

税理士×社会保険労務士×弁護士×司法書士

# 2021年 士業の動向と

これまでの常態が変化し、ニューノーマルな時代へ突入した2020年。変革の時代に士業がすべきこと



澤井修司氏  
司法書士

あす総合法務事務所 代表  
大学在学中に司法書士試験、行政書士試験に合格。東京都内の司法書士事務所勤務のち、2008年、24歳のときに埼玉県秩父郡皆野町で開業。埼玉県北西部で3拠点を構える事務所へ成長させる。



山本俊氏  
弁護士

弁護士法人GVA法律事務所 代表弁護士  
2012年、東京都渋谷区に開業。スタートアップ企業支援に注力し、現在は約50名の規模にまで成長。2017年にGVA TECH株式会社を立ち上げ、リーガルテックを用いたプロダクト開発の指揮を執る。

若手士業がこれからを語る!

# 取り組むべきこととは?

は何か。若手士業4名がこれからの士業業界について語り合う! ファンリテーター/佃 雄太郎氏(株式会社アックスコンサルティング)



五味田匡功氏  
社会保険  
労務士

ソピア社会保険労務士事務所 会長  
2007年、会計事務所在籍中に社労士・中小企業診断士に合格。その後独立。2015年にホワイト企業を認定するホワイト財団を立ち上げ。2020年3月に社労士事務所を事業承継し引退、株式会社クリエイティブマネジメント協会を承継。



伊東祐生氏  
税理士

伊東祐生税理士事務所 代表税理士  
経営コンサル、相続を得意とする会計事務所での勤務を経て、2019年11月に独立開業。開業1年目にして売上5,000万円を達成。職員の学習の場「マッチポイントカレッジ」では、信頼関係を育む対人スキルや交渉術などを指導。

## コロナ禍によって 能力格差が明確に

佃 2020年最大のトピックスは新型コロナウイルス感染症だと思うのですが、お客様からの依頼内容や実務に影響はあったのでしょうか。

五味田 やはり雇用調整助成金の申請依頼が多かったですね。顧問先すら対応できない社労士が多かったようで、金融機関などから「対応できる人を探している」と相談を受けることもありました。

澤井 確かに、私のところにも「顧問の社労士が雇用調整助成金の対応をしてくれない」「給付金のサポートをしてくれない」という声は聞こえてきました。

五味田 ただ、すべてに対応できるわけではないので、「コロナから会社と従業員を守るプロジェクト」を立ち上げました。これは記載通りに進めていけば自分で雇用調整助成金の申請ができるマニュアルで、インターネット上に無料で公開しました。

澤井 それはすごい。私が思うのは、今回のことで「使える士業」と

使えない士業があまり出される形になったのではないかとということです。五味田先生のように素早く動ける方がいる一方で、顧客からクレームを受けてしまう社労士さんもいる。お客様も、士業によってレベルに差があることを実感したのではないのでしょうか。

五味田 そうかもしれません。

澤井 私自身は、秩父に事務所を構えて今年で13年目になるんですが、田舎の特性と付き合いながら、コロナ禍でもうまくやってこれたと思います。影響といえば、自動車登録の依頼が増えました。密にならない移動手段が見直されたこととあり、今年の自動車登録の件数は最終的に軽く1万5000件を超えることになりそうです。

佃 それはすごいですね! 山本先生はいかがですか?

山本 4月、5月は社会全体の動きが鈍くなり、代表を務めるGVA TECHが資金調達の影響を受けました。弁護士事務所としては、全体的にアップセルが減ったこともあって、顧問先の数を増やす戦略に切り替えています。

伊東 社会の動きが鈍くなったというのは、私も実感しています。



上/コロナ禍によってジョブ型の働き方が焦点となり、2021年は人事コンサルのニーズが高まると伊東氏。下/五味田氏はコロナ禍ではマニュアル販売により、職員の負荷を軽減しつつも多くの企業をサポート

弊社が手掛けていたM&Aの案件で、成約間近だったものがコロナの影響で上場企業の親会社からストップがかかったということがありました。一方で、お客様に金融機関を紹介するなど、つなぐ作業が多かったように思います。新しい出会いこそありませんでした。既存のお客様との連携は深まったと思います。あとは、オンラインが中心になったことで、移動時間が節約できるのは良かったかもしれません。月20時間ぐらいは移動時間に取られていたのです。

### 従来路線の強化と 需要に沿った事業展開

**伊東** 続いて、2021年の展望についてお聞きしたいと思いますが。コロナ禍を受けて、今後はどのようなことに注力していこうと考えていますか？

**澤井** 弊社は、不動産登記と相続関連、自動車周辺業務、会社法務関係の業務が中心です。この4本柱を引き続き伸ばしていこうと考えています。同時に、民事信託と家系図の作成は相続関連業務の一環として進めていきます。民事信託

託はトレンドの最前線ではないのですが、地方の場合、流行が遅れてやってくるので、お客様から依頼をいただくことも増えているので、機が熟してきていると思います。また、コロナ禍でも貨物運送の需要は減るところが増える一方です。しかし、運送事業者に対して許可を取って終わりという行政書士が非常に多いので、そこからさらに踏み込んで車検証の書き換えや事業開始後の帳簿チェック、監査対応などの総合的なサポートにも力を入れています。

**山本** 私も従来の路線を継続していきたいつつ、もう少しビジネスの分野に踏み込んだサービスを提供したいと思っています。これは士業全体の課題かもしれませんが、定型的な管理業務はテクノロジーで効率化し、確保できた時間で付加価値のある仕事をしたいですね。たとえば、企業でプロダクトをつくる初期段階から関わっていくとか。

**伊東** わかります。私は人事コンサルタントとして企業の人事制度の設計や経営計画に携わっていますが、現状ではスポットでの依頼が多いので、そこから潜在的なニーズを掘り起こし、全体的に関

間かけてつくっていた就業規則を、専門知識がない人でも10分ほどでつくれてしまう。ノウハウをマニュアル化することで、お客様に1から10までつきつきりにならなくなるんです。

**佃** 圧倒的な効率化が図れますね。お客様にはどのようにマニュアルをすすめるのですか？

**五味田** コストを強調します。「社労士に頼んだら、こんなにお金がかかりますよ」と。もちろん社労士に依頼すれば手間もないので、「コストはかかってもいいから、全部やってほしい」というお客様は直接対応します。現状でマニユ

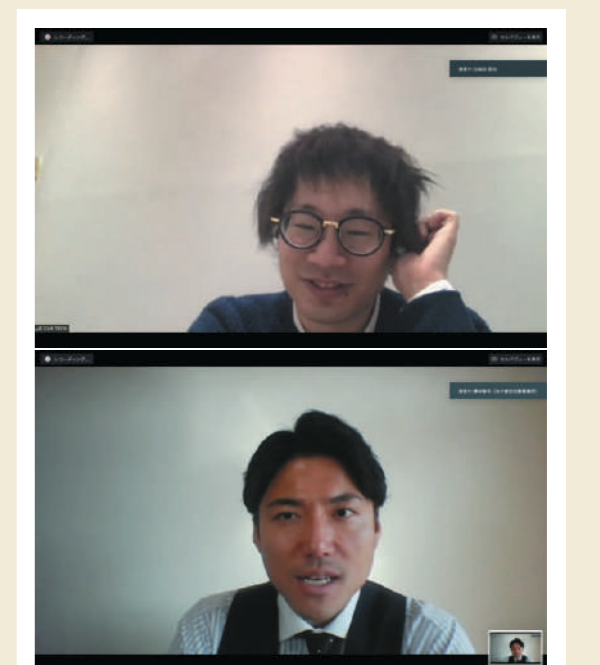
アル販売を行っている士業事務所は少ないのですが、このやり方が浸透して、さらに発展していくと、もしかしたら私たちの仕事はなくなるかもしれません。

### 効率化で見えてきた 時間課金制の限界

**佃** 五味田先生から、マニュアル販売を含めた事業展開の話が出ましたが、山本先生も新システムを販売しているとお聞きしました。

**山本** そうですね。やはり「作業」を売るのではなく、システムやサービスを売りたいと常に考えて

わっていききたいという思いがあります。札幌で事務所展開をしているのですが、先ほど澤井先生もおっしゃられたように、地方はどうしてもトレンドが遅れますし、また、圧倒的にプレイヤー不足です。だから、需要と供給のバランスも良くない。社会全体がジョブ型の人事へ変わりつつあるなかで、これから人事コンサルはニーズが増えていくといわれています。だからこそ、サービスを提供する機会も多くなるし、お客様とより良い関係も築けると思うんです。そういった意味でも、顧客との接点や情報を持つている金融機関との連



上/定型的な業務はAIに任せて、ビジネスの中核に参画できるような士業が求められると山本氏。下/埼玉県秩父に事務所を構える澤井氏は、地場に根差した「何でも相談できる信頼関係の構築」が重要と話す

携を進めていて、それぞれの業務を強化しながらマネタイズしていくと考えています。

**佃** 五味田先生のところは、どういった事業を強化していこうと考えているのでしょうか？

**五味田** 私のところは、今回のコロナでマニュアルの利点を強く実感したので、マニュアルや動画の販売を強化している最中です。士業事務所というのは、お客様からの依頼が増えれば増えるほど工数も人件費も増えていくわけで、私は長い間この構図に苦しめられていたんですね。一方で、マニュアルがあれば、社労士が2〜3時

います。私自身、10年目になるのですが、10年目になるとタイムチャージの単価相場がありまます。それもあって、シード期のスタートアップ支援の報酬のバランスが見合わなくなってきたのです。だけど、シード期につながっておかないと、ベンチャー企業はすぐに大きくなってしまふ。そこで、GVA TECHがつくった契約書をAIでチェックするため

の「AI-ICON Pro (アイコンプロ)」という支援クラウドをOEMやサブライセンスの形にして、さらにGVA法律事務所のノウハウを加え、シード期のスタートアップに安価で提供するようにしました。つまり、システムの提供という形でサポートできるようなったんです。

**五味田** それは素晴らしいですね。私も今の話を聞いて、新しいシステムをつくってみたくまりました。いずれにしても、これからは時間課金ではなくないと思います。これまで、士業はいかに自分の時間単価を高めるかということばかりを考えてきましたが、それではいざいざ頭打ちになる。情報伝達でお金を取る時代は4〜5年で終わ

ると思っています。今後はそれだけではなく、サブスクリプションモデルをつくっていかないと限界が来ってしまうと思いました。山本先生にお聞きしたいのは、このシステムをリリースして、ほかの弁護士さんからは叩かれないんですか？

**山本** 何も言われないですね。そもそも契約書の作成を弁護士の仕事だと思っている方って少ないんですよ。やはり、裁判が弁護士の仕事だというイメージが強いので。

**五味田** なるほど。山本先生のような大砲を積んだ「黒船」が現れるりますね。その人しかできない職能やキャラクター性などはマネタイズできると思うのですが、それ以外の丁寧さや早さ、正確さなどはAIには敵わないし、売りにならなくなっていくと思いますね。

**佃** 確かにAIによって求められるものに変化は生じてきますよね。澤井先生は、これから新しく考えているサービスや営業手法などはあるのでしょうか？

**澤井** 私の場合は地方の特性を踏まえながら、狭いエリアのなかでできることを考えていくつもりです。コロナ禍においては、同一業