

登壇事務所インタビュー



講演のポイント

- 顧問先へコンサルティングを行い、報酬アップを狙う方法
- 4年連続で60件以上の新規顧問先を獲得するノウハウ
- 円滑に提携先を関係構築していく手法

田中氏 現在、4件、いずれもQ-TAXの会計事務所さんと提携しています。毎月顧問料をいただいている会計事務所さんもありますが、その会計事務所さんの顧問先の業務相談は初回無料で受けています。「自由に相談できるのはありがたい」と好評です。そのおかげか、紹介案件は、1事務所から年間平均10件くらいいただいています。メインと

現在、他士業とはどのような提携を行っていますか？

田中氏 税理士が社労士とタイアップするメリットはどこにありますか？

田中氏 新しい分野のサービスが可能になることに尽きますね。現在、確定拠出年金が中小企業にも浸透してきています。企業が認定されるには、就業規則や賃金規程などを改訂・整備しなければいけないので、社労士の力が必要になります。税理士事務所がすべて自前で行うと大変なので、社労士との提携がお勧めなのです。

社労士

# 他士業とのタイアップで 新分野へのサービスが可能になる

社会保険労務士法人総合経営労務センター代表 特定社会保険労務士  
(三重県津市) アックス社会保険労務士パートナーズ会員

田中克己氏

なる案件は労務相談で、幅広い業種の会社をご紹介いただいていますね。

ほかに税理士から紹介をいただくためのコツはありますか？

田中氏 当社は「プライバシーマーク（個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者の認定制度）」を取得しており、社労士会からも個人情報保護事務所の認定を受けています。情報管理に細心の注意を払っていることをホームページでアピールし、「ここなら安心」という印象を持ってもらえるように努めています。

今回の講演を、どのような方に聴いていただきたいですか？

田中氏 報酬アップに力を入れたい方ですね。社労士とタイアップすることで、税理士業務の延長線上ではなく一種の経営コンサルのアドバイスとして別料金ももらえる提案ノウハウをお伝えしようと思っています。

登壇事務所インタビュー



講演のポイント

- 手続き業務からコンサル業務へ進化するための過程
- 開業3年で2拠点を開設できた理由
- 提携先をチャネル別にフォローする手法

他士業やハウスメーカーなどと提携したことにより得たものは何ですか？

齋藤氏 発想の転換ですね。開業当初、司法書士業務は手続き業務しかないと思いついていました。しかし、多種多様な業種の提携先とつながってみると、お客様にいろいろと提案できるようになりました。例えば相続の相談に来た高齢の方に、生命保険や遺言、不動産などを合わせ技でアドバイスすると、付加価値の高いコンサルティンクになります。司法書士にもこのような業務展開があること

現在、どのようなかたちで士業連携していますか？

齋藤氏 他士業との連携は、2016年に入ってから本格化しました。弁護士や税理士をはじめ、いろいろな士業の方々と連携しています。提携先はアックスさんから紹介してもらったり、相続対策や民事信託をテーマにした士業向けの勉強会を開催したりすることで、参加者に提携を持ち掛けています。

とに気付かされましたね。

事務所のスタッフさんも提携先の開拓を行っているのですか？

齋藤氏 はい。現在、当事務所には19人のスタッフがいます。司法書士の手続き業務自体は誰が担当しても同じですが、提携を組む際はどうしても相性が決め手となりがちです。そこで、相性に左右されないよう、提携先に提案するツールや商品のパッケージを整えています。それらのツールや商品のおかげで、入社1カ月の新人でも提携を結ぶことができるのです。

今回の講演を、どんな方に聴いていただきたいですか？

齋藤氏 これからの司法書士業界の先行きに、不安を感じている人ですね。これまでの手続き業務から脱却して、コンサル業務へと進化できるということを、ぜひ多くの方に知っていただきたいです。

司法書士

# 士業連携で手続き業務から脱却し コンサル業務へと進化できる！

司法書士・行政書士・土地家屋調査士事務所リーガルエステート代表司法書士  
(神奈川県横浜市・東京都品川区) M i G ユーザー

齋藤 竜氏