

# 賛助会員連携で 新たな価値を創出する！

補助金を経営支援の武器に！  
株式会社ミライズが語る  
会計事務所の未来とは

## 的場 貞憲氏

株式会社ミライズ代表

長年、会計事務所に勤務した経験を持ち、税理士業界の実務と課題を熟知している。2020年に同社を設立。いち会計事務所では対応が難しい補助金・助成金の相談・申請の受け皿となり、事務所の付加価値を高めるサポートを行っている。コンプライアンスを重視し、安易な受給を煽らず、顧客の長期的な利益を最優先する姿勢が特徴。

## 刑部 俊朗氏

税理士法人りんく営業統括マネージャー

法人・個人の税務担当を皮切りに、10年間MAS監査業務に携わる。その後顧客企業のCFOとして5年間IPO準備や資金調達の実務を経験し、現在はりんくグループで採用や新規営業などを担当。

補助金・助成金対応の負担を解消し、会計事務所の付加価値を最大化する株式会社ミライズ。単なる申請代行にとどまらず、会計事務所のための専門的な「相談窓口」としてサービスを提供しています。本記事では、実際にサービスを導入している税理士法人りんくの刑部様を交え、スタッフの心理的安全性の向上や経営計画に基づいた先回りの提案手法など、ミライズが提供する支援のメリットについて詳しくお話を伺いました。

### ミライズ様のサービスを立ち上げた動機や経緯について教えていただけますか？

**的場**：2020年に株式会社ミライズを立ち上げましたが、その背景には、私自身が約20年間、会計事務所の現場で働いた経験があります。長年、会計事務所の職員として多くの中小零細企業の経営者様と接するなかで常に耳にしていたのが、「何かよい助成金や補助金があれば教えてほしい」という切実な声でした。しかしいざそれに応えようとする、いち会計事務所の方だけでは非常に高い壁があるのが現実です。助成金や補助金は種類が膨大で、自治体ごとに内容も異なれば、制度の改変も頻繁に行われます。日々の税務業務に追われる職員が、これらすべての最新情報をキャッチアップし、お客様ごとに的確な提案を行うには限界があります。また税務業務と異なり補助金業務はスポット的な性格が強く、苦勞して調べてもノウハウとして蓄積されにくいいため、多くの事務所にとって「生産性が上がりにくい厄

介な業務」と捉えられがちなのです。

一方で、世の中には申請代行を売上至上主義で行う業者も存在します。彼らのなかには、自社の利益を優先してお客様の事業実態に合わない無理な申請を勧めたり、最悪の場合は不正受給に繋がるようなリスクを抱えさせたりするケースも見てきました。

これは、長年の月日をかけて築き上げた会計事務所と顧問先様の信頼関係を根底から壊しかねない、非常に危うい状況です。

こうした現場の困りごとを解決したいと考え、株式会社ミライズを立ち上げたのです。

**それでは、ミライズ様とりんく様の出会いについて教えてください。**

**刑部**：始まりは代表の小久保から「信頼できる助成金の会社があるよ」と教えてもらったことがきっかけでした。実際にオンラインで話を伺ってまず驚いたのは、的場さ

んが私たちの困りごとを完璧に理解してくださっていたことです。会計事務所のご経験が長いからこそ、補助金業務の厄介さや、スタッフがどれだけ情報のキャッチアップに苦労しているかを知り尽くしていました。私たちのやりたい経営支援の部分も汲み取ったうえで、「補助金・助成金はきっと自社ではやりきれないでしょう?」とズバリ言われまして、まさにその通りだと納得しました。ちょうどそのタイミングでミライズさんがキャンペーンを開催されていたので、まずは安価なお試し価格でスタートしました。すぐに顧問先の相談に乗っていただいたのですが、その対応の安心感を見てすぐに正式な契約を決めました。

### ミライズ様の具体的なサービスや支援の流れについて教えてください。

**的場:** 弊社のサービスの核は、単なる申請の代行ではなく、その手前の「補助金・助成金の相談窓口」として会計事務所様やその顧問先様をサポートすることにあります。具体的な支援の流れとしてはまず私自身が相談の窓口になり、事務所の職員様や顧問先様から直接相談をお受けし回答します。実際の申請フェーズに入った際は、弊社の有資格者のパートナーと連携し「私・パートナー・お客様」の3者体制で進めていきます。これにより会計事務所様には安心感を持っていただきながら、申請後のサポートまで一貫して弊社が責任を持って行います。

またお客様への情報提供サービスも行っており、定期的に公式LINEでお役立ち情報や実際の相談事例を動画で配信しています。

契約形態はシンプルで、会計事務所の職員様からのご相談をお受けする「シルバープラン」と、職員様だけで



なく顧問先様からの直接相談にも対応できる「ゴールドプラン」の2本です。どちらのプランでも、事務所の付加価値を上げお客様との信頼関係をより深めるためのツールとして活用いただけるよう設計しています。

**刑部:** 私たちは、情報収集と提案の部分をミライズ様にアウトソーシングしているような感覚でサービスを活用しています。また公式LINEの的場さんの動画は毎回拝見していますが、難しい公募要領を読み込むのではなく事例ベースで解説してくれるので非常にわかりやすいですね。こういったサービスがあるおかげで、スタッフも「補助金についてはプロのパートナーがいる」と胸を張って言えるようになり、お客様と対峙するうえでの心理的安全性が格段に向上しました。

**的場:** また、会計事務所様ご自身が助成金を活用されるケースもあります。具体例をあげると、株式会社MAP経営様が提供されている「大合戦の日」という研修です。この受講費用に厚生労働省の「人材開発支援助成金」が活用できる可能性が高いことがわかりました。実は昨年別の会計事務所様でこの助成金が採択された実績があるのですが、当時の助成率はそれほど高くありませんでした。しかし今年からは新設されたりスキリングコースを適用できる可能性が出てきたのです。これは非常に助成率が高く、受講料の大きな助けになります。

**刑部:** そのお話を聞いて、まさに今私たちもこの助成金を活用したいと思っています。研修費用は決して安くありませんが、助成金でその半分程度がカバーされれば、事務所としても投資のハードルがぐっと下がります。自分たちで実体験としてプロセスを知ることによって、お客様への説得力もさらに増すと期待しています。



## ミライズ様のサービスを受ける前と後での変化はありましたか？

**刑部：**そうですね、まずは第三者の専門家としての的場さんが入ってくださることでお客様への説得力と安心感が格段に増したことです。以前は、顧問先様から「何かいい助成金はない？」と聞かれた際、実際要件に合っていない場合でも私たちの知識だけでは断りきれず、無理をして調べて回答することがありました。顧問料をいただいている手前、安易に「できない」と言いにくい空気があるんですね。しかし今は、助成金の実務に精通した的場さんが第三者のプロの目線で「これは受給できません」「これは不正受給のリスクがあります」とはっきり伝えてくれます。私たちが直接言うよりも角が立たず、かつ正確な情報が届くので、事務所としても非常に大きな安心感に繋がっています。

もうひとつは、スタッフの働く環境が向上したことです。かつては助成金の相談を受けるたびに、担当スタッフが本来の業務の傍らで必死に調べ物をしていました。しかし助成金は種類が膨大で変更も多いため、どれだけ頑張っても「本当にこれで合っているのか」という不安が常に付きまといます。採択されなかった際に、一生懸命やったスタッフがお客様から逆恨みされてしまうような不幸なケースも見てきました。

現在は、顧問先様にも「助成金のことはプロのパートナーにすべてお任せしている」と入口で明確に伝えられる体制になりました。スタッフが無理に「やれます」と背伸びをする必要がなくなり、心理的なプレッシャーが劇的に軽減されています。営業面でも自信を持って提案できるようになりましたし、何よりスタッフが本来の経営支援業務に集中できる環境が整ったことは、組織として非常にポジティブな変化だと感じています。



## ミライズ様のサービスをどのような方に提供したいですか？

**的場：**結論から申し上げますと、あんしん経営をサポートする会の会員のすべての皆様にぜひ弊社のサービスを活用していただきたいと考えています。実は、あんしん経営をサポートする会の会員様と弊社のサービスは、「経営計画を策定している」という観点からこれ以上ないほど相性が良いと確信しています。

通常、経営者様が「助成金や補助金が欲しい」と思うのは、何かを購入したい、あるいは投資をしたいという“ニーズが具体化したタイミング”です。しかしそこから探し始めたのでは、公募の締め切りや審査期間の関係で実際の発注までに半年ほど時間がかかってしまい、間に合わないケースがほとんどなのです。

その点あんしん経営をサポートする会の会員の皆様は、顧問先様と伴走して中長期の事業計画や設備投資計画、予算をしっかりと立てていらっしゃるから、将来のビジョンや投資のタイミングを事前に把握できているからこそ、「この時期にこの設備投資を考えているならこの補助金を使えるかもしれません」という先回りの提案が可能になります。計画段階で一言「使える制度があるかもしれないから、プロに聞いてみましょうか」と添えていただくだけで、会計事務所としての付加価値は劇的に上がります。

会計事務所の役割って日本の社会に根付いているんです。中小企業経営者から最も厚い信頼を寄せられているポジションですからね。本来税務のことだけでなく、あらゆる悩みが真っ先に集まる「何でも相談所」のような役割がありますが、補助金や助成金の実務はあまりに煩雑で、自社でその人材やノウハウを賄い続けるのは非常に高いハードルです。だからこそ、その「面倒くさい」と感じてしまう実務のハードルを私たちが代わりに下げ、専門的な受け皿となることで、会計事務所様が安心して顧問先様に付加価値の高い提案ができる体制を支えたいのです。

私たちの目的は単に申請を代行することではなく、会計事務所の皆様が長い年月をかけて築いてきた顧問先様との信頼関係を背景に、私たちが専門家として適切な情報を届けることで「会計事務所の提供できる価値」をさらに大きくしていくことです。

会計事務所の皆様がより一層お客様に喜ばれ、頼られる存在として共に成長していく。そのための心強いパートナーとして弊社を最大限に活用していただければ、これほど嬉しいことはありませんね。