



RSM 汐留パートナーズ株式会社 取締役CRO
アドバイザー 事業部長

山口壮太

RSM 汐留パートナーズ税理士法人 パートナー
公認会計士・税理士

新地皓貴

Aーククラウドサービス「バクラク」を軸に先進のBPOを展開 RSM 汐留パートナーズが描く会計・経理の未来像

2022年に世界6位・米国5位の規模を誇る国際的会計ネットワークRSMインターナショナルへ加盟し、屈指のグローバルファームとして一気に存在感を高めたRSM 汐留パートナーズ。「真のワンストップコンサルティング」を目指して邁進する同グループが、新たな顧客サポートの柱として今まさに注力しているのが独自の経理BPO事業である。根幹をなすのは株式会社LayerXのAーククラウドサービス「バクラク（Bakuraku）」で、彼らはこれをベースに「未来型の会計・経理」を具現しようとしている。2025年から本格的にスタートしたその事業の詳細とバクラクの優位性、ITやAーへの今後のアプローチなどについて、RSM 汐留パートナーズ株式会社 取締役CROの山口壮太氏と、RSM 汐留パートナーズ税理士法人の公認会計士・税理士である新地皓貴先生にお話を伺ってみよう。（取材：城越謙太郎 撮影：市川法子）

バックオフィスに必要な 土業サービスを集約

—— 本日は、各種土業によるワンストップアドバイザー／コンサルティングに定評のあるRSM 汐留パートナーズの取り組みを紹介したいと思います。特に2025年からスタートした、株式会社LayerXのAーククラウドサービス「バクラク

（Bakuraku）」を軸とする経理BPO事業のを中心に掘り下げてみましょう。

お話を伺うのは、RSM 汐留パートナーズ株式会社の取締役CROにしてアドバイザー 事業部長でもある山口壮太さんと、RSM 汐留パートナーズ税理士法人の公認会計士・税理士の新地皓貴先生です。

まず、おふたりのプロフィールをお聞かせください。

山口 私はコンサルティング会社勤務を経て、2016年にRSM 汐留パートナーズ株式会社にジョインしました。以来、IPOコンサルティングや内部統制／内部監査コンサルティングといったアドバイザーサービスをメインに担当しています。2020年に取締役／アドバイザー 事業部長となり、2024年に取締役CROに就任しました。

新地 私は公認会計士試験に合格し

たのち、監査法人に入職しましたが、ベンチャー企業の経理に携わってみたいと思い、2014年にスマートフォンアプリなどを開発する会社に入社したため、上場に向けたさまざまな実務に関わることができてよい経験になりました。

その後、会計事務所に移って税務を学び、2020年にスタートアップ向けの税理士法人を立ち上げまし

た。ただ、自力での規模拡大には限界を感じまして、どこかと一緒になろうと模索するなかでRSM汐留パートナーズと出会い、2023年に経営統合させてもらった次第です。

—— 続いて、グループの沿革や特徴を伺いましょう。

山口 はい。2008年の会社設立後、2018年に国際業務の拡大に向けてPKFインターナショナルというグローバルファームに加入し、2022年にはさらなる成長を目指してRSMインターナショナルに加盟しました。RSMは世界で6位、アメリカで5位の国際会計ネットワークですが、これまで日本では知名度が低く、日本での規模拡大のために成長性のあるファームを探していたようで、ご縁があり我々にお声がけいただきました。

グループの特徴は、真のワンストップサービスを追求していることです。税理士・公認会計士による税務・会計、社会保険労務士による給与計算・労務、行政書士による許認可・ビザ関連業務、司法書士による商業登記・不動産登記など、バック

オフィスに必要な士業業務をひとつに束ねています。

—— 現時点の従業員数と拠点数を教えてください。

山口 従業員数はグループ全体で約250名です。拠点は全国に10カ所で、本社以外に札幌・釧路・仙台・新宿・名古屋・大阪・広島・福岡・沖縄に事務所を開いています。

今後拠点を増やす予定ですが、その目的はエリア拡大を通じた人材確保にあります。ますます採用が難しくなってきた今、東京一極集中で人員を募集するのではなく、地方の間口を広げることで採用を加速させたいのです。実際、2024年に立ち上げた大阪事務所は1年で11名を採用できました。福岡や仙台なども応募が多いエリアなので、大阪に次ぐ地方拠点として期待しています。

顧客企業を強くする 経理特化型のBPO

—— 幅広いソリューションをワンストップで提供する貴グループですが、経理BPOサービスに力を入れ

ルが求められます。また、近年はクラウド会計やその他経理業務関連のサービスの進化が非常に速く、それらのキャッチアップも必要です。従来は各案件の担当者が個別に対応していたのですが、組織全体でそれらの経理特有のナレッジをタイムリーに共有しながら支援できる体制づくりが必要だと感じました。

さらに、コロナ以降はリモートワークや情報の電子化が広まり、人材の流動性も増したため、アウトソーシングのニーズが高まると同時に多様化も進んでいます。そのような視点から2025年初頭にBPOチームを立ち上げ、8月からそのチームでのサービス提供を本格的に開始しました。

—— 経理BPOを展開するにあたって鍵となったのが、LayerXのバクラクだったそうですね。

新地 ええ。そもそも私がバクラクを知ったのは、自身で税理士法人を運営していた頃でした。記帳代行を請け負っていたクライアントが開発途中のバクラクをモニターとして使っていたので、私も試しに触って

みたところ、まずOCRの精度に驚きました。現場職員のあいだでも、請求書のPDFと仕訳のデータをひとつの画面で見られる点や、帳票を扱うがごとくスムーズに入力作業を行える点などが好評でした。

それを機に別のクライアントにもバクラクを推奨するようになるのですが、その矢先にRSM汐留パートナーズとの経営統合の話が持ち上がりました。そして、具体的な統合に向けた交渉のなかで、こちらから「バクラクを使い続けたい」という要望を伝えたのです。

山口 当時の私たちは、個別のクライアントに対してバクラクを活用する例はあったものの、会社としてオフィシャルに推していたわけではありませんでした。

新地 私のたつての希望で、バクラクを使い続けられるように調整していただきました（笑）。

—— そのような経緯から、貴グループの経理BPOにおいてバクラクが不可欠になったと。

新地 はい。別のサービスを使っていたクライアントにバクラクへの変



始めたのはなぜですか。

新地 弊グループは税務申告・記帳代行にとどまらない、より広義の経理業務を以前からサポートしてきており、その領域に独自の専門性が必要なことは認識していました。例えば、事業部から会計情報を収集して仕訳に落とし込むフローをつくり込んだり、いくらでも細分化できる管理業務を現場に応じたレベルにアレンジしたり、あるいはそれらを社内検討・推進するために各部門と交渉したり、経理にはさまざまなスキ

山口壮太（やまぐち・そうた）氏

RSM汐留パートナーズ株式会社 取締役CRO・アドバイザー
事業部長。株式会社AGSコンサルティングを経て、2016年に汐留パートナーズ株式会社に入社。顧客企業のIPO／内部統制／内部監査コンサルティングを中心に、財務デューデリジェンスや原価計算コンサルティングなどの幅広い業務に携わってきた。2020年に取締役就任してアドバイザー事業部長も兼務、2024年からは取締役CROとして辣腕を振るう。

バクラクとともに挑む リアルタイム経理の世界

—— バクラクもAIクラウドサービスですし、業務のAI化はますます

更を提案した例もすでにありますが、管理部の方と私たちで社内説明会を開き、職員の皆様に実際に触れていただく機会を設けるだけでスムーズに移行できる点も特徴ですね。少し操作すれば、バクラクの使いやすさはすぐに実感できますから。

新地皓貴（しんち・ひろき）先生

RSM汐留パートナーズ税理士法人 パートナー・公認会計士・税理士。あずさ監査法人を経て、2014年に株式会社アカツキに入社。経理に加え、IPO推進メンバーとして管理体制構築や上場審査対応などに従事した。その後、会計事務所に転職して中小企業の税務を経験し、2020年にWARC LIGHT税理士法人を設立してスタートアップ向けサービスを展開。2023年にRSM汐留パートナーズ税理士法人と経営統合を行った。



るのではないでしょうか。それに向けて、私たちは「経営のダッシュボード化」に取り組もうとしています。と同時に目線をもう少しマクロ化し、ダッシュボードを用いて経理を高度化していくことも模索しています。

要はエクセルで行っていた売上の増減分析などをより細かく正しく見える化し、売上が増えた・減った本当の理由は何なのかというところに一石を投じるといいますか、DXがさらに進んだ先のデータ活用において、中小企業のお客様も高度なデータ活用ができる構造をつくり、サービス展開したいと思っています。

—— 経理BPOを軸に、経営のより深い領域まで踏み込むと。

山口 ポイントは、経営の数値をリアルタイムで確認できるようにすることです。中小企業の場合、月次で締めて経理担当が試算表を仕上げるまで、これまでは15〜20日かかっていましたが、私たちは更新するだけで直近の数値がダッシュボードにぱっと表示されるような形を目指します。そうすれば、経営のリアルタイム化にもつながるでしょう。

これまでも日次決算といったことが概念的に提唱されてはいましたが、これだけ多くの企業のデータ化が進んでいることを踏まえると、自ずと概念から実装のフェーズに進んでいく未来があると思います。そう考えると、これからの経理は会社の経済をつかさどるシステムを理解し、正しい情報を簿記というインターフェースで表現できる設計者の存在になるかもしれません。私たちはそのような世界に正面から立ち向かわなければいけないと思います。

あつゆる課題を解決する 経理業務の設計屋

—— 新地先生は、グループの今後をどのように考えていますか。

新地 山口と同じく、私もこの先は簿記の知識があれば経理サービスを提供できるという状況ではなくなると予想します。BPOの専門チームを立ち上げた以上、私たちも「経理業務の設計屋」としての知識と技術を磨き、組織全体でアプローチできるように努めます。

—— バクラクの活用は、リアルタイム経理の実現に向けた試金石としても意味を持ちそうですね。

山口 おこや 仰るとおり、弊グループの経理BPOの推進において、バクラクはそのど真ん中を担っています。従来の経理BPOはお客様の業務システムを引き継いで代行する形が主流でしたが、私たちは非効率な状態のまま代行することは、お客様にとって最善ではないと考えています。代行するからには業務をきちんと可視化し、無駄や無理をなくしたい。そのために、クライアントにはバクラクの導入を前提とした経理BPOの設計を提案しています。

バクラクの活用によって業務を効率化すれば、あらゆる物事がスピーディになり、クライアントにも私たちにもメリットが生じます。顧客の皆様も、その点を理解したうえで弊グループのサービスを利用してくださっています。

—— バクラク自体も進化するでしょうし、この先の展開も楽しみですね。

山口 はい。企業の方々にお伝えしておきたいのは、経理BPOにおいて

お問い合わせはこちら

バックオフィスから 全社の生産性を高める

最先端のAIで働きやすい環境づくりと
事業成長を支援します。

<> 何でもかんでも解決する AIアシスタント </>

[資料ダウンロード](#)

多くのお客様にご利用いただいております

サービス累計導入企業数
15,000社

サービス継続率
99%以上

お問い合わせ
お問い合わせ

サービス一覧
料金表
導入事例
お問い合わせ

[お問い合わせ](#)

株式会社LayerX「バクラク」のウェブサ
イト (<https://bakuraku.jp>)。

て6、8割の課題はバクラクによって解決できるということです。今の時点でも基本的なツールさえ利用せず、非効率的な業務を行っている経営者様は少なくありませんが、私たちに相談いただき、バクラクを導入すれば、多くの工程を短縮できるということを強調したいですね。

—— わかりました。RSM汐留パークナースの経理BPOサービスやバクラクに興味を持たれた方は、ぜひ問い合わせしてみてください。

す進むことが予想されます。貴グループとしてはこの先、ITやAIをどのように活用していきますか。

山口 弊グループはこれまで、クライアントの質問には担当者もしくは各分野の専門家であるパートナーが回答する形をとってきましたが、実はそのやり方は属人化のリスクもはらんでいます。ですから、今後はあらゆる質問に対する回答例をデータベース化してAIに学習させ、スタ

ツフ全員が公式見解として発信できるようにしたいと考えています。

例えば、単発的に散在していた税務の知識やノウハウを共通のナレッジとして組織全体でプールするような仕組みづくりですね。また、労務領域も個々の判例や法改正に起因して解釈が変わることもあるので、やはりオフィシャルの統一見解を持つべきでしょう。組織内の誰もがそれを共有できれば業務を効率化でき、

クオリティも標準化できます。

バクラクしかり、多種多様なA I SaaSが各部に実装されていく世界になってきていますので、それをうまく自分たちのBPOサービスに組み込み、業務の自動化・高度化・効率化を推し進めたいですね。

—— テクノロジーを味方につけることは大切ですね。

山口 ええ。SaaSが台頭して約10年が過ぎ、今はぐるっと1周した

務がほぼすべて SaaS 化されました。この先は使い勝手のような部分が重要になると思われますが、そうした視点でも弊グループはバクラクを信頼しているのです。

—— 現時点で構想している新たな事業やサービスはありますか。

山口 次のステップとしてはデータ化された情報をどう活用するかが問われるはずで、特に経営者が見るべき数字の可視化が大きなニーズにな

