



# 混迷のコロナ・ウクライナ情勢 スタグフレーションに備えろ！

コロナ禍による経済低迷に追い打ちをかけるロシア・ウクライナ情勢。世界規模で起きるスタグフレーション（景気が後退しているにも拘らずインフレーションが同時進行する現象）にどのように立ち向かうか、税務会計コンサルタントをコアビジネスに据える株式会社 BP アレンジメントの笹田社長に、自社事例（暗号資産ビジネス）を緊急レポートしてもらった。

## コロナ禍による業績悪化 それは他人事ではなかった

弊社は2016年に起業後、税理士事務所・会計事務所と提携することで、その顧問先であるクライアント及び地方公共団体を顧客として、投資物件（太陽光発電所、コインランドリー、無人航空機ドローン）や、税務会計コンサルタントをベースに顧客層を増やして順調に事業を拡大していました。

ところが、コロナ禍の影響で2020年度は大幅な赤字に転落してしまいました（図1）。  
一般的に、経営コンサルタント会社などは仕入がなくアドバイスを中心のため、コロナ禍の影響をあまり受けない業種と思われるが違います。

しかし、実際には既存の投資家及び会計事務所の顧問先に提供していた、税制優遇商品や投資商品へのニーズは著しく減退し、本業の売上は前年比で50%以上もダウンすることになったのです。

弊社の従業員は役員を除き6名が在籍していましたが、業績の悪化に伴い、営業職に就いていた社員は提案先がなくなったことを理由に退職、2021年1月には、事務職2名と社長だけの計3名の会社にまで縮小してしまいました。

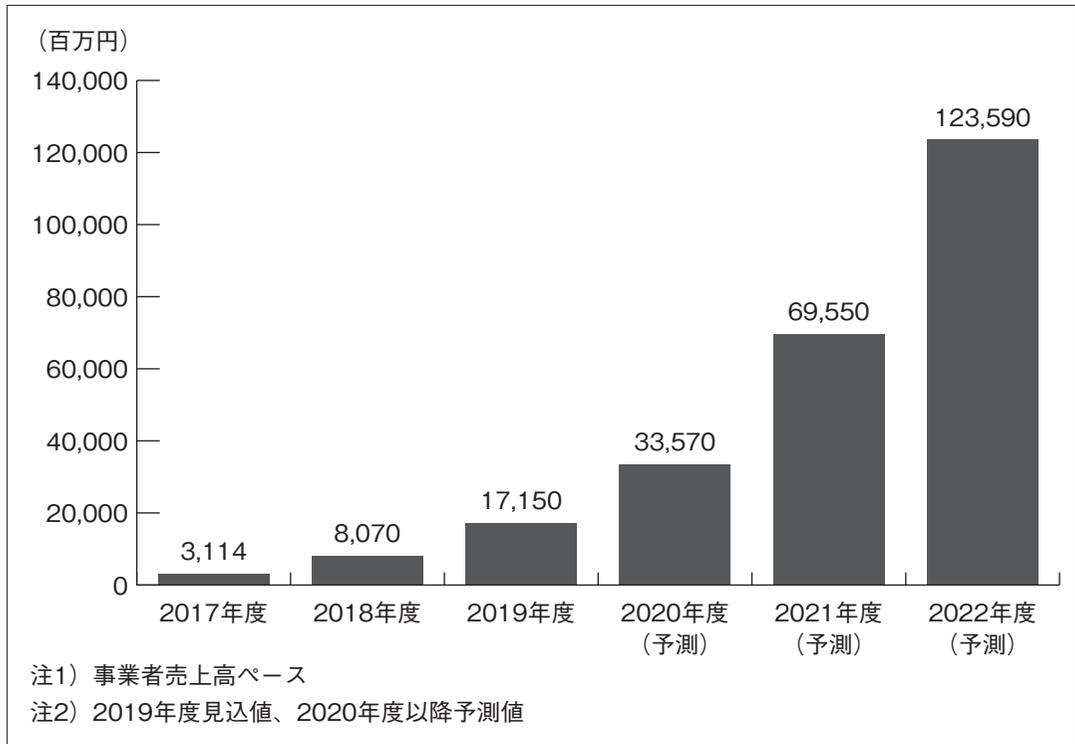
## 原点回帰！ 自社の強みと弱みを分析

●弊社における強みは何か  
まず、強みとは何かを考察した

図1 弊社の売上高（2019～2020年度） (単位：千円)

	2019年度	2020年度
売上高	108,888	51,602
営業利益	2,023	△29,054
経常利益	1,027	△7,258

図2 国内ブロックチェーン活用サービス市場規模推移予測



出典：矢野経済研究所ホームページ [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2140](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2140)

上で「いま自社が販売できる優位性のある商材はないものか」と原点に立ち返ってみました。

【弊社の強み】

- ・ 全国の大手会計事務所との連携が取れている
  - ・ 税制優遇商品を活用して投資家に税務メリットのある商品供給が可能である
  - ・ 金融知識を活かした商品を臨機応変に組成できる
- などが挙げられます。

【弊社の弱み】

販売商品に税務上の知識が必要であることから、投資商品を購入した後の税務処理方法などに対し、代表以外の社員が会計事務所と連携するコンサルティング営業ができず、同様の販売手法では投資商品の販売ができる社員が育たない点が挙げられます。

また、直面している状況として、コロナ禍による世界的な金融危機が急速に進展している状況に加え

て、日本の場合は少子高齢化も相まって「資産運用による自己資産防衛ニーズ」が資産家からは高まっています。

これは、金融知識を生かした投資商品を取扱う弊社には追い風であり、投資家ニーズを掴むことができれば飛躍できるチャンスになると考え方をあらためました。

時代の流れと  
投資家ニーズを満たす商品

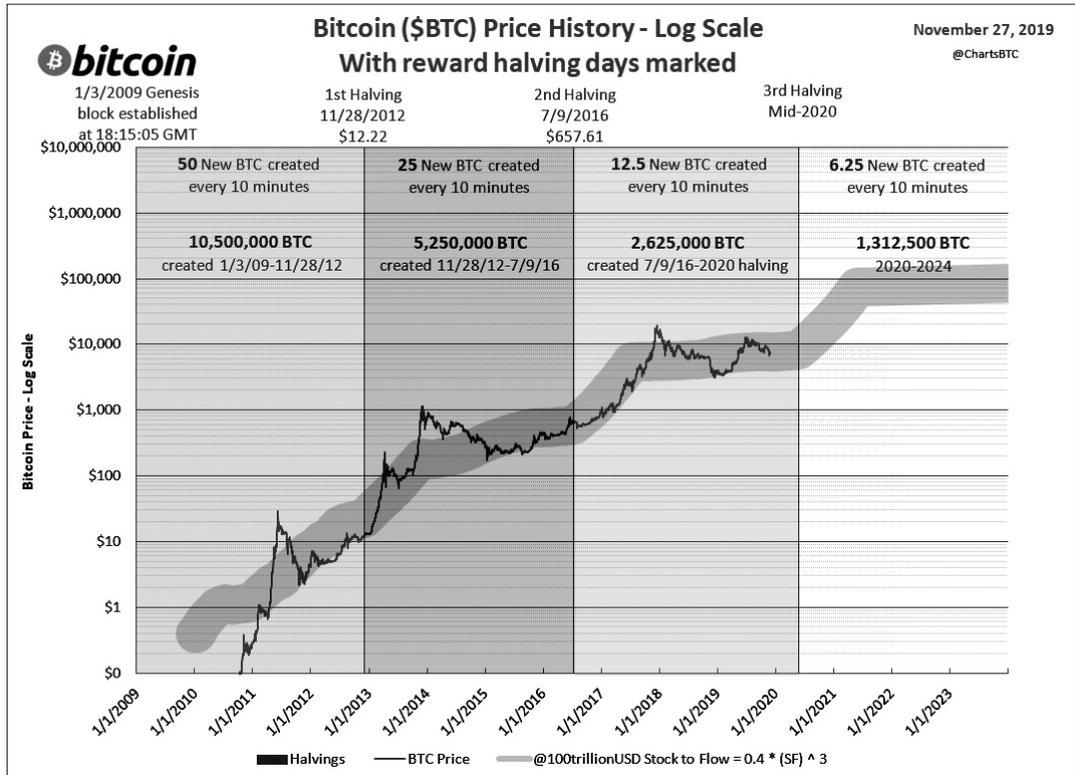
● 暗号資産に活路を

弊社の取扱商品には業法などの制約がなく、時代が求めている商材を考えたときに、世界的に法定通貨がデジタル化（CBDC・中央銀行デジタル通貨）へ向かう潮流があることがわかりました。

ちなみに、日本は2024年度に新1万円札の発行を予定しており、この流れに逆行している国です。

また、コロナ禍の影響で経済が停滞しないよう米国や日本なども給付金を乱発し、通貨供給量が著

図3 ビットコインの価格履歴



出典：CoinzodiaC ホームページ <https://coinzodiac.com/profit-on-bitcoin-halving/bitcoin-halving-emission-history/>

しく拡大しています。その状況下において、

- ・これからのような分野が伸びるのか
- ・金融資産はどのカテゴリーに流れるのか

を考えたときに、一つの結論に達しました。それがブロックチェーンを活用した「暗号資産」です。私自身が資産運用に携わっていたこともあり、株式市場と債権市場の相関関係が逆行する傾向にあることを学んでいました。金融資産が飽和したときに、コモディティ資産（金や石油、小麦など）に機関投資家は資金を流します。資産の安定運用を目指す上で分散投資は鉄則です。暗号資産は、日本では投機的な商品としての認知度が強く、詐欺まがいの商法が多いとされる商品ですが、世界的に「クリプト」という称号で法定通貨化する国も出てきています。

私は、この商品（暗号資産）こそ金融資産の代替で、つまり「ブロックチェーン技術を活用したデジタル通貨が世界の求める金融商

品である」と考え、国内でも将来的に強いニーズが出てくると信じたのです（図2）。

### 投資家に金融商品でなくマシンを購入してもらう

●知っていますか「マイニング」

暗号資産の代表とされる「ビットコイン」(Bitcoin)は、短期的なボラティリティ（価格変動の度合い）が大きいことは否めませんが、発行枚数に2100万枚の上限が設定されていることなどから「デジタル・ゴールド」と言われ、上限発行枚数に達するまで市場規模が拡大すれば価値は着実に上がります（図3）。

しかし、国内では暗号資産に対する注目度は低く、2017年度、個人投資家を中心とした仮想通貨バブルといわれる暗号資産の急騰と暴落があり「暗号資産はハイリスクの商品である」とマーケットに印象付けられました。

また「マイニング」という事業があることも知らない人がほとん

図4 ASCI MINNER Value ホームページ

## Innosilicon

### A10 Pro+ ETH (750Mh)

#### Profitability

Period	/day	/month	/year
Income	\$43.64	\$1,309.14	\$15,709.67
Electricity ⚡	-\$3.89	-\$116.64	-\$1,399.68
<b>Profit</b>	<b>\$39.75</b>	<b>\$1,192.50</b>	<b>\$14,309.99</b>

#### Algorithms

Algorithm	Hashrate	Consumption	Efficiency	Profitability
EtHash	750Mh/s ±5%	1350W ±5%	1.8J/Mh	\$27.06 /day ⓘ

#### Description

Model **A10 Pro+ ETH (750Mh)** from **Innosilicon** mining **EtHash** algorithm with a maximum hashrate of **750Mh/s** for a power consumption of **1350W**.

📄 Share
🐦 Tweet
👍 Share
✉️
⏪

出典：ASCI MINNER Value ホームページ <https://www.asciminner.com/miners/innosilicon/a10-pro-eth-750mh>

どです。暗号資産のマイニング事業とは「取引データの追記処理に協力してくれた人に対して、見返りとしてコインが支払われる仕組み」のことを言います。この事業を行うためにはコインを購入するのではなく、複雑な計算処理を行うマイニングマシン（高性能PC）を購入する必要があります。

弊社は、このマイニングに目を付け、まずは弊社が販売できる投資商品とするためには「暗号資産のマイニング事業が国内で成立するものなのか」その収益性を実証する必要があります。そこで自らマイニング事業を開始し、投資家の求めている新投資商品になり得るかを検証してみました。

最初の問題点は、マイニングマシンを稼働させたときに発生する電気料金です。過去、マイニング事業を実施するには日本国内の高額な電気料金体型では、採算性が合わないと言われていました。

しかし、暗号資産の価格が上がっている現在であれば、他国より高い電気料金体型であったとして

も「電力の供給量が安定している日本国内でマイニング事業が成り立つのではないか」との仮定を立証する必要があったのです。

マイニングマシンの収益性については、ネットで電気料金を設定して想定されるマイニング量からプロフィットを計算してくれるサイトがあります（図4）。

同サイトに掲載されているマシン（A10 Pro+ ETH (750Mh)）を購入して、稼働させることができれば、サイト画面通りの収益が得られるか検証できるため、投資家に対して収益性を確認してもらいやすいと考えたのです。なぜ、暗号資産そのものではなくマイニングマシンであったのか、そこには大きく3つの理由があります。

- ① 価格変動への対処
- ② 可変性の高さ
- ③ 金融商品ではないメリット

① 価格変動への対処  
暗号資産はボラティリティ（価格の変動性）が高いため、購入価格を安定させるためには、価格が

変動する商品に対して常に一定金額を定期的に購入するドルコスト平均法のように、一定のタイミングで同じ量を買いつける必要があります。マイニングマシンから得られる暗号資産では、同等の効果が得られません。

### ② 可変性の高さ

マイニングしている暗号資産のコインの種類（ビットコインやイーサリアム、リスタなど）が何らかの理由により価格が暴落したときなど、同じアルゴリズムで他のコインのマイニングに変更することができません。

### ③ 金融商品ではないメリット

金融商品ではないため、一つの事業の設備投資としての考えが成り立ちます。これにより「中小企業等経営強化法の経営力向上設備等の収益力強化設備」の対象に成り得ます。

以上の理由から、投資家には高騰や暴落する可能性があり、変動の度合いが高い暗号資産を購入い

ただくのではなく、マイニング用のマシンを購入してもらう方針へと舵を切ったのです。

## 自社の新規事業の結果で 投資家にマシンを販売

### ● 全額損金として処理

弊社が自ら当該事業を開始するには、この事業を始めようと決断してから2カ月程度しかかかりませんでした。初期費用は、ざっくり図5の通りです。この費用は中小企業等経営強化法の経営力向上設備等の収益力強化設備の対象として、全額損金とする処理をしています。

マシンを稼働させて実績がネット画面の通りであるかの検証は容易で、1カ月の稼働実績により投資家からの理解を得るには十分な数値が出ました。

結果、当該事業を開始してからマイニングマシンを購入いただいた投資家も30人以上となり、弊社はV字回復を果たすことができたのです（図6）。

図5 新規事業の初期費用

マシン代 A10 Pro+ ETH (750Mh) × 5台	15,000,000円
輸入に関する費用・設定・輸送費・その他経費	3,181,819円
小計 (税抜)	18,181,819円
消費税	1,818,181円
合計 (税込)	20,000,000円

図6 弊社の売上高 (2020～2021年度)

(単位：千円)

	2020年度	2021年度	マイニング関連
売上高	51,602	131,960	106,736
営業利益	△29,054	1,730	1,230
経常利益	△7,258	25,821	24,864

※営業利益は、マイニングマシンの全額損金処理をしたことで圧縮されています。また、マイニングマシンから得られた暗号資産は年度末に資産評価替えをする必要があり経常利益に大きく寄与する形となっています。

## 成功のポイント 他社との共同ビジネス

弊社が、自らこの事業を始めようと決断した理由は、兼ねてより取引をしていたA社（東京都中央区）との関係があります。A社の社長とは、私が大手損害保険会社勤務時代から続く30年以上の友人関係であり、これまでも様々な分野においてコラボレートした実績があります。そのA社が得意とするマイニングマシンの輸入と販売を、国内において共同ビジネスの形で出来ないかという提案に協力してくれたことが発端です。

A社は、輸入・販売を実施しているとはいえず、国内で自らホステイング業者（マシン管理と電気料金支払）として業務を請け負ったことはありません。また、電気の安定供給が可能な倉庫を探す必要もあります。しかし、論理的にはマシンを安定稼働させることができれば、確実な収益が得られるビジネスとなることは明白でした。A社から「課題はあるもののマ

イニングマシン購入者が多数確保できるのであれば、共同事業を開始しよう」と、合意が得られたことが成功の一番のポイントです。

## スタグフレーションに備えるためのヒント

前述の通り、コロナ禍の影響は経営コンサルティング業務を中心とする弊社でも例外ではありませんでした。そして、今後訪れるであろうスタグフレーションに対しても備える必要があります。あくまでも一つの考え方ですが、

- ① 状況把握
- ② 保有する技術（スキル）あるいは、所有している設備などのインフラ
- ③ それらを組み合わせた最大の活用方法

この3点を深く分析し、行動に移すことを試してください。

これは、新規事業としてPCR検査サービスを立ち上げ多くのメディアで取り上げられた「にした

んクリニク」西村社長の事業復活の考え方と同じで、

- ① 今後ニーズが拡大すると思われる方向を把握し
- ② 所有しているインフラの利用方法を考え
- ③ 最大のパフォーマンスが得られる方法を実行する

ことで活路を見いだします。

弊社は主にコンサルティング業であり、保有する技術やインフラ資産はありません。それでも自社が得意とする分野や販売方法、取引先を、時間をかけて見直したことで一つの解答が生まれたのです。計画を実行することは決してギャンブルとは考えませんでした。経営として分析し、信じたことを着実に行動に移しただけです。

## まとめ 弊社の今後の展開

弊社は2022年度も継続して投資家向けに最新マイニングマシンを国内に輸入設置しています。

さらに、暗号資産への需要が増していることを背景に、マイニングで得たコインの価格上昇により特別利益が出ている投資家に対し、次のビジネスとしてメタバース空間（ネット上の仮想空間）での新事業を提供しています。飲食業や旅行業界でも、この視点での対応は必須であると考えます。

また、弊社の投資家の中にはイベント業界の経営者もおり、大規模イベントの中止で一時的に多くの仕事を失ったそうです。しかし、旅行業者のJTB社よりワクチン接種会場における誘導係を受託したことで、特需が生まれた話を伺いました。

危機的状況においても「保有する技術（スキル）や資産を別な方法で活用できないか考え直し、素早く実行に移す」これができればどの業種であっても必ず対応できる方法が見つかるはずですよ。

今までは大きく方向性の異なる種類のサービスになるかもしれませんが、諦めず活路を見いだすことに邁進してください。