

ビジネスの夢を共に育む

DIG  plus

Vol.3
2025.8



“数字”で変わる、 中小企業の未来

特集 “数字”で経営者を支える専門家：財務ソリューション部

クラウド会計の
スマート仕事術

Client interview
有限会社 楽天地

税の新常識
アップデート講座

Interview “数字”で変わる、

「数字に強い会社は、経営が強い」

急速な社会環境の変化に対応し、持続的成長を目指すために、多くの中小企業経営者が“経営の見える化”とバックオフィス改革の必要性を感じています。今回のインタビューでは、資金繰りや利益改善・DX導入支援の最前線で活躍する西村部長に、“数字を活かす経営”の真髓や、拡大する財務ソリューション部の役割について聞きました。

財務ソリューション部の強み

社外報プロジェクト：以後「PJ」西村本部長のこれまでの歩みと、財務ソリューション部の特徴を教えてください。

西村) 私は地方銀行での企業支援を皮切りに、中小企業診断士として財務・経営アドバイスに携わってきました。現職では、当法人の財務ソリューション部の部長を務め、資金繰り・利益改善・予実管理などの相談に幅広く対応しています。強みは、単なる数字の羅列ではなく、「企業活動の現場」と「経営の全体像」を結びつけ、実効性のある改善策を粘り強く一緒に考えることです。経営者の悩みに寄り添いながら、最適な提案をすることを意識しています。

PJ) 初回相談からどんなプロセスで課題を整理していくのでしょうか。

西村) 正直、最初から「課題を整理しましょう」なんて構えて入ることは少ないです。まずはとにかく、経営者の頭の中にあることを全部出してもらおう。雑談っぽく話してもらいながら、「いま何に困ってますか？」をじっくり聞いていく中で、何が本当の“モヤモヤ”なのかを一緒に探るイメージですね。そこから決算や資金繰り表を見

て、私のほうで構造を整理してお返しすることで、「あ、それが原因だったんだ」と腑に落ちる瞬間が生まれます。私自身が課題を“当てる”のではなく、経営者自身が言葉にできなかった違和感に気づけるようにするのが大事だと思っています。そうやって整理された“最初の一歩”が見えると、自然と「じゃあ何からやろうか」が出てくるんです。初回はその状態をつくることを意識しています。

クラウド化による属人化の解消と利益改善

PJ) 財務コンサルの現場で、今、特に重要だと感じるポイントは何でしょうか。

西村) 社長や幹部が“自社の数字”をリアルタイムに把握し、意思決定に活かしているかどうか、これは会社の成長を大きく分けるカギです。

また、昨今はバックオフィスの人手不足や、働き方改革の課題も深刻です。そのため、会計や経理・労務のクラウド化や、業務のDX化も避けて通れません。財務データを使った資金繰り改善、資金調達力の向上といった“攻め”と業務効率化という“守り”の両輪が求められていると感じています。



DIG 税理士法人

営業統括本部長 西村 大

立命館大学経営学部卒。金融機関出身・中小企業診断士。現在、税理士法人のコンサル部門責任者として、資金繰り・利益改善・予実管理の実践支援に取り組む。特に、財務データを活用した経営改善を強みとし、企業の利益最大化を支援。資金繰りの安定化やコスト削減、業務効率化まで総合的に対応し、財務基盤の強化に貢献。地方銀行や中小企業向けのセミナーでは、実践に直結する財務戦略を提供し、利益向上・成長戦略の具体策を解説。経営者がすぐに活用できる実践的なノウハウを届けている。

中小企業の未来

DIG 税理士法人
営業統括本部長 西村 大

PJ) 財務改善や DX 支援で、印象に残っている事例を教えてください。

西村) ある製造業のお客様では、売上が堅調にもかかわらず、思うように利益が残らないというご相談がありました。そこで、まず徹底した現状分析からスタート。経費構造や業務フローを分解すると、属人的な作業や手入力伝票が多いために、集計や分析の手間がかかり、経営判断が遅れる要因が浮かび上がりました。そこでクラウド会計やワークフローシステムを導入し、バックオフィスの「自動化」「見える化」を実現。その結果、経営数値をタイムリーに把握できるようになり、利益改善の具体策も打てるようになりました。

PJ) 最近の相談内容に傾向はありますか。

西村) 最近は「黒字だけどお金が残らない」とか、「売上は戻ったけど利益が出ていない」といった、“見た目は良くて中身が不安定”という相談が増えています。コロナ融資の返済も始まり、目に見えていない不安がにじみだしているように感じます。あと「計画を作って終わりにしてしまった」「その後どう実行していいかわからない」といった、“実行支援の空白”を感じる相談も多いです。実際、現場で誰も動ける状態になっていないケースも多くて、アクションを分解して一緒に再設計するところから入ることもあります。

KPI の見える化や DX の話も増えていますが、意外と「数字が見えてないこと」よりも、「見えてても意味が分からない」ことがボトルネックなんですよ。

だから最近は、ツールを入れる前に「そもそも何をしたいのか」を一緒に考える支援が増えています。

PJ) 「数字が苦手」という経営者にどうアプローチしていますか。

西村) 「数字が苦手です」って言われるのは、けっこう日常茶飯事です(笑)。でも実際は、数字が苦手というより、“分かるように説明されてこなかった”だけだと思ってます。なので私は、できるだけ専門用語を使わず「この売上で月にいくら残ってるか」とか、「どのくらいでお金が回るか」といった言葉で話すようにしています。場合によっては、紙に図を書いて伝えることもあります。一度「なるほど、そういうことか」と納得されると、数字への抵抗感は驚くほど一気になくなります。

“苦手な人”だと決めつけるのではなく、その人に合った伝え方ができれば、ちゃんと伝わっていると思います。

PJ) 「経営変革＝難しそう」と感じる方も多いかと思いますが、そのあたりはどうでしょうか。

西村) もちろん一足飛びにはいきません。私たちのチームでは、お客様のペースや企業風土に合わせて、段階的・無理のないご提案を心がけています。小さな課題の芽も丁寧にヒアリングし、「なぜうまくいかないのか」を一緒に掘り下げることから始めます。わからない・不安な点こそ、いつでもご相談いただければ幸いです。

今後の展望と読者へのメッセージ

PJ) 今後注力していきたい取り組みやビジョンをお聞かせください。

西村) 今後はより“ワンストップ”の体制を強化し、税務・財務・労務・IT・保険など多様な資格者による横断的な経営支援を推進していきます。また、全国どこからでもご相談いただけるリモート対応や、チャットツールによる即時対応など“スピード感”も大事にしていきます。“数字”に苦手意識を持つ方や DX に踏み出せない企業様にも、気軽にご利用いただけるサービスを目指します。

PJ) 最後に、皆さまへのメッセージをお願いします。

西村) 財務ソリューション部は「伴走支援」をモットーに、経営者の味方として課題の共有から解決まで寄り添います。どのようなお悩み・小さなご相談でも構いません。ともに“数字”で未来を切り拓きましょう。まずはお気軽にお声かけください。



西村本部長(写真上)は、「現場と経営をつなぐハブ」として、多くの企業の伴走支援を手がけています。インタビューの最後に「悩みも迷いも、必ず突破口はある。一緒に未来を描く支援をしていきたい」と語ってくださいました。



財務ソリューション部 ～”数字”で経営者を支える専門家～

財務ソリューション部の仕事：Tシャツ屋さんの例

「コロナ禍で数千万円の赤字。打ち手が見えなかったTシャツ屋さん」

- ▶ 沖縄・国際通りに店舗を構える、地元発のTシャツメーカー
- ▶ 観光激減で在庫が滞留 → 2020年以降、数千万円の赤字
- ▶ 店頭販売・商品設計・在庫管理も感覚頼り、次の一手が見えず…
- ▶ 「もうダメかも…」という社長の声も



「商品戦略と価格設計を見直し、“攻め”の経営へ」

- ▶ DIGが棚卸売上分析／原価構造の整理／人気商品の絞り込みを支援
- ▶ 「旅先で買いたくなる商品」＋「高単価・数量限定ライン」を支援
- ▶ 店舗別の売上戦略を再設計、スタッフ教育もサポート
- ▶ 現在は数千万円の黒字に転換！更なる新規事業の支援も実施



決算書に出てこないデータも分析し、企業の未来を経営者と一緒に切り開いていく。

経営者の右腕となれる存在

財務ソリューション部は、企業の各フェーズに応じて、多様なプロフェッショナル達が経営者の右腕としてサポートします！経験・知識が豊富で、前職でも経営者とコミュニケーションを日頃から取っていたメンバーが多いことから、色々な視点からのアドバイスが可能です！

サービス内容と特徴

財務コンサルティング

《財務基盤強化による、融資先企業の信用力向上》

- 財務諸表を基にした経営課題の抽出
- キャッシュフロー改善と収益力強化
- 経営改善計画や設備計画、事業計画の策定

《期待される効果》

- ◆ 資金繰り改善
- ◆ 金融機関融資の円滑化
- ◆ 企業の信用力の向上

バックオフィス効率化

《DX化と業務フロー最適化で生産性を向上》

- クラウド会計（マネーフォワード、freee）の導入支援
- 業務プロセスの見直しと効率化
- RPAの活用で作業時間を大幅削減

《期待される効果》

- ◆ 手作業の削減
- ◆ ヒューマンエラー防止
- ◆ 生産性向上

多様な専門家が集うチーム

金融機関出身や
会計事務所出身が多いよ！



課長
H. OGATA



課長
Y. TABATA



税理士
T. ISHIWATARI



公認会計士
Y. MITSUYA

メリハリのある働き方ができる環境

財務ソリューション部では、週1回程度のリモートワークに加え、フレックスタイム制度を導入することで、柔軟な働き方を実現しています。さらに、週次の上長との1on1や社内勉強会を通じて、メンバー同士のコミュニケーションやスキル向上も積極的に図っています。また、沖縄をはじめとする全国各地への出張の機会もあり、現地での業務や交流も大切にしています。こうした取り組みにより、オンとオフの切り替えを大切に、メリハリのある働き方が根付いています。



財務ソリューション部の信念

《中小企業と共に歩み、地域経済の活性化に貢献する》

地域経済を支えているのは日本の421万企業のうち99.7%を占める中小企業です。この中小企業には、多くの方が従業員として働いておられます。

もし中小企業の経営が立ち行かなくなってしまうと、多くの従業員だけでなく、その家族も路頭に迷ってしまうことになります。中小企業の倒産が多ければ、その地域の活気もなくなるでしょう。わたしたちは中小企業の財務面の課題解決に取り組んでいます。経営の危機を乗り越えるだけでなく事業拡大まで、高みを目指して経営者と共に走り続けます。時に背中を押し、時に手を取り、想いに寄り添いながら伴走する意気込みです。中小企業を支え、地域経済を支える礎として、使命感を持って仕事をしています。

◇◇◇◇◇ 経営数字の「見える化」 ◇◇◇◇◇

経営判断を支える「数字」は、単なる過去の記録ではありません。資金繰りや利益率、部門別採算などのデータを「見える化」することで、現場の動きと経営戦略が連動し、「今、必要な一手」が明確になります。

忙しい経営者こそ、数字を味方につけてみませんか？



業務が変わる、経理が変わる。

クラウド会計のスマート仕事術

このコラムでは、すでにクラウド会計を導入済みの皆様が、入力業務の効率をさらに高め、日々の経理をもっとスマートにするためのヒントをお届けします。クラウド会計は、ただ使うだけでなく「使いこなす」ことで、経理業務は劇的に変わります。

【クラウド会計のスマート仕事術 全4回シリーズ】

- 第1回：クラウド会計を活用する意義（今回）
- 第2回：マネーフォワード会計の自動仕訳ルール活用法
- 第3回：free 会計の自動登録ルール活用法 基本編
- 第4回：free 会計の自動登録ルール活用法 応用編



クラウド会計、ちゃんと“使いこなせて”いますか？

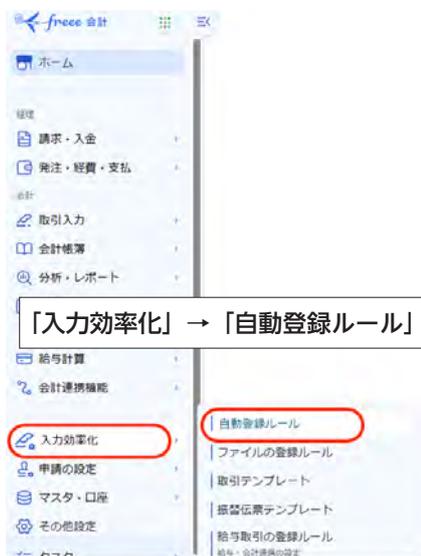
クラウド会計ソフト、導入ただけで満足していませんか？

じつは、設定や使い方をちょっと工夫するだけで、日々の面倒な手入力作業がグッと減り、経理の負担もかなり軽くなるんです。うまく活用すれば、単なる“時短”にとどまらず、経理業務そのものをもっと戦略的で価値ある仕事にシフトすることも可能になります。

入力の手間を減らすカギは「自動ルール」

経理の仕事をしていると、毎月同じような仕訳を何度も手入力したり、「この仕訳はどの勘定科目にするんだっけ？」と悩むこと、ありますよね。クラウド会計には、銀行やクレジットカードの取引データを効率的に登録する「自動ルール」という機能があります。クラウド会計では、銀行口座やクレジットカードを連携させておけば、入出金のデータが自動で取り込まれます。そこに自動登録ルール/自動仕訳ルールを適用することで、手入力する手間が少なくなり、入力ミスも減らせます。

▶ free 会計



▶ マネーフォワード会計



自動ルールって、どういうもの？

自動登録ルール / 自動仕訳ルールと聞くと、ちょっと難しそうに感じるかもしれません。でも、仕組みはとってもシンプルです。「このキーワード（例えば『ETC』）が書いてあったら、自動的に『旅費交通費』という勘定科目に登録してね！」といったように、あらかじめルールを決めておく機能のことです。

自動登録ルールの編集

自動登録ルールを適用する条件

収支区分	取引口座	取引内容
支出	すべての口座・カード	部分一致
金額	優先度	
1,000 ~ 999,999	0	

上記の条件に一致したとき行う処理

取引を推測する あらかじめ下記の勘定科目などの内容が入力されます。

取引先 連格請求書等
 該当する 該当しない 取引先情報に準拠

勘定科目 税区分 品目 部門 メモタグ

旅費交通費 課対仕入

連携している全ての口座・カードの明細で、「ETC」という単語が含まれていたら、勘定科目を「旅費交通費」と推測します。

ルール活用で、ここまで変わる！

✓ 時間短縮！

毎月のカード利用や銀行引き落としなど、パターンが決まっている取引って意外と多いですね。ルールを使えば、数秒で仕訳が完成します。毎日、毎週、毎月繰り返していた入力作業から解放されるので、空いた時間で、もっと会社のことをじっくり考えたり、新しいことを始めたりと、有効に使えるようになります。



✓ ブレない経理ができる

人によって勘定科目がバラバラ…なんてことも、ルールで防げます。ルールを決めておけば、精度と一貫性がグッとアップ。監査や申告のときも安心です。



✓ 属人化を防げる

「この取引は〇〇さんしかわからない」という状態から卒業！
ルールを登録しておけば、誰でも同じように処理ができるようになります。

次回は「マネーフォワード会計」の実践編！

次回は、マネーフォワード会計の「自動仕訳ルール」の設定方法を、実際の画面を見ながら詳しくご紹介します！

Client interview 「829万人が味わった “もつ鍋”」

創業以来 45 年以上、変わらぬ味で愛される「もつ鍋楽天地」。福岡の顔として地元からインバウンドまで幅広いファンを持つ同社の成長の秘密は、どこにあるのでしょうか？今回は、現場のエピソードも交えながら、そのブランド戦略と進化の歩み取材します。

1章 ゼロから始めた熱意：「たかがもつ鍋、されどもつ鍋」

——楽天地のはじまりはどんなものだったのでしょうか？

水谷： 1977年、私の父・水谷寿が、福岡・天神でたった15坪、家族2人きりの小さなお店からスタートしたんです。ちょうど、王貞治さんが世界本塁打記録を出した年ですね。

当時の福岡には、ホルモンを使った「すき焼き風鍋」が一部で親しまれていたものの、“もつ鍋専門店”なんてものは世の中に存在しなかった。

「新鮮なもつってクセになる旨さ。これを、いっぱい野菜と一緒に、手頃な価格でお腹いっぱい食べてほしい」そんな父の強い思いが原点。お客様本位、健康志向を意識し、独自レシピでつくったスープも生まれましたね。



——創業時からメニューが「もつ鍋一種類」だったのは？

水谷： はい、「鍋一本にしよう」と父が決断したからです。飽食時代へ向かう社会のなかで、あえてシンプルな専門店スタイルを貫きました。創業時から「楽天地の信念」として、具材・スープ・サービスの全てにこだわってきました。

2章 「第一次もつ鍋ブーム」はこうして生まれた

——「福岡三大グルメ」に数えられるきっかけは何だったのでしょうか？

水谷： 最初は本当に口コミ頼り。天神の裏通りの小さな店でしたが、役所の方の紹介や出張族の常連さんが「これは福岡名物になる」と県外からお客様を呼んでくれたんです。

「家族に食べさせたい」「東京まで鍋セット持ち帰りしたい」というお声も多かったですよ。当時は手作業で、野菜やスープを包装し、持ち帰り用に渡していました。

そんな中で一気に火がついたのが1990年代の“もつ鍋ブーム”です。東京・大阪で専門店が増えたり、流行語大賞を取ったり。当店も全国からお客様が押し寄せるようになり、「博多のソウルフード」としての地位が固まりました。



3章 ピンチこそ変革の原動力——独自戦略で危機を乗り越える

——順調に見える楽天地ですが、大きな苦境もあったとか。

水谷： 第一次ブーム後、飲食需要の一服や「狂牛病事件」で大打撃を受けました。最盛期 20 店舗が一気に 5 店舗まで減り、売上は 1 億、借金 5 億、債務超過 3 億という危機的状況。

その時私は金融機関に勤めていましたが、「この家業を守りたい」と覚悟を決めて事業に戻りました。

まずは「何が美味しいのか」を自分で確かめて仕入れ・オペレーションを一から見直し、加えて独学で SEO（検索エンジン最適化）対策に挑戦。半年で「もつ鍋」検索 1 位を獲得し、3 年で売上 3 億、11 年間で債務超過を解消できたんです。



4章 人と仕組みが強み——「家族主義経営」と現代的組織改革

——人材・組織についてのポリシーは？

水谷： 基本は「大家族主義」。一人一人が楽天地の看板を背負い、理念に共感できるかどうかを最重視して採用しています。

社員の成長や、将来独立も応援します。やりがいを持たせるため、エリアマネージャーは「エリア社長」と呼ぶようにし、現場裁量と責任を持たせています。パートナー企業も“ワンピースの仲間”として長くつきあう。こうした社風が、20 年連続黒字という堅実経営を支えています。

5章 楽天地が守り続ける「もつ鍋文化」への誇りと挑戦

——いま改めて、楽天地にとって「もつ鍋」とは？

水谷： まさに“博多の魂”そのものです。父はよく「たかがもつ鍋、されどもつ鍋」と言っていました。本当に良いものをきちんと追求し、飽きずに愛される料理を作る——それが私たちの使命だと考えています。

累計来店客は 44 年で 829 万人超。今後も、地元と全国、そして世界に向けて「世界のもつ鍋王」を目指します。

——最後に読者に一言

水谷： 「もつ鍋の魅力を一緒に広めたい」「楽天地の家族主義経営に共感した」という方、私たちと一緒にお店づくりに挑戦しませんか？

飲食経験の有無や年齢は問いません。熱意ある仲間との出会いを楽しみにしています。

ご興味があれば、ぜひお気軽にご相談ください。

店舗&特徴紹介（主要店ピックアップ）

◎福岡空港国際線フードコート店 **NEW OPEN !**

福岡空港国際線ターミナル 3F

7:00-21:00 (L.O.20:30)

早朝便でも利用できる空港唯一のもつ鍋専門店。

2025 年 3 月オープンでインバウンド需要が急増中。

◎ヨドバシ博多駅店〈1F〉

JR「博多」駅筑紫口徒歩 1 分。12:00-27:00 (深夜 3 時)

深夜営業で「メもつ鍋」が楽しめる 24 時以降派の人気スポット。

◎天神本店（移転先・アクロス福岡 B2F）

地下鉄「天神」駅徒歩 5 分。11:00-22:00 (L.O.21:30)

“創業の味”を守る象徴店。重厚感ある和テイストの内装で接待需要にも対応。

【編集後記】

今やあらゆる場所で目にする楽天地さん。その経営戦略もさることながら、最も大切にしていることは情熱と愛情でした。近い将来、世界の楽天地となることが楽しみです。(瀧口)



税が変わると、暮らし、ビジネスが変わる

税の新常識アップデート講座

今月の
テーマは…

令和7年度税制改正



所得税の基礎控除・給与所得控除の見直しについて

2025年より、所得税に関する大きな改正が始まります。特に「基礎控除」や「給与所得控除」に加え、新たに「特定親族特別控除」の創設など、私たちの毎年の年末調整や確定申告にも大きく関わるポイントが多いです。主な変更点と、その影響について分かりやすく解説します。

1. 基礎控除の見直し

改正後、基礎控除額は収入が低い方ほど大きくなります。
たとえば、年収200万円以下では控除額が最大95万円へアップ。
結果として、従来の「103万円の壁」は、「160万円の壁」へ実質的に変化します。

夫の扶養内で働きたい。
いくらまで非課税なの？



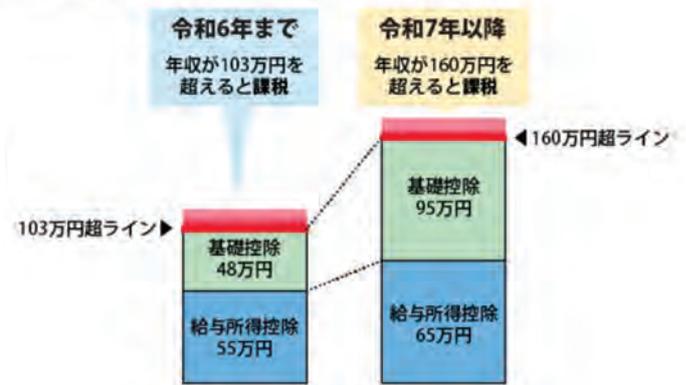
2. 給与所得控除の見直し

パートやアルバイトの方にも恩恵がある給与所得控除は、

- ▶ 最低控除額が55万円→65万円に引き上げ
- ▶ 適用上限も162万円→190万円に拡大

手取りが増えやすくなり、「もっと働きたい」に
応えやすい仕組みへと変わります。

年収の壁の改正で課税最低限ラインが引き上げられた



3. 特定親族特別控除の新設

この制度は19歳から22歳までの大学生にあたる年代の子どもを持つ親の負担を軽減するもので、令和7年から年収上限が150万円に引き上げられます。これにより、親は子どもの年収が150万円までであれば「特定扶養控除」と同じ63万円の控除を受けられることになります。

4. 扶養控除等の所得要件も改正

これらに伴い、扶養控除や配偶者控除等の「所得要件」も順次引き上げられます。
例えばこれまで「パートは103万円まで」という考え方が、「123万円までOK（配偶者特別控除の場合160万円までOK）」に変わる家庭が多くなります。

Point

改正内容は複雑に見えますが、家計と働き方の選択肢が広がるチャンスでもあります。
一方、社会保険の「130万円の壁」などは引き続き注意が必要です。「うちの場合はどうなる？」など疑問点は、お気軽に当事務所までご相談ください。

会社の未来を創る ～事業承継 匠の技～

休眠会社を活用した新規事業展開

多くの中小企業が新規事業への挑戦に際し、資金面や既存事業との兼ね合いで躊躇することがあります。しかし、休眠会社という「眠っている資産」を有効活用することで、この課題を乗り越え、新たな成長を実現した事例をご紹介します。

1. 課題・背景：新規事業への足かせ

既存事業は安定していたものの、新たな収益源の確保を目指していた中小企業 B 社。新規事業のアイデアはあったものの、資金繰りや既存事業への影響を懸念し、思い切った投資に踏み出せない状況でした。そんな中、過去に設立したものの、現在は使われていない休眠会社の存在が浮上りました。



2. 取り組み内容：休眠会社を持株会社として再活用

B 社は、この休眠会社を再活用することを決断。持株会社（HD 会社）として位置づけ直し、グループ経営体制への再編に着手しました。具体的には、休眠会社の整理・登記の見直しを行った上で、事業会社の利益を持株会社に吸い上げるスキームを構築。これにより、新規事業に必要な資金を持株会社を通じて効率よく投入できる体制が整いました。



3. 成果・効果：新規事業のスピード立ち上げと黒字化

持株会社体制への移行により、事業会社のキャッシュを新規事業に活用しやすくなり、スピーディな事業立ち上げが実現しました。資金調達や投資判断の自由度も増し、その結果、新規事業は 1 年以内に黒字化を達成。また、経営体制の明確化は、将来的な事業承継にも良い影響を与え、円滑な移行に向けた基盤が整備されました。



B 社の事例は、「眠っている資産（＝休眠会社）」を活かした資本政策が、経営資源の有効活用に直結することを示しています。B 社は今後も持株会社体制を活かし、他分野への展開や M&A も視野に入れた柔軟な経営を進めていく予定です。

貴社の事業承継や新規事業展開において、グループ化や資本政策の見直しを通じて、新たな成長の糸口を発見できるかもしれません。

Seminar セミナー情報 8月に東京で開催予定のセミナーをご案内します

好評につき一般開催! 「中小企業オーナーのための株価対策セミナー」

士業向けにのみ開催していた株価対策セミナーを好評につき一般開催します!

「自社株対策をしたいが何からしてよいかわからない」

「銀行から提案を受けているが正しい方法なのかかわからない」といったお悩みを抱えていませんか?

そのような会社経営者のために、非上場企業の株価対策の基本的な考え方から、特に自社株が高額となっている場合の具体的な対策について、実例も踏まえて詳しくお話しいたします。本セミナーにご参加いただくことで、会社経営者の誰もがとおる事業承継、特に株式承継時のコストを抑えることができます。

【日時】25年8月21日(木)14時~、8月23日(土)11時~

▼お申し込みはこちら

※2日とも1時間半で同じ内容です。セミナー後、無料個別相談会を実施いたします。

【開催場所】TKP 東京駅カンファレンスセンター 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル2階

【参加費】無料 【登壇者】DIG 税理士法人 事業承継ソリューション部 課長 瀬里 法文



Recruit 一緒に働く仲間を探しています! ご応募お待ちしております

【一般事務スタッフ(書類スキャン・データ入力など)/福岡・天神勤務】

DIG 税理士法人では、業務拡大に伴い一般事務スタッフを募集しています。

書類のスキャンやデータ入力などを通して、私たちの仕事を支えてくれる大切なポジションです。

＼こんな方におすすめ!／

- ・子育てと両立しながら働きたい
- ・チームで協力して進める仕事が好き
- ・ITに抵抗がなく、新しい働き方に興味がある

▶ 業務内容

- ・書類のスキャンやコピー
- ・データ入力(Excel、Word等)
- ・資料セットやファイリング

※来客対応・電話対応はありません

▶ 応募条件

- ・社会人経験1年以上
- ・基本的なPC操作ができる方
- ※未経験OK! サポート体制も整っています。

▶ 勤務地

福岡市中央区天神4丁目2-31 第2サンビル5階
(地下鉄「天神駅」より徒歩6分の駅近オフィス)

▶ 勤務条件

- ・時給1,200円~
- ・週4日・1日5時間~応相談
- ・社会保険加入あり
- ・シフト制(土日祝・年末年始休み)

採用サイト▼



＼子育て中のスタッフ多数在籍!
急なお休みにも柔軟に対応しています／

一緒に、チームで支え合いながら働いてみませんか?
気になる方は、ぜひ担当者までお気軽にお声がけください!



読者アンケートのお願い

「もっと読みたくなるDIG+」を目指しています!
ご意見・ご感想をぜひお聞かせください。

8月号アンケートからピックアップ

今後、DIG+で特集してほしいテーマはありますか?

ご回答
フォームは
コチラ▶



ご回答頂いた方の中から
抽選でDIGグッズを
プレゼント!

