

会計事務所による中小企業のクラウドファンディング支援を推進する 土業クラウドファンディング支援協会の取り組み

黒船イノベーションズ株式会社代表取締役 税理士 伊東修平

元システムエンジニアという異色の経歴を持つ黒船イノベーションズ株式会社（東京都板橋区）代表取締役の伊東修平税理士（写真）は、持ち前の技術力を生かして、税理士業務の傍ら、会計ソフトやシステム開発、ウェブサイトの制作に携わるほか、中小企業のクラウドファンディング支援などにも積極的に取り組んでいる。コロナ禍によって日本経済、とりわけ中小企業の疲弊が進むなか、クラウドファンディングを活用した資金調達で生き延びる会社が急増しているが、会計業界ではまだまだクラウドファンディングへの理解が進んでいないのが現状だ。そこで今回は、土業による中小企業へのクラウドファンディング支援を後押しするために「土業クラウドファンディング支援協会」を立ち上げ、税理士業界におけるクラウドファンディングの普及に尽力している伊東氏に、クラウドファンディング支援への取り組みについて伺った。（写真撮影 市川法子）

若い人が夢を持って暮らせる社会を 目指して

—— 本日は税理士であり、ソフトウェアの開発にも携わっている黒船イノベーションズ株式会社の伊東代表に、中小企業支援の取り

組みについて伺います。伊東先生は、会計業界におけるクラウドファンディングの普及に力を注がれ、弊誌でも連載をご執筆いただきました。あらためてプロフィールからご紹介いただきたいと思います。

伊東 私は税理士になるまでに、かなりの紆余曲折を経ています。高卒で新聞配達をしな

がら料理の専門学校に通い、そこを出た後は5年ほどフリーランスとして働きました。その後、システム会社のシステムエンジニアを経て商社に入り、社内SE、経理、総務、人事、経営企画にも携わりました。税理士を目指し始めたのはその頃です。そして平成28年に合格し、翌年、BR経営コンサルティング



／伊東修平税理士事務所を開業しました。その翌年には黒船イノベーションズ株式会社を設立し、ソフトウェアの開発、ウェブの制作をメインに、クラウドファンディング事業にも取り組んできました。最近はいののの開発も始めています。



―― 業況、特にコロナ禍における現状をお聞かせください。

伊東 売上は前年比約180%で、順調に伸びています。新型コロナウイルスの影響はさほど受けていません。ただ、お客様のなかには大きな影響を受けた会社が続いて出ています。

オンラインでは空気が伝わらず、齟齬が生じることもあり得るということです。その点は、移動時間が減ったぶん、面談の回数を増やすなどして補っています。

―― 売上前年比180%はすごいんですね。成長の要因は何だと思いますか。

伊東 一番の要因は、税理士業務にこだわらず、お客様の課題解決のためにさまざまなサービスを提供していることだと思います。

例えば、クラウドファンディング支援、業務効率化支援、パソコンの購入・セットアップ・納品まで一括で請け負うといったこともしています。そういったところから別の仕事、あるいはお客様から別のお客様を紹介いただくことにつながっています。

また、小学校でのプログラミング教室、大学のビジネスコンテストの審査員など、「夢を応援」するためのさまざまな取り組みを行っています。

―― 小学校や大学とのコラボレーションもされているのですか。

伊東 はい。大学で講演をしたり、「働く」をテーマに学生と社会人とで語るイベントを開催したりしています。これらは全て黒船イノベーションズの企画、主催です。就活に不

安を抱えている学生が多いらしいと聞き、会社経営者や人事担当者や学生が本音で語り合える場をつくろうと企画しました。参加者は25〜26名になります。

―― 小学校でのプログラミング教室はどういった企画でしょうか。

伊東 プログラミング教室は、板橋区の企業活性化センターが主催している「板橋IT子供起業塾」内に組み入れていただいた当社の企画です。単にプログラムを教えるだけでなく、ターゲットを設定し、どのような困り事を解決するためのプログラムなのか、値段も含め、その商品の特長などを企画するところから入っていきます。最終日には全員参加でプレゼンテーション、投票して優勝者を決めるという流れです。要は、商売も意識した作りになっているのです。

今回、板橋区長賞を出していただけることになりました。このような行政との連携には力を入れており、いろいろなセミナーで講演させていただいたり、中小企業の相談に専門家派遣として行ったりしています。中学生に職場体験の場を提供したりといった取り組みも積極的に行っています。

―― そういった活動は、どのような思いが

廃業も何件か出ていますし、今も多くのお客様が経営の悪化に苦しんでいます。

ほかに新型コロナウイルスの影響でいえば、税理士業務として、顧問先様を訪問する機会が激減しました。これには長短あります。移動時間が減って業務の効率化が進んだ点と、

原動力になっているのですか。

伊東 私の思いは、「若い人が夢を持って暮らせる社会にしたい」です。そのためには経営環境、労働環境のよい会社を増やさなければなりません。そこでわれわれが、お客様である中小企業の課題を解決するお手伝いをする。そういう筋立てになります。ですから、私たちがフォーカスするのは「お客様」ではなく「若い人たち」です。彼らが夢にチャレンジできる社会にすることが目標です。

黒船イノベーションズ株式会社 (https://kurofune-innov.co.jp/)



BRコンサルティング／伊東修平税理士事務所が支援をして進めたクラウドファンディングによるコーヒーの先行販売

美味しいコーヒーをお届けします

コスパ

品質

安心・安全

安心・安全、最高に美味しい、究極にコスパが良いコーヒー豆を作ります！ - CAMPFIRE (キャンプファイヤー) (camp-fire.jp)

目標金額	200,000円
募集期間	2021年7月27日～2021年8月27日
支援総額	959,750円 (8月10日時点) 《 479% 》
支援者数	175名
平均支援額	5,484円

—— 会計事務所がクラウドファンディングに取り組むうえでのポイントを教えてください。

伊東 まず、クラウドファンディングがどういうものかをしっかり理解することです。寄付でも借り入れでも投資でもなく、クラウドファンディングは売買契約です。それを踏まえたうえで、どういう場で活用でき、どんなプロジェクトに向いているのかを考えていきます。

クラウドファンディングは、始めれば必ず支援が集まるわけではありません。支援を集

税理士がクラウドファンディング支援を行うメリットとポイント

—— 今、経産省が事業再構築補助金という制度を出していますが、新事業構築におけるリスクを軽減できるクラウドファンディングは、事業再構築補助金と極めて親和性が高いといえます。にもかかわらず、税理士のクラウドファンディングへの理解が進んでいないのは、中小企業の発展の大きなマイナス要因だと思います。それが「土業クラウドファンディング支援協会」を立ち上げた理由です。

市場が見えない商品やニッチな商品の開発には、在庫リスク、販売リスクがつきまといますが、このようにクラウドファンディングを活用することでリスクを回避し、新分野にチャレンジすることができるのです。

—— 詳細は同社ホームページにその経緯が紹介されていますが、そこで「クラウドファンディングは、複数の中小企業が商品開発に向けてタッグを組むきっかけにもなる」といっています。これこそがクラウドファンディングの最大の魅力だと私は思います。

—— 伊東先生は「土業クラウドファンディング支援協会」を立ち上げ、会計業界におけるクラウドファンディングの普及に尽力されています。その取り組みについて伺います。

伊東 資金調達の手段として世の中に浸透しつつあるクラウドファンディングですが、こ

—— 黒船イノベーションズでは、クラウドファンディングの大手プラットフォームのCAMPFIRE社をはじめ複数社と提携し、クラウドファンディングプロジェクトの支援を行っています。自社で行ったクラウドファンディング支援のノウハウを、税理士の先生方に提供する事業も始まり、徐々に会員が増えています。

—— 実は昨日、コーヒー店を開業したいというお客様からご相談を受け、クラウドファンデ

税理士のクラウドファンディングに対する理解を高める

—— れを十分理解されている税理士の先生はまだ一握りです。

—— しかし、クラウドファンディングは、事業のスタートアップや商品開発などに活用されるもので、中小企業の身近なパートナーである税理士がこれを知っておくことは、税理士としての価値を高めるためにも有効だと思います。

土業クラウドファンディング支援協会 (<https://sigyo-cf-kyokai.com/>)



—— イングでコーヒーの先行販売をスタートしました。わずか1日で250%という結果が出ています。売り出そうとしている商品の魅力が証明できたといえるでしょう。この実績をきっかけに、融資や補助金へ展開していくこともできるかもしれません。事業スタートアップの大きな力になったのではないかと思います（編集部注：本プロジェクトは目標金額1000%超で達成し、現在は終了しています）。

—— クラウドファンディングの魅力、メリットについてお聞かせください。

伊東 クラウドファンディングは、一度きりのイベントや社会貢献活動、あるいは実現不確実な開発予定の商品のように、融資が得にくいプロジェクトの資金調達に極めて有効です。

—— 当社がある板橋区に「タニタ」という健康機器メーカーがあります。体重計で有名な会社ですが、ゲームのコントローラーも作っていることはあまり知られていません。健康機器メーカーがゲームのコントローラーを作った果たして売れるのか、保証などありません。そこで同社は販売リスクを回避するためにクラウドファンディングを活用し、成功しまし



とが重要です。そのうえで、クラウドファンディングのページを作っていきます。

これは顧問税理士の立場から見ても同じだと思います。お客様がなぜそのビジネスを始めたのか、なぜその商品を開発したのか、なぜその課題に気づいたのか。そこまで理解して経営支援をしていけば、税理士としての価値は高まるはずです。

—— 税理士がクラウドファンディング支援を行うメリットは何でしょうか。

伊東 クラウドファンディングは、会計事務所の新規顧客開拓にうってつけのツールになると思います。実際、当事務所では、銀行や自治体からクラウドファンディングに強い関心を持つ企業様を紹介いただき、そのコンサルティングをきっかけに税務顧問契約につながるケースも数多く出ています。会計事務所看板のひとつにクラウドファンディングを掲げること、ブランディングにもなり、集客力アップにもつながるのです。

今、社会全体でクラウドファンディングの認知度は上がっていますが、その割には、会計業界での認知度は高まっていません。ということは、クラウドファンディングによる先行者利得を得やすい業界だといえます。今な

ら、地域ナンバーワン、オンリーワンになれる可能性は十分あります。

土業クラウドファンディング 支援協会の活動

—— 土業クラウドファンディング支援協会の活動内容についてご説明ください。

伊東 主な活動目的は情報共有です。事例を共有したり、現行のプロジェクトに関しても協会のメンバーにページ制作の途中経過をお知らせしています。メンバーから広く意見を頂きながら、チーム一丸でよいものを作り上げていくという方針です。

また、協会のメンバーが発掘してきたプロジェクトには、協会のスタッフが全面的にバックアップします。初めてプロジェクトを立ち上げる方でも問題なくサポートできるバックアップ体制を敷いています。

—— 協会はどのようなスタンスでバックアップに関わるのですか。

伊東 プロジェクトを発掘された先生には前面に出させていただきます。お客様との直接のやり取りは、その会員の先生にお任せします。われわれがやり取りするのはその会員の先生

までです。

現在進行中のもので、元プロ野球選手の再就職を、クラウドファンディングを使って支援しようというプロジェクトがあります。これも、このプロジェクトを発掘してきた会員の先生が前面に立ってページ作りを行い、われわれはあくまでもアドバイザーの立場で携わらせていただいています。

先ほどのコーヒー店の事例も、会員の先生からご紹介です。その先生にはお客様の窓口になっていただき、もちろん、ページ作りにも参加していただきました。このように、協会にプロジェクトを立ち上げていただいた先生には、必ず制作チームに参加していただきます。

—— ページは具体的に、どのように作り上げていくのでしょうか。

伊東 チャットのグループ内でのやり取りが基本で、実作業は特にありません。会員の方々に作成中のページをお見せし、意見・感想を述べていただきます。チーム一丸で作っていくという姿勢は、お客様の信頼を得るうえでも、大きく役立っていると思います。

—— このビジネスモデルでは、どのような仕組みで税理士にフィーが入るようになって

いるのですか。

伊東 会員の先生方には、クラウドファンディングで使ったプラットフォームから報酬が入る仕組みです。集まった金額の一定割合がフィーとして入ってくるので、より多く集めれば、それだけフィーも上がります。

—— お客様とのお金のやりとりはないのですか。

伊東 ありません。お客様の負担はないというのが、このビジネスのポイントです。お客様から見れば「無料でアドバイスしてくれる」ということになりますので、お客様にはボランティアではないこと、仕組みがあることを説明する必要があるかもしれません。

「クラウドファンディングのじやなら 税理士に」という社会を目指して

—— 最近、AIの開発をスタートされたというのですが、その取り組みについても教えてくださいいただけますか。

伊東 今、当社ではOCRとAIを活用した記帳自動化システムの開発に取り組んでいます。記帳データの自動入力ソフトは、既に市場に複数出回っていますが、われわれが目指

すのは、より税理士業務に即したソフトです。例えば、既存のソフトのように領収書を一枚ずつスキャンしていくのではなく、テーブルに50枚敷き詰め、一度にスキャンしてアップロードできるソフトがあれば、入力作業は何十倍もスピードアップします。

このシステムは会計事務所向けに提供する予定ですが、一般企業でも使えますので、これを広めることで先生方を記帳代行業務から解放するとともに、より付加価値の高いサービスに携わっていただけるようになることを期待しています。

これから学習機能の精度を上げ、利便性をより高めていきたいと思っています。このソフトを活用すれば、新人スタッフでも、10年選手のベテランでも同品質の仕上がりになるので、人員面での効率化も図れると思います。

—— それでは、黒船イノベーションと伊東修平税理士事務所の今後の展開についてお聞かせください。

伊東 私個人としては、5年後に大学に入りたいと思っています。ですので、それまでに事務所を任せられる人材を育成したいと考え、採用も進めているところです。

現在、黒船イノベーションズと税理士事務

所合わせて11人です。この1年でスタッフの数はほぼ倍になりましたが、さらに増やしていく考えです。ですので、今後は営業にも力を入れ、お客様も増やしていかなければと思っています。

それと同時に、労働環境をよりよくしていくと考えています。コロナを機に、ほぼ全員が在宅ワークになりましたが、当社はコロナ前から在宅ワークに取り組み、介護や育児などでフルタイム出社できないような人を積極採用してきました。今後も、その流れは継続しつつ、幹部候補のメンバーを育成していきます。

また、最新テクノロジーを駆使しながら税務業務はもちろん、お客様とのやり取りにおいても効率化を目指していきます。ただ、効率化と顧客サービスの質は二律背反の関係にもなりますので、質の低下を招かないやり方を模索していこうと思っています。

—— クラウドファンディング支援についてはいかがですか。

伊東 「クラウドファンディングのことなら税理士に」という社会を目指して、今後も普及活動を続けていきたいと思っています。例えば、融資や補助金のサポートをされている

先生はたくさんいらっしゃいますが、それと同じように、クラウドファンディングの支援をされる先生が増えれば、成長企業が増えることは間違いないでしょう。

新ビジネスや新商品を作りたいという思いはあっても、費用やリスク面で二の足を踏んでいる経営者はたくさんいます。そういう方々が夢にチャレンジできるようにするためにも、クラウドファンディングを広めたいのです。

—— 最後に、読者の方々にメッセージをお願いします。

伊東 今回のコロナ禍によって、お客様に向き合い、事業継続と成長をサポートしている税理士と、顧問報酬制度に胡坐^{あぐら}をかいている税理士が明確にあり出され、税理士のリスクトラが進んでいると、某週刊誌に書かれました。まさにそう思います。会計事務所は現在も増え続けており、一事務所に対する中小企業の割合は減っています。今後、顧客の奪い合いになることは明らかでしょう。

ですから会計事務所は今後、他事務所との違いを明確に打ち出せなければ、生き残っていけなくなると思います。ただ、その差別化も「何ができるか」よりも、「どれだけお客

様に向き合えるか」ということのほうが重要になるのではないのでしょうか。お客様が何に困っているのか、それをどうやって解決していくのか、お客様と一緒に考えていながら信頼を積みあげていくことが、何よりも大事だと思います。

—— 今後の伊東税理士事務所、黒船イノベーションズの発展を祈念いたします。本日はありがとうございました。

取材の様様をYouTubeで配信



<https://youtu.be/yjAdNSHDFgM>

