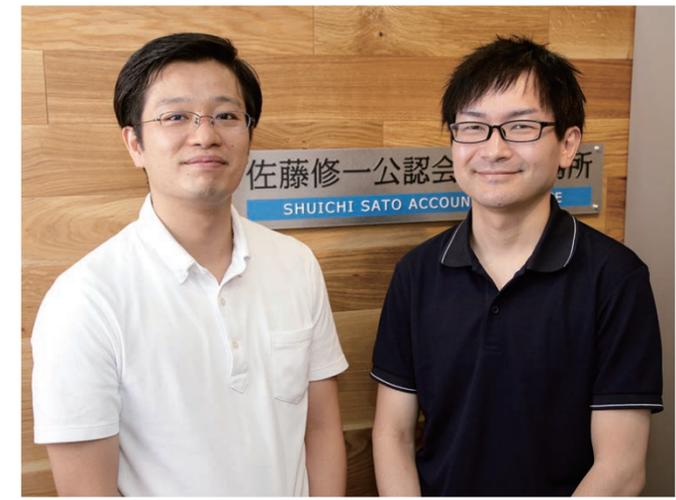
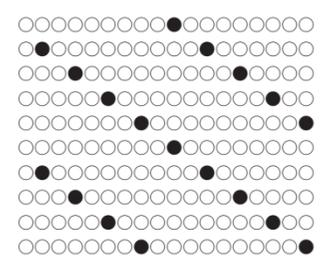




佐藤修一公認会計士事務所
freee 導入・活用アドバイザー
光武利昭氏
Toshiaki Mitsutake

佐藤修一公認会計士事務所代表
公認会計士・税理士
佐藤修一氏
Shuichi Sato

佐藤修一公認会計士事務所
福岡県福岡市中央区渡辺通2丁目8-23
樋口ビル4F
TEL: 092-718-2875
URL: sato-scpa.com



の見え方、分析内容、重視すべき指標などについてきちんとレクチャー・サポートすることに力を入れている。

自分たちの本来の仕事は“作業”ではなく“会計業務”

そんな佐藤さんにとって、どんどんテクノロジーが進化していく会計分野は、いま非常に面白いジャンルだ。

「僕らの仕事って、現状では入力作業や申告作業に費やす時間が非常に多いでしょう。でも、クラウド会計などの技術によって、その時間を別のところに割けるようになってきました。今後はさらにその傾向が強くなると考えると、お客様に対して本当にいろんな提案ができるようになるかとワクワクしています。例えば、お客様ごとに数字の指標の管理をカスタマイズできるような機能が早く登場しないかと期待しているんですよ」

「会計」を重視する佐藤さんの事務所では、AIやフィンテックがどれだけ進化していこうとも、顧客に対してはやはりキャッシュフローや管理会計によって価値を提供することに尽きる。管理会計にはコミュニケーションが欠かせないが、そこはAIが苦手とする部分だからだ。

しかし、その提供の仕方は、今後の会計ソフトの技術や機能、サービスに依存

してくるというのが佐藤さんの考えだ。「どのような機能が搭載されるかで、僕らの仕事も変わってくるでしょう。新しい機能に対しては自分たちのアンテナを高くすることも大事ですが、さらにユーザー目線でいいものにしてもらえよう、freeeにも情報をフィードバックし、双方のコミュニケーションをとっていくことが大事だと思います」

「多様性」こそがAIに打ち勝つ力になる

AIにできることはAIにやらせてもらい、自分たちは人間にしかできないことで付加価値を高めていこう——それが佐藤さんの事務所の基本方針だ。面白いのは、そのヒューマンパワーに対して「多様性」という位置づけをしていること。

例えば、今回取材に同席していただいた光武さんは、前職の経験・知識を活かし、事務所のIT・WEB分野を受け持つ担当者だ。freeeの導入・活用アドバイザーとしても活躍している。

「業界未経験で去年入社したばかりなので、最初にfreeeに触ってみたときは“こんなソフトが会計業界にあるんだ”と驚きました。機能が豊富で、やり方次第で相当な効率化ができる。会計という伝統的な業界で新しいテクノロジーがいち早く生まれているのは、非常に面白い

動きだと感じています。クラウド会計などネットにまつわるものは自分の得意とする領域なので、そこで自分の力が活かせるのは嬉しいですね」

2013年の開業当初は佐藤さん1人で事務所を運営していたが、今では光武さんの他、6名のスタッフが常勤で勤務している。公認会計士や税理士だけでなく、会計コンサルタントや中小企業診断士など、さまざまな専門家を抱えているのが特徴だ。それについて佐藤さんはこう語る。

「お客様のことを深く理解し、きちんとアプローチしようとしたとき、会計・税務以外の面でもいろいろな手法がとれたほうが良いと考えたら、自然と人が増えていきました。やはり、人が増えると多様性が生まれます。多様性が生まれると組織としてやれることも広がっていきます。結局、人間1人の力なんて知れているんです。もちろん何でも広範囲にやれば良いということではなく、やるべきことなかで多様性を見出すのが大切ですね。今後もそういう視点で、多様性を生み出せるような人材をさらに増やしていきたいと考えています」

人と人の掛け合わせがシナジーを生み、より大きな結果となる。佐藤さんの語る「多様性」は、まさにAI時代を生き残るためのキーワードなのかもしれない。

「未来の働き方」処方箋



「多様性」というシナジーを生み出せるのは人間だけ

「人×人=多様性」こんな方程式を掲げてくれたのが、佐藤修一公認会計士事務所の佐藤さんだ。人と人が掛け合わされば大きな多様性が生まれ、それこそがAIを凌駕するパワーになる。

尊敬する父が残した「キャッシュフロー経営」

佐藤さんが公認会計士・税理士になったのは、父の影響が大きい。佐藤さんの父は福岡県久留米市で税理士をしており、当時はまだ業界で珍しかったキャッシュフローをベースとした「資金会計理論」を作り上げた第一人者だった。

惜しくも佐藤さんが大学3年生のときに他界されたが、父を尊敬し、その背中

に憧れた佐藤さんにとって、公認会計士・税理士を目指すのはごく自然な選択だった。

その後、福岡の税理士法人に勤めるとき、資金ショートによって倒産の危機を迎える中小企業の実態を初めて目の当たりにした。

「中小企業は手元の資金も少なく、資金調達も簡単ではありません。得意先が大手になると、売上が増えても売掛金の回収まで時間がかかるため、資金が増えに

くいというのが現状です。そのうえ、節税をやりすぎて資金が残っていなかったり、売上が安定していなかったり、従業員が定着しない、育たないといったさまざまな問題があります。それを目の当たりにして、ようやく父の言っていた“中小企業の経営には、利益だけでなくとくにキャッシュが重要”ということを肌で理解しました」

というわけで、佐藤さんの事務所では税務よりも会計を重視し、顧問先に数字