



## 会計事務所の新しいビジネスモデル ASP型経費精算システムによる顧客支援

SBIビジネス・ソリューションズ株式会社 代表取締役社長 公認会計士 森田俊平  
 常務取締役 北山哲也

SBIホールディングス(株)(東京都港区/代表取締役・北尾吉孝氏)の子会社であるSBIビジネス・ソリューションズ(株)は、経理アウトソーシングを受託してきた実績にもとづき、ASP(SaaS)型経費精算システム「経費Bank」を開発した。「経費Bank」は中小企業の経費精算業務を包括的に処理する充実した機能を備え、業務効率の改善に貢献することが期待されている。SBIビジネス・ソリューションズは「経費Bank」を使って顧客を支援するパートナー会計事務所を募集しているが、この制度には毎月手数料を得られるビジネスモデルを構築できるというメリットがある。「経費Bank」への取り組みについて、SBIビジネス・ソリューションズ代表取締役の森田俊平氏(前ページ写真左)、常務取締役の北山哲也氏(同右)に聞いた。

### 経理業務をシステム化した「経費Bank」

——はじめに、SBIビジネス・ソリューションズの概要についてお伺いします。

森田 SBIビジネス・ソリューションズは、総合的なバックオフィス(管理部門)支援サービスを提供している企業です。当社はSBIグループを構成する企業のひとつですが、SBIグループは国内最大規模のベンチャーキャピタル事業を展開している関係で、インキュベーシ

ョン事業(ベンチャー企業育成支援事業)にも積極的に取り組んでいます。当社はその中で、ベンチャー企業のバックオフィスを、経理を中心に支援するという役割を担っています。

——具体的な事業内容について教えてください。

森田 当社の事業は、アカウンティングサービス、コンテンツサービス、セミナー・ウェブマーケティング事業の3つに大別できます。アカウンティングサービスは、経理のアウトソーシングサービスと、経理システムのASPサービスの提供を中心に8年ほど取り組んでき

ました。

コンテンツサービスは、社内規定や契約書、議事録テンプレート集のダウンロードサービスを提供しています。さまざまなサービスサイトにOEM提供している関係で、約10万IDを発行して使っていたいています。

セミナー・ウェブマーケティング事業は、経営環境が変わりやすい昨今の状況に見合ったサービスを提供するための取り組みです。最適なバックオフィスの構築には、常に新しい知識の習得が必要です。そのような情報をご提供するため、セミナー情報などを常時集め、配信告知

させていただいています。

—— 今回、発表された「経費Bank」について教えてください。

**森田** 「経費Bank」は、ウェブブラウザで利用できるASP（SaaS）型の経費精算システムです。インターネット接続さえあれば、いつでもどこからでも、経費の申請や承認ができます。また、取引先への支払い依頼、支払い予定表による支払い管理、経費集計による経費分析、銀行振込データおよび会計仕訳データの作成機能が備わっています（図1）。

—— このようなシステムを開発することになった経緯をお聞かせください。

**森田** 経理の重要性は認識していても、「経理の管理に多額の予算はかけられない」「できる人を探ろうにも人材を確保できない」「自分でやりたくてもノウハウや時間がない」と考えている経営者は多いのではないのでしょうか。そんな中小企業の実態を踏まえた経理システムを構築できないだろうか考えたのが、「経費Bank」の開発に取り組んだきっかけです。

中小企業での経理のあり方を熟考して開発していますから、経営者の皆様には、「経費Bank」を導入するだけで、社内に基本的な経理の仕組みを構築できるだけでなく、財務内容が明確に把握できるようになります」と自信を持ってお勧めできます。当社の8年間の経理

アウトソーシングのノウハウを結集したシステムです。

—— 8年にわたる経理アウトソーシングのノウハウが活かされているのは魅力的ですね。

**森田** 私たちが行ってきた経理アウトソーシングは、経理の未経験者にも実務をしっかりと身につけていただき、いずれは自社でできるようになることを目標にしてきました。「経費Bank」も同様の目的を持つサービスです。そのため、操作は簡単に行えるように配慮してありますし、経理・会計に明るくない人でも、月次をしっかりと締められるように設計されています。また、手作業が多い経理の業務を自動化し、入力ミスを防ぐことで、効率を上げて作業時間を減らせる効果もあります。

例えば、経費の申請者がウェブブラウザを使って経費精算を入力すると、承認者もウェブブラウザ上でワンクリックで承認できます。さらに経理担当者による部分修正や、その後の最終承認も容易に行えますし、そこから銀行の振込データ（FBデータ）や、会計システム用の仕訳データも生成できます。また、それに加えて、「経費Bank」と連動した振込代行サービスを利用することもできます。

—— 振込代行サービスについてご説明ください。

**北山** 振込代行サービスは、SBIグループの

グループ企業である住信SBIネット銀行(株)の総合振込サービスを利用し、経費精算において、承認者の承認後翌2営業日以内に、申請者の口座（他銀行を含む）に精算代金を振り込むサービスです。「経費Bank」を通じて支払い指示を送ることで振り込まれますから、利便性はかなり高いと思います。

—— 現金を直接扱わず、ウェブブラウザの操作で決済ができるということですね。

**森田** こうした包括的なシステム構成により、「経費Bank」は、経費精算のワンストップサービスになっていると自信しています。

—— 「経費Bank」のニーズはかなり高そうですね。

**森田** 「経費Bank」は、ありそうでなかったシステムだと言っていたと思います。近年ではインターネット接続が中小企業などにもずいぶん普及しましたから、その意味で時流に合ったサービスであるとも思っています。

—— ワンストップサービスの部分以外にもメリットはありますか。

**北山** 経理処理以外の部分で一番便利さを実感していただける機能は、乗り換え案内シス

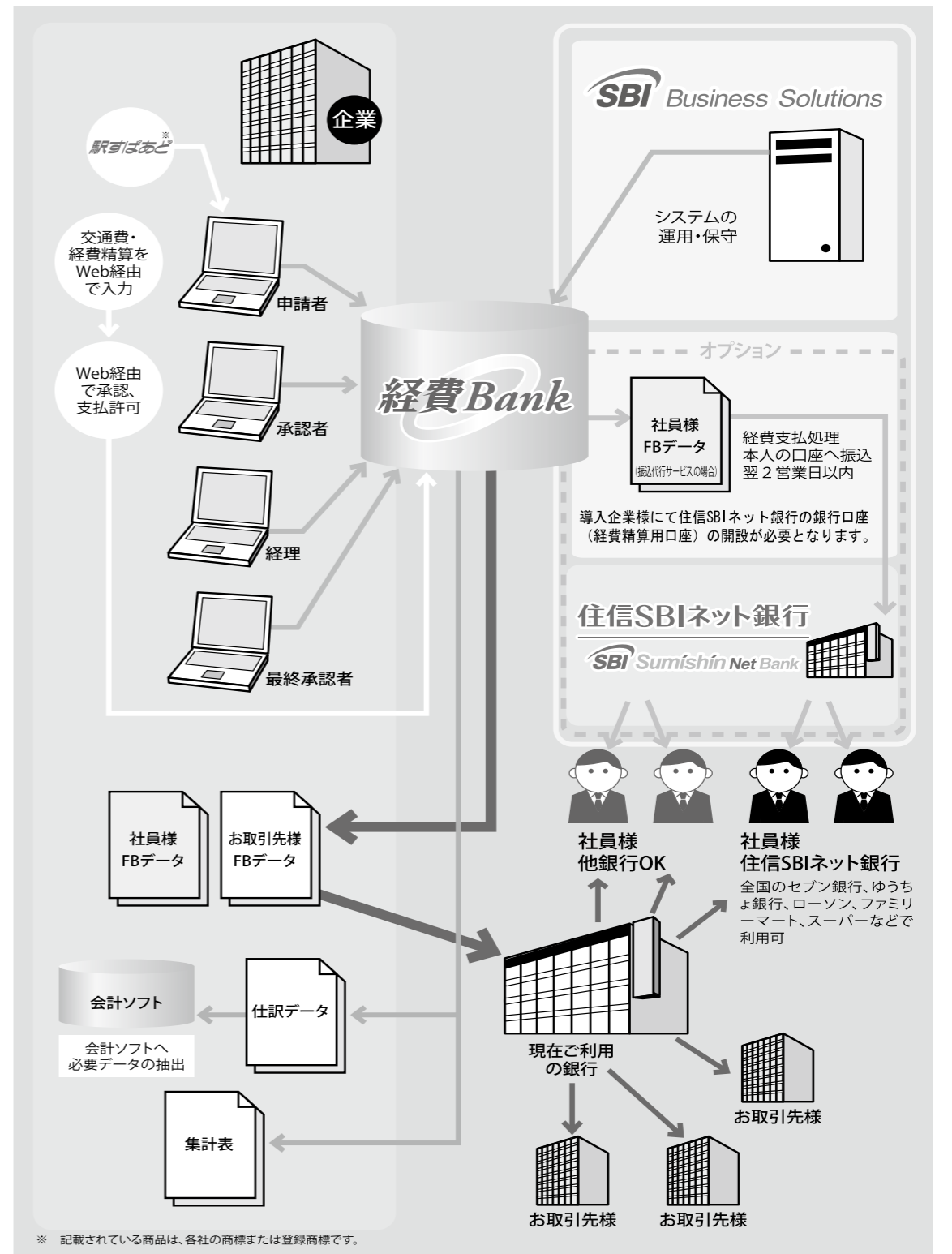


図1 「経費Bank」のサービス概要 (SBI ビジネス・ソリューションズ資料より抜粋)



●森田俊平 (もりた・しゅんぺい)

SBIビジネス・ソリューションズ代表取締役社長。税理士・公認会計士。東京大学卒。ソフトバンク株式会社、オフィスワーク株式会社代表取締役社長、株式会社ジェシーエヌランド代表取締役社長などを経て現職。



北山哲也氏

の「弥生会計」の4製品に対応しています。対応製品に關しましては、皆様のご要望に合わせて随時拡大していく予定です。  
**森田** 会計システムとの連動という点では、経費精算書に書かれている内容を、仕訳データの適用の項目に入れることができますので、そのあたりも便利に使っていただけないかと思っています。  
 ── インターネットを介して利用するサービスの場合、セキュリティの問題が気になります。

── 「経費Bank」の利用にはどれくらいの費用がかかるのですか。  
**北山** 初期費用が18万9000円、月額利用料(1〜50ユーザー)が2万6250円です。また、追加IDは50ユーザー単位で月額1万5000円です(いずれも税込込み)。

### 「経費Bank」による顧客支援を目指すパートナー会計事務所を募集

── SBIビジネス・ソリューションズでは、

「経費Bank」で顧問先を支援するパートナー事務所を募っているそうですね。

**森田** 「経費Bankパートナー事務所」制度では、顧客企業の経理作業を「経費Bank」で効率化・改善する取り組みにご賛同いただける会計事務所を募っています。

具体的には、「経費Bank」を必要とする顧客企業を紹介して下さったり、企業に対して「経費Bank」による経理業務改善指導をして下さったりする会計事務所、あるいは「経費Bank」の初期設定支援や運用相談に乗っていただける会計事務所を募集しています。

── パートナー事務所となった場合、会計事務所側にメリットはあるのですか。

**森田** 大きく3点あります。まず1点目のメリットは、事務所内で「経費Bank」を無償で

テム「駅すばあと」(株ヴァル研究所)との連動機能だと思っています。「駅すばあと」で経路を選択すると、行き先や金額などの情報が「経費Bank」にも交通費として反映される仕組みになっています。

また、頻繁に申請する交通費に関しては、一度登録しておけば簡単に呼び出せる「パターン登録」が可能です。申請日を変えるだけで提出できますから、その場合は毎回「駅すばあと」を操作せずすみませす。

── 会計システムとの連携機能についても伺います。対応している会計システムを教えてください。

**北山** 現在はソリマチ(株)の「会計王」、(株)オービックビジネスコンサルティングの「勘定奉行」、ピー・シー・エー(株)の「PCA会計」、弥生(株)

お使いいただけることです。これは、会計事務所側の皆様に、「経費Bank」の利便性をご理解いただきたいからです。ご自身で「経費Bank」お使いになり、良いツールだと判断されたうえでお客様に勧めただけならと思います。

2点目のメリットは、「経費Bank」を導入する企業を紹介して下さったり、顧客企業に「経費Bank」の初期設定支援を行って下さったりした場合、一定金額の手数料をお支払いすることです。

そして3点目のメリットは、顧客企業の「経費Bank」月額利用料のうち、一定割合を毎月手数料としてお支払いすることです。

── 顧問先に紹介することで毎月手数料を得られるのは魅力的ですね。また、事務所内では

無償で使えるそうですが、会計事務所でも職員が毎日のように顧問先を回っていますから、

「経費Bank」の威力が発揮されそうです。

**森田** そうですね。巡回監査などにかかる交通費の精算は手間のかかる作業だと思いますが、

「経費Bank」を使えばかなり効率化できます。特に電車を多用する都市部の事務所では利便性を実感していただけたらと思います。

実際、ある会計事務所ではかなり使いこなしていただいています。「どのお客様のところに行つて、交通費がいくらかかったか」が、そのまま履歴として残りますので、原価がはっきり分かります。コンサルティング契約などのビジネスの場合、かかった交通費をお客様に実費請求する場合がありますが、請求元の金額を「経費Bank」で簡単に集計できるので大変

便利だと好評です。

### 「経費Bank」で会計事務所の新しいビジネスモデルを提案

── 「経費Bank」を使った顧問先企業への経理業務改善提案は、会計事務所にとって新しいビジネスモデルになりそうですか。

**森田** 「経費Bank」を会計事務所が扱っていただくことの利点は、顧客企業に提案すること、紹介料だけでなく、毎月手数料を得られるビジネスモデルを作れることです。また、「経費Bank」は、会計事務所の業務と関連性の高い経理の改善に直結するサービスです。会計事務所の皆様は扱っていただく商品サービスとして適しているのではないのでしょうか。

── このサービスはASP(SaaS)型ですから、導入の敷居は低いですね。

**北山** そうですね。情報システムは、コンピュータの知識がある程度持っている相手でないとなかなか勧めにくいものです。ASP型システムの場合、利用者側の環境は比較的簡単なものとすみますから、導入のハードルを下げるができます。システムの更新やメンテナンスといった作業は当社側がすべて行いますので、会計事務所の皆様がシステム運用の部分を心配する必要はありません。



からなると思いますが、最後に、読者の皆様へのメッセージをお願いします。

**森田** 「経費Bank」は経理の実務のなかから生まれたシステムです。実際に導入したお客様からは、「こんなシステムを待っていた」と言っていた聞いています。私たちは、「経費Bank」が経営者や経理担当者の方々に喜んでいただけるサービスだと確信しています。

また近年では、会計事務所の皆様の多くが、お客様に付加価値を提供するにはどうしたらいいのか、会社の成長を支援するにはどうしたらいいのかといった点で試行錯誤しておられるのではないかと思います。「経費Bank」は、顧客企業の業務改善の強い味方になります。また、「経費Bank」はサービスの性質上、いったん導入すると会社の基幹システムとして長く使われることが予想されます。お客様を囲い込むためのソリューションとしても、ご検討いただけるのではないのでしょうか。

「経費Bank」は、会計事務所の新しいビジネスモデルになりますし、収益モデルの確立にも貢献します。パートナー事務所としてご賛同いただければ幸いです。

「経費Bank」が会計事務所の新しいビジネスモデルとして発展することを期待しています。今日は大変貴重なお話をありがとうございました。

募るにあたり、どのような展開を考えていますか。

**北山** サイト上で告知しているほか、個別にセミナーを実施させていただき予定です。また、ソリマチさんなど、会計ソフトを販売しているメーカーのご協力もいただきながら、パートナー事務所を全国規模で広げていきたいと考えています。

「経費Bank」は今夏にリリースされたばかりの製品ですから、本格的な展開はこれ

パートナーになっていただく会計事務所の皆様には、経理業務の改善などに関して顧客企業から相談が寄せられると思いますので、ノウハウ面でのサポートをしていただければと思います。もちろん、システムの操作にあたって「動かない」といった問い合わせがあった場合は、私たちが対応いたします。パートナー事務所の皆様とは、お互いに補完しながらやっていけたら理想的です。

「経費Bank」のパートナー事務所を