



経営パートナー



「徹底した顧客主義で、 地元・北陸へ貢献したい」

PARTNERS INTERVIEW

「クラウド会計は
地域の生産性向上の
ための大きな柱」

株式会社北國銀行 代表取締役 専務 杖村 修司 様

PARTNERS INTERVIEW

「freeや会計事務所との
協業で、さらなる
相乗効果を創出したい」

株式会社リクルート
ライフスタイル 執行役員 大宮 英紀 様

SPECIAL CROSS TALK with Google



「テクノロジーの力で スモールビジネスの働き方を変える」

グーグル株式会社
Google for Work
日本・アジア太平洋地域代表
阿部 伸一 様

free 株式会社
執行役員
パートナー事業本部長
村尾 祐弥

free 株式会社
CTO
Co-Founder
横路 隆



旧態依然とした会計事務所の枠を取り払い、 徹底した顧客主義で、地元・北陸へ貢献したい。

interview by free 



税理士法人 中山会計
代表社員

中山 雅人 様

税理士法人 中山会計
社員税理士

小嶋 純一 様

中山会計は、お客様のためになることを、との想いから free を導入。そこに、お客様へ革新的な価値を提供できると感じただけでなく、これからの会計事務所の進むべき方向性も見出していました。

10 年後 20 年後も、 会計事務所の仕事を続けるために

中山様：会計事務所の仕事は、10 年後、20 年後になくなる仕事の代表例だと言われる。わたし自身、そうなのだろうなという思いと、ぼくらは違うぞという強い思いもあります。会計業界は、基本的に閉鎖的な環境下で、人的に、システムの、囲い込み戦略が行われています。しかし、私自身囲い込まれるのは嫌

なので、シンプルかつオープンなソフトウェアはないものかと、過去にはさまざまな方法を模索していました。そういったこともあったので、クラウド会計には親近感を感じました。実際に free を見ていく中で、クラウド会計がお客様の価値につながることは間違いないと感じています。省力化、合理化、ユーザーフレンドリー。そんなことをしたら会計事務所の仕事はなくなるという声もありましたが、なくなって当然の仕事はなくなるしかないと思いますし、クラウド会計化の流れは、どんなに抵抗しても止まらないだろうと思っていました。流れにあらがうのではなく、自分たちが変わっていけばいい。もっともっと本当のわたしたちの仕事の価値はなにか、その価値を深め

ていこうと考えました。

会計事務所の仕事を、 もっとクリエイティブで面白く

小嶋様：おそらく 3 年前、当時、スマートフォンやタブレットを使いこなしている時期に、クラウド会計というものを聞きました。こういうのって速さが大事だと思うんです。そして、できないことではなくできることに目を向ける柔軟性です。普通は、いままでのインストール型で積み上げてきた、できることがベースにあるので、クラウドでできないことに目が行きがちです。しかし、大事なのはこれからであって、いままでではありません。できなかったことができるよう

になっていく中で、これから先、インストール型のソフトよりもクラウド型を利用したほうが、よりクリエイティブで、面白い仕事ができるはずだと思いました。**中山様**：正直な所、会計事務所というのは、つまらなくて真面目で堅い仕事の代表かもしれません。それをもっともっと面白い仕事に変えていかねばならないし、変えていける可能性は大いにあります。顧問先中小企業の請求の中身、営業の中身など、直接データが出てくるわけですから。ところが、普通の会計事務所では、アウトプットだけみて入力することが仕事なので、こういうところは全くブラックボックス。逆に顧問先にとすると、「結果がこうなのは、なんで？」というように、むしろ会計の方がブラックボックス。両者には大きな隔たりがあります。しかし、クラウド型にすることで仕事のやり方が変わり、隔たりはなくなりますから、お客様のビジネスへどんどん入っていくチャンスが広がります。そこには、非常に面白い可能性があると思います。

全く会計知識がなかった人が、 月次会計の話が出来るようになる

小嶋様：飲食店の起業時から free をお使いで、現在 2 期目のお客様がいます。

いわゆる飲食店の大将といったタイプの方でした。もともと会計知識のなかった方でしたが、驚くことに今では月次会計、管理会計といった話がどんどんできるようになってきています。最初は、数字の見方もわからない、損益計算書も貸借対照表もまったくわからないような状態でした。しかも、ぜんぜんパソコンも使えないような方でした。そこで、わたしたちとしては極力大将がやりやすい形ですめていこうと思いました。そこで、請求書や領収書が届いたら、とりあえず写メールで送ってもらうことにしたのです。そうしたところ、請求書や領収書を写メールで送るという簡単な作業だったので無理なく続けることが出来、10 日もしないうちに資料はすべて揃ってしまったのです。今では撮影した画像を free のファイルボックスにどんどんアップしてもらっています。「これ、もしかしたら翌月初決算みたいなパターンにできるかも」と思い、決算を出すことにしました。現在、ミーティングは翌月 5 から 10 日の間にしていますが、つい先月の数字なので、当然本人は覚えています。そのため、数字にどんどん興味を持つようになりました。いまでも貸借対照表や損益計算書についてはよくわかっていないと思いますが、「売り上げがいくらで、原価率がどれくらい

で、だとしたら利益はこれくらい出る。」それなら「今期目標はあと 50 万くらい上乗せできるんじゃない？」とか、「広告費はいくらが妥当か？」といった話ができるようになりました。そのとき、会計の知識や準備ってあまりいらんだなあと思感したのです。これまで自分たちにとっての永遠の課題は、「速さ」をとるか、「正確さ」をとるかということでした。しかし、この両方をかなえてくれたのが free です。これまでトレードオフの関係だったはずが、両方かなったため一気に世界が変わってしまいました。イノベーションです。いままでの感覚から、翌月初決算について、「概算でやってるんでしょ？」みたいなことを言われたり、逆に「ちゃんと数字を出すなら、翌月末になりますよ」と言ってみたり。まだまだ、そうした仕事の進め方が一般的かもしれませんが、もはやそれは通用しない時代になっていると思います。

会計事務所は、スタッフではなく、 まずお客様を見るべき

小嶋様：free を導入するにあたって、一番苦労したことは会計事務所内でどう広めていくかといった点です。いま使っている既存のシステムに慣れていたら、当





然変えることには抵抗があります。それを、どのようにして導入に着地させたかという点、スタッフへの動機付け、説明の仕方です。たとえば、なぜ freee を推すのかという点について、わたしたちが見なければならないのは、エンドユーザーなのか、会計事務所なのかという点です。会計事務所側の使いやすさを追求するのであれば、どこの会計ソフトでもよいと思います。自分たちの使い勝手が良くて、高機能で価格の安いものを選べばいいだけです。しかしそれは、そもそも見るべき相手が違うのではないかということを理解してもらいました。わたしたちの喜びは、お客様のために支援をして、お客様に喜んでもらい、信頼を得られることだと思います。そしてそれこそが、お客様にとっての会計人の価値ではないでしょうか。freee はビジネスをしている人、ユーザー向けにつくられています。自分たちが使っている用語や感覚は、実のところビジネスをしている人と乖離しています。それがまさに自分たちにとっての freee のとっつき辛さの正体だと思います。逆に言うと、既存の会計ソフトは

お客様にはわかりづらい。そこには距離があると思う。わたしたちはお客様からお金をいただいて、毎日毎日会計業務をやっているわけです。しかし、お客様はそうではありません。みな、本業のビジネスをされています。そうであれば、自分たちが歩み寄って、その言語なり感覚なりを理解していけば良いのではないかと思うのです。そもそも自分たちだって、毎日同じソフトを使い続けているわけではありません。既存のソフトにも種類があるし、バージョンだって変わるため、使い方は変わっていきます。そう考えると、対応は難しいことではないと思います。しかも、それがお客様にとっていいことであれば、なおさらです。自分たちが近づいていく。その作業をすることで、いままで意志の疎通が図りづらかったコミュニケーションが、ちよつとずつよくなっていくのではないかと期待しています。会計事務所の人間として、会計事務所用語を使って説明するのではなくて、お客様が理解できる言葉を使って、理解できる伝え方で、それを freee から学び取れるのではないかと思います。

これからの会計人に必要なことはお客様のために、変化を恐れずチャレンジすること

中山様：たしかに、一スタッフとして、使い慣れたものを使うほうがラクだということとはよく分かります。だけど、彼はそうじゃなくて、お客様のためになることをやろうと、freee に挑戦しました。色々苦労したところもあったと思います。そこについては、自分が防波堤になり、道をつくってあげようと決めています。会計以外の領域も自分の領域だと感じるのであれば、面白さも感じているだろうし、大変さも感じていると思うので、お客様のために自分の思ったことをやってもらう、そしてそれをぼくが支援する。自分が税理士だからといって、自分のやり方と違う、自分の経験と違うというのではなくて、ぼくらが道を譲ることで十分だと思っています。わたしは、職業会計人である必要はもうないと思っています。たとえば、経営理念をつくることなど、経営者として、経営者しかできないところをきちっとやっていこうということです。それはそれでかなり重たくて大変なことではありますが、やりがいがあります。これからの会計業界は、顧客主義であること、お客様を見ること、要はサービス業なんだという自覚をもつ必要があ



ると思います。スタッフには、会計人だからといって会計のことだけやり、その領域以外の部分は満たさないとか、わからないなんてことはもうダメだと言っています。いまは、会計業界が変わらねばならない時期に来ています。確かに変化していくことへの抵抗はあります。しかし、いったい何が悪いの？と思うのです。それは、お客様を見ているということだし、お客様に付加価値を提供するためにやっていることなのです。freee が好きとか、freee に協力しているということではなく、あるのは、ただお客様への想いだけです。お客様を見て、そのお客様のためになる利便性、付加価値を提供する。やっていることの先にお客様がいるからこそ大事なことだと考えています。

北陸を支える事業者はもちろん、北陸の発展そのものにも貢献していきたい

小嶋様：近頃、よく地方創生と言われます。北陸は、最近新幹線が通ったこともあつ

て都会とのアクセスがよくなり、人や情報などの出入りが増え、流れが変化していると思います。いままでは東京や大阪に行っても、単に情報などをもらってくるだけでしたが、いまは逆に、東京や大阪で、こちらでやっていることを話す機会が増えています。これまでの北陸は、都会で流行ったものが何年かしてやってくるような場所でしたが、いまは北陸のいいもの、流行っているものが都会でウケるような時代になったように思います。その点、北陸はいろいろな魅力があり、歴史の積み重ねもあるいい街ですが、まだまだ発信できていません。その街の魅力を支えて来たのは経営者の方たちです。スタートアップ企業を応援することは当然のことですが、長く事業を続けて、街の魅力を支えてこられた方々をしっかり支え続けていきたいと考えています。**中山様**：北陸にはさまざまな魅力があります。たとえば、金沢は「食」の質が高いので、実は東京では行列のできるようなラーメン屋さんが来ても、金沢の食のレベルが高すぎてあまり流行らないということもあつたりします。また、主な産業として伝統工芸がありますが、ここに



伝わる技術や発想などにも、しっかりとバックグラウンドがあります。文化や伝統工芸の技法を使って起業するというのも十分成り立ちます。ただし、そういった方々は、どちらかと言えば職人気質。まさにバックオフィスが苦手でもそれが必要な方々です。そうした方を育成する義務が、自分たちにはありますから、freee を使ってサポートして、その使命を果たしていきたいと思っています。また、新幹線が通ったことで、街にも新しい文化が入ってきていて、大衆社会が形成されつつあるように思えます。北陸には、質の良し悪しをしっかりと見極められる目をもつ若い人たちが確実に存在しています。そういう人たちがどんどん創業して、ビジネスを成立させていく。そうなれば、街はもっと面白くなっていくと思います。そういう人たちが、物販だったり、食だったり、ナショナルチェーンなどと戦っていくことになりますが、そういうせめぎあいのある街は面白いんじゃないかと思うのです。多くの地方都市は、ナショナルチェーンにやられてしまっていますが、そういう街ではない、北陸らしい街をつくっていくこと。スモールビジネスがどんどん元気になっていく街作りを行うこと、それも私達会計事務所の使命だと思います。

税理士法人中山会計

所在地：石川県金沢市有松 2-9-18
電話：076-243-5233

昭和 42 年創業。中山会計は金沢の街と共に歩み、地域経済の発展をサポートしてきた。起業支援・税務会計・経営計画・相続・M&A・事業再生 を支援している。