

スペシャル
座談会

税理士×社会保険労務士×司法書士 注目

2020年 士業が

RPA導入による業務の変化、特化型と大型ファームの二極化、超人材難……。士業界内でも注目度の高い三名の士業が未来を語り合う。

〔ファシリテーター〕株式会社アックスコンサルティング 野口陽司氏



部分を評価しきれていない」ということが起こるんです。なので、2年目は回してみても微修正。さらにあと1年回して、運用3年目にやっと完成。ですから、税理士さんも社労士も、顧問契約にプラスして継続的なサポートができると思います。

野口 人事制度は運用がメインと言っても過言ではないですね。人事以外では相続関連のマーケットも盛り上がっていると思うんですが、堀内先生はいかがですか？

堀内 2019年はWebから信託の問い合わせをいただくことが増えて、資産20億円という方のお子様もいました。そのなかで私は、中小企

認知症対策としての生前対策を 税理士さんとともにサポートしたい

業の経営者に、認知症対策としての事業承継や生前対策を勧めたいと思っています。『経営者として、自分の認知症や能力の限界と真剣に向き合いませんか?』と伝えたい。税理士さんも積極的に提案できている場合が多いので。税理士さんはプラスαの顧問報酬、我々も費用をいただいて、お客様には幸せになっていただくことができるんじゃないかな。いきなり事業承継を始めるより、認知症対策の方がハードルは低いと思うので、やりたいと思っています。

オ木 元氣な60代の経営者って、「俺30年間休んでへんし、大丈夫や」って言うこと聞かないんですよ(笑)。そのニーズをどう顕在化させていけばいいですかね？

堀内 我々がやりがちなのは、「こんなリスクがあります」っていうアプローチですね。「あなたが今倒れたら、お子さんふたりが揉めて、株式はそのまま。成年

赤字業務を捨てて 高単価業務へ移行を

後見人が入ったら、M&Aしようと思っても積極的にはできないし、会社は現状維持しかできないけど、それでいいですか?」みたいな。それより、明るい未来が見えるアプローチを心がけたいですね。

オ木 僕が不動産オーナーに向けてセミナーをしたとき、母親がアルツハイマー病になって62歳で他界した話をしたら刺さったんです。だから、顕在化したシーンをリアルに伝えていくのは、これからキーワードになると思いますね。

野口 次は、テクノロジーについてお伺いしたいと思います。最近、業務効率化などで取り組んでいることはありますか？

オ木 2018年の秋にSEを採用して、社内のIT化とお客様の業務効率化支援に取り組んでいます。お客様にRPAを導入して業

士業が語る!

取り組むべきこと

業事務所を取り巻く環境が激変するなか、来たる2020年に取り組むべきことは何か?

プロパートナーONLINEで
座談会の動画が視聴できます
→ 詳細はP.16へ



税理士

御堂筋税理士法人
代表 **才木正之氏**

1994年、新卒で税理士小笠原士郎事務所(現・御堂筋税理士法人)に入社。2017年に代表となる。M&Aや人事コンサルティングなど、会計の枠にとらわれないサービスを提供。



社会保険労務士

社会保険労務士法人ビルドゥー・コンサルティング
代表社員 **望月建吾氏**

特定社会保険労務士/残業ゼロ将軍®。外資系大手コンサル会社、外資系金融機関の人事部を経て、2010年に開業。残業ゼロの労務管理実績250社以上、人事制度づくり支援実績250社以上。

司法書士

司法書士リーガル・パートナー
代表司法書士 **堀内貴敬氏**

2007年に司法書士資格を取得。司法書士事務所勤務後、2013年に開業。中堅～小規模の不動産買取・再販会社を中心に営業し、急成長。信託サポートにも取り組む(2019年実績40件)。

人事制度の運用と認知症対策支援に注目

野口 まずは、2020年にどんなサービスが伸びるかをお伺いできればと思います。望月先生や才木先生は人事コンサルティングもされていますが、ニーズが高まっている実感はありますか？

望月 依頼は増えています。なぜかというと、これまで人事制度に高額なコンサルフィーをかける文化が一般的ではなかったんです。その予算を出していただけたお客様が増えてきたのは、ここ2、3年。でも、社労士の専門は労務なので、本当の意味で人事ができる事務所はまだ少ないですね。

オ木 確かに、今は数百万で提案しても通るようになってきています。僕自身、20代で人事コンサルを始め、失敗しながらできるようになりました。あとは、自分の組織が格好の実験場ですね。

野口 なるほど。人事コンサルでチャンスになると考えているサービスはありますか？

望月 運用ですね。1年かけて人事制度をつくっても、「想定してなかったことが起きた」、「この

業務効率を上げるソリューションを提供していきたい。あとは、ロープレをスマホで撮影して、チェックできるシステムを入れました。「1分30秒のところでもいい笑顔が出たね」とか、「専門用語ではお客様は理解できないよ」とかコメントを入れられるんです。それを活用すると、減価償却が的確に説明できるとか、職員の評価項目にも使えます。

野口 高いレベルで顧客対応を標準化できるということです。望月先生は何をされていますか？

望月 給与計算や勤怠管理はクラウドです。RPAに関しては、うちはアウトソーシングの売上比率が10%以下なので、導入しないと思います。紙の時代から修練された技術があつて、現状ではまだRPAよりも早いので。

野口 RPAはあくまで手段ですよ。RPAで仕事がなくなってしまうと危惧される先生もいますが、これからの士業の役割についてはどう考えていますか？

堀内 今までの司法書士の仕事は、過去に起こったことの登記登録です。なので、手続業務を正確にするということは、価値としては高

くない。手続きは完全にはなくならないけれども、これからは、「お客様と一緒に未来をデザインして幸せになつてもらおう」提案ができないといけないと思います。

コンサルテイングは社内にはない超絶頭脳のレンタル業

望月建吾氏

望月 コンサル領域がかなり増えてくると思います。コンサルって社内ですらない超絶頭脳のレンタル業なんです。税理士さんの知見を使う場合もあるし、社労士の人事と労務の知見を使う場合もある。社長さんのIQレベルは、平均より確実に上です。そこにコンサルするなら、さらに10から20くらいIQが高いのが理想です。でも、IQ120以上なきやダメというわけではなくて、経験で補うことはできると思います。

オ木 その話は夢がありますね。残念ながら、お客様は記帳代行、決算申告だけでは満足しません。私たちは、業績向上に役立たなければダメです。踏み込んで言うと、今やっている赤字業務を捨てて、時間チャージの高い仕事にシフトする意思決定をしなければダメだ

と思う。今の業務で手が回らないなら、顧問契約を解除して新しい

資格の枠を超えて活躍する組織をつくる

野口 続いて、組織づくりで取り組むことを教えてください。

堀内 資格者の人口が減っているなかで、応募の母数を広げたいので、採用では事務所見学会を企画しています。インターン生を2日間行つて、お互いの考え方がマッチ

するかを見るんです。資格がなくとも民事信託の提案はできますから、資格はないけど一生懸命できる人、お客様の満足度をあげられる人に来てもらつて活躍できる組織をつくりたい。あとは、社員が積極的に成長できる組織にするため、キャリアアップ支援制度をつくりました。その運用を始めます。**オ木** うちも採用はいろいろと取り組んでいて、今は、事務所のブランドを高めていかないといけないと思っています。業界内での評価というより、「なぜ仕事をしていて、どういう風に役に立っているのか」ということです。それで、SDGs（※）の活動も推進しています。中小企業のサポーターとして、新しいものを生み出せる組織にしたい。士業ベンチャーのよいイメージです。

野口 会計事務所の枠を超えてお手伝いすることですね。望月先生はいかがですか？

望月 現在は、10名規模で、これが最適規模だと思っています。

それは採用にも理由があります。例えば、大手の社労士法人もしくは大手企業とうちの両方から内定が出たら、優秀な層にうちを選んでもほしい。そのために何をしているかと言えば、一つは給料が高い。32歳で800万円代も可能というのは、業界の中では高水準です。でもそれだけではダメで、「望月と一緒に働きたい」と思ってもらうことが必要なんです。そのために、書籍もたくさん出しています。あと、新卒はインターン経由です。早い子は大学2年の夏休みから。となると、年間1〜2名の受け入れが限界なので、今の規模がちょうどいいんです。

野口 なるほど。ありがとうございます。最後に、本日のお話を受けて「2020年に何をやめて、何をするか」を聞かせてください。**オ木** 売上規模が3億円未満のお

客様と契約しない、個人の確定申告は受けない、いわゆる作業の新規は基本的に受けないという方針は出しています。あと、不採算の業務については、契約解除する覚悟で値上げをしています。**望月** 現在は、アウトソーシング業務は売上の10%以下を堅持していきます。人事コンサルができる人材を増やして受任していきたいと言いたいところですが、うちはしっかり教育するので、そこに行き着くまでに新卒採用から8年かかるんです。そこが弱点ですね。**堀内** 僕はさっきお話ししたように、経営者の認知症対策というのを進めています。あとは、個人向けの信託は地域のケアマネージャーさんとの連携を始めたので、そこを強化していきます。

野口 素晴らしいですね！今日のお話が士業のビジネスを変える起点になればいいな、と思います。本日はありがとうございます。

顧問契約を解除してでも新ビジネスに飛び込む覚悟が必要

オ木正之氏



※SDGs: 2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された、2016年から2030年までの国際目標。「貧困をなくそう」「ジェンダー平等を実現しよう」「住み続けられるまちづくりを」など、17の目標がある。