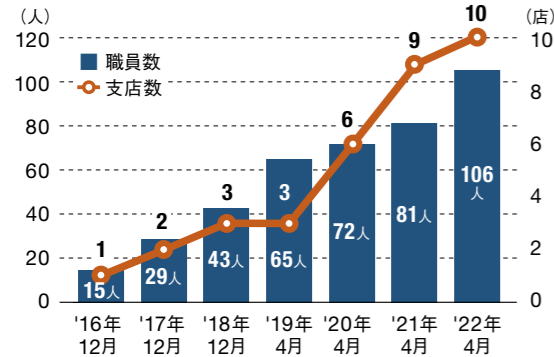


History

2016年6月	東京都港区青山でサン共同税理士法人を設立
2017年5月	八王子市の会計士事務所を承継し、八王子支店を開設
2018年7月	サン共同財務支援コンサルティング株式会社を設立
2018年9月	板橋区の会計士事務所を承継し、板橋支店を開設
2019年2月	千代田区の会計士事務所を承継し、青山本店と統合
4月	サン共同RPAコンサルティング株式会社を設立
2020年7月	中央区の会計士事務所と合併し、日本橋支店を開設
9月	兵庫県西宮市の会計事務所と統合し、西宮支店を開設。サン共同M&A株式会社を設立
11月	会計事務所・事業会社経理部門などに在宅経理人材を紹介する在宅経理株式会社を設立
12月	足立区に北千住オフィスを開業
2021年1月	横浜市西区みなとみらいに横浜オフィスを開業
2月	品川区の会計事務所と統合し、五反田支店を開設
9月	沖縄県宜野湾市に沖縄オフィスを開業
11月	節税対策とセットで不動産運用を提案するサン共同アセットマネジメントを設立
2022年4月	10拠点目となる博多オフィスを開業

開業からの職員数と支店数の推移



現在は、システムを使った職員育成にも力を入れています。当社はリモートワークが前提なので、定例で行う会議や研修もすべてオンラインです。オンライン面談ツールは簡単に録画できるので、研修は必ず録画しておいて、職員しか見られない自社システムにアップしています。定例の研修以外にも、チーム内で行う5〜10分程度のショート研修や、新人に業務を教えるときなど、日常業務のなか

完全ペーパーレスのほか、固定電話や郵送業務もなし。総務部門でもリモートワークが可能です。強みを組み合わせ、統合3年で成果を出す

2016年の開業以来、6度の経営統合をしました。最初の2回は若い所長先生の事務所で、集客は得意だけれど内部体制の構築が苦手というケース。あとの4回は、事務所の規模が小さく採用が難しいなど、運営が難しい事務所を支店として受け入れて、立て直したケースです。支店が急激に増えているので、買取を繰り返

統合後は、3年で成果を出せるように改善します。1年目は、情報把握。業務フロー、顧客ごとの工数などをすべて洗い出して、どこが赤字になっているか確認します。2年目は、ペーパーレス化など、内部体制の効率化を進めます。長くアナログ対応してきたお客様に、すぐにやり方を変えてもらうのは難しいので、社内で行う業務からシステム化して、工数を減ら

自社の強みは、ITを駆使して「クオリティーの高いサービスを提供すること」です。人の作業が入ると価格に反映されてしまいますが、システムを使えば価格に乘せない方法を突き詰めていくことで、しっかりと利益を上げながら、お客様には低価格でサービスを提供することができます。システムを活用することは、品質の担保にもつながります。当社は、専用の自社納品システムを開発して、申告書などお客様に納品する資料もデータで送るなど、完全ペーパーレスを推進しています。品質を担保するためには社内のチェック体制が重要ですが、システムで承認者がチェックしないと次の工程に進めない仕組みにしています。また、「20日前レビュー制度」を設けていて、期日までに申告書のレビュー申請をしないと、アラートが出るようになっていきます。すべてシステム上で作業をすることで、リモートワークで場所が離れていても、きちんと確認できる体制がつけられるのです。

システムを活用して日常業務を研修にする

現在は、システムを使った職員育成にも力を入れています。当社はリモートワークが前提なので、定例で行う会議や研修もすべてオンラインです。オンライン面談ツールは簡単に録画できるので、研修は必ず録画しておいて、職員しか見られない自社システムにアップしています。定例の研修以外にも、チーム内で行う5〜10分程度のショート研修や、新人に業務を教えるときなど、日常業務のなか

完全ペーパーレスのほか、固定電話や郵送業務もなし。総務部門でもリモートワークが可能です。強みを組み合わせ、統合3年で成果を出す

2016年の開業以来、6度の経営統合をしました。最初の2回は若い所長先生の事務所で、集客は得意だけれど内部体制の構築が苦手というケース。あとの4回は、事務所の規模が小さく採用が難しいなど、運営が難しい事務所を支店として受け入れて、立て直したケースです。支店が急激に増えているので、買取を繰り返

統合後は、3年で成果を出せるように改善します。1年目は、情報把握。業務フロー、顧客ごとの工数などをすべて洗い出して、どこが赤字になっているか確認します。2年目は、ペーパーレス化など、内部体制の効率化を進めます。長くアナログ対応してきたお客様に、すぐにやり方を変えてもらうのは難しいので、社内で行う業務からシステム化して、工数を減ら

自社の強みは、ITを駆使して「クオリティーの高いサービスを提供すること」です。人の作業が入ると価格に反映されてしまいますが、システムを使えば価格に乘せない方法を突き詰めていくことで、しっかりと利益を上げながら、お客様には低価格でサービスを提供することができます。システムを活用することは、品質の担保にもつながります。当社は、専用の自社納品システムを開発して、申告書などお客様に納品する資料もデータで送るなど、完全ペーパーレスを推進しています。品質を担保するためには社内のチェック体制が重要ですが、システムで承認者がチェックしないと次の工程に進めない仕組みにしています。また、「20日前レビュー制度」を設けていて、期日までに申告書のレビュー申請をしないと、アラートが出るようになっていきます。すべてシステム上で作業をすることで、リモートワークで場所が離れていても、きちんと確認できる体制がつけられるのです。

システムを活用して日常業務を研修にする

現在は、システムを使った職員育成にも力を入れています。当社はリモートワークが前提なので、定例で行う会議や研修もすべてオンラインです。オンライン面談ツールは簡単に録画できるので、研修は必ず録画しておいて、職員しか見られない自社システムにアップしています。定例の研修以外にも、チーム内で行う5〜10分程度のショート研修や、新人に業務を教えるときなど、日常業務のなか

従業員数
106名
2022年ランキング
82位



積極的な拠点展開が可能に! ITを駆使して 内部体制を強化

サン共同税理士法人は、2016年の開業以来、6度の経営統合などで10拠点、106名と急拡大を遂げている。その背景には、ITを駆使した標準化=効率化の取り組みがあった。

サン共同税理士法人 代表社員
朝倉 歩氏 ● Ayumu Asakura

Profile 2004年、大手税理士法人に勤務。シニアマネージャーとして活躍した後、2016年にサン共同税理士法人を設立。6つの会計事務所の承継および5拠点の開設で、全国10拠点、100名超の規模に成長。RPAなど、最新のITを利用した効率化にも力を入れている。



自社システムを構築して「高品質で低価格」を実現

当社の強みは、ITを駆使して「クオリティーの高いサービスを提供すること」です。人の作業が入ると価格に反映されてしまいますが、システムを使えば価格に乘せない方法を突き詰めていくことで、しっかりと利益を上げながら、お客様には低価格でサービスを提供することができます。システムを活用することは、品質の担保にもつながります。当社は、専用の自社納品システムを開発して、申告書などお客様に納品する資料もデータで送るなど、完全ペーパーレスを推進しています。品質を担保するためには社内のチェック体制が重要ですが、システムで承認者がチェックしないと次の工程に進めない仕組みにしています。また、「20日前レビュー制度」を設けていて、期日までに申告書のレビュー申請をしないと、アラートが出るようになっていきます。すべてシステム上で作業をすることで、リモートワークで場所が離れていても、きちんと確認できる体制がつけられるのです。

朝倉氏の成長戦略

- 1 テクノロジーを駆使した高品質×低コストのサービス提供
- 2 得意分野を組み合わせた経営統合で拠点展開
- 3 システムを使ったノウハウ蓄積とオンライン研修の仕組み化で育成

「出社」して「紙」でチェックするより、「遠隔」で「データ」でチェックできるほうが、複数の人がタイムリーに確認でき、品質が上がるイメージです。ほかのスタッフがつくった電子調書も確認できるため、育成にもつながります。私は、効率化と標準化は同じだと考えています。例えば、見積書や請求書も自社システムで作成・発行でき、工数や請求と連動できるようにになっていくのですが、こういった効率化を進めていくと、みんながその方法で業務を行うようになるので、自ずと標準化されていきます。