたとしても、「オフラインからオンライン」への移行という変化の流れは続くだろう。顧客と非対面型のコミュニケーションであっても、質を落とさない対応が重要になってくる。こうしたIT化の流れが今より後退することは考えられない。テレワーク（リモートワーク）やデジタル活用、オンライン面談・オンラインセミナーなど、会計事務所も「いつかは取り組みたい…」と思っていたことに、集中的に取り組むべきタイミングだろう。

そうした感度が高い会計事務所では、ホームページでオンライン面談に関する専門ページを掲示して、訴求しており、新たな顧客獲得につながったケースも出ているという。また、緊急性の高いコロナ対策をテーマにした、オンラインセミナーを開催するなど、顧問先への満足度向上や新規見込みの集客に役立てている。

顧問先「資金繰り」管理が 重要なポイントに

こうした事務所の体制づくりはもち



▲楽になったオンライン会議

ろんだが、同時に顧問先を守るための情報と提案も求められる。緊急融資・補助金・助成金・給付金等の各種情報を顧問先に提供し続けるだけでなく、資金繰りの管理をしてあげることが今まで以上に重要なポイントになる。

現在、顧問先は「民間版」無利子・無担保や、「政府系」緊急融資制度で急場を凌いでいる状況であり、もう暫くするとその資金も枯渇してくると予想される。融資が受けられても「一瞬の安堵」であり、据え置き期間が終われば、返済への道筋をいかに立てるかのステージに直面する。今回の「コロナ特別融資」は「前向きな融資」ではなく「後ろ向きな赤字補填資金」に相当する、とした見方もあり、コロナ前の借入金の返済原資に加えて、コロナ融資の返済も含めたキャッシュフロー計画を考えないといけいないのが現実だ。

また、冷静な判断力を持つ税理士であれば、顧問先のビジネスモデルが

INDEX

不動産価格も非対面でA I 判定…………… 2面
「いい税理士協会」が稼働…………… 3面
多彩なツールでテレワーク進化…………… 4面
請求書自動読み取りの新サービス…………… 5面
コロナショック時の経営計画書…………… 6面
士業クラウドファンディングとは…………… 7面
税理士 & 代理店連携の保険協業ビジネス 8面

「アフターコロナ」の世界に必要なとされるのか否かについて、場合によっては勇気ある撤退を促すことも仕事のひとつではないだろうか。顧問先企業の強みを活かした経営戦略など、「SWOT分析」を改めて経営者と話し合ってみることもポイントになる。

記帳入力や会計処理など、クラウド会計ソフトや在宅と事務所をつなぐリモートで大方の業務が完了する時代となった。今後、コロナの影響を気にせずに、直接面談できるような状況が生まれてくれば、「問題解決型のコンサルティングサービス」に注力すべきだろう。資金繰り、事業改善、M&Aなど、ここ1年で顧問先に降りかかる問題は急スピードで襲ってくる。会計事務所は「経営者に一番近い位置にいる」。この言葉を実現化できない事務所も、淘汰の波に晒されよう。

アフターコロナで状況が大きく変化するなか、変化を恐れて従来の古い世界観、価値観、慣習、ルールなどに従って行動しては、顧問先に対しても何の説得力もなく、変容の世界から取り残される。

今が事務所を変える絶好のチャンスと言えそうだ。

銀行融資相談士研究協会

公庫版に続く銀行融資支援の新組織 オンラインプレセミナー人気集める

緊急事態宣言が解除されたとはいえ、先行きが見えないコロナ不況。政府の新型コロナウイルス対策関連の資金支援が矢継ぎ早に発表されているが、これほどまでに税理士の融資支援の必要性が増したことは過去に一度もない。

そうした状況下、融資に関する知識の習得や顧問先支援を目的とした新組織「銀行融資相談士研究協会」（会長＝徳永貴則氏、株式会社スペースワン代表取締役）が立ち上がり、6月21日・24日にはオンラインのガイダンスセミナーが開催される。すでに50名近くの参加申し込みがあり、早くもブレイクする兆しが出ている。

この協会は、税理士による団体（一般社団法人 中小企業税務経営研究協会（税経会、東京・渋谷区）の「経営融資相談士研究協会」と弊社ゼイカイによる共同プロジェクトで運営。「税経会」では、先行して日本政策金融公庫の創業融資・中途融資に特化した「経営融資相談士研究協会」を発足させており、会計事務所が公庫融資支援

ビジネスを身につけるためのノウハウや動画、実務支援などを提供しており、人気を集めている。

新たな組織「銀行融資相談士研究協会」は、銀行融資支援に強い税理士の育成を目標とし、ネット上で気軽に「銀行融資」の専門知識を体系的に学べるほか、融資支援の実務に役立つ各種ノウハウが習得できる。

スタートアップ企業や小規模事業者の融資相談であれば公庫でカバーできるが、一般的な銀行融資は融資支援者には難易度が高いとされ、融資を成功させるためには、より幅広い知見が求められる。また、公庫融資からステップアップを図りたいとする税理士にとっても、充実したカリキュラムで豊富なスキルが習得できる。

提供されるサービスは、動画で学ぶ「銀行融資相談士養成講座」をはじめ、「検定試験」「個別相談」がある。特徴的なのは、多くの銀行融資コンサルティングや事業再生、経営アドバイスの実績のある融資・財務・資金調達のプロフェッショナルが、養成講

座の動画に対する質問や、銀行融資の実務で発生した疑問や相談事に幅広く対応してくれる点にある。

また、養成講座の動画で学んだのちに「銀行融資相談士検定試験」にパスすれば、「銀行融資相談士」という称号が付与され、銀行融資支援スペシャリストとしてのブランディングとなる。

今回、「銀行融資」が加わったことで、“融資に強い税理士になる”ためのルートが確立。銀行融資のポイントさえ押さえれば、事務所のスタッフが融資支援の一部に対応することができるようになり、事務所の新たな収入源として見込める。

さらに上のステップとして、徳永氏が運営する、金融税理士アドバイザー

講座（基礎編と実践編）がある。こちらはオフラインでの徳永氏による2日間の集中講義で、融資に関する実践的な知識の習得や融資実務を習得できる。このように、融資支援ビジネスを身につけるための環境は整ってきたといえる。

現在、「銀行融資相談士研究協会」はオンラインプレセミナーの申込みを行っており、コロナで経営状況が厳しい顧問先を救うための支援サービスは大いに注目を集めそうだ。

オンラインプレセミナー
<https://keieiyushi-bank.zeimukeiei.jp/seminar/>
金融税理士アドバイザー講座
<http://finance-zeirishi-adviser.com/>

徳永会長からのメッセージ

このたび「銀行融資相談士研究協会」を発足しました。当協会では会計事務所の方が他の事務所との差別化ツールとして「銀行融資」に強みをもって頂きたいという思いで発足しました。「銀行融資」スキルは顧問先からのニーズが非常に高いですが、当協会は、そのスキルを身に着けるためのコンテンツを数多くご用意しております。是非ご入会いただき、サービス向上にお役立てください。

