

ほぼ

座談会、インタビュー、レポート… 一冊丸ごと「士業のコンサル」特集！

# FIVE STAR MAGAZINE

2021.11 65

士業専門誌

年間購読/年間6冊・30,000円(税別・送料込)  
発行/LIFE & MAGAZINE 株式会社  
◎本誌は以下の事務所にお届けしています  
税理士、司法書士、弁護士、行政書士、社会保険労務士  
など(購読者の多い順)

NOTHING IS

*impossible*

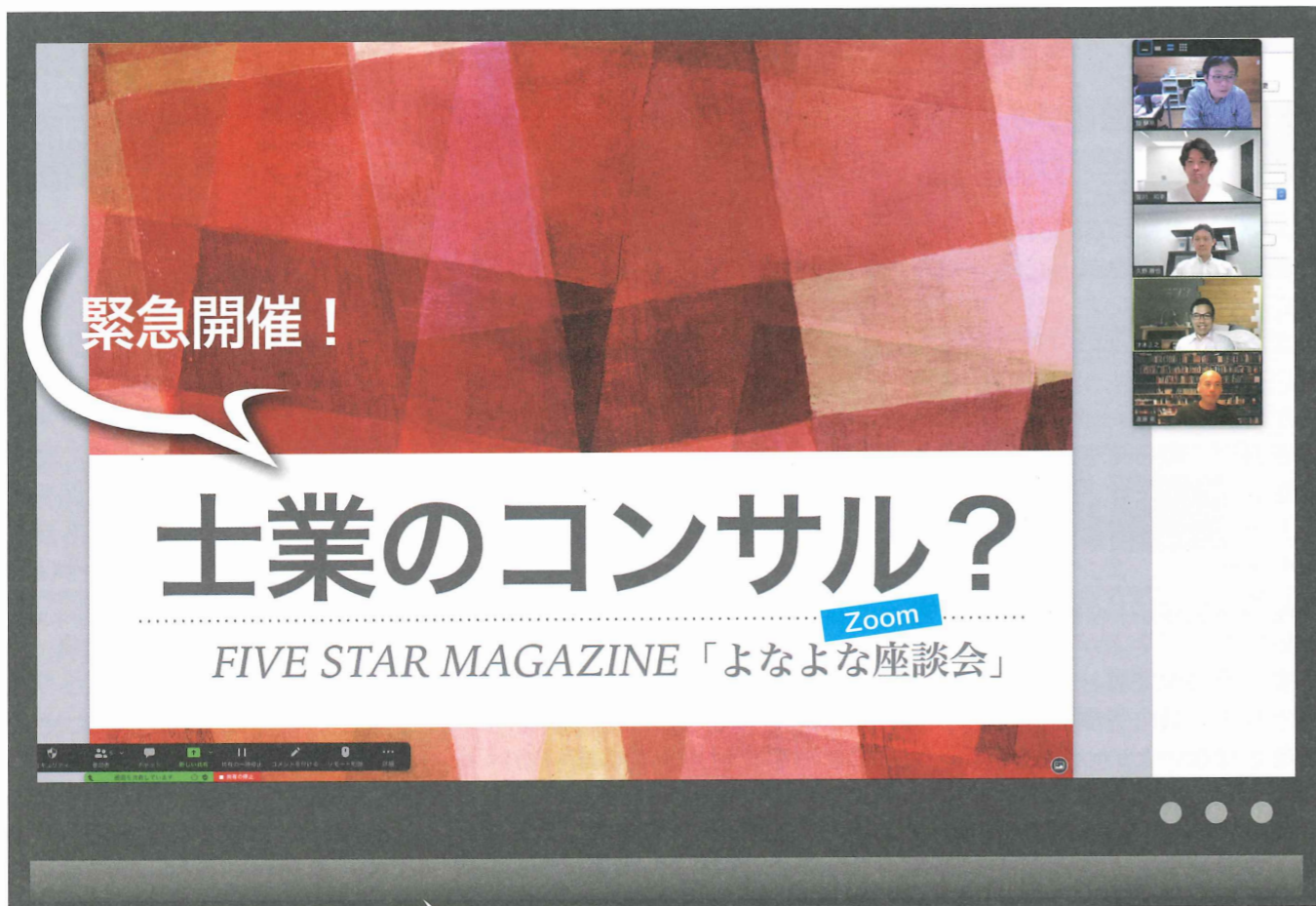
創刊65号。発行を重ねて——大特集

士業の  
今、コンサルが  
分かった!!

士業事務所のための経営専門誌

The Magazine for Professional Firms





緊急開催!

# 土業のコンサル?

Zoom  
FIVE STAR MAGAZINE 「よなよな座談会」

## 自己紹介からスタート!

社会保険労務士法人とうかい  
(愛知県名古屋市) 久野勝也氏

**久野** 社労士法人とうかいの久野と申します。よろしくお願ひします。今月で開業から丸10年になりました。現在、スタッフ数は23名になっています。もともと未経験でこの業界に入り、毎年売上を伸ばしてきました。以前までは助成金の売上が4割を占めていましたが、現在は顧問とコンサルと確定拠出年金が売上の中心になっています。拠点は名古屋と岐阜の多治見で、お客様対応は全てフルリモート。特徴は、ホームページ集客に力を入れており、ページビューは全体で月15万件ほどあります。

コンサルでは、デジタルシフトをバックにして、キングオブタイムやオフィスステーションを導入する商品を110社ほどに提供しています。オフィスステーション、マネーフォワード、SmartHR、奉行クラウドを導入することでアウトソーシ

ングに切り替える企業が多いので、現在は所内のリソースが不足しているのが現状です(苦笑)。

司法書士・行政書士事務所リーガルエステート  
(神奈川県横浜市) 斎藤竜氏

**斎藤** スタッフはもともと15~16名いましたが、現在は11名でやっています。これから本店を移転して、横浜駅直結の駅ビルに事務所を構えようと考えています。

**神原** 斎藤先生はデジタルに強く、コロナ以前から、どこでも仕事ができる仕組みを作られていますよね。

**斎藤** 東京方面からの問い合わせも多くいただきますので、12月からは東京方面にもオフィスを借りようと思っています。

**神原** 斎藤先生は司法書士の中でも家族信託に先行して取り組まれてきて、同業の先生に教えるようなお立場にいます。

**才木** 家族信託では、どのくらいの財産規模の方の相談に乗られていま

すか?  
**斎藤** やはり紹介案件は高くなり、地主さんなら2億、3億の方もいます。一方でホームページ経由のものは、3~4千万円のケースが多くなっています。

リードブレングループ(東京都千代田区、行政書士法人・社会保険労務士法人)

**皆川知幸氏**  
**皆川** 私の出身は、オフィスステーションやTaxHouseで知られている株式会社エフアンドエムで、16年ほど在籍しました。2008年からは、会計事務所のコンサル部門の責任者として7年間、全国1000の会計事務所とお付き合いしてきました。

独立後、さまざまご縁から飲食業界の団体とつながって、そこから飲食のお客様が増えていきました。

私は中小企業診断士の資格を持っていましたが、診断士には独占業務がありません。ですから最初はお金

社会保険労務士法人とうかい  
(愛知県名古屋市)  
**久野勝也氏**



リードブレングループ  
(東京都千代田区、行政書士法人・社会保険労務士法人)  
**皆川知幸氏**



司法書士・行政書士事務所リーガルエステート  
(神奈川県横浜市)  
**斎藤竜氏**



司会  
FIVE STAR MAGAZINE  
編集長 **神原陸**



御堂筋税理士法人  
(大阪府大阪市)  
**才木正之氏**

## 座談会参加者

の相談だけでしたが、飲食業は労働トラブルが多い業界なので、社労士資格を取って社労士法人を作り、次に人が集まらないという相談が多いので、行政書士資格を取って特定技能で外国人雇用のサポートをしようと考えました。しかし、とたんにコロナで最悪なパターンです(苦笑)。

代わりに、雇調金、事業再構築補助金などの相談が増えましたので、現在は補助金分野に力を入れています。今回の事業再構築補助金でも、全国からの相談に対応しています。スタッフ数は14名になっています。

御堂筋税理士法人(大阪府大阪市)  
**才木正之氏**

**才木** 名前だけのものもありますが、税務のほかにコンサルと名が付いているサービスが4つあります。経営、事業承継、M&A、人事の4つです。

コンサルティングのメインは、私のボスで創業者の小笠原(士郎)と私が行っている経営コンサルです。これは、今で言うところの社外取締役で、社長の横にべったりくっついて、報酬として月20~30万円をいただくものです。

売上は、今期の見込みで6億円。その内訳は、経営コンサル、事業承継、M&Aがそれぞれ1億円弱。人

事と個人資産税が5000万円ずつ。残りはほぼ税務になっています。スタッフ数は38名です。

**神原** 担当者別の売上が凄まじいことになっていますね。皆がそれぞれ売上げています。

**才木** 以前は私と小笠原がダントツでしたが、現在は3000万円級のコンサルタントがポツポツと育ってきました。プチコンサルをしながら2500万円程度売り上げる人材も多くなっています。とはいえ、1000万円代でうろろしているのも多いので、まだまだ事務所に伸びしろがあります(笑)。

弊社のコンサルは、完全に属人的なところに振り切っていることが特徴です。標準化はしません。

## 土業のコンサルって何だ!?

**神原** 本日の座談会は、まず土業のコンサルの定義から始めたいと思います。土業の商品はどれもコンサルの要素はありつつも、コンサルという名前を付けているだけの手続き商品もたくさんあります。

今回、コンサルを特集するにあたり、私は多くの事務所のホームページを見ましたが、見れば見るほど分からなくなっています。どなたかうまく説明できる方はいますか?

**皆川** これはエフアンドエム時代に教えられたものですが、伸びているコンサル会社では、コンサルの定義が違います。コンサルティングというと、属人的でお客様に深く入り込

御堂筋税理士法人の担当者別売上高割合

