



会計事務所の枠を超え、1人で3つの事業を展開する矢野裕紀先生

矢野会計事務所 所長／アカウンティングサポート株式会社 代表／つながるサポート株式会社 代表 矢野裕紀

クラウド会計ソフトfreeeの導入・運用サポート、フリーランスのビジネスをフルサポートする「やのナビ」、人が一歩踏み出すことをサポートする場づくりと、3つの切り口で事業を手掛ける矢野裕紀氏。大手監査法人を退職後、会計事務所を開業。フリーランスとして主体的な生き方を模索するなかで、気付けば今の形に至ったという。どの事業も、自らの経験からつくりだしたサービスが商品である。「矢野といえばfreee」というイメージを軸に、リアルな場やSNSを通じて人とのつながりを広げ、ビジネスの幅を広げてきた。そこで今回、1人で3つの事業を展開する矢野会計事務所所長・矢野裕紀氏のビジネス戦略を追った。

独立後、スモールビジネスサポートを軸に次々と事業を立ち上げる

—— 矢野先生は、会計税務のみならず、クラウド会計ソフトfreeeの導入・運用サポート、フリーランス経営の全面サポート、さらには人と人をつなぐためのイベント開催など、税理士・公認会計士業務の枠を超え、幅広くサポートビジネスを展開しています。

本日は、そんな矢野先生の現在までの軌跡

を追いながら、ビジネスサポートサービスに掛ける想いや、その活動内容について伺っていききたいと思います。まずは、矢野先生が会計業界を目指そうと思われたきっかけと、独立までの経緯からお聞かせいただけますか。

矢野 「自分に自信をつけたかった」というのが公認会計士の資格取得を目指したきっかけです。試験勉強を始めたのは大学1年のときでした。

推薦で大学に入学した私は、厳しい受験競争を勝ち抜いてきた周りの同級生に対して劣

等感のようなものを抱いていました。「このまま社会に出ても太刀打ちできない。だから、自分も難しいことにチャレンジしてから社会に出たい」。そんなことを考えていたとき、同じ推薦生の友人から「TACの公認会計士講座の説明会に行こう」と誘われ、そこで初めて会計士のことを知り、「これだ！これに合格できれば自信を持って社会に出られる！」と考え、資格取得を目指し始めました。

大学4年の11月に合格することができ、12月から非常勤職員としてあずさ監査法人に入



矢野裕紀（やの・ゆうき）

公認会計士・税理士。矢野会計事務所では、フリーランスの自己実現サポートサービス「やのナビ」を、アカウンティングサポート株式会社では、企業向けfreee導入・運用コンサルティングサービスを提供。また、場づくり事業を手掛けるつながるサポート株式会社も運営。

をつけていきたい」と決意し、2015年に監査法人を退職、矢野会計事務所を開業しました。

—— 相当の勇気ですね。

矢野 一歩踏み出す勇気をくれたのは社外でつながりのあった方々でした。中小零細企業の経営者、フリーランスの方、勤めながら社外で自己研鑽^{けんさん}をする方など、さまざまな人の価値に触れたことで視野が広がりました。自立して、主体的に活動されている皆さんに憧れると同時に、自分の力でそういった方々のサポートができるような仕事がしたいと思うようになり、税務の道を志しました。

休職時にたくさん相談に乗ってくれた開業税理士の義父の会計事務所で税務実務に携わりながら、同時に矢野会計事務所を開設し、経理コンサルティングなどに取り組んだのが開業1年目で、その後、2017年に完全独立しました。

—— 現在の事業体制について教えてください。

矢野 現在、矢野会計事務所のほかに、アカウンティングサポート株式会社（以下、アカサポ）、つながるサポート株式会社（以下、つなサポ）と、合計3つの事業にチャレンジ

た。

ももとは矢野会計としてfreeeの導入サポートに取り組んでいましたが、できるだけ多くの方のfreee活用に携わりたい、freeeを経営に活用することへの習熟により多くの時間を使いたいという考えから、顧問税理士契約はお受けしない方針に切り替えました。ただ、お客さまからしたら「税理士事務所なのになぜ？」（笑）という違和感もあらうかと思ったので、思い切ってコンサルティング会社を設立した、という経緯があります。

—— 税務顧問契約はせずに、freeeの導入・運用サポートをするのですか。

矢野 はい。すでに顧問の先生がいる場合には、その先生にご理解いただきつつfreeeの導入をサポートしていますし、新設法人をサポートする場合には、提携する税理士に税務顧問をお願いするようにしています。

長年freeeを愛用してきて感じるのは、税務を通じてお客さまに貢献することと、freeeの活用を通じてお客さまに貢献することとはまったく別物のスキルだということです。もちろん、ひとりでもどちらもできるスーパーな先生・事務所はたくさん知っていますが、自分には両方は無理だと痛感しています

しています。事業内容は、**矢野会計**では、フリーランスが仕事を通じて自己実現をしていくことをサポートする**「やのナビ」**、**アカサポ**では、freeeを軸にしたクラウドツールの導入・運用サポート、**つなサポ**では、学びや自己研鑽、コラボレーションの場づくりを行っています。

フリーランスの経営をナビゲートする「やのナビ」

—— では、各事業（会社）について、立ち上げの経緯と取り組みをお聞きます。まず、「やのナビ」とはどのようなサービスなのか、ご説明ください。

矢野 矢野会計で提供している**「やのナビ」**は、フリーランスのビジネスをフルサポートするサービスです。フリーランスの方が、ありたい姿、なりたい自分を言語化・数値化してゴールセッティングするお手伝いから始まり、その実現に向けてPDCAサイクルを回すサポートをしています。その過程では、経理・税務面のみならず、企画、広報、営業、総務など、あらゆる分野のサポートが必要になってくるので、自身のフリーランスとし

てのさまざまなチャレンジの経験をもとに、まるでカーナビのようにナビゲートしていくイメージです。現在、数人の方にお試しいただき、ほぼサービスの形ができあがってきた段階で、来年の確定申告明けには正式リリースできる予定です。

freeeの導入・運用サポート 専門会社「アカサポ」

—— アカウンティングサポート株式会社ではどのようなサービスを提供されているのですか。

矢野 **アカサポ**では、クラウド会計ソフトfreeeを中心としたクラウドツールの導入・運用・活用コンサルティングで、経理の効率化、決算早期化、経営の見える化をサポートしています。ポリシーとしては、効率化のその先の「企業理念の実現」までサポートすることを念頭に置いています。

—— どのような目的、経緯で設立に至ったのでしょうか。

矢野 freeeの導入・活用サポートに本気で取り組んでいることを皆さんに知っていただきたいという想いを込めて法人を設立しまし



展開していけますか。

矢野 今後は、freee導入・運用サポートの「型」を確立していきたいと思います。

振り返ると、この1年間は試行錯誤の連続で、見積もりをはるかに超える稼働が必要となっていました。矢野会計で、顧問税理士契約の中でfreeeを使っていたときは、こちらで記帳を代行していましたし、申告・納税の完了がお客さまから期待されるゴールでした。

一方で、導入サポートでは、お客さまの中にfreeeで経営を回す仕組みをつくっていくことがゴールになります。ヒアリングしなければならぬことが全く異なるので、はじめは試行錯誤や後戻りの連続でした。その中でも、なんとか稼働に乗せることができ、今ではサポート方法も「型」ができつつあるので、よりの確なサポートができるようにしていきたいと思っています。

また、freeeをはじめとするクラウドツールの活用を磨いてきたことを軸に、今後は、税理士、税理士法人向けのfreee活用サポートにも取り組んでいきたいと考えています。

—— 同じ悩みや問題を抱える同業者として

の強みを生かせそうですね。

矢野 特に、記帳代行までされているようなひとり税理士さんにはマッチすると思います。

freeeを活用した記帳効率化の面で私がサポートし、浮いた時間で税務サポートに専念していただくという形を描いています。現在、このような形で2名の税理士さんとタッグを組んでいます。より専門制を発揮できる分野に時間を割けるようになったというお声をいただいています。

「自信をつける出会いの場」を提供する「つなサポ」

—— 続いて、つながるサポート株式会社設立の経緯と事業活動についてお聞かせください。

矢野 「きっかけはつなサポから」をコンセプトに、イベント、セミナー、ワークショップ、コミュニティなど、さまざまな形式での場づくりに取り組んでいます。

自分自身の人生を振り返ったとき、人との出会いがあったからこそ成長でき、今の自分があるといえ、そして、そのような場をつくってくれた人が必ずいたということに気付き

し、freeeに苦手意識があったり、freeeは使えないという誤解を持たれている先生が多いことを知り、自分がfreeeの活用の特化することで、経営サポートという面でお役に立てるケースが増えるだろうと想い描き、このような道を選びました。

—— 1年経ちましたが、今後はどのように

しました。そこで、自分もそんな場づくりに本気で取り組んでいきたいと思い、2017年9月に「つなサポ」を立ち上げました。

—— 具体的にどのような活動をされているのですか。

矢野 例えば、つなサポ創立後の初仕事は「にわっち塾」というSNSを通じて自分の事業と向き合うスクールの事務局でした。私自身、丹羽先生という方にSNSとの向き合い方を教わってから、だんだんと仕事の方向性を固めてこられたという経験があるので、他のフリーランスの方にも丹羽先生と出会ってほしいと思い、運営事務局を志願し、開催しました。

その他、読書を行動につなげる読書会を開催したり、会計士が業界外の方から学ぶ機会をつくったりと、ニーズがあって、自分自身もわくわくするテーマであればなんでも取り組んでいます。

—— つなサポで行うイベントにはどのような特長がありますか。

矢野 どんなテーマのイベントでも、「一歩踏み出す勇気を持ってもらう」「自信を持つきっかけをつかんでもらう」ことを大事にしています。人の話を聞いているだけ（インプ

ットしているだけ）では、一歩踏み出す勇気は持ちづらいですし、自信につながることもありません。

そこで、つなサポでは、参加者がアウトプットしやすい仕組み、流れ、雰囲気を考えてイベントの設計をしています。初めての人だったり、発言に慣れていない人でもアウトプットできるような優しい場づくりを心がけているのがつなサポの特徴だと思います。

SNSへの投稿をきっかけに広がるビジネス

—— 矢野先生は、freee株式会社とはどのような関係にあるのですか。

矢野 私は単なるイチfreeeユーザーです。ただ、ちょっとだけ周りのユーザーよりもfreeeファン度が高いため、「freee」マジカチ「meetup」というユーザーコミュニティのリーダーもやっています。

—— そもそも、先生はどのような経緯でfreeeのソフトを使われるようになったのでしょうか。

矢野 監査法人時代に、当時はまだ聞き慣れない「クラウド会計ソフト」に興味を抱き、

自身の家計簿を会社に見立てて、freeeで管理し始めたのが最初の出会いです。それまで、Excelを使って複式簿記で家計簿をつけていたので、銀行口座やクレジットカードの明細が連携できるfreeeの導入で、家計管理が効率化できました。ただし、本来は家計管理用のソフトではないのでオススメできる使い方はありません（笑）。

監査法人退職後、実際に業務でfreeeを使い始めました。いろいろな場所を動き回っていたので、クラウドツールはそんな働き方に自然とマッチし、重宝しました。freeeについてSNSに投稿するようになってからは、freeeの社員さんにも知っていただけのようになり、交流が始まりました。以来、freee株式会社が運営するオウンドメディア「経営ハッカー」で、管理会計をテーマにした連載枠を頂いたり、アドバイザーの事例動画に出演させていただいたり、freeeが編さんする書籍の執筆メンバーに加えていただくことができました。

—— SNSへの投稿をきっかけに、雪だるま式に人とながついていったわけですね。

矢野 そうですね、ほとんど趣味的な形でfreeeに関するSNS投稿をしていたのです

が、気が付いたら「矢野といえばfree」と認識していただけるようになりました。

SNSの使い方は2種類あると思います。

仕事の宣伝用に使う人と、私的な日記用に使う人。私はどちらかというと後者です。仕事を頂く目的というよりは、自分のことを伝える練習の場として考えていて、その中で、「freeってわくわくするツールだな」ということを投稿していたら、たくさんの人に認識していただくことができました。

——「free マジカチ、meetup」について簡単に説明ください。

矢野 マジカチは、2018年にfreeさんと一緒に立ち上げたユーザーコミュニティです。freeを活用して、クライアントさんに価値提供をしていきたいと考えている税理士、会計士、社労士が中心となって、オンライン・オフラインの場で事例共有や情報交換を行っています。freeさんの協力も頂きながら、ユーザーである全国のコミュニティリーダーが企画・運営をしています。

—— つなサポ事業とも重なるところがありますね。

矢野 そうですね、マジカチでのコミュニティ運営の経験はつなサポにも活かしています。

関心事を軸に人が集まるコミュニティは自己研鑽の場として最適だと思っています。

例えば、マジカチは「freeを活用してお客さまの役に立ちたい」という想いを持ったメンバーの集まりで、それを軸に、各自主体的にインプットとアウトプットを繰り返して切磋琢磨しています。この経験はつなサポの活動の幅を広げてくれました。

「やのナビ」「アカサポ」「つなサポ」の三本柱

—— 今後の展開について伺います。

矢野 開業以来の試行錯誤を経て、ようやく将来の方向性が定まってきました。アカサポ、つなサポ、矢野会計という3つの切り口で事業をしています。すべての軸には「自信を持って主体的に生きていきたいという人をサポートしたい」という想いがあります。

今後は、何をやっているかだけでなく、どんな想いでやっているか、も知っていただけるように活動していきたいと思っています。

—— 最後に、これからの時代を担う若手税理士に一言、メッセージをお願いします。

矢野 「得意なことを磨き、得意なことを持

ち寄っていきましょう！」ということをお伝えたいです。

以前に比べ、情報がありふれている昨今では、お客さまにとって身近な相談相手である税理士への期待も分野が広がってきていると思います。この期待にひとりでは応えるには、限界がある場合が多いのではないのでしょうか。自分の得意を磨き、仲間の得意を知り、得意なものを掛け合わせてチームでお客さまをサポートすることで、さらに頼れる存在になっていけると考えています。

得意なこと、さらには情熱を注げる好きなことを発信し合って、協力できる仲間が増えていたら嬉しく思います。

—— 今後の矢野先生のご活躍を期待いたします。本日は貴重なお話をありがとうございました。