



前例のない、幾多の困難を乗り越えて、 クラウド会計の推進にチームで挑み続ける。

interview by freee



税理士法人福島会計
税理士有資格者

中谷 景子 様

税理士法人福島会計
代表 税理士・AFP・経営コーチ

福島 美由紀 様

税理士法人福島会計
公認会計士・税理士

田上 沙織 様

税理士法人福島会計
中小企業診断士

小島 央生 様

福島会計は、IT やクラウドを活用して中小企業のリソース不足や、業務改善、経営課題の解決を図るべく、異業種からの人材を加えて社内にクラウドチームを結成。試行錯誤を繰り返しながら、会計業界を先駆けています。

リリース当初から freee を活用

田上様：わたしはもともと監査法人出身です。この業界に入って一番最初に感じたことは、重複作業の多さでした。監査法人時代に内部統制を見てきた経験があるため、業務と会計が分断されていることに違和感を感じていました。例えば請求書の作成作業と、それに関係する仕訳の作成作業が二重で発生しており、顧問

先と会計事務所とで重複作業をしている現場が散見されたのです。中小企業はそういうものなのか、でも何か解決できたらしいのに、そう思っていたところ、2013 年に freee がリリースされました。

freee が出た当初は、ネットバンキングとつながり、情報が入ってきて、それはもう画期的。たまたま利用してみたいというお客様がいらっしゃったため、すぐに認定アドバイザーとして登録し、利用

し始めました。ところが、使ってみたら、これもできない、あれもできない。ネットバンキングの情報を取り込めるのはすごいが、当時は決算書も出なければ、請求書もありません。当時は freee で入力したデータを CSV で落として、既存の会計ソフトに入れるというやり方だった

ので、手間はトータルでは変わりませんでした。しかし、何よりもお客様が使いたいと言ってくださったこともあって、試行錯誤しながら、根気よく使い続けることが出来ました。利用し始めてからこの 3 年間で、freee の機能はどんどん改善してきました。今では自信を持ってお客様に提案出来るまでに成長し、その開発スピードの速さは本当にすごいと思っています。

福島様：長くこの業界にいると当たり前になってしまっていることがあります。それは、会計事務所側の目線のみで、お客様にサービスを押し付けてしまうということです。それだと、提供するサービスとお客様のニーズにずれがあつても気づかないかもしれません。その点、freee はリリース当初から

完全にユーザー目線で、今までの会計ソフトとは開発コンセプトが全く違っていました。お客様に会計事務所のサービスを押し付けるのではなく、freee を使うことでお客様自身の業務効率を高められれば、経営資源の足りない中小企業を一社でも多く成長させられるのではないかと思いました。

ニーズはあるのに... たったひとりのクラウド推進

田上様：お客様が何を求めていて、どういうところに困っているかを掘り下げていた結果、freee の開発コンセプトや、機能がピッタリとはまりました。そして実際にサービスを提供した結果、お客様のニーズがあり、付加価値も提供できることがわかつたため、事業化できるように工夫していくことになったわけです。クラウドチームができる以前、わたしはひとりでクラウド会計を推進していました。クラウドに対するニーズがお客様にとてもあることがわかつたものの、当初はそれを推進するために事務所内の人を巻き込むことが出来ませんでした。クラウド会計の良さを、お客様以前に、社内になかなか伝えることができなかつたからです。一般的に、クラウド会計は、従来のやり方に慣れている会計事務所のスタッフには抵抗があります。加えて、わたしが外から来て経営側の立場だったこと、会計事務所ではなく監査法人出身だったこともあるって、現場のスタッフとやや距離があったような気がしました。

法改正があると、ソフトを買い換えないなければならない問題が必ず起きます。freee が絶対いいとわかっていたお客様が何件かいらっしゃったので、その買い替えタイミングで導入を提案しようと教えていました。ひとりで推進するのは物理的に限界がありましたから、それを担当スタッフに伝えていたのですが、うまく連携が取れずに、導入機会を逃してしまったこともあります。導入のタイミングを逃すと次に提案できるのはかなり先になってしまって、今後どう進めていくべきか、かなり悩んだ時期もありました。

自計化推進で風向きが変わる

田上様：事務所としてもっとクラウドを浸透させるためには、誰かを巻き込まないといけない。そう強く考えるようになりました。福島会計では、もともとプロジェクトごとにチーム制を敷いていましたので、チームとしてクラウドを推進し、勉強し、研究できるクラウドチームの立ち上げを目指そうと考えました。

福島様：クラウドチームができる以前に、自計化推進のチームがありました。福島会計がお客様にとっての経営パートナーになるという思いで事務所が動いた中で、リアルタイムで会計の数値が出るようにして、経営者がタイムリーな経営判断ができるようにという目的を掲げて結成されたチームでした。しかし、実際のところは、お客様の業務負担が多くなってし



まい、発生主義には程遠い中途半端な状態で、あまりうまくいきませんでした。

田上様：クラウド化により効率化した時間を使って、お客様のためにコンサルティングを行いたいとも言い続けてきました。しかし、決算の時にバーッと数字を固めるようなやり方をしていたら、いつまで経ってもコンサルティングなんてできません。まずは自計化なのか、記帳代行なのか、方法はなんであれ、もう一步上を目指すためにはリアルタイムで数字を出すことは絶対条件でした。

福島様：ただ自計化しましょうということでは、会計事務所の仕事が減るのだから、その分報酬安くしてくれるんでしょう？という議論になってしまいます。しかし、業務改善、バックオフィスの最適化という視点で切り込めば、決して自分たちの顧問料が減ることはありません。業務効率化により生まれた時間でコンサルティングというか、これから先の未来の話ができるよう付加価値を高める。社長だって過去の話をするよりも未来の話をするほうが楽しいし、前向きです。クラウド会計の良さは、経営者にとって絶対必要な、発生主義でのリアルタイムな数字の把握を可能にすることでしたから、そこからクラウド会計で自計化しましょうという流れに変わりました。こうして、彼女を中心に、クラウドチームを結成することになったのです。





クラウドチーム発足道なき道を切り拓く

田上様：今までひとりでクラウド会計を推進してきていたので、チームで推進できること、わたしとしてはうれしくて、ありがとうございます。クラウドチームが結成され、現場のスタッフもいっしょに参加しているので、スタッフの反応も、事務所の雰囲気も変わってきました。なぜ、クラウドで自計化ができるようになったかというと、freee の場合は、現場での業務と会計が全て繋がっているからです。請求書を作成すると、売掛が立つところまで一気通貫で行えます。その他にも経費精算を承認すると、自動的に未払の仕訳が出来上がり支払依頼も同時に実行することが出来ます。このように業務と会計がつながったことで、なかなか上手く運用出来なかつた、発生主義を前提とした自計化が出来るようになったのです。

小島様：チームができたとはいえる課題はまだありました。最初のうちは、クラウド会計を導入しているお客様が少なかったので、会計事務所内でも良さが理解されませんでしたから、まずは良さを体感できる、認知できるところまで持っていくことに苦労しました。

田上様：クラウド会計の良さは、経営者にとって絶対必要な、発生主義でのリアルタイムな数字の把握を可能にすることです。freee を入れることで、お客様はもちろん、こちら側も効率化ができます。反面、会計事務所がラクになるだけじゃないの、と、導入価値を誤解されることも多々ありました。ただラクになるため

だけに入れるというロジックでは、なかなか価値を感じてもらえない。導入による付加価値をいかに具体的にして伝えるか、それは今でも苦労している部分です。また、今でこそ経験値が貯まりましたが、当初は前例がなく、定形のモノを売るわけではありませんから、フィーの設定にも苦労しました。今でも試行錯誤はありますが、初めから強気でいくわけにもいかず、最初に安くやりすぎてしまふのは反省すべき点です。

組織が付加価値をさらに高める

田上様：チームを結成してからここ1年で、freee を導入していただいた新規、既存のお客様が劇的に増えました。freee の利用を前提とした、高単価のバックオフィス改善のコンサルティング案件を受注したこともあります。どういうお客様に合うのかをしっかりと分析し、アプローチ方法を検討し、チームとしてしっかりと戦略を立てていることが勝因だと思っています。freee の機能改善やテクノロジーの進歩は日進月歩で



す。今まで、新機能は自分で試すよりも多くありませんでした。しかしチームであれば、誰かが試してシェアしたり、報告し合ったり、そうしたキャッチアップも素早く、効率的に行えるようになりました。わたしひとりだとできなかったことも、現場の目線でやってくれるメンバーが加わったことでできるようになりました、視野も広がりました。今では事務所の中で、クラウド会計のメリットが浸透し、freee が向いているお客様事例を、事務所内で共有し合うようになるまで成長しました。

中谷様：クラウドチームですから、最先端のものを使っていこうよ、という意識があります。3人のチャットグループがあって、新機能が出ると出たよとアナウンスし、Google スプレッドシートを使って to do リストを作ったり。こうしたことは今まで事務所では行っていませんでしたが、クラウドチーム以外のスタッフにも波及効果が及んでいます。

小島様：わたしはマニュアルチームにも所属し、中谷は資産税チームにも所属していますが、クラウドチームでのやり方は、別のチームにもいい影響を与えています。たとえば、to do 管理ができるようになつたり、ワッとしていた結論で終わっていた会議をちゃんと落とし込みまでできるようになつたり、といった具合です。

田上様：わたしたちがしていることは、会計業界の中でも、最先端のことだと自負しています。会計業界の最先端をこの3人で牽引しているんだ、くらいの気概を持って、福島会計としてさらにどういう良いサービスができるのかということを考えています。

今後の展望

福島様：freee には、経営者側のユーザー目線を持ち続けてもらって、ERP ソフトとして価値を提供し続けて欲しいと思います。わたしたちは、過去会計ではなくて、未来会計、管理会計のほうに進めていく、一社でも多く成長させたい、黒字化させたいという思いで支援したいと思います。

田上様：AI 時代の会計を考えたとき、管理会計がキーになると思っています。数字をどう使うのか、システムをどう使うのか、その数字を使うためにシステムをどう整備するのか。入口の部分と出口の部分をいかに押さえられるかが重要だと思います。入口は業務改善、freee の導入支援、出口は経営コンサルティング、財務コンサルティングだと思いますから、そちらに主軸を置くつもりでいます。入口は経験を積んでベースが整ってきてるので、出口のところで数字を使って、どう経営者と話をしていくか、といった点に力を入れていきたいと思っています。記帳代行も行っていますが、今お客様のニーズがあるからやっているだけであって、今後5年後、10年後には、入口と出口をちゃんとできるところが生き残ると思います。どちらかだけではダメで、どちらもしっかりとできる。今後はそこにフォーカスしながら、過渡期のニーズもしっかりとらえていこうと考えています。



税理士法人福島会計

所在地：東京都千代田区神田駿河台3-6-1 菱和ビルディング3F
電話：03-3526-2636

資金繰りや融資の問題、助成金・補助金の問題、中長期的な利益獲得の為の会社設立の問題などに幅広く取り組んでいる。また、クラウド会計といったITに強く経営コンサルティングも積極的に行っている。

〈クラウドチームの freee イチオシ機能〉

中谷様のイチオシ機能：タグ機能からのクロス集計

他の会計ソフトでは補助科目でしか集計できませんが、freee のタグ機能を使えば、メモタグや、部門タグや、品目タグでも集計でき、縦横でいろいろな集計ができます。クロス集計もできますから、分析をするときに非常に役立っています。

小島様のイチオシ機能：CSVインポート

現金出納帳や立替経費は、お客様がエクセルで作っていた場合、従来の会計ソフトではエクセルのシートを見ながら1件1件手入力でした。freee だと、エクセルの元データをもらえれば、それを簡単に編集するだけで、50件、100件あってもCSVに落として簡単に入れられます。これで、作業は大幅に減らせます。

田上様のイチオシ機能：タグ機能

タグ機能は、経営者の方がどの数字を見たいかによって、いかようにでも工夫できる機能です。タグを増やしすぎずにバランスを見ながら、手間をかけすぎず、分析しやすいように。タグ機能をうまく設定できるかが、会計事務所の付加価値を出せるかどうかのポイントです。タグ機能は活かすも殺すも会計事務所次第だと思います。

便利なタグ機能

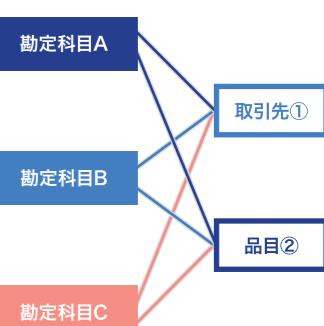
通常、勘定科目ごとに取引は集計されますが、freee では補助科目の代わりに、「取引先」「部門」「品目」「メモタグ」という情報を付与することができます。これにより、勘定科目に関係なく部門や品目ごとに金額を集計したり、分析を行うことが可能になります。

補助科目の場合



勘定科目ごとしか集計できない。

freee のタグ機能を使った場合



従来の補助科目の役割を果たし、さらに任意で柔軟な分析が可能。