



事務所運営のDX化推進で会計業界全体の浮揚を目指すサン共同税理士法人

最先端のIT事務所として、会計業界で注目を集めているサン共同税理士法人（東京都港区）。設立2年目からエンジニアを複数採用し、RPA導入や自社システム開発するなど、開業当初からDX化に振り切った事務所運営を行ってきた。さらに見学会などを通してそのDX戦略ノウハウを公開。会計事務所運営のDX化を推進することで、会計業界全体の浮揚とマーケット自体の拡大を狙う。統括パートナーである朝倉 歩氏（写真右）は、昨年から辻・本郷ITコンサルティング株式会社の取締役にも就任するなど、業界全体のDX化に向けた動きを加速させている。そこで今回、弊誌では過去に数回登場いただいている朝倉氏と、昨年からは同法人に参画した五反田オフィス所長の笠岡 亮介氏（同左）、横浜オフィス所長の近藤 昂氏（同中央）のお三方に、税理士業界が今後目指すべき、ITを活用した新しい会計事務所づくりとサン共同税理士法人の今後の方向性についてお話を伺った。（写真 澁谷哲之）

サン共同税理士法人 (https://san-kyodo-tax.jp/)



気心の知れた元同僚二人の 参画でさらなる躍進へ

—— 本日は、サン共同税理士法人がこの5月に六本木にオープンしたBAR「D3」にお邪魔しています。同法人は完全にDX化に振り切った事務所として業界でも有名ですが、統括パートナーである朝倉先生の事務所経営のセンスもまた注目される点です。

—— そうですね、その朝倉代表と、昨年、サン共同に参画したばかりという五反田オフィス所長の笠岡先生、同じく横浜オフィス所長の近藤先生を交え、サン共同税理士法人の事業戦略と税理士業界の今後についてお聞きします。まずは、事務所の概要、現状について、朝倉先生からご説明いただけますか。

朝倉 サン共同税理士法人は、東京都港区南青山にある税理士法人で、高度税務・資産税・融資・会社設立

に12月にパートナーとして参画することにしました。

—— ご自分のキャリアプランに合うと思ったのはなぜでしょうか。

にしました。退職を決めるときには次の行き先は決まっています。私には、プライベートで朝倉と会った際に相談したところ、「サン共同に来ないか」と声をかけてもらいました。私は実家が税理士事務所ということもあり地元の鳥取県に戻る選択肢もあったのですが、サン共同の目指す今後のビジネスの展望、組織運営が興味深く、自身の求めるキャリアプランにも合うと考え、2020

年12月にパートナーとして参画することにしました。

笠岡 朝倉とのプライベートな付き合いのなかで、サン共同の今後の成長の可能性を感じており、そこに興味を持っていました。また、大手事務所で経験してきた人材育成や組織運営といった知見が、サン共同をより大きく、よりよい組織にしていけるためのピースとしてはまる確信がありました。このような経緯から、サン共同の経営に参画しグループの拡大に貢献することが、自身の可能性を試す新しい挑戦であり、チャンスでもあると感じたからです。

—— 近藤先生はどのような経緯でサン共同に入られたのですか。

近藤 私は大学在学中に、税理士資格取得を目指して勉強を始めました。これといってやりたいことが見つからないなか、会社経営をサポートし、社会貢献度の高い税理士という職業に魅力を持ったのが税理士を志した理由のひとつです。大学卒業後も受験に挑戦しながら2008年にデロ



朝倉 歩(あさくら・あゆむ)

サン共同税理士法人代表社員。税理士。辻・本郷ITコンサルティング株式会社取締役。1979年生まれ。2004年に現デロイト トーマツ税理士法人に入社。シニアマネジャーとしてトーマツ重要クライアント10社以上の主任を担当。2016年にサン共同税理士法人を設立、代表社員に就任。ITを活用し6年間で100名規模の法人となる。2021年、辻・本郷ITコンサルティング株式会社取締役に就任。

にワンストップで対応する法人です。

6月でちょうど創業から7年目に入ったところで、現在、職員数は全体で105名、うち税理士18名、在宅スタッフが約50名、全国10拠点という体制で業務を行っています。

—— 自社開発システムやRPAなど自動化技術の最新ITを利用した会計事務所業務の効率化に注力しているところが特徴で、DX導入支援事業や在宅経理専門の人材紹介業も行っていきます。

イトトーマツ税理士法人に入社しました。最初の3年間は所得税部門、その後、法人税部門に異動しました。そこで朝倉と出会い、法人税業務を教わりながら一緒に仕事をし、プライベートでもお世話になりました。

サン共同に入社したのは2021年1月ですが、その1カ月前にデロイト トーマツを退職しています。ちょうど、サン共同で横浜オフィス立ち上げの計画があるということ、私が横浜出身ということもあり、そのプロジェクトに参画しました。

—— 朝倉先生からはなんと声をかけられたのでしょうか。

近藤 声をかけられたのではなく、私のほうから相談しました。新型コロナで在宅勤務に完全移行したのを機に自身の将来について考えるようになり、自分の仕事に疑問を感じ始めました。漠然と自分自身にふさわしい役割があるように思い始めたのです。そこで初心に返り、税理士として会社経営をサポートし、社会に貢献したいという思いから、独立開業を考えたのですが、いざ独立となると右も左も分からず、とても不

—— 笠岡先生と近藤先生は共に、朝倉先生と同じデロイト トーマツ税理士法人ご出身で、かつて一緒に仕事をされていた仲と伺っています。それぞれ、サン共同税理士法人に入社された経緯をお聞かせください。

笠岡 私はデロイト トーマツ税理士法人に入社してちょうど10年経ったタイミングで、自身の最後のキャリアアップやライフプランについて考え、一度外に出てこの業界全体を眺めてみたいと思い退職すること

安になったことを覚えています。そこでプライベートで親交のあった朝倉に相談しようと思った。朝倉は「家族である従業員の幸せを追求する」という会社理念を熱く語る朝倉の言葉に非常に感銘を受けて、素直にこの人と一緒に仕事がしたいという思いが高まりました。これまでの税理士としてのキャリアで培ってきた経験がサン共同のために生きるのではないかと考え、サン共同への参画を希望した経緯があります。朝倉のほうも真剣に私の思いを受け止めてくれて、晴れて、サン共同に入社することにになりました。

営業マンとしての 税理士たちの集団

—— デロイト トーマツ時代からの仲間、プライベートなお付き合いもあるということで、3人のご関係も大変フランクな印象を受けますが、お二人をサン共同にお誘いした背景理由についてお聞かせください。

朝倉 私はデロイト トーマツに12



近藤 昂 (こんどう・すばる)

サン共同税理士法人 横浜オフィス所長。CHO・税理士。中央大学商学部商業・貿易学科卒。2008年5月からデロイト トーマツ税理士法人 GES 部門に勤務し、海外拠点を多く持つ日本・海外企業に対する国際人事異動に関するアドバイザー業務などに従事。2011年11月、ビジネススタックスサービス部門に異動し、9年間勤務。マネジャーとして国内上場企業や外資系企業の税務コンサルティング業務および税務コンプライアンス業務、税務顧問、業務効率化提案などを行う。2021年1月、サン共同税理士法人に入社。同月、横浜オフィス所長に就任。



笠岡 亮介 (かさおか・りょうすけ)

サン共同税理士法人 五反田オフィス所長。COO・税理士。早稲田大学スポーツ科学部スポーツ医科学科卒。2010年から約10年間、デロイト トーマツ税理士法人のビジネススタックスサービス部門において、シニアマネジャーとしてコンテンツ・国際運輸業を中心とした国内大手上場企業に対する税務アドバイザー主任を担当。2020年12月にサン共同税理士法人に入社。翌年2月に五反田オフィス所長に就任。

となく自信を持っていました。そもそも私自身が、デロイト トーマツから中小企業をマーケットとする新しい世界に飛び込み、どれだけ仕事が取れるのかさえ分からない状態でしたので、いきなり中小企業での業務をイメージできないのは当然と想っていました。

——では、さらなる拡大を狙っての採用ではなかったんですね。
朝倉 規模の拡大や収益面などではなく、大事なデロイト トーマツの後輩が私と仕事をしたいと思ってく

れたことへの敬意の気持ちが全てでした。この気持ちに込められなかったら、私が何のために独立して今まで頑張ってきたのか分からない、という気持ちが強かったのを覚えています。自分の給料がゼロになって二人と一緒に仕事がしたい、入ってよかったと感じてもらいたい、そうでないと一生後悔するという思いで、入社から半年くらいは二人が結果を残すことに全力を注ぎましたが、半年経たずに成果を出してくれました。二人には本当に感謝があまりま

せん。
近藤 朝倉とはずっとプライベートな付き合いはありましたが、サン共同への誘いを受けたことはありませんでした。サン共同の仲間に入れてくれたことには、今は本当に感謝しかありません。
笠岡 私もプライベートな付き合いはずっとありましたが、朝倉からサン共同に誘われたことは一度もありませんでした。ただ、私の場合は朝倉に相談に行った時点で退職が決まっていたので、その点ではお

年ほどでしたが、マネジャー職として自分で仕事をアレンジするようになってから、この二人とはチームメイトとして一緒に仕事をしてきました。その頃は時代の流れで、連結納税制度導入のコンサルティング業務が中心になっていましたので、お客様の規模も大きく、比較的スケールの大きい仕事をしていました。しかも、当時ではまだ目新しい仕事でしたから、皆で知恵を出し合いながら報告書や提案書を作り、コンペで仕事を勝ち取るということをやっ

ていました。そのときの経験が、サン共同の今のビジネスに生きていると思います。
そのような営業マインドを持った税理士はほんの一握りです。せいぜい5%だろうということですが、当時われわれは「5%」を合言葉に仕事をしていました。そのような意味では、仕事に対する矜持も志も共感も合っていますし、皆、デロイト トーマツでの経験を通して知識を得て、センスも磨いてきています。また、デロイト トーマツを辞めてからも、

プライベートで付き合いほど気心も知れています。そのようななかでの参画ということになりました。
——朝倉先生から働きかけてヘッドハンティングされたということではないのですか。
朝倉 そうですね。ただ、プライベートな付き合いのなかで、サン共同の活動について話し、その魅力をアピールしていたことは確かです。それで彼らに関心を持ってくれたならアプローチしようとは考えていました。ですから、間接的には誘ってい

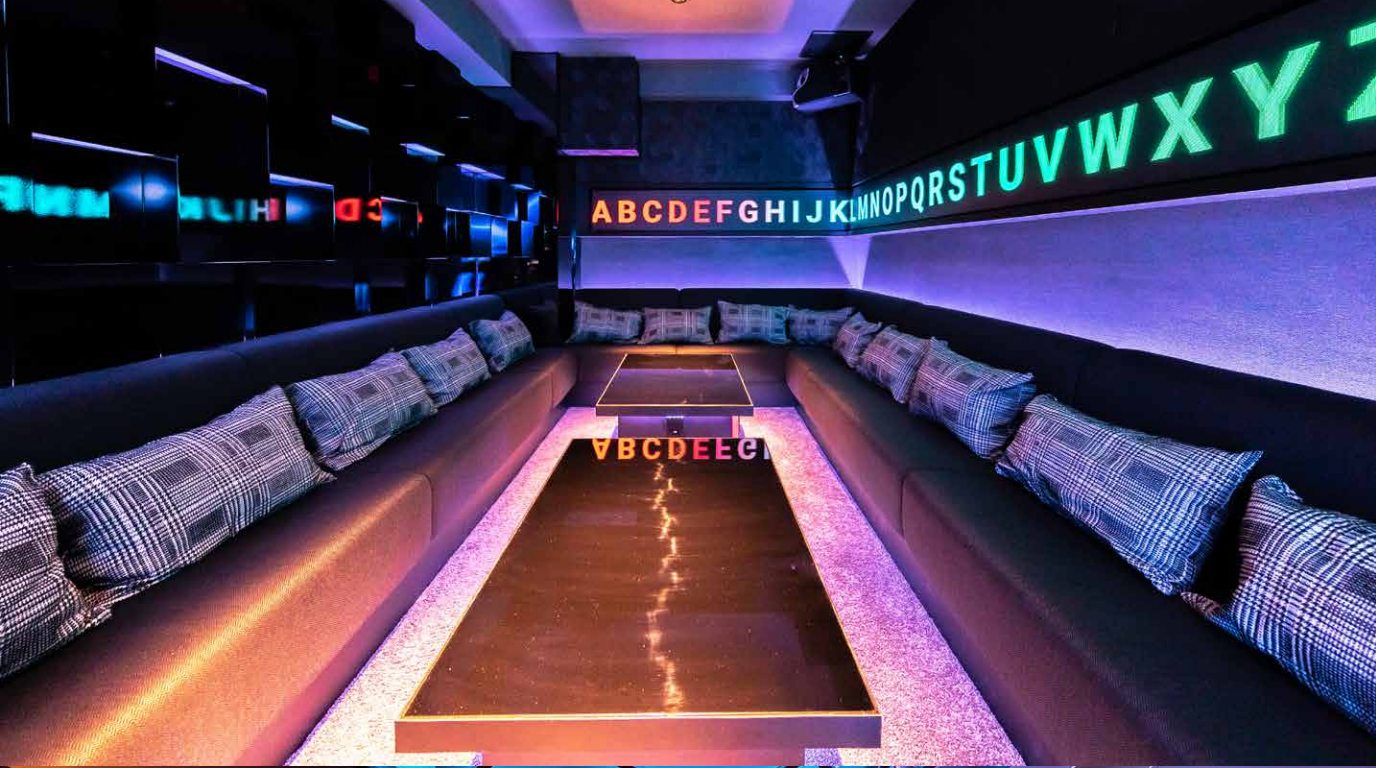
ました。
二人が同時期に入社したのは、本当にたまたまです。2カ月置いて二人が相談に来ました。ですから、どんな仕事を頼むかも考えていませんでしたし、お願いする仕事も明確に決まっていなかった状況でした。ですから、二人の採用については、社内の同意を得る必要もありました。ですが、優秀な二人であれば明確な仕事が決まっていなくても、確実に重要なポジションで事務所の全員にとって不可欠な存在となることだけは何

互いフラックに話ができたかと思えます。

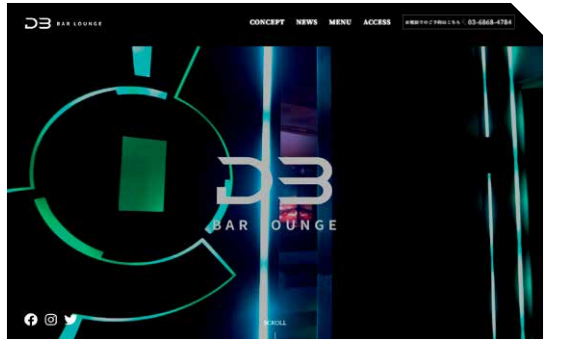
税理士が六本木にBARをオープン

——ところで今回、貴社は六本木にBAR「D3」をオープンされました。オープンの経緯、趣旨についてお聞かせください。

朝倉 5年ほど前から、仲間の経営者の方々とこの六本木エリアで飲む機会が増えていました。そのなか



D3 六本木 BAR LOUNGE (https://d3-tokyo.com/)



は、ご自分でBARをお持ちの方が多く、それに触発されたところが大きいですね。会食の場で、自分たちもそのうちお店を持って、お客様や同業者の方々の交流の場にしていきたいねというような話が持ち上がったのがきっかけです。

コロナ禍でテレワークが進み、非対面、非接触の世の中になりました。スタッフやお客様と直接会う機会が減っていくなかで、オフィス内ではなく、完全にプライベートな環境でお客様やスタッフが関わり合う場所

感慨深いものがありますね。

私が税理士を目指し始めたころの業界は、税理士として個の力が信頼され、かっこよくステータスの高いイメージがありました。ところが、ここ10年で税理士受験生が半減しました。1丁の台頭で衰退していく業界だといわれていますが、理由はそれだけではないと思います。税理士という職業の魅力が伝わらなくなってきたと感じます。楽しい仕事には見えない。むしろつらい仕事だと思われている。事実、残業は他の業界に比べて多いほうですし、入力作業など単調な業務で面白そうではありません。

遅くまで残業をして一生懸命に働く姿がかっこいいと思われていた時代もかつてはありましたが、今はそのような時代ではありません。仕事はつらいものだという考え方は古いのです。楽しい仕事がかっこいいのです。映えないスーツを着たおじさんばかりが紙の書類が積み重なった昭和の職員室のような職場で働く業界ではなく、オフィスもおしゃれ、服もカジュアル、職場は活気があり、

をつくらうと思ひ、このBARをオープンしました。

—— オープンして1カ月が経ちますが、どのような状況でしょうか。

朝倉 同業の先生や経営者の方々に中心に、多くの方々にお越しいただいています。おかげさまで出会いが増えました。「また飲みに行きましょ」ではなく、「またお店に行きますね」という感じで、気軽に約束できるようになったことがとても大きいです。

—— コロナ禍で、多くの会計事務所が本社移転をするなか、サン共同は移転ではなく、BARをつくりました。このような朝倉先生の経営センスをどう思いますか。

近藤 朝倉はいつてみれば発明家ですね。1を2にするのは誰でもできるでしょう。2を100、あるいは1000にするのは、頑張つて継続すればできるでしょうが、ゼロから1を生み出すことはとても難しくエネルギーが要ることだと思います。朝倉はその生み出す能力に長けています。税理士とは全く関係のない分野でも興味を持って人の話を聞

定時までメリハリつけて働き残業せずに帰ってプライベートを充実させる、といったように、見た目も明るく楽しそうな職場環境に変えていかなければならないと思います。われわれもまだ完全に達成できていませんが、それを可能にするのがDXだと思います。

—— DX化によって、会計業界の未来は開けるとお考えなのですね。

朝倉 そのとおりです。当社がなぜ見学会を開いて、他事務所さんにノウハウを公開しているのかというと、業界全体が1丁に強くなってほしいからです。業界全体がDX化すれば、現在の2兆円マーケットが4兆円にも5兆円にもなると私は思っています。顧客を奪い合うのではなく、マーケット自体を拡大させ、1丁に強い魅力ある業界になって人材を呼び込む。そのような発想が大事だと思います。

—— いつまでも手入力をしていては、人はこの業界に集まってこないということですね。

朝倉 Aーに仕事を奪われると心配する声をよく耳にしますが、申告書

き、そこから自分で調べて深掘りして、最後には自分のものにしてしまふ。そこから新しいものを生み出す。発明家だなと思いますね。

笠岡 そして、そのような新しいこと・ものにチャレンジするマインドが、サン共同に風土として根付き始めている気がします。各従業員がそれぞれの経験やコネクションなど持てるものを総動員して新しいビジネスやサービスを企画し形にするなど、ポジティブな取り組みが出てきており、このよい流れを今後も伸ばして行きたいです。

朝倉 当社は「家族である従業員の幸せを追求する」を経営理念に掲げていますが、これを実現するには、ハイパフォーマンス・ハイクオリティな仕事をして利益を上げなければなりません。仕事は大変ですし、つらいこともあります。しかし、それが当たり前と考えるのではなく、できるだけ苦労は減らしながら、楽しいことを増やしていきたい。そのためには会社の継続的な成長が欠かせませんが、それとて、角度が45度の急成長を目指すのではなく、10〜30

の作成が自動化されたからといって、すぐに会計事務所の仕事がなくなるわけではないですね。いくら中小企業の社長が1丁を活用できるようになっても、簿記の知識がなければ会計事務所の仕事は完結できないからです。つまり、1丁を駆使するのはお客様ではなく、われわれ士業（専門家）なのです。

かつて、手書きだった申告書作成業務が会計ソフトに置き換わったように、1丁化によってFAXがメールになったように、これまでも会計事務所業務はテクノロジーの進歩で変わってきました。DX化もその延長線上にあるにすぎないと考えるべきです。

—— ただ、朝倉先生をはじめ、先進的な先生方がこれだけDX化を叫んでいても、それが正論と理解されたとしても本気で取り組む先生はまだごく少数と感じます。

朝倉 業界全体の1〜2割程度しかないのではないのでしょうか。しかし、その1〜2割の事務所同士で顧客を取り合っているではありません。顧客を奪われているのは、業界

度くらいの成長スピードでよいと思っています。現状維持は退化ですが、急成長ありきでブロックになっては本末転倒ですからね。楽しむことを最優先にしています。したがって、拡大を主目的にしてつらいことはやりません。楽しいことがなければ働く意味がありません。お店に関しても、なかなか税理士でこういうお店を持つという人はいないと思いますが、私は、一緒に過ごす相手を幸せにできると思つて始めました。仕事でもプライベートでも相手の幸せを思い、楽しくやっていきたいと思っています。

業界の衰退を招くのではなく、DX化こそが業界の救世主

—— 貴社は開業当初からDX化に力を入れており、見学会などでそのノウハウも公開していますが、会計事務所のDX化についてはどのような考えですか。

朝倉 1丁化、DX化には強い想いがあります。業界のこれまでの30年間とこれからの30年間を考えると、

のDX化についていくことを諦めてしまい、現状維持を目標としてしまつて気付かぬうちに退化してしまつて事務所だと思ひます。私たちは、新しいことに挑戦しようという先生方には、もっと一緒に業界を拡大してもらいたいと思ひ、見学会などを通じてノウハウをご提供しています

—— その事務所見学会ですが、今秋からまた数回、実施される予定だそうですね。

朝倉 9月13日から当社見学会を開催する予定で、13日は既に埋まってしまうましたが、年内はあと3回実施予定です。まだ創業7年目で見学会などおこがましいとは思ひますが、DX化に振り切つている事務所として参考にしていただければ幸いです。3年前に初めて見学会を開き、約1500の事務所から延べ1800人ほどの先生方にご来所いただきました。それぞれ、ペーパーレス化、RPA、VDRなど、当事務所のDX化の取り組み方法を取り入れていただいており、先生方とは今でも交流があります。

われわれ自身もさらに経験を積ん

サン共同税理士法人オフィス見学会のご案内

サン共同税理士法人は、2022年9月から12月にかけて、オフィス見学会を4回開催します（9月開催分は満席）。同事務所の取り組みに興味がある皆様は、以下のURLからお申し込みください。

<https://tax-startup.jp/rpa-consulting/kengaku/>

QRコード



で、新しい成果が出ています。3年前からさらにDX化のノウハウにも磨きがかかっていますので、業界を盛り上げていくためにも、ぜひともそれらを共有していきたいと考えています。

今回の見学会は士業が集うBAR「D3」での懇親会もありますので、「D3」での懇親会もぜひ、ご参加いただきたいと思います。

DXを活用した人材育成の新しい仕組み

——サン共同税理士法人のビジョンについて、まずは笠岡先生と近藤先生に、抱負も含めてお聞きします。

笠岡 働き方改革やIT技術の向上、また近年のコロナ禍の経験から、われわれ税理士業界のこれまでの労働集約型ビジネスはその形を大きく変えようとしています。そのひとつの方向性がDX化ということになるかと思いますが、DX化による業務の効率化は当然のことながら、われわれにとって最も重要なことは、従業員一人ひとりが継続的に成長し、自

己実現を感じられることであり、それを通じて初めて組織の安定した成長が実現すると考えていますので、その実現に向けて、DXを活用した新たな人材育成の仕組みを準備しているところです。

近藤 現状維持では衰退していきまです。ですから成長し続けなければなりません。拠点をさらに増やし、集客力をつけてよいお客様を獲得し、売上を上げていく。これを支えるのが、人材とDX化という両輪だと考えます。人材の採用と育成は当社の大きな課題のひとつになると思います。

10年前と比べ、税理士資格の受験生が半減しましたが、それをもって税理士が魅力のない職業になってしまったとは思いません。ただ、職人気質のオールドスタイルはもう通用しないでしょう。これからは、より付加価値の高いサービスを安価で提供していくために、IT化、DX化を推し進めるとともに、今後の税理士業界をリードする専門家を育成していきたいと思っています。

——お二人から人材育成の話が上

同に足りなかった部分を補ってもらい、組織としての基盤をより強化することにありました。その役目を二人は見事に果たしてくれていると思っています。

この2年で、サン共同は新たなステップへ向けた準備が整いました。今後は、会計事務所のイメージアップを図って、会計業界を盛り上げていくために、会計事務所運営のDX化推進に力を注いでいく所存です。サン共同自身が実践し、そこで得られた成果を公開し、また、多く

の会計事務所様と情報を共有しながら、DX化を軸とした業界の活性化を目指していきたいと思っています。

——最後に、弊誌読者である会計人に向けて、一言メッセージをお願いします。

朝倉 ITの台頭で税理士業務は消えゆく運命にあるといわれて久しいですが、もちろん、税理士業務はなくなりません。ただし、税理士の方々がITを十分に活用できるようなになればということが前提だと思えます。従来のアナログ作業のまま

がりましたが、これについて朝倉先生はどうお考えでしょうか。

朝倉 DXを活用した育成というと漠然としています。要は、隣に人がついて教えるのではなく、例えば研修などをオンデマンドで視聴できるように効率的な教育体制です。当社は今、そのようなウェブ化、マニュアル化した属人的ではない教育システムの構築に注力しているところ。また、辻・本郷グループの会計事務所向け研修システム「NEXTA」も、DXを活用した育成システムです。

このDXを活用した育成は、業界活性化の重要なファクターになると考えます。なぜなら、会計業界は国家資格を取り、知識で人に貢献することを生業にしようという意識の高い人たちが集まる業界だからです。われわれはそのモチベーションに添えていくべきです。

税理士業界全体のDX化を目指す

——では、サン共同税理士法人の

は、消えてしまつてしまうでしょう。先ほど申し上げたとおり、既に、申告書の作成が自動でできる時代になりました。税理士法により、申告書は税理士しか作成できない独占業務とされていますが、税理士法はAIやスマートフォンなど技術的に申告書を機械で作成できることを想定していない時代に作られた法律ということは一目瞭然だと思えます。もし仮に、「特定の会計ソフトを使って作成された申告書なら申告できる」といった注釈が税制改正で入れられようものなら、会計事務所はひとたまりもありませんが十分にあり得る話です。つまり、税理士の独占業務は税理士法に守られているわけであり、独占業務が永遠に続く絶対的なものではないということ。税理士は皆どこかで認識しながら業務を行っていると思います。おそらくですが、10年後も税理士法が申告書の独占業務で税理士を守ってくれるというところは想定しにくく、時間の問題という印象を持っています。ですが、このようにテクノロジー

これからの方向性についてお話しただきたいと思っています。

朝倉 現状維持が退化だというのはまさにそのとおりで、会社は上り下りを繰り返しながらも、長期的には上がっていかねければなりません。長い歴史のなかでは、人が辞めたり新しいことに挑戦して失敗したりと、向かい風が吹くこともありすが、そこで誰かがカバーしたり、握りの社員に負担が集中するようでは、組織の安定した成長は望めません。

社員一人ひとりの仕事に対するスタンスは違いますが、これを組織としてうまく回していくには、やはり文鎮型ではなく、正しくピラミッドを構成していく必要があるでしょう。そこで初めて、皆が楽しく仕事ができる環境の素地が創られると思います。

そのような意味では今回、笠岡と近藤には上に立つ人間として入ってもらいました。特定の役割があったわけではない。二人に期待していたのは、サン共同を安定的に成長させるためにも、これまでサン共

者がITを活用するのではなく、われわれ税理士がITを活用して申告書を作り、ITを活用したコンサルティング業務で顧問先の経営支援を行っていく。そのようなサービスに税理士業界自体がシフトしていかなければなりません。ITを活用していけるかどうか。それが、この業界が衰退するか再生するかの分水嶺になると思えます。世の中のIT化は絶対に止められませんし、さらに加速していくと思います。会計税務領域に関しては、納税者以上に、税理士がITに強くないといけない。税金の専門家であり、ITの専門家にもならないと淘汰される時代になります。逆にITを活用すれば可能性が広がる業界ですので、ぜひ志をひとつにして一緒に業界を盛り上げていきたいと思っています。

——本日は大変貴重なお話をいただきました。今後も、税理士業界のDX化推進にご尽力いただきたいと思います。ありがとうございます。