未来を切り拓く会計事務所へ贈るビジネス情報誌
2016.08
Vol.2

freee

経営パートナー

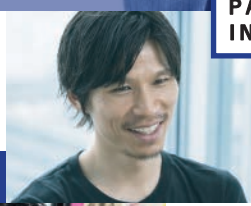
「徹底した顧客主義で、地元・北陸へ貢献したい」

表紙／税理士法人中山会計 様

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

「freee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

freee 株式会社 執行役員 パートナー事業本部長 村尾 祐弥

freee 株式会社 CTO Co-Founder 横路 隆

「経営パートナー Vol.2」発刊にあたって

2016 年 8 月、freee 認定アドバイザー数が 3,000 事務所を突破いたしました。これは全国にある会計事務所の約 10% が freee をご利用いただいていることを意味しています。

freee 認定アドバイザープログラムは 2013 年 11 月から開始しており、開始してから約 2 年半でこの大台を突破することになりました。

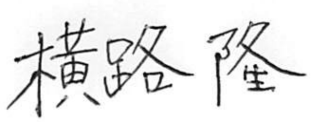
2012 年頃、代表佐々木のマンションの 1 室で freee プロトタイプを作っていたことが、まだ記憶に新しいです。最初は佐々木と 2 人で始まった freee ですが、2016 年 8 月現在、freee の従業員数は 250 名以上にも増え、3,000 をも超える会計事務所の皆様にご利用いただくプロダクトになったということは、非常に感慨深いものがあります。

また、freee は創業当初より人工知能を活用したバックオフィス業務の効率化の研究を進めてきました。そういった中、2016 年 5 月 20 日付で、クラウド会計ソフトの自動仕訳に関する人工知能技術について特許権 (特許第 5936284 号) を取得しております。

今後は、今回特許権を取得した記帳業務への人工知能技術の活用だけではなく、スモールビジネスにおける会計事務・社員・経理担当者の作業効率化や、経営者・会計事務所の意思決定を支えるための人工知能の開発・ビジョンの発信を行ってまいります。

これからも皆様に価値あるプロダクトを提供出来るよう、開発チーム一丸となってプロダクト開発に努めてまいります。認定アドバイザーの皆様の絶大な支援に感謝しつつ、発刊のご挨拶とさせていただきます。

freee 株式会社　CTO&Co-founder



INDEX

freee 認定アドバイザーのご案内 P.03

INTERVIEW 01 税理士法人中山会計 P.05
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 02 荒井会計事務所 P.09
freee で、日本各地の離島のスモールビジネス、バックオフィス業務をサポートしています。

INTERVIEW 03 アトラス総合事務所 P.11
電子帳簿保存法におけるスキャナ保存制度、在宅ワークによる地方創生。クラウドで拡がる会計事務所の未来。

"クラウド ERP" の実践例 P.13

BACK OFFICE REPORT 有限会社 ASYM P.15
効率化と複数拠点でのタイムリーな数字把握のために始めたクラウド会計。遠方の税理士さんとともに、経理未経験のわたしが頑張っています。

PARTNERS INTERVIEW 01 株式会社北國銀行 P.17
クラウド会計で、地域全体の企業の生産性を高めて、北陸を地方創生のロールモデルにしたい。

PARTNERS INTERVIEW 02 株式会社リクルートライフスタイル P.19
相互付加価値を高め、お客様の課題を解決する。共通のビジョンで繋がった、バックオフィス業務の改善ソリューション。

Special Cross Talk むかい税理士法人 / 株式会社コグレキンゾク P.21
先生と freee に、頼りっぱなし。どれだけ効率化できるかが楽しみです。

Special Cross Talk グーグル株式会社 / freee 株式会社 P.23
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

海外の会計事務所の動向調査 P.25

freee 3 年間の歴史 P.26

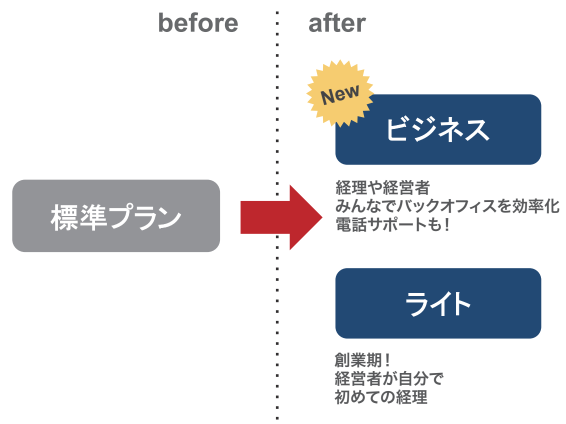
▶抽選でオリジナルグッズが当たるアンケートはがきを同封

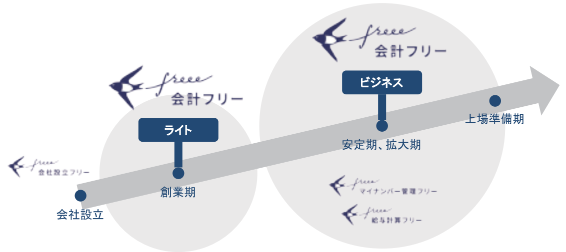
freee の 新料金プラン

2016 年 5 月 9 日から、クラウド会計ソフト freee の法人プランおよび個人事業主プランの体系が変わりました。それぞれのお客様ニーズに応じた機能をプランごとに搭載し、顧問先がお問い合わせいただける電話サポートなどもご用意しています。

法人向け新プラン

ビジネスの成長ステージに合わせ、最適なバックオフィス体制を。
より幅広い中小企業様に freee の価値をお届けします。



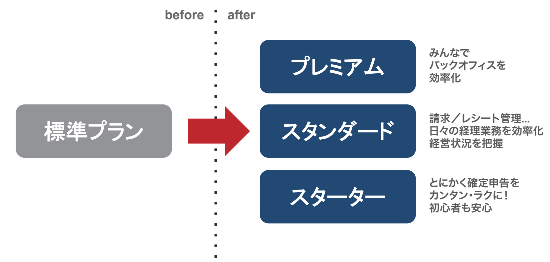


ライト	ビジネス
1,980円／月(税抜) 19,800円／年(税抜)	3,980円／月(税抜) 39,800円／年(税抜)
こんな人におすすめ！ 創業期	こんな人におすすめ！ 安定期・拡大期
•基本的な記帳機能 •基本的な決算機能 •基本的な請求書機能 •管理者含めメンバー3人で利用可能 ※4人目以降は月額税込300円／人	•ライト全機能 •管理者含めメンバー3人で利用可能 ※4人目以降は月額税込300円／人 ＋ •権限管理・仕訳承認・仮締め •部門別会計 プロジェクト会計 •定期請求・合算請求 •資金繰りシミュレーション •予実管理（開発予定） •電子帳簿保存 •経費精算
•メールサポート •チャットサポート •導入サポート	•メールサポート •チャットサポート •導入サポート •電話サポート

※既に「標準プラン」をご利用のお客様は、
そのまま標準プランを継続してご利用可能です。

個人事業主向け新プラン

個人事業主の目的や属性に合わせ、
最適なバックオフィス体制を。
より幅広い個人事業主様に freee の価値をお届けします。



スターター	スタンダード	プレミアム
980円／月(税抜) 9,800円／年(税抜)	1,980円／月(税抜) 19,800円／年(税抜)	3,980円／月(税抜) 39,800円／年(税抜)
こんな人におすすめ！ フリーランス、不動産オーナー、開業初年度	こんな人におすすめ！ 店舗経営、EC	こんな人におすすめ！ 複数店舗、多くの従業員、法人成り
•基本的な記帳機能 •基本的な決算機能 •確定申告機能	•スターター全機能 ＋ •記帳の効率化機能 •請求業務効率化機能 •経営状況の把握機能 •消費税申告機能	•スタンダード全機能 ＋ •電子帳簿保存機能 •経費精算 •予実管理（開発予定） •権限管理／仕訳承認機能
•メールサポート •チャットサポート	•メールサポート •チャットサポート	•メールサポート •チャットサポート •導入サポート •電話サポート

認定アドバイザー

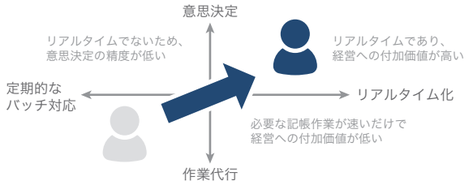
freee とともに価値を高め
顧問先を導くパートナーへ

freee認定アドバイザープログラムは、3,000会計事務所が参加する
業界唯一の「リアルタイム経営パートナー」支援プログラムです。

freee 認定アドバイザープログラムで
顧問先の「リアルタイム経営パートナー」へ

リアルタイム経営パートナー

経営者とともに会計データのリアルタイム化を行い
経営者の意思決定を支えるパートナー



クラウド会計ソフト **シェア No.1 !!**

※デジタルインファクト調べ（2016年2月時点）

全国各地、**47** すべての
都道府県 の会計事務所で導入いただいています

「freee 認定アドバイザープログラム」の 3 つの特徴

1. ビジネス拡大のお手伝い

60万事業所ものfreee ユーザーが
税理士さんを探す時に利用するアドバイザー検索ページに掲載
また、freeeからユーザーを紹介することも可能です
※顧客紹介は1つ星認定アドバイザーからの特典となります

2. 安心のサポート体制

会計事務所の業務に精通したスタッフが
チャット・メールでタイムリーにご回答
専任のコンサルタントがビジネス支援の拡大をご支援
他社会計ソフトからの乗り換え支援もサポート

3. 充実の無料特典

認定アドバイザーランクに応じて、各種特典をご用意しております。

各種特典（特典は順次拡大予定です）	認定	1つ星	2つ星	3つ星
会計freeeアドバイザーアカウント	✔	✔	✔	✔
給与freeeアドバイザーアカウント	✔	✔	✔	✔
認定アドバイザー検索ページへのご掲載	✔	✔	✔	✔
認定アドバイザー専用メールサポート	✔	✔	✔	✔
認定アドバイザー専用電話窓口	✔	✔	✔	✔
各種お役立ち資料のご提供	✔	✔	✔	✔
顧客の初期設定代行（乗換設定）	✔	✔	✔	✔
営業支援クーポンのご提供		✔	✔	✔
freee ご利用の顧客紹介		✔	✔	✔
認定アドバイザー特別イベントにご招待			✔	✔
専任のコンサルタントによる各種サポート			✔	✔
イベント集客支援（facebookやtwitterでの集客支援）				✔
事例資料の作成支援				✔

毎月100以上の会計事務所が登録
認定アドバイザー数が 3,000事務所 突破

CASE STUDY 01 SPECIAL INTERVIEW

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 freee

中山会計は、お客様のためになることを、との想いから freee 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よく言われます。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、システム的に、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 freee 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きている時期に、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 freee 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 freee 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ないんだなぁと痛感したのです。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 freee 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：freee 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

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。色々と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、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、ちょっ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っています。

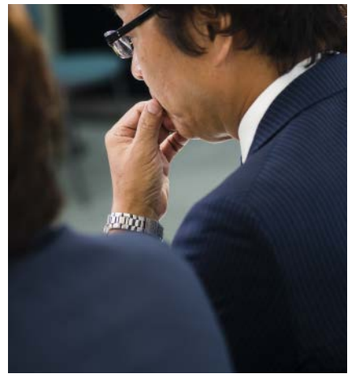
変えることには抵抗があります。それを、どのようにして導入に着地させたかというと、スタッフへの動機付け、説明の仕方です。たとえば、なぜ freee を推すのかという点について、わたしたちが見なければならないのは、エンドユーザーなのか、会計事務所なのかという点です。会計事務所側の使いやすさを追求するのであれば、どこの会計ソフトでもよいと思います。自分たちの使い勝手が良くて、高機能で価格の安いものを選べばいいだけですから。しかしそれは、そもそも見るべき相手が違うのではないかということを理解してもらいました。わたしたちの喜びは、お客様のために支援をして、お客様に喜んでもらい、信頼を得られることだと思います。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

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こと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っ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、流れが変化したように思います。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ったりします。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、しっかりとした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こと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、でもそれが必要な方々です。そうした方々を育成する義務が、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も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、食だったりで、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っています。

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。

荒井会計事務所 経営企画室 室長
クラウド推進事業部 部長
豊田 啓彰 様

INTERVIEW 02

freee で、日本各地の離島のスモールビジネス、バックオフィス業務をサポートしています。

interview by freee

荒井会計はクラウド会計に力を入れています。クラウドをやるということは、遠隔地への挑戦でもありますから、日本全国のあらゆる島および陸の孤島である中山間地域のスモールビジネス、バックオフィス業務をサポートしたいと考えています。

freee との出会い

わたしは、もともと freee をユーザーとして使っていて、顧問先だった会計事務所へと入りました。日本初のケースではないかと思っています。(笑) 当時、起業をする際に会計ソフトを探していたのですが、正直どれも使いにくいと感じました。簿記の知識がないと使えないからです。起業して事業をしたいのに、なぜ簿記に時間をとられなければならないのかと強いストレスを覚えました。そんなときに知ったのが freee です。簿記の知識がなくてもお小遣い帳感覚で入力でき、しかもそれが会計事務所とつながり、事務所のレビューまで一気通貫してなされる。探し求めていたのは、まさしくコレだったわけです。

ユーザーとして実際に使ってみて、感心するのはユーザーにフォーカスしている点です。簿記の概念を表面上からほぼ一切なくしているため、とても使いやすいのです。一方、従来の会計事務所にとってはその逆で、自己否定をされているように感じる方もいらっしゃいます。たしかに、表面的にとらえてしまうと、使いづらいと感じてしまうかもしれませんが、実際使ってみるとそうではありません。結局、食わず嫌いの面が多いのではないかと思っています。

クラウドで遠隔地へ挑戦、離島プロジェクトをスタート

わたしが起業していた頃、全国各地の離島とつながりを得ました。島にも、多数のスモールビジネスが存在するわけですが、島の中で完結しないことがあまりにも多いことを知りました。確定申告はもちろんのこと、記帳したくても ATM が島にないというところもある。そのため、税務申告や手続きなど、正しく、当たり前のことが当たり前にできていなかったのです。事業自体が正しく、長く存続するために。島にいながら本業に集中できるようにするために。そのためには、その仕組みづくり、環境づくりが大切です。その役割を担えるのは、経理、会計をお預かりして、経営アドバイスもできる会計事務所だと考えました。

島内にも会計士はいますが、クラウドを使った会計をお願いできるかといえばできません。また、業界自体が高齢化しているため、島の会計士さんが辞めてしまえば、いま頼んでいるバックオフィス業務なども止まってしまいますし、それが目に見えています。そこで、わたしたちは freee を使った会計およびバックオフィス業務のサポートを開始しました。基本的には、自計化、記帳代行を行っています。島の主要産業は観光業ですが、観光業は事業に波があります。忙しい時期には本業に集中したいので、その時期だけサポートを頼み、閑散期は自分でやりたいという方もいらっしゃいます。そのため顧問料でなく、頼みたいときだけ頼める、頼みたいサービスにだけ対価を払えるような料金メニューも用意しています。コミュニケーションは、さまざまなクラウドツールを活用することでスムーズに行えます。

離島といわれると閉鎖的なイメージがあるかもしれませんが、近場に頼んでしまうことで情報が漏れてしまう懸念から、近くには頼まないという会社もあります。意外でしたが、地縁がないことが逆にアドバンテージになることもあるのです。あまり固定観念に縛られることなく、発想の転換も大切だと感じました。freee と離島の親和性は非常に高く、これまで島内で完結できないことができるようになり、選択肢を広げることができています。現在は、小笠原の父島、竹富島、沖縄本島、与論島など、自分たちのネットワークと、freee からの顧客紹介で、顧問先が広がっています。

バックオフィス業務のサポート役としても、地域活性化を後押ししたい

このように、島と中山間地域のお客様が経営の本業に集中できるようバックオフィスの仕組みづくりを積極的にサポートしているわけですが、今後は、幅広いお客様へ対応していきたいと思っています。将来的には経理にとどまらず、ワンストップで社労士分野や行政手続き、司法書士なども含めてバックオフィス代行業をやりたいと考えています。

また、人口減社会が進む現代において、中小企業では、ますます人材確保がより難しくなってきています。とくに地方における経理の人材、簿記知識のある人材確保の厳しさは想像に難くありません。地方にいながら事業を続ける、働き方の多様性を認めるためにも、バックオフィス業務は地方で完結しなければなりません。だからこそ、クラウドでインフラをつくることが重要なのです。わたしたちが、バックオフィス業務のサポート役として、その仕組みづくりをお手伝いし、展開し続けることによって、地方から日本を変えていくことができるのではないかと考えています。

クラウド化は会計業界の人材確保にもメリット、会計業界のスタンダードを変えていきたい

地方の中小企業のみならず、会計事務所の人材確保も難しい時代になっています。世の中では、規制緩和が進んでいるため、今後ますます会計事務所には柔軟性が求められるはずです。たとえば、違う業界から来た人、新しい人に対して、権限をもたせられるか。新しい風を入れて旧態依然とした体制を変えられるかどうか。中長期の計画を立てること（一般企業と違って会計事務所は意外と立てていないことが多い）、ビジョンを描いてそれに向けて行動するかどうか、などです。

しかし、依然として会計業界の求める人材は変わっていませんし、それに対して人が集まらなくなっています。わたしたち荒井会計では、従来重視していた税理士試験科目合格、簿記資格よりも、ジェネラルなスキルを重視していきたいと考えています。会計や簿記知識がなくても使えるクラウド会計が普及している現在なら、簿記の知識がなくても、むしろ顧客目線や経営センスを持っていること、他の知識があるスタッフを雇うほうが有効ではないかと考えるからです。そしてその知識を顧問先の経営に活かすことができるという意味では、それこそが大きなイノベーションだと思います。

他業界のスタンダードを持つ人間が入ってきて、会計業界のスタンダードを変えていく。わたしたちは、そのようなリーディングカンパニーでありたいと考えています。

荒井会計事務所

所在地：群馬県前橋市天川原町 1-2-18 クレストビル 1F
電　話：027-221-9876

群馬県前橋市の会計事務所としてお客様の会計業務の効率化、決算申告や経営改善等のコンサルティングを行っており、経営者の身近なアドバイザーとして、セミナーや勉強会等で経営課題解決のサポートも行っている。

INTERVIEW 03

電子帳簿保存法におけるスキャナ保存制度、在宅ワークによる地方創生。クラウドで拡がる会計事務所の未来。

interview by freee

アトラス総合事務所は、税務から労務、法務に至るまで法人・個人事業主の経営を総合的にサポートしています。早くからクラウド会計の可能性に着目し、会計の効率化にとどまらず、事務所の働き方自体の変革にも取り組んでいます。

freee を導入したきっかけは？

井上様：はじめにクラウド会計と聞いたとき、20 年くらい前に出ましたが、ぱっとしなかった ASP をイメージしました。しかし、実際、自動化の機能などを見て、これはいままでとは違うなと感じました。手間だった預金取引の手入力の自動化など、とにかく革新的だったのです。それと同時に、これに乗り遅れてはいけないという強い危機感を抱きました。クラウド会計により、我々とお客様双方において作業が大幅に軽減され効率化できます。お客様が使えるのにも関わらず我々が使えないのは問題ですし、クラウド会計が使えないと、この業界では生き残れないのではないかと思いました。

チャレンジした分のリターンはある

田之畑様：会計を自動化したいから、経理がやめてしまったから、社長ひとりで手が回らないからなど、クラウド会計を導入したい理由はさまざまですが、「いまの会計事務所がクラウドに対応していないから替えたいので相談に乗ってもらえますか？」という電話をいただくことがよくあります。本来なら、経理の専門家という立場から、自ら主導して新しい仕組みをアナウンスしていくべきかと思います。しかし、逆にお客様のほうから、コレを使いたいと言われて会計事務所側がお断りしているような状況がまだまだ多いと伺っているので、それは非常に残念に思います。たしかに、最初に freee の画面をみたときは、使い方はわからないし、仕訳ベースでの入力ではないし、とっつきにくいなと感じました。しかし、freee のヘルプページやチャットを活用したり、ときにはお客様に教えていただくこともありましたが（笑）、freee の仕組みや使い方がわかると感動すら覚えました。例えばタグの使い方です。従来の補助科目は 1 つの勘定科目に複数の補助科目があるという構成だったのが、freee では勘定科目を取引先別や品目別など横断的にタグをつけることが可能です。タグを利用することで、従来の補助科目的な使い方はそのままに、従来では出来なかった勘定科目を横断した横串での新たな分析が可能になったのです。今までの補助科目の使い方に慣れていた我々からすると、非常に衝撃を受けた機能でした。

クラウド化の提案を経て、電子帳簿保存法におけるスキャナ保存申請もサポート

森様：遠方に、入力件数の多いお客様がいるのですが、預金やカードの自動取り込み、学習機能を使って時間を短縮していこうという狙いで freee に切り替えました。それまでは、取引件数が多いために、必然的に紙の書類が増えてしまって、保管場所の確保が問題でした。お客様は、紙で残すのではなく、出来る限り電子化して保存したいと前からおっしゃっていたのですが、今まではスキャナ保存にするには、システムを用意する必要があることやタイムスタンプに料金がかかることがネックでなかなか申請できませんでした。しかし、つい最近、スキャナ保存制度の要件が大幅に緩和されたことから、freee のスキャナ保存機能を使うことを前提に、そのお客様のスキャナ保存申請をサポートしました。スキャナ保存していただくと、何よりも膨大にある書類を紙で保管する必要がなくなります。また、遠隔であっても情報のやり取りがスムーズに行えます。申請にあたって、申請書の理解が必要なうえ記入箇所が多く、適正事務処理規程などの添付書類もあり、思いのほか時間がかかりましたが、freee に以前申請した雛形を提供いただくなどのサポートをしていただきました。

井上様：時代の流れで、どんどん紙媒体で保存する必要がなくなっていくのは間違いないと思っています。逆に、データよりも紙のほうが紛失などのリスクが高いと思っています。お客様が望まれる方向だと思いますので、どんどん進めていって、管理コストの低減、煩雑さの解消を実現していきたいと思います。さらに技術が進歩すれば、スキャナからの読み取り機能の精度が向上したり、スキャンした書類の検索がスピードアップする等、さまざまな使い方ができるようになるのではないかと期待しています。

今後の展望――クラウドは会計事務所の働き方自体を大きく変える可能性がある

井上様：計画では、来春頃、地方に支店を出そうと考えています。以前なら遠隔地で仕事をしようとしたら、資料を送っての作業でしたが、いまなら、こちらでスキャンしたものをクラウド上にアップして地方で作業してもらうことが容易です。そのため、すでに試験的ではありますが在宅勤務の方に業務を依頼しています。

田之畑様：いままでは社内のスタッフがしていた仕事を、在宅勤務の方が ScanSnap でデータ化した資料を使って遠隔で行っています。とくにスキャンの部分は、簿記の知識が全くなくてもできる作業なので、スキルにあわせて対応してもらったほうがより効率的です。現在は、スキャンした領収書のデータをファイルボックス機能を利用して、在宅の方に登録してもらっている状況ですが、最終的には、決算まで自宅でできるようにしたいと考えています。

井上様：会計業界は人材の確保が難しくなっています。そのため、経験がなくても経理処理ができるような仕組みをクラウドでつくり、主婦の方、子育て中の方、将来的にはだれでも、どこからでもできるようにしたいと考えています。それはクラウドだからこそ、できることだと思います。地方在住で経験のある方、あるいは全くない方にも働いていただいて、経験がない方であれば最初は単純作業としてスキャンやエクセル入力をやっていただく。仕事の中で、ご自身でスキルアップしていただいて、経験が身についたら、希望ややる気に応じてステップアップできるような新しい働き方ができると考えています。クラウド会計は、会計業界の革命です。使いこなすには労力と時間はかかりますが、生き残っていくにはそこに力を入れていかないと、お客様のほうから「さようなら」と言われてしまうと思うのです。時代に乗り遅れないように、さらに言えば一歩先を行くくらいの気持ちでやっていかなければ、会計事務所の未来はないと思います。これからの会計事務所業界の未来に期待しています。

アトラス総合事務所

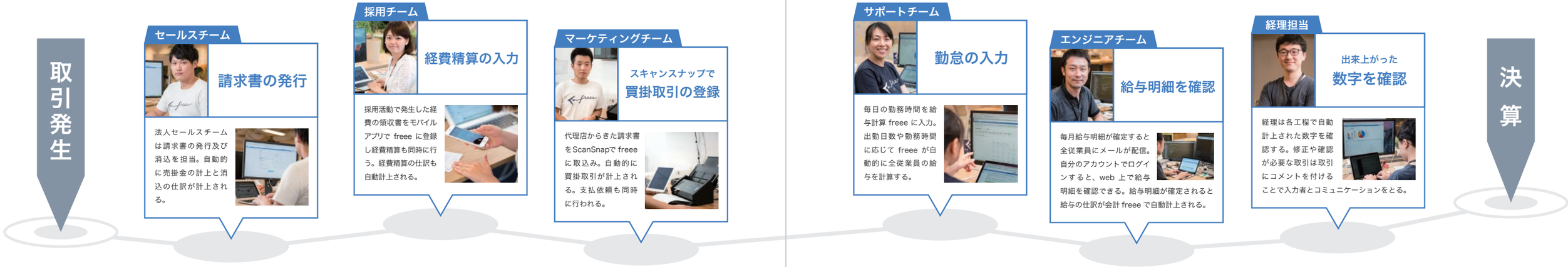
所在地：東京都渋谷区南平台町 2-17
日交渋谷南平台ビル 6 階
電　話：03-3464-9333

クラウド会計、節税など、常にお客様の立場に立ったサービスと明瞭な料金設定で、税務から労務、法務に至るまで法人・個人事業経営を総合サポートしている。

専任の経理担当がいない！？

freee 株式会社 の経理事情

従業員数 250 人規模



「freee 株式会社」自身は freee をこう使っている！

「freee」の開発・販売を行っている我々「freee 株式会社」自身も、もちろん freee を使って社内のバックオフィス業務を効率化しています。250 名ほどいる従業員のうち、200 名以上をメンバー招待。各部門が freee を通じて業務を行うことで、裏側で帳簿が出来上がる仕組みを構築しています。

そこで今回、弊社で経理担当を行っている高橋に、freee の具体的な活用方法を聞きました。

freee 株式会社　クラウドアカウンタント　高橋 啓太

一橋大学卒業後、ソニー株式会社に入社。

ソニーモバイル株式会社に出向し、経理部に所属。2013 年 6 月より、freee 株式会社（旧 CFO 株式会社）に参画。

自社の経理業務を行う傍ら、カスタマーサポート職を経験し、現在はクラウドアカウンタントとして、経理と経営企画職を兼任。

社内では誰をメンバー招待している？

営業部門やマーケティング部門、開発部門など、様々な部門の 200 人以上を招待しています。用途は主に経費精算、請求書の発行、受け取った請求書の支払い依頼の 3 つです。

また給与計算 freee でも全員を従業員招待し、勤怠入力から給与明細の発行、年末調整のやりとりまで全て行っています。

従業員はどうやって freee を使っている？

基本的には自分の PC やモバイルアプリからログインし、操作を行っています。例えば営業担当が請求書を発行する際は、freee にログインし、請求書を自分で作成して、お客様にメールで発行。さらに、その後の入金の確認や消し込みまでその担当者が行うルールとなっています。

逆に請求書が届いたときにも、基本的には経理ではなく、受け取った本人がそれを freee に入力する運用となっています。入出金の内容を一番知ってるのはその取引をした本人なので、より正確な情報が入ります。

また、オフィスに共用のタブレット端末も設置しています。この端末はスキャナの「ScanSnap」と繋がっていて、紙で受け取った領収書や請求書をデータ化するのに活用している社員も多いです。端末は一つでも、各自が自分のアカウントにログイン / アウトすれば複数人で利用できるので、社員に PC やスマホを支給していないような会社様でも応用できる方法だと思います。

経理は freee をどう操作している？

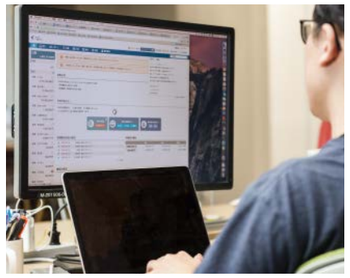
普段 freee は 2 日に 1 度くらいログインしていますが、そのうち仕訳を切ったり勘定科目について考えたりと、「簿記」的な作業に費やしている時間は 1% も無いです。それよりは、従業員をメンバー招待することで多くの取引がボトムアップで上がってくるので、それを確認していくという利用イメージです。

逆によく見る画面は、例えば同期している銀行口座の残高や、買掛レポートなどです。経理として重要なのはやはり入出金の管理、特に入金を確実に行うということなので、新しくできた取引の支払期日はレポートでチェックするようにしています。ちなみに支払いの際は総合振込ファイルもそこから利用しています。

前職の経理環境と比較してどうか？

前職はいわゆる典型的な大企業だったので、全社的に ERP が導入されていました。そこでは今の freee と同じように、営業部門であったり企画部門であったり、その取引を担当している人が取引を入力し、それを経理が確認するという環境でした。

このように、様々な ERP プロダクトのおかげで大企業のバックオフィスはすごく効率化されています。freee を前提とした今の弊社の経理体制は、ある意味前職での環境を再現しようとしている側面もあるかもしれません。



経理を行っていく上で重要だと感じるのは？

1 つ 1 つの細かい枝葉にこだわりすぎない、ということだと思います。繰り返しになりますが経理として重要な役割は入出金の管理を確実に行うことなので、経理担当者だけの部分最適ではなく、全社的な全体最適の仕組みを構築することが重要です。

細かい論点については決算のときに調整できる部分もありますし、そこは税理士さん等と相談しながら、柔軟に対応していくのが良いと思います。

Back Office Report

バックオフィスレポート

有限会社 ASYM

効率化と複数拠点でのタイムリーな数字把握のために始めたクラウド会計。遠方の税理士さんとともに、経理未経験のわたしが頑張っています。

従業員規模 100 名を超え、複数拠点がある法人でどのように freee が利用されているのか。
そのバックオフィス業務を調査してきました。

有限会社 ASYM 総務部
追野 和実 様

有限会社 ASYM 取締役 社長
中原 孝之 様

追野様：社長がクラウド導入を決めて、わたしがクラウド会計 freee での経理担当を頼まれました。しかし、経理も簿記の知識もありませんから、はじめは、「いいのかな？」と思いました。それまでやっていたことといえば、小口現金の出し入れくらい。家ではパソコンを使って家計簿をつけていますが、そのレベルです。経理になると決算も関わってきますから、ほんとに、「ん？」という感じでした。

中原様：ASYM は、検査や部品組み立てといった業務を中心にしています。自社では設備をあまり持たずに、お客様や請負先にて作業を行います。そのため、人件費比率が非常に大きく、中間コストを圧縮していかないと利益率は悪くなっていきます。また、拠点が複数に渡りますので、より効率化が求められますし、複数拠点の数字がタイムリーに見えるようにしたいと考えていました。
それまでの経理は会計事務所へ丸投げでした。自社では総務の担当者が数字だけを用意して、あとは税理士さんが計算して、出来上がった書類だけが来るような状況でしたから、経理知識や税務の経験値は自社内に蓄積されません。経理プロセスも非効率で、各拠点から領収書や請求書を本社に郵送し、それを本社のスタッフが集計、その後税理士さんに作業をお願いするという状態でした。時間もかかり、人件費もかかります。最終的に全体の数字がまとまるまでに数ヶ月の時間を要し、タイムリーな経営判断は難しい状況にありました。
そこで思いついたのがクラウド化です。従来活用していたエクセルなど、ローカルに存在するようなアプリケーションはなるべく使わずに、Google Apps や Skype といったクラウドツールを活かそうと考えました。それは拠点数が多いため、いちいち紙でやり取りしたり、メールだけでは不便だからです。また、同じファイルを複数の人が同時に使えないのも非効率でしたから、それら全てをクラウドの元で行おうと考えました。

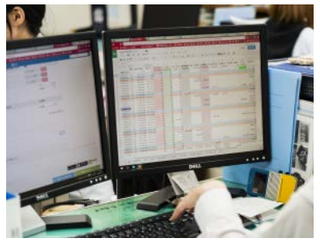
有限会社 ASYM

所在地：長野県駒ヶ根市赤穂 4487 番地
電　話：0265-81-0145
構内請負事業・製造工程管理・コンサル・労働者派遣事業・各種業務委託・情報通信関連業務等を行っている。また、地域産業の発展や雇用充実の一端を担い、地域経済の活性化といった形で社会に貢献している。

POINT 1

タイムリーな経営状況を把握するためクラウドサービスを導入

追野様：本社を合わせると、ASYM には 3 拠点があります。そのため、freee アカウントは、本社・各出張所・税理士の先生で共有しています。クラウドになるため、各拠点毎の数字がタイムリーに把握出来るので非常に助かっています。また、freee でカバーできないところは Google スプレッドシートを使って数字を管理しています。クラウドツールになるため、各拠点毎に数字を入力していけば常に最新の数字を全員で共有することが可能です。freee との親和性も非常にあるので、大変便利です。スマートフォンが日常的になってきたり、これまで勤怠管理の打刻をクラウドで行ったりしていたので、クラウドに対する抵抗はありませんでした。


Google スプレッドシートを利用して各拠点で数字を共有

POINT 2

クラウドサービスと Skype を活用し長野から東京の会計事務所に依頼

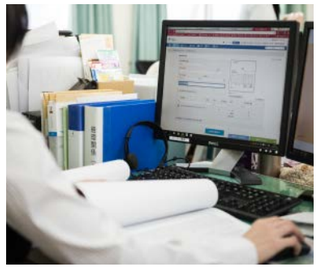
追野様：実は最初、地元で税理士さんを探しました。しかし、地元に freee に対応できる方はいませんでした。そこで、freee に紹介を求めたところ、やはり長野県内には該当する方はおらず、東京の税理士さんにお願いすることになりました。経理プロセスの構築は、屋税理士事務所さんと行っています。オンラインで、気兼ねなく連絡を取り合ってやりとりできています。
自分の家計簿はパソコンでやっているので、freee はその延長でやれています。ただ家計簿は自己流ですが、会社の経理には当然ルールがありますから、そこは、屋先生に助けてもらっています。わからないことがあれば、屋先生に Skype で電話すると、すぐ freee にログインしてチェックしてアドバイスをくださいます。先生の都合もありますが、基本的にすぐ対応してもらえます。
急に銀行の方がいらしたときに、電話しても対応してもらったこともありますし、ぜんぜん不便はありません。

相談したい時は Skype で長野から東京の会計事務所へ相談
担当：屋税理士事務所 屋 倫平 様

POINT 3

請求書は freee で作成

追野様：以前までは、各拠点から請求書を本社に郵送してもらうというフローだったのですが、freee で請求書を作成するようにしました。紙で毎回郵送していたので、郵送コストがかかりますし、売上の数字を把握するために数ヶ月の時間を要していたのが、以前の課題でした。その点 freee で請求書を作成すると、請求書の作成と同時に自動的に売上や売掛金が計上されるため、常に最新の売上数値や取引先別の売掛金が把握出来るようになります。
また各拠点や屋先生と同じアカウントを共有しているので、仮に請求書の数字が間違っていたとしても、その場で修正して全員が修正後の数字をリアルタイムで把握出来ます。
預金の明細を自動で取り込んで、売掛金の消込も freee の中で完結出来るところも気に入っています。


freee の請求書機能を利用

株式会社北國銀行
代表取締役　専務
杖村 修司 様

PARTNERS INTERVIEW 01

クラウド会計で、地域全体の企業の生産性を高めて、北陸を地方創生のロールモデルにしたい。

interview by freee

北國銀行は金沢に本店を構える地方銀行です。自ら IT 化の促進に力を入れ、生産性 2 倍運動という社内キャンペーンを行うなどの先進的な試みも活かしつつ、北陸地域の産業を様々な角度から支援し、北陸を生産性の高い地域にすることを目標に、積極的な取り組みを行っています。

freee と提携した背景

日本の産業構造において、中小企業はなかなか生産性が上がらず、給料も安い。厳しい状況におかれています。昨今言われるように、働き方を変えて、生産性を上げて、企業として筋肉質な体質にならなければならないし、組織力も高めねばなりません。しかし、普段わたしたちが企業再生や経営支援のお手伝いをしている中で、経営状況の良くない企業では、バックオフィスが信じられないくらいにいまだ手ベースな状態にあります。さらに、現場の話を聞くと、たとえバックオフィス業務の省力化のために新しいシステムを導入したところで、バックアップをとったり、バージョンアップをしたり…とにかく人がいません、ということでした。それならばクラウドベースで、ということになったのですが、なかなかいい情報が集まりませんでした。そんなときに、大前研一さんのインターネット上の記事に先進的な IT 事例で、クラウド会計ソフト freee が紹介されていたのを見つけたのです。

freee は、クラウド会計により経理・会計業務をはじめとするバックオフィス業務の効率化をもたらすサービスを提供しており、中小企業に対する同じ志を持っていたこともあり、すぐに業務提携に至りました。

企業レベルを高めるために freee を推進

スモールビジネスのお客様を担当するチームと、コンサルティングを行うチームが、スモールビジネスのお客様に対して freee を提案しています。そのうちの 1 つが、freee を活用したバックオフィスの効率化の提案です。賛同いただける freee 認定アドバイザー様にも加わっていただいてご提案することもあります。月々 1,980 円で安いから、いま使っている会計ソフトが不便だからクラウドに変えませんか、という表層的なプロダクトアウト的な視点での提案ではなく、使うことによって、お客様のビジネスにどういう影響があるのかを理解、納得していただいたうえで、導入していただくことが重要と考えています。

クラウド会計は地域の生産性向上のための大きな柱

わたしたちが銀行としてやっていきたいことは、単なる財政出動ではなく生産性の向上です。日本の中小企業、特にサービス業の生産性はアメリカの半分です。しかし、北陸地域の中小企業を中心に生産性が高まれば、地方っていまひとつだよねという認識を改めることができるはずです。また、人口が減っても生産性の向上により成長できるなら、それは世界では珍しいモデルになるはずです。この北陸地域をシリコンバレーに負けないくらい生産性の高い地域というところまで持っていくための 1 つの大きな柱がクラウド会計だと考えています。

さらに、地域の生産性を上げるために、インターネットバンキングとのシームレスな連携やキャッシュレスの促進、社会構築も一生懸命に行っています。その結果として、北陸地域は東京に負けないくらい生産性が高くなり、キャッシュレス社会になり、住みやすくビジネスもしやすい、というところまで到達できれば、それこそ地方創生の良いモデルになると思いますし、そこを本気で目指しています。また、業界ごとに、たとえば石川県なら、漆器、お酒、旅館業界などをうまくまとめてクラウド化していけば、さらに効率良く生産性の高い地域になるのではないかと思います。もっといえば、POS をはじめとするさまざまなものもクラウド化していくことで、より生産性の高い地域になっていくはずです。極端な話かもしれませんが、北陸の卸売市場などでも、みながタブレットを持って競りを行うことができたら、競りが終わったときに会計処理が終わり、そのあとの膨大な事務処理から開放されるわけです。こうしたことは技術的には可能なことですから、あとはどう仕掛けるか、だけだと思っています。

会計事務所様とともに地域経済の活性化をめざしたい

世の中の流れとしてクラウド会計が広がると、会計事務所様は事務処理から解放され、自然と高付加価値な業務にシフトするのではないでしょうか。そうなると、会計事務所様の役割は、より高付加価値の会計コンサルティングへ移行すると思います。一般的に、大企業を対象としたコンサルティングは手厚いものがありますが、中堅、中小企業へのコンサルティングはそうではありません。そこで、わたしたちはコンサルティングチームを作り、経営支援や ICT 支援を行ってきた経験から、会計事務所の方々とコラボレーションしながらコンサルティング業務も広げていけるといいなと思っています。そうして北陸地域の何千何万のお客様の経営レベルを高めて、企業の生産性の向上を実現できれば、地域全体の経済の活性化にもつながります。

これからますますスピードの速くなる世の中、日本が置かれている状況は世界でも稀有で、まだどこにも正解はありません。日本は世界の先を行っている、そう言われる存在になれるように、まずはこの北陸地域が日本のロールモデルとなるよう、中小企業の生産性の向上を支援していきたいと考えています。

株式会社北國銀行

所在地：石川県金沢市広岡 2-12-6
電　話：076-263-1111

昭和 18 年、3 行が合併して設立。「豊かな明日へ、信頼の架け橋を〜ふれあいの輪を拡げ、地域と共に豊かな未来を築きます〜」の企業理念のもと、取引先並びに地域の生産性向上に努め、地域の皆さまに愛される銀行を目指している。

株式会社リクルートライフスタイル
ネットビジネス本部 グローバル SMB
ソリューションユニット 執行役員
大宮 英紀 様

PARTNERS INTERVIEW 02

相互付加価値を高め、お客様の課題を解決する。共通のビジョンで繋がった、バックオフィス業務の改善ソリューション。

interview by freee

リクルートは、従来から広告事業を柱としていました。しかしデジタル化が進み、さまざまなテクノロジーが 1 つにつながっていくとしたら、決済の領域や業務支援に踏み出していくことで、お客様に対してより高い付加価値を提供できるだろうと考えました。従来のリクルートのサービスだけでなく、決済、会計すべてと繋ぐことで、お店の方々の業務をラクにしたい。POS レジなら、いろいろな情報が 1 つにつながるので、われわれの描くビジョンを体現できる。このような考えのもとに Air レジはスタートしました。

共通のビジョンをもつ freee との提携

実は Air レジをリリースする前から freee とは提携するつもりでいました。

わたしたちがやりたいことは、お店業務の煩わしさをなくして自分らしいお店づくりをできるようにサポートすることです。自分らしいというのは、お客様へのおもてなしや新メニューを考えることなど、お店個々の個性を出していけるようにすることで、いわゆる本業の部分です。それ以外のめんどうなバックオフィス業務を Air レジで解消しようとしています。

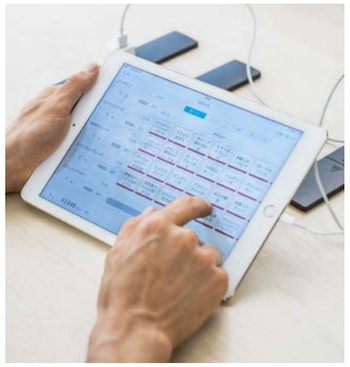
では、お店の方々はどうしたらラクになるのか、実際に飲食店でアルバイトをしたり、いろいろな業務を調査したり、近くで見ていろいろ体験しているうちに、会計と POS レジの連動は非常に有効であることがわかってきました。

クラウド会計ソフト freee もまた、中小企業のバックオフィス業務の効率化を目指しており、自分たちがやろうとしていたことと同じビジョンをもっています。言い方、ターゲットは少し違えども、やっていることは非常に近しいと感じていました。ビジョンをしっかりと体現しているサービスは、良いサービスです。freee は、それがしっかりと体現できているサービスだったので実際に使っているお店の方も多かった。POS レジと会計データがつながることで、お店の方の業務効率はさらに向上することは明らかでした。

広告だけにとどまらない新たな付加価値の提供

この先の未来を考えたときに、すべてのものがデジタル化され、それがさまざまなサービスとよりつながりやすくなるということが起こりうると考えています。生活者は、当たり前のようにスマートフォンを持ち、便利な機器を使います。

もともとリクルートは、広告事業、メディア事業を中心としています。そのため今までは、クーポン情報を見てもらってお客様をお店に誘導するというように、どちらかというとお店に人を連れてくることが仕事でした。しかし、スマートフォンが普及したことで、これからは単にお店に人を連れてくるだけでなく予約を取ってもらうまでが当たり前になります。そのような時代でありながら、今までと同様に広告事業だけを展開しているようではお店に価値をお返しできなくなります。



しかしながら、予約をとるためには、お店の人に負荷がかかります。普通にレジ業務をしながら、リアルタイムで席が空いているか確認するようなオペレーションは難しい。

その点、Air レジを使っていると、いま何番テーブルにすわっているという情報がわかります。ということは、空いている席の情報もわかるので、それを弊社媒体のホットペッパーグルメに提供することによって、ユーザーからは今すぐ入れるお店だなということがわかるようになります。お店のバックオフィス業務の効率化をもたらしながら、集客も自由にできるようになります。それが、はじめは一部のお店で評価され、いまでは freee と Air レジを連携させることで、お店業務のバックオフィス作業を効率化するソリューションパッケージとしてどんどん広がっています。

freee や会計事務所の方との協業で、さらなる相乗効果を創出したい

わたしたちは広告営業という立場で、お店の方が何に困っているのかを拾い続けてきました。そしていま、ようやくレジ周りの業務でもお店の方との接点をもち、コミュニケーションをはかれるようになってきました。しかし、会計業務をはじめ、全てのバックオフィス業務をリクルートでカバー出来るわけではありません。そもそも、リクルートはそこを全てカバーしたいわけではなく、カバーしきれない分野においてうまく他社と協業していきたいという思いが強くあります。それぞれ得意領域は違っても共通のビジョンをもつ freee のようなパートナーと、よりお互いの価値を高めるような連携をしたいと思っています。

また、確定申告や会計業務をまかせられる会計事務所の方々は、お店の方から非常に頼りにされる存在です。仮に顧問先様から新規出店したいと相談されたとき、Air レジのようなサービスも支援の一つとして勧めていただいたとしたら、きっとお店のお役に立ちますから、さらなる信頼を得られるのではないでしょうか。もちろん、会計事務所の方の事務処理や負荷も以前より減るはずです。実際、最近は地方からも新規出店で Air レジを導入したいとの問い合わせを多数いただいています。

こうしたニーズの高まりを受けて、全国のビックカメラに Air レジサービスカウンターを設置し、POS レジを始めたい、新しくお店を出店したいと思った方への相談の場を提供しています。会計事務所の方が顧問先様から相談されたり、詳細を聞かれるようなことになっても、Air レジサービスカウンターのあるビックカメラに案内するだけで、専門のスタッフがうまく引き継いで詳細をご案内するような仕組みをつくっています。会計事務所の方にとって、ベネフィットがある、紹介したくなるような、選ばれるサービスにわたしたちはなれるよう努力していきます。また、将来的には、なんらかのインセンティブのようなものも用意して会計事務所様ともコラボレーションできたらいいと思っています。

リクルートは、Air レジにとどまらず、これからもお客様へさらなるサービス価値を高めていきたいと思っています。協業するそれぞれのパートナーがお互いのサービス付加価値を高めていただくとともに、freee ともプロダクト連携にとどまらず、お客様の課題解決を実現する新たなサービス開発に取り組んでいきたいと考えています。

株式会社リクルートライフスタイル

所在地：東京都千代田区丸の内 1-9-2
電　話：03-6835-1000

「人と地域の出会いに満ちた笑顔が溢れる世の中でありたい」を理念に、地域社会を活性化するため、Air レジをはじめ、旅行、グルメ、美容、学び、通販、共同購入クーポン等、日常の様々なシーンでカスタマーの行動を支援するサービスを展開しています。

むかい税理士法人
代表税理士
向 智大 様

株式会社コグレキンゾク
取締役経理部長
木暮 啓子 様

Special
Cross Talk

interview by freee

先生と freee に、頼りっぱなし。どれだけ効率化できるか楽しみです。

古都金沢で、法律・会計・税務の観点から
顧問先様を全力でサポートしている向先生と、
ご自分を「アナログ人間」と称される経理部長の木暮様（奥様）に、
freee をはじめて間もなくの率直な感想や、これからについてお話しいただきました。

freee を導入された理由は？

向様：主には経理事務が効率化できるためと、資金繰りをリアルタイムで確認することが可能となるためです。freee にすることで、二重になっているいくつかの経理事務を効率化できるということがわかりました。また、社長から資金繰りをタイムリーに把握したいという要望もありましたから、経理事務と連動することで資金繰り表も簡単に作成することが可能であるという点から導入することになりました。

実際 freee をお使いになっていかがですか？

木暮様：銀行の自動取り込みのところが一番大きいですね。それまでは、Web 上にある入出金明細を印刷してわざわざ会計ソフトへひとつひとつ手入力していたんです。その作業が本当に大変でした。freee を使うと入出金明細が自動で会計ソフトに取り込まれるので、その部分だけでもだいぶラクになっています。あと、freee を使うまでは売掛帳・買掛帳を別途作成してから、わざわざ会計ソフトへ入力して売掛・買掛の管理をしていたのですが、freee だと転記の必要がなく自動でレポートになります。その部分も非常に助かっています。ただし経理をちゃんと勉強してきたわけではないから、変わった出金とかがあると何という費用にしたらいいのか、どんなふうにつけたらいいのか今でも悩みます。わたしは、まったく経理のできない、仕訳もできない人だったんです。先生に言ったらきっとガックリされると思いますが。（笑）まだ、使い始めたばかりですから、何か質問があったら電話をかけて、先生や担当の方に同じ画面を見ていただきながらやりとりして、その場で疑問を解決できるのでものすごく助かっています。そういった意味では精神的な負担は全然ないですね。お忙しい先生ですから、いつ電話したらいいのかなぁと思いつつ電話しています。

向様：いえいえ、いつでも電話してくださいね（笑）

向先生からのアドバイスやサービスで印象に残っていることは？

木暮様：やさしい顔をされているのに、意外と、はっきり言っていただけるのが一番うれしいです。社長に対しても、言ってほしいことを言ってくださいます。いままでそんなことを言ってくださった方はいませんでしたから。

向様：社長は業績のことを、奥様は主に経理のことを、そして、お二人とも社員のことを常に考えていらっしゃるのですが、社長は、細かい数字の部分について、若干奥様まかせのところがあるので、そこは専門的な立場からアドバイスしています。歴史のある会社であり、社長は職人というか結構頑固なところもありますが（笑）、そのあたりは社長のご意見を聞きながらも、言うべきことは言って、何が一番大事か、考えるべきか、ということを伝えているつもりです。

木暮様：いままで何人かの税理士さんにお願いしてきていましたが、税理士の先生は、これからどうしたらいいんだろうとか、相談する人ではないよって言われていたんです。月の報告だけは聞くけれど、それ以外はない。というのをそれまで何十年もやってきていたので。ところが向先生とお会いしてからは、逆に先生の方から先回りして、日々の業務で効率化できる点等の提案を毎月してくださいます。聞きたいこと、不満に思っていることを先に先生が言ってくださるのでスカッとします。1 カ月に 1 回のストレス解消です。（笑）

向様：そこまで言っていただけると、うれしいですね。社長と奥様のことはもちろん、会社が大事にしていかなければいけないものは何かということを常に頭に入れてお話していますので、単純に売り上げを上げるだけとか、給料減らしましょうとかそういう話ではなく、ちゃんと従業員の方も含めて、どうすればいいのか、ということを考えています。もちろんそれは、社長も奥様もいっしょですし、最近では工場長も月次のミーティングに参加してくださるようになったので、様々な立場の方が一緒になって前向きに意見交換できているのは会社にとってとてもよいことだと思います。

最後に、直近でお考えのことや、今後のご展望をお聞かせください。

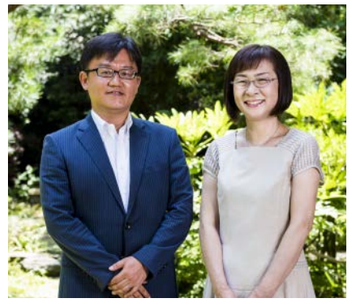
向様：今後は給与ソフトも freee にすれば、会計と給与の情報が freee にまとまるので便利ですね。また、社長の経費精算やカード払いも freee を活用することで、奥様が 1 つ 1 つ取引を打ち込む必要がなく、二度手間がなくなります。あとは、振込作業も総合振込ファイルがエクスポートできたり、その他便利な機能がいくつもあります。そういう機能を上手く使いながら、さらにわかりやすく無駄のない経理体制を構築してければよいかと思っています。

木暮様：アナログ人間だから、そんなことは、コツコツ作業するのが当たり前だと思っていました。（笑）

向様：経理業務で二重の作業をしている会社は、御社だけでなくたくさんあります。会社ごとそれぞれポイントは違うのですが、御社にとってもまだまだ効率化できる部分はたくさんあると思います。

木暮様：いろいろあって、なんかうれしくなっちゃいますね。楽しみです。

向様：freee は、経理だけでなく、バックオフィス業務を一括して効率化できるところが魅力なんです。御社には、ぜひそういうところを目指して欲しいなと思っています。



むかい税理士法人

所在地：石川県金沢市長田 2-24-33
電　話：076-254-0301
むかいアドバイザリーグループは税理士と司法書士が常駐する総合専門家グループ。企業や個人事業主、資産家の方々を主なクライアントとして各種コンサルティング業務や手続きの実行、税金の申告などのサポートを行っている。

株式会社コグレキンゾク

所在地：石川県金沢市湊 3-24
電　話：076-237-6633
昭和 25 年創業。鉄、ステンレス、アルミ等の薄中肉板金を主としており、機械加工等を含むアッセンブリ受注が可能。自社構築による独自の生産管理システムと相まってスピーディーな対応を実現している。

Special
Cross Talk

interview by freee

Google × freee 特別対談

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

freee 株式会社
執行役員
パートナー事業本部長
村尾 祐弥

freee 株式会社
CTO
Co-Founder
横路 隆

企業の大小に関わらず社内情報を共有・管理し、最大限に活用することで、個人やチームの力を引き出すクラウド型のオフィススイートである Google Apps と、スモールビジネスに携わるすべての人が本業にフォーカスできるよう、バックオフィス業務の効率化を実現するクラウド会計ソフト freee。同様のビジョンのもと、親和性の高いサービスを提供する両者が、機械学習をはじめとするテクノロジーが会計事務所や中小企業の働き方をどう変えていくのか。グーグル株式会社の阿部様をゲストにお招きして対談しました。

Google Apps と freee に共通する設計思想

freee 横路：これからの時代、業務プラットフォームにはデータが非常に重要です。そのため、freee では、データを有機的に連携させたサービスの提供や、予測や検知などへの AI や機械学習の活用を考えています。Google Apps は、どのような方法をお考えですか？

Google 阿部様：Google Apps は、効率的な共同作業のために設計されており、業務に関するさまざまな情報が集まります。これらの情報にシームレスかつタイミングよくアクセスできるようにすることで、さらに生産性を向上できると考え、先日 Google Apps の新サービス Google Springboard を発表しました。Google Springboard を使うことで、メールやチャット、共有ファイルなど、さまざまなアプリケーションでリンクされたデータを横断的に検索することができます。また、機械学習の活用により、たとえば、会議出席者の顔ぶれに応じて参照しそうな文書を先回りして提示するなど気の利く提案をできるようにしていこうとしています。そしてそれが企業の現場で、freee のような業務向けのアプリケーションと併用して活用されることで、今までになかった世界が生まれるのではないかと思います。

freee 横路：AI は、まずは人をサポートしていくもの、いままで気づいてなかったものを気づかせたり、意思決定の質を高めたりしていくところに使っていきたいと考えています。freee では、記帳に不備がありそうなときにアラートを出したり、データのマッチング、自動で消し込みを行うなどの場面で、AI 技術の活用を検討しています。ただ、AI には強み弱みがあります。わたしたちが言う、クリエイティブな活動とは AI にはできないことで、必ず人間が介在しなければならない業務領域です。そうした業務に集中できるよう、freee は、ユーザーや会計事務所様にとっての最高の支援ツールとなるべく、AI の活用を考えています。

Google 阿部様：日々、反復でやらなければならないことってありますよね。まずは、そうした業務をより効率化し、本来われわれが取り組むべきコア業務や、より重要で、クリエイティブな仕事にフォーカスできるようになるのはすごく大事なことだと思います。たとえば、1年間にマネージャー職が扱うコミュニケーション量を挙げてみますと、1970年代は 5 ,000 件の電話、1990 年代は 10,000 件のボイスメール、そして 2010 年代では 50,000 件の電子メールというように爆発的に増加し続けています。しかも、それは減ることなく、今後も増え続けると予想されています。もう、すでに人間の処理能力を超えてしまっているんじゃないかという感じもしますが、こういう時にこそ、Google であれば、検索や機械学習といった技術を上手に活用することで、無駄を減らし、効率化を推し進めることで、「超・生産性」を実現することも可能なのではないかと考えています。

テクノロジーも大事だが、ユーザー側の意識も大事

freee 村尾：freee では、スモールビジネスに携わるすべての人達が創造的な活動にフォーカスできるようにしたいという想いから、IT 化の促進を行っていますが、未だに IT 化に対する壁を感じます。Google の場合は、世界中の情報を整理し、世界中の人々がアクセスできて使えるようにすること、という使命のもと、サービスを提供されてらっしゃいます。すべての人の利便性を IT で向上させようという点で、お互い共通する考えをもっていると思うのですが、Google Apps を推進する際も同様の壁に直面することはありますか？ Google Apps の場合はどうでしょうか？

Google 阿部様：ビジネスのやり方を変えるというのは、非常に大きな決断です。お客様が変化に対して躊躇する場面はもちろんかつてはありました。しかし、いまは少子高齢化による人口減社会が進んでいます。そのため、ユーザー側でも、使いやすいツールは受け入れる土壌ができてきているように思います。しかし、いくら技術が優れていても、使う方の意識や行動自体が変わらなければ、本来の良さは発揮できません。最近では、「チェンジ・マネジメント」と呼ぶ方法をご紹介していて、これは、具体的で簡単な実践例を用意することで、試した瞬間に変化が体感できて、やるほどにそのメリットが分かるようになっています。

freee 村尾：テクノロジーは使わなければテクノロジーではありません。せっかくいいプロダクトをつくっても使われなければ意味がありませんし、使われて初めて、人々の生活やいろいろなものを便利にすることができますよね。

Google 阿部様：Google は PwC と世界的に提携していて、日本も監査法人、税理士法人、弁護士法人を含め Google Apps を採用されています。これからデジタル化が進み、業界が大きく変わってきていることが見えている。その変化に対する備えとして PwC 自身が最先端の技術を取り入れ、Google で変わっていく、その経験を日本の企業に広めていきたいとの考えに基づいてのことです。これがきっかけとなり、税理士法人や監査法人で Google Apps の導入がすすんでいます。

最後に――会計事務所へのメッセージ

Google 阿部様：中小企業のビジネスというのは、会計事務所があってはじめて成り立つのではないかと思います。わたしの父も小さい会社を経営していて、会計事務所のお世話になっていました。中小企業では、リソースは全部自前というわけにはいかないので、経営戦略も含めて、適材適所で企業の根幹を担っているのが会計事務所なのだと思います。会計事務所の方が経営者の方とお話される際、その企業の今の良さを活かしながら、一方で中長期的な姿を見据えて「こう変わっていかねばならない」という方向性を示さなければならない場面が多々あるのではないかと思います。Google Apps のようなクラウドサービスや新しいデジタルツールを検討されるにあたっても、そういった指針やビジョンを持つことがとても重要です。企業の業務プロセス設計や戦略策定のパートナーとして、ともにお客様の課題を解決していきたいと考えております。

海外の会計事務所の動向調査

会計事務所に求められるスキルの変化

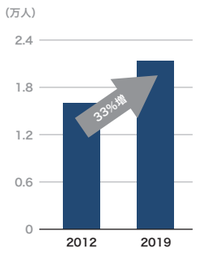
機械に奪われる職業ランキング第２位

	職業名や仕事内容	代替市場規模（億円）
1	小売店販売員	144,342
2	**会計士**	**118,023**
3	一般事務員	110,343
4	セールスマン	97,503
5	一般秘書	91,379
6	飲食カウンター接客係	89,725
7	商店レジ打ち係や切符販売員	88,177
8	箱詰めや積み下ろしなどの作業員	81,920
9	帳簿係など金融取引記録保全員	73,454
10	大型トラック・ローリー車の運転手	67,297

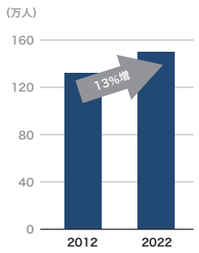
機械に奪われる職業ランキング※1

一方で海外の会計士・税理士数は増加傾向にあり需要が高まっている

オーストラリアやアメリカでは、会計士が今後も増加する見通し



オーストラリア
会計士数の推移/予測
※2



アメリカ
会計士数の推移/予測
※3

“なりたい仕事”にもあげられている会計士

djca
CEO: Dave Jessop

今の会計士は、行動力、業界の知識、テクノロジーの理解などを兼ね備え、経営に大きなインパクトを与える存在。固定概念にあるようなマホガニーの机に座り、厳格な風貌で顧問先と話す世界は遠い昔の記憶だ。

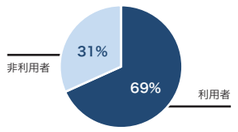
ENGINE ROOM
Director, Margaret Holmes

今の若い会計士の学位は IT, HR, マーケティングなど様々。会計事務所はそれぞれのスキルを活かすことが可能で、より働きがいのある仕事と位置付けられている。

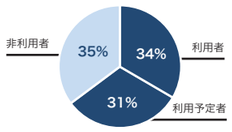
増加するクラウド会計のニーズ

会計事務所のクラウド化が進行

オーストラリアで69%　イギリスで65%がクラウド化



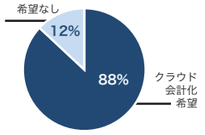
オーストラリアの会計事務所の
クラウド会計ソフト利用率
※4



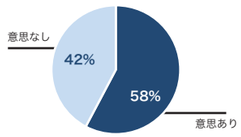
イギリスの会計事務所の
クラウド会計ソフト利用率
※5

顧問先も会計事務所のクラウド化を求めている

イギリスでは顧問先の88%がクラウド会計ソフトの利用を希望
58%がより高い顧問料を支払っても良いと回答



クラウド会計化の希望有無
※6



クラウド会計での顧問に対する
追加料金支払い意思の有無
※6

各国の業界レポートより

USA：
Harness the power
of the cloud
これからの会計士はより高い付加価値を提供することで、信頼されるアドバイザーとしての役割を担うだろう。

Australia：
Firm of the Future
経営者は様々なビジネス課題をサポートできるアドバイザーを求めている。彼らは費用に値する価値、付加価値サービス、そしてビジネスセンスを持った会計士を求めている。

UK：
The Changing Role
of Accountancy
中小企業の 82% は会計事務所により付加価値の高いサービスを積極的に提供してもらいたいと考えている。

※1　出所）米国調査結果、DIAMOND Online　※2　出所）AU Government Job Statistics　※3　出所）US Bureau of Statistics
※4　出所）2013 年 Xero “Cloud accounting adoption”　※5　出所）2013 年 Intuit “The Changing Role of Accountancy”　※6　出所）2013 年 Intuit “The Changing Role of Accountancy”

HISTORY

3rd ANNIVERSARY freee

クラウド会計ソフト freee が
誕生して３年
freee のプロダクトと
実現してきたイノベーションの歴史

freee クラウド会計ソフト シェア NO.1※2

43.7%

freee 会計フリー 登録取引数

54,000,000

freee 給与計算フリー 給与明細出力数

430,000

登録取引額

¥5,000,000,000,000

お客様からの感謝の言葉

40,000 messages

お客様満足度

94%

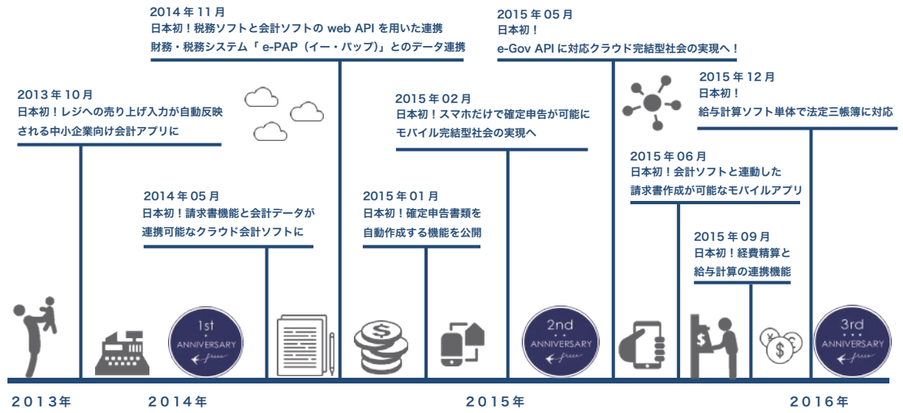
経理業務短縮時間

800,000 h※3
≒90years

認定アドバイザー数

3,000 advisers

freee はこれまで合計 23 個の日本初を実現！！



プロダクトの歴史

2013 年 03 月
「自動の「クラウド会計ソフト freee 」が誕生

2014 年 02 月
freee の iPhone アプリが誕生

2014 年 10 月
「クラウド給与計算ソフト freee 」が誕生

2015 年 09 月
「マイナンバー管理 freee 」が誕生

2013 年 11 月
認定アドバイザー制度をスタート

2014 年 04 月
freee の Android アプリが誕生

2015 年 06 月
「会社設立 freee 」が誕生

2015 年 10 月
「 freee for チーム」従業員向けアプリが誕生

※1　有効事業所とは、「クラウド会計ソフト freee」を実際に利用した事業所数のこと。freee の他サービス（クラウド給与計算ソフト freee 等）を利用しているが、クラウド会計ソフト freee の利用実績のないアカウントは除く。
※2　2016 年 2 月デジタルインファクト発表「第三回 クラウド型会計ソフトの 利用動向調査」より　※3　freee のユーザーアンケートより算出

認定アドバイザーポータル WEBサイト オープンのお知らせ

認定アドバイザーアカウント限定のポータルサイトをオープンいたしました。
お役立ち情報や各種ガイドはこちらで随時ご連絡して参ります。

認定アドバイザーポータルのご紹介

ガイド配布

各種機能の設定や使い方のガイドをご覧になれます。

ニュース配信

freee の最新情報やお役立ち情報が確認できます。

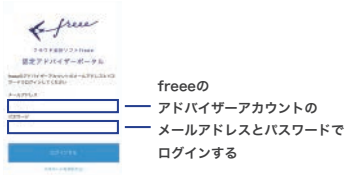
イベント情報

税理士・会計士様に向けたイベント・セミナーの情報をお届けします。

認定アドバイザーポータル アクセス方法

freee のホーム画面のバナーをクリック

アドバイザーアカウントでログイン



freee オフィス見学会 & セミナー

卓球台、ビリヤード、会議室の名前に勘定科目の名前等、ユニークで様々なメディアでも取り上げられる「freee のオフィス見学会」。7 月開催でご好評をいただいた見学会に加え、ゲストによる事務所所長向けの採用セミナーも盛り込んでパワーアップしたイベントを 9 月に開催します。見学会では freee 社員が、オフィスの要所を丁寧にご説明させて頂きますので、是非遊びに来てみませんか?

開催日時：2016 年 9 月 12 日(月)13 時半～16 時
開催場所：freee 株式会社 本社
東京都品川区西五反田 2-8-1
五反田ファーストビル 9F
定　　員：先着 30 名様
参加資格：なし
お 申 込：WEB　http://goo.gl/1W34av
メール　adviser@freee.co.jp
chatwork　adviser@freee.co.jp
参加希望のセミナーの名称、
事務所名、人数を記載の上ご連絡下さい。