

2022年版、『拡大事務所の増やし方』。新春大特集！！

FIVE STAR MAGAZINE

士業専門誌

2022.01 66

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

GROWTH PARTNERS
ACCOUNTING OFFICE



株式会社アカウティングプロ
ACCOUNTING PRO Co., Ltd.

RELYL

税理士法人
BlueWorks Tax

TOKYO
STARTUP
LAW
STARTUP LAW
東京スタートアップ法律事務所

答えなき時代に成長し続けるためには何が必要か——？
士業をアップデートする新世代事務所のそれぞれの「解」

士業新時代

特集



ゆだ行政書士事務所

GRANCERS
税理士法人グランサーズ

M's
Minds

MONOLITH LAW OFFICE
弁護士法人 モリス法律事務所

RISE
ACROSS

司法書士法人中央ライズアクロス

NEXPERT Law Office

士業事務所のための経営専門誌

The Magazine for Professional Firms

進め!



特派員



社会保険労務士法人みらいコンサルティング 代表
一般社団法人労務コンプライアンス協会・理事

福田芳明氏



「労務管理の視点で考える、より良い社会の実現！」労務のプロが学び合い高め合う新たなプラットフォームとして2021年5月に発足した労務コンプライアンス協会。本稿は、協会理事の福田芳明氏を取材特派員として、全国の注目事務所へのインタビューを行うシリーズ企画（文・武田司）

・・・ 第一回 ・・・

社会保険労務士法人総合経営サービス・肥後労務管理事務所

平井俊輔氏

グループ内にある、 「2つの」社労士事務所

福田 事務所の成り立ちを教えてください。

平井 肥後労務管理事務所という事務所は今から7年前、2014年4月に前所長の肥後先生が急逝された折に、ご縁があって総合経営サービスグループでM&Aさせていただいたものです。

そのときに総合経営サービスグループから、私が肥後労務管理事務所の所長として送り出されました。総合経営サービスの母体は税理士法人(代表は山崎明)ですが、グループの中には社労士法人がありました。

ですからグループ内に2つの社労士事務所があるかたちになったわけですが、2019年に統合して、今はひとつの組織になっています。

2年前に統合したときは3拠点40名体制でしたが、2021年2月にM&Aを行って渋谷にも拠点が増え、現在は4拠点で59名に

なっています。

福田 私たちも少なからずM&Aの話をいただきますが、事務所の職員が離れずに働き続けてくれるかどうか、不安を感じます。その点はいかがでしたか？

平井 M&Aしたとき、肥後事務所には18人のスタッフが在籍していましたが、M&Aが決まると三分の一のスタッフが離職し、その後も仕事のやり方が合わないなどの理由で三分の一が辞め、現在残ってくれているスタッフは6名となっています。

福田 お客様は離れることなく、継続されていますか？

平井 お客様は1件も離れませんでした。全て、私がご挨拶に回りましたので。また、サービスの提供体制もそれまでの一人担当制ではなく、一社に対して二人もしくは三人で対応する体制に改めました。ですから、お客様には喜んでいただけたと思います。

福田 事務所文化には違いを感じましたか？

平井 そうですね。事務所文化は

まったく異なりました。ですから、急にこちらの文化に切り替えようとするのではなく、独立した社労士事務所のようなカラーを作ること努めました。

もちろん社会保険労務士法人としては一体の組織ですが、もう一人の代表の白井(章稔)が管轄し税理士法人と一緒にいる拠点と、私が管轄している拠点に明確に分けて運営しています。

福田 それぞれが管轄する拠点の客層は異なりますか？

平井 異なります。税理士法人と一緒にやっている拠点のお客様は、多くが30人未満のクライアントで、件数が多くなっています。

私の管轄する拠点は上場企業や外資系の大きな顧客もあり、スタッフ数に比してクライアントの数が少ない状況になっています。

福田 それぞれの拠点で営業成績に差が出ることはありますか？

平井 不思議なもので、どちらも引っ張られるように調子が上がっていきます。また、互いの長所、短所が分かっていますので、拠点

間で仕事を融通したりすることもできます。

また、決算も最終的には一本で申告していますが、月次試算表レベルでは、分けています。月一回の予実管理ミーティングで、互いの数字をチェックし合いながら、情報を共有しています。

福田 グループ内に、2つのブランドがあるようなものですね。

平井 はい、マルチブランド戦略と位置づけしています。税理士法人のグループ内にある社労士事務所は世の中にたくさんあると思いますが、その多くは税理士法人が川上で、社労士事務所は川下というポジショニングになりがちです。私と白井は、そうしたパワーバランスを変えていきたいと考えやってきて、現在はグループ内にもそうした考えが根付いてきました。

福田 よく分かります。そこが社

労士の働きがいややりがいにつながっていきますからね。うちもそうしたポジショニングだったらうまくいっていなかったと思います。

採用活動はどうされていますか？

平井 スタッフを増やしてはいるのですが、新卒採用では苦戦が続いています。新しい取り組みとしては、今月から学生インターンを始め、3人の方にインターンに来ていただいています。3人とも、将来は社労士事務所で働きたいと言っています。

税理士法人では新卒採用が絶好調です。採用活動では「日本一厳しい会計事務所を作る」ことをウリにしています。ホームページにも「日本一厳しい。が誇りです。」という謳い文句を挙げています。

「厳しい」とは教育に厳しいということです。10年ほど前から

始まった早朝研修は、月曜から土曜日の朝7時から1時間、先輩スタッフが持ち回りで講師をして、テストを行います。今はそういう時代ではないので、月曜から金曜日まで8時からの30分間になっていますが、教育には変わらず力を入れています。

福田 すごいですね。厳しくても、しっかり学びたいというスタッフが入社しているんですね。

平井 はい。そうした人材しか採用していません。

福田 私たちは実務研修はOJTが中心になってしまっているため、なかなか未経験者を採用できていません。

平井 うちは難易度の高くない顧問先もたくさんありますので、未経験者も積極的に採用しています。



代表の平井俊輔氏



変化するニーズに対応し、高単価を実現

福田 営業活動は、どのようにされていますか？

平井 顧客は紹介だけです。社外の会計事務所からのご紹介が多くなっています。会計事務所の開拓は、私が数年前に行いました。

福田 今、どのくらい紹介元となる会計事務所がありますか？

平井 5、6事務所ほどですが、そのうち一件の税理士法人さんには平均して月に4、5件のお客様をご紹介いただいています。

福田 開拓する際は、どのくらいの事務所にアプローチしたのでしょうか？

平井 テレアポを行ったのは、私たちの事務所がある中央線沿線のおよそ200事務所です。

確定拠出年金の導入を入口にご紹介いただくことが多く、また、先ほどの会計事務所のスタッフさん向けには、顧問先の労務相談も無料でお受けしています。

福田 電話相談への対応ですか？

平井 いいえ、Chatworkです。ご相談は毎月、たくさんいただきます。こうしたサービスも提供しているので、その会計事務所からはたくさんの紹介が発生するので

す。ご紹介は、事務所単位というよりも、会計事務所のスタッフさんから直接ご紹介いただくようなかたちになっています。弊事務所に紹介すれば自分が楽になるから、積極的にご紹介いただけるのです。

その会計事務所はもともと自前で社労士法人を持っていたのですが、途中でうまくいかなくなり、社労士業務を内製しないと決めたところに私がアプローチしました。タイミングが良かったですね。

こうしたご紹介元を、あと1、2件ほど増やしたいと思っています。

福田 これほどコンスタントに会計事務所からご紹介案件をいただくことはなかなかありませんよね。繋がりはあっても、年に1回や2回、ご紹介があるかどうかです。

平井 多くの場合、関係性が表面的なのではないでしょうか。互いに土業なので、仲良くなった雰囲気にはなるのですが、そこから踏み込んだ関係になっていきませんね。

福田 ほかに取り組まれていることはありますか？

平井 以前と比べてクライアントのニーズが変わってきています。

一般の社労士事務所では受けないようなアウトソーシングのオーダーを受けるようになってきました。ニーズはさまざまですが、共通しているものは、「社員への直接対応」。こうしたものは、外資系企業などからのニーズが強まっています。

福田 総務的な仕事のアウトソーシングや、労務の窓口としての機能なども提供しているのですか？

平井 はい。しかし、すべてのクライアントの要望に応えるのではなく、コストをかけられる会社だけに絞っていますので、高単価で受任できています。さらに一度受任すると、契約が切れない関係になります。

福田 たしかにそうしたニーズはありますが、なかなか踏み込めない領域ですね。

最後に、私たちの労務コンプライアンス協会にご参加いただく中での感想やご意見などをいただけますでしょうか？

平井 本当にありがたい機会をいただいています。IPO支援には一定のリスクがありますので、知識やノウハウをしっかりと固めておかなければなりません。そうしたときに、IPO支援の分野で日本でもっとも実績のあるみらいコンサルティングさんから直接学べて、ご使用されているシステムも使わせていただけるなど、本当にありがたいことだと思っています。たとえ支援の途中で困ったことが起きても、相談できる先があるので、思い切って仕事を取っていきますね。

福田 ありがとうございます。私たちもIPO支援の分野は、社会的要請としてニーズが増え、マーケットは今後も広がっていくと思っています。ただ、それは私たちだけではできませんので、他の土業も含めて、みなさんと一緒に社会への貢献をしていきたいと思っています。

平井先生、本日は貴重なお話をありがとうございました。■