

長引くコロナの影響じわり!? 2022年のRANKINGに異変アリ!!

FIVE STAR MAGAZINE

士業専門誌

2022.03 67

定価(税別)/年間6冊・30,000円(送料・送料別)
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、弁理士、行政書士、社会保険労務士
など(購読者の多い順)

NOTHING IS

impossible

特別企画

士業事務所
事務所規模
RANKING
2022

今年も発表。

特集

地方 地方に真剣に向き合う事務所に聞いた、
で成長・拡大するために
必要なもの、必要なこと

社会保険労務士法人小林労務（東京都千代田区）小林幸雄氏



取材中の小林幸雄氏。右は、株式会社小林労務代表取締役社長の上村美由紀氏

先行投資で築いた信用力が、顧客を変える

士業事務所の成長・拡大は、その多くが似たような筋道をたどる。強力なWeb集客力や有力な提携先の開拓、あるいは特定分野への専門特化など。一方で特異な成長ルートをたどって大型化していく事務所もある。社会保険労務士法人小林労務は後者のグループに入るだろう。その拡大の軌跡を、代表の小林幸雄氏に聞く。記事の後半では小林労務のもう一つの顔、電子申請特化型のe-Gov外部連携APIシステム「e-asyst電子申請.com®」の開発秘話と、社労士事業とのシナジー効果についてを聞いた（文・武田司）

士業で投資すべきものとは？

一開業当時の様子を教えてください。

私は1993年、38歳のときに開業登録しましたが、お客様がほとんどいなかったため、翌年には業界経験のある化学工業製品の営業会社を立ち上げました。営業会社といってもブローカーのような仕事で、売ることも買う方が大変な仕事です。何千万円という単位で薬品を仕入れるわけですから本来、信用力が必要な仕事です。それでもご縁があって、その

仕事で日銭を稼いでいました。

一当初は、社労士事務所はそっちのけだったんですね。

1995年には、私の居住地である埼玉県比企郡小川町の選挙に出て町議会議員に当選しました。議員になると町内に薬品を収めることはできませんので、化学工業製品の仕事を辞め、議員と社労士の二足のわらじになりました。その頃の私の事務所は1人や2人でしたので、小川町で議会が終わり、車で東京の事務所に来て夜中に給与計算するような日々を送ってい

ました。

一社労士の仕事に力を入れるようになったきっかけを教えてください。

その後、2002年に県議会議員に出馬したのですが、落選しました。それで、社労士専門でやるしかないと思い、社労士事務所に本腰を入れました。それが2002年のことです。

一そうすると、本格的に社労士事務所をやっているのは、この20年のことだということになりますね。

そうですね。さらに言えば、事務所が成長し始めたのは、(取材に

同席している) 上村(美由紀氏=写真右)が入所してからのこととなります(編集部注 上村氏は2008年入社)。

事業が拡大するきっかけとなったのは、投資だったと思います。土業で言えば、大きな設備投資などは必要ありませんので、事務所を置く賃貸オフィスへの投資です。

上村が入所した頃に、最初の移転をしました。独立開業時に国民金融公庫から借りた300万円の返済を終え、移転の話をするので、今度は500万円を借りることができました。それで安心して移転し、設備も整え、金庫も購入しました。でも、中に入れるものは残りませんでした(苦笑)。

次に同じビルの別のフロアが空いたとき、仕事やスタッフが大きく増えているわけでもなかったのですが、借りることにしました。家賃は倍になる、広さも倍になる。フロアの中にぼつんと一人がいるような感じで不安もあったのですが、借りたのです。

最終的には、3フロアを借りて75坪、家賃は月100万円弱になりました。

—それが、今のビルに移転する前の事務所の話ですね。

はい。今の事務所のように100坪を超える規模になると、敷金だけでも10か月や1年分とかかります。借りるにも厳しい審査があり、当時は20名がやっとの社労士事務所でしたから、審査が通るとは思っていませんでした。

それでも契約することができました。そして、ここに移転してきてからは、それまで知らなかった世界が見えるようになりました。

—それは、どういったことですか？

それまで取引していたお客様とは異なる層のお客様から、仕事のご依頼やご相談をいただけるようになったのです。ビルのグレードが上がったことで、弊事務所に対

する信用力が格段に向上したのだと思います。

以前のオフィスでは、規模から言えば一般の社労士事務所と変わらないお客様層でしたが、移転した途端に聞いて驚くような大会社からオファーがあるなど、客層が変わってきたのです。

—アプローチする先や方法が変わったわけではないのですか？

それは変わりません。新規顧客の獲得は、お客様や税理士さんからの紹介がほとんどです。

ですから、会社の信用とはこういうことなのかということ強く感じましたね。私はここに移転できたときが、開業してもっとも嬉しかったですね。

—投資に見合ったお客様が、集まってきたということですね。

私が従業員に話していることは、仕事をしている以上、企業は成長し続けなければならないということです。そうでなければ、日本経済も成長しませんから、誰が1200兆円もの国債を返すのかという話になります。ですから、成長し続けなければなりません。

昨年末には、一気に10名のスタッフを採用しました。やるべき仕事があって、増員が必要だったわけではありません。コロナ禍の中、さまざまな融資を受けられて

蓄えが多少ありましたので、それならば人材に投資しようと考えました。今から教育して準備しておけば、この先大きな仕事 came ときでも断らずに済みます。将来への投資と考えて従業員を増やしました。

大企業からの アウトソーシングを受託

—貴社で開発・販売する「e-asys 電子申請.com」について教えてください。システムを開発したきっかけは？

2013年に総務省の電子申請を推進する部署の室長から、e-Govと連携するAPIが公開されるという話を聞く機会がありました。手続きは、社会保険労務士の独占業務です。ですから、弊社で作れないだろうかと考え、開発を始めました。

—システム開発を行うようなリソースが、社内にあったのですか？

ありません。ですから、うまくいかないですよ、最初は(苦笑)。開発は外部のシステム会社に頼んだのですが、基本設計までが400万円という話でした。その額なら、もしうまくいかなかったら、損切りすればいいと思っていたのです。そうしたら、完成するま



でに4千万円かかりました。当時は何も分からないから、価格も決められません。5千円にして1万社に販売しようなどと言う者もいて、とんでもない話ですよ（苦笑）。本当に産みの苦しみを味わいました。

その後も法改正の度に改修しなければなりませんから、お金がかかります。ですから、今でも苦勞の連続です（苦笑）。それでも、ここに移転してきた頃から、少しずつe-asの事業がうまくまわり始めました。

—好転した理由は何ですか？

e-asは、電子申請だけに特化したシステムです。ほかの社労士

向けのシステムは社労士が使うものですから、顧問先を登録したり、請求書が発行できたり、給与計算ができたり、様々なことができるようになっていきます。

しかし、大企業では、そうしたことは独自開発のシステムで行っています。ただし、そのシステムには電子申請機能が付いていません。e-asは、システムから取り出したデータを取り込んで申請することができますので、大企業に合ったシステムなのです。

—なるほど。では、そこから顧問などにつながるケースもありますか？

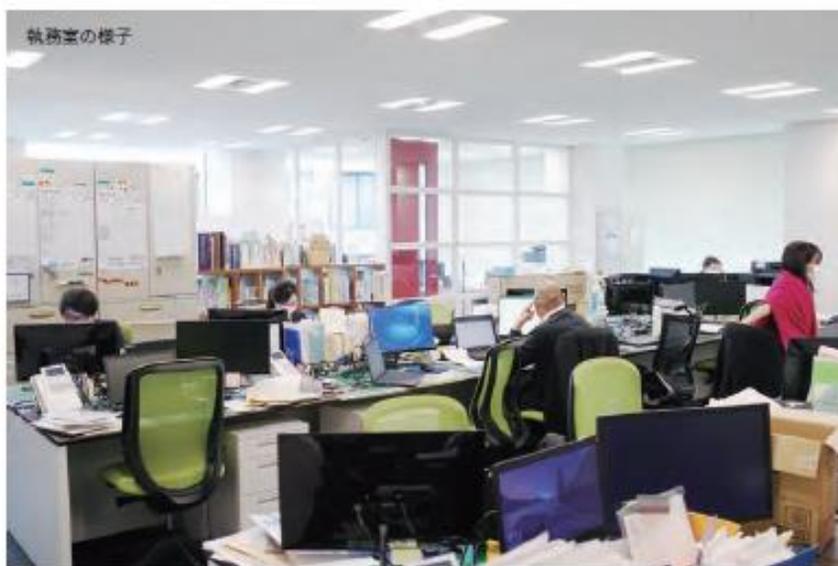
はい。大企業向けには、システムだけを販売する場合とe-asを

使ったアウトソーシングを受託する場合の2つのプランがあります。大企業には、グループ会社の従業員の手続きなどを一括して行うシェアード会社がありますが、そうした会社でも、社労士でなければ「業」として電子申請することができませんので、そうした会社に向けて申請のお手伝いなどを提案しています。

—e-asの販促活動はどのようにされていますか？

展示会への出展や広告が中心です。展示会に出展し始めた当時は、運転資金として500万～600万円を借りることができ安心していたときでした。そのときに、展示会に出展しようと言われ、いくらかかるのかと思ったら300万円（苦笑）。それでも出展を続けることで、それなりの成果が上がっています。やはり、リスクを背負わなければ、事業の成長は望めませんね。

—本日はユーモアたっぷりに、貴重なお話をありがとうございました。■



社会保険労務士法人小林労務 (東京都千代田区)

1993年開業。東証1部上場企業をはじめ、多くの大企業クライアントを抱える社会保険労務士法人。売上の半分超を大企業が占める。併設する株式会社小林労務では、電子申請特化型のe-Gov外部連携APIシステム「e-as電子申請.com®」を開発・販売。多数の企業に導入されている。拠点は東京、小川町（埼玉）と沖縄に事務センターを構える。4月に大阪に出店。顧問先300件超。従業員45名