

## 新春 座談会

# DX士業が語り合う! 2022年、

コロナ禍で加速したDXの波。士業事務所にとっても、このDX時代に取り残されないために、士業が行うべき

# 新たな士業像とは? 士業の大変革

業務の幅が広がり、顧問先のDX支援が可能になるなど、大きなビジネスチャンスといえる。こととは? 自社でシステム開発に取り組む士業4名が、その極意を語り尽くす!

ファシリテーター/高見史弥氏  
(株式会社アックスコンサルティング)



株式会社LegalForce  
代表取締役CEO

弁護士

角田望氏

つのだのぞむ/京大法学部を卒業後、森・濱田松本法律事務所を経て、2017年4月に株式会社LegalForceを創業。AIで契約書業務の品質向上・効率化を実現する「LegalForce」、「LegalForceキャビネ」を展開



社会保険労務士法人クラシコ  
株式会社Flucle CEO 代表

社会保険  
労務士

柴垣和也氏

しばがきかずや/2013年に開業後、Webを活用して案件を獲得。開業5年目で30名規模に成長。また、株式会社Flucleでは社労士の3号業務を効率化するクラウドサービス「HRbasePRO」の開発を行う。



司法書士

司法書士法人トリニティグループ  
代表役員

磨和寛氏

みがきかずひろ/2009年創業。業界トップクラスの民事信託相談件数を誇る。2020年にトリニティ・テクノロジー株式会社を設立。国内初となる家族信託の財産管理サービス「スマート家族信託」をローンチ。



税理士

朝倉歩氏

あさくらあゆむ/2004年より大手税理士法人に勤務後、2016年にサン共同税理士法人を設立。2019年にサン共同RPAコンサルティング株式会社を設立。最新のITを利用した効率化に力を入れている。

### 開発のポイント 負けを認めること

**高見** 本日まで参加の先生方は、士業でありながら、積極的にシステム開発にも取り組まれています。まずは、DXやシステム開発に取り組み始めたきっかけ、開発の苦労などを聞かせてください。

**朝倉** 税理士業界のことからお話すると、中小の事務所は危機意識を持ってはいるものの、ブランド力や資本力で大手には勝てないという現実があります。そこを打破するカギが、DXだと考えています。業界全体で見れば、私が独立した6年前に比べてDXが進んでいて、コロナ禍でその動きは加速しています。ただ、そもそも平均年齢が高い業界なので、まだ広く浸透していません。

**高見** 朝倉先生は他事務所にもDXの支援もされているそうですね。  
**朝倉** はい、当社では勤怠管理や帳票作成、決算業務などに自社開発のシステムを使用しているため、DX関連でご相談を受けることも多くあります。とはいえ、最初から他事務所の支援を考えていたわけ

ではなく、自分たちに必要なものを開発して、使い勝手が良ければノウハウを共有していくという流れです。

**柴垣** 既存のシステムでは手の届かない領域をカバーするために、自分たちで開発したという感じですね。私たちも同じで、給与計算や手続き業務、ビジネスチャットなどはSaaS(※)を導入して効率化できましたが、労務相談業務の効率化が課題でした。これを解決するために、情報共有や規程作成ができるシステム「HRbasePRO」を、COOとして参画している会社で開発しました。

朝倉先生はシステム開発にどのくらいの期間がかかりましたか?  
**朝倉** 4年くらい前からコツコツと進めてきました。開発に関しては、磨先生のお話も聞きたいです。磨先生は2020年に新会社を設立して、もうサービスをリリースされています。そのスピード感の秘訣を知りたいです。

**磨** それは完全にCTO(最高技術責任者)を中心としたエンジニアの力です。私の仕事は能力の高い人を集めてくることで、開発に関しては最初からほとんど任せて





## DXによりビジネスが変わり、 士業という定義が なくなる可能性もある ——磨 和寛氏

**朝倉** 域もあると思いますが。朝倉 その通りですね。実際に皆さんがやられているように、「士業×IT」は加速していくはずですし、税理士業界に限れば、現状DXが進んでいないからこそ、今後の成長も期待できるのではないのでしょうか。今、アメリカでは業種特化型のSaaSが流行っていて、その波が日本にも来るといわれています。そういった新しいサービスを取り入れながらIT企業化していくのが、会計事務所の未来の姿だと考えています。

**高見** なるほど。先ほど、税理士は平均年齢が高いという指摘もありましたが、歴史のある会計事務所はどのように変化していくと考えていますか？

**朝倉** 当社も、ご縁があってこれまで7回ほどM&Aで統合しているのですが、そのうちの3回は高齢の所長先生からの承継でした。今後は、事業承継によって事務所のDXが進むというケースも増えてくると思います。

**磨** 業界全体の大きな動きになりそうですね。司法書士業界でも、大きな局面を迎えています。実は、司法書士の収益は全体の約6割が

不動産の決済で、地方の先生にとっては、ある意味で聖域なんですね。お客様が不動産の売買をする際に立ち会って意思確認する仕事なので、地元の司法書士以外は介入が難しい。しかし、あと数年で非対面の不動産決済が完全解禁されるのではないかと思っています。そうなることで、地元の優位性はなくなってしまいます。

**柴垣** 東京の先生でもいいということですからね。DXによって地域差が無くなってきているというのは、実感しています。仕事は創意工夫して行うものなので、私自身は時間軸や地域が関係なくなるということにメリットもデメリットも感じていません。ですが、東京の先生でいいということとは、逆に地方の先生でもいいということなので、ある意味ではチャンスなのかもしれません。

**角田** 弁護士も近年はデジタル化が進んでいます。法律相談に関しては対面ニーズが残ると思っています。特に一般民事は直接会って相談したいというお客様も多々あります。ただ、企業法務などは弁護士が出向く必要性が低いので、初回だけ対面で、定例ミーテ

います。自分の負けを認めることが大事だと思っていますので。柴垣 優秀な技術者を連れてくるのが一番苦労する部分だと思うのですが、どうされたんですか？

**磨** Twitterで150人くらいにアプローチしました。目的が既存業務の効率化ではなく、新しいサービスの提供だったので、システム開発の核になるCTOの確保は最重要事項だったんです。シニアの財産管理のための『スマート家族信託』というサービスなので、これはCTOが中心となって3カ月ほどで開発しました。

**朝倉** それはすごい！それだけ優秀な人材を連れて来られるのも、磨先生の力ですね。

**磨** 私が熱く語るタイプなので、画面越しでも情熱が伝わったのかもしれません(笑)。もちろん、運も良かったと思います。

**角田** 技術者の確保は大変ですよ。私も、AIが契約書をレビューする『LegalForce』の開発でエンジニアを中心に採用を行ったのですが、創業期は本当に苦労しました。採用と並行してプロダクトのコンセプトを詰めていったのですが、私に開発の経験がなかった

ため、仕様の伝え方がわかっていなかったんです。エンジニアと意思疎通がうまくできず、イメージしていたものと違うものができてしまっていました。初歩的な話ですが、「こんな感じで」と曖昧に伝えてしまっていたのがダメでした。

**柴垣** よくわかります。私も以前、社労士法人でシステムを開発して、失敗しました。開発を外注して、1年くらいかけて進めたのですが、外部のエンジニアとの伝達がうまくいかず、まったく違うものができあがってしまいました。

**角田** 士業としての感覚を言語化しないとエンジニアには伝わらないということですが、理解できていなかったんですね。

**柴垣** でも、角田先生は、失敗から学んで開発に成功しているのが素晴らしいですね。私は、開発には携わらないようにしようと思いましたが(笑)。今は、エンジニアとのパイプ役は開発が得意なCEOに任せて、私は概念的な部分で開発に関わっています。これは磨先生がおっしゃっていた、自分の負けを認めることと同じで、自分の物事はうまく進みます。

**朝倉** 得手不得手を補い合うイメージですね。システムも同じで、必ずしも自社開発にこだわる必要はなくて、既存のソフトをうまく使って、足りない部分を補いながら市場の変化に対応していくのがベストなやり方だと思っています。

**DXが進むことで  
士業の定義が変わる**

**高見** 朝倉先生から「変化」というキーワードが出ましたが、DXによって、士業業界にどのような変化が起きると思いますか？

**磨** DXは「ビジネスモデルが変革する」ということで、ただ業務をデジタル化することではありません。たとえば、私は先日、当社の事業計画をつくったのですが、そのなかには士業的な仕事も、もうほとんどないんです。司法書士の仕事も、信託をしたあとの財産管理になっていく。つまり、業務の効率化ではなく、「事業や組織が変わっていくこと」がDXだと思っています。だから、最終的に士業という定義がなくなってしまうのが、DXなのかもしれません。もちろん士業の役割が残る領

### 座談会参加士業が開発しているシステム①

<p>磨氏が開発 /</p>  <p><b>開発システム スマート家族信託</b></p> <p>認知症による財産凍結を防ぐため、信託した財産を専用のアプリケーションで管理できるほか、帳簿の作成・報告も可能。専門家への継続的な相談もできる。</p> <p>認知症1,000万人時代に、シニアの財産管理のインフラが必要になると感じて開発しました</p> 	<p>朝倉氏が開発 /</p>  <p><b>会計事務所業務を 自動化・効率化・AI化 AMS (Activity Management System)</b></p> <p>決算業務をCRMと連動させるほか、請求等の収益管理、顧客との納品管理、職員の勤怠管理など業務をWeb化している。</p> <p>Web化することによりAI対応・RPA対応・リモートワーク対応などが実現できています</p> 
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 新しいサービスを取り入れながら IT企業化していくのが、 会計事務所の未来の姿 ——朝倉 歩氏







それぞれがシステム開発にも携わっているため、士業事務所の視点とIT企業の視点から業界の未来や士業の在り方の変化を予測

## テクノロジーはあくまで手段。 付加価値を生み出すことが 勝敗の分かれ目になる

——角田 望氏



を生み出せるか、お客様の満足度を上げられるかの勝負になってきていると思います。適切なリーガルサービスを提供できているか、小企業も、まだたくさんあります。敷居の高さから、問題が起きても弁護士に相談できていない企業が多いのです。ということは、オンライン面談ツールやチャットなどのテクノロジーを使って、コストを抑えながら敷居を下げていき、付加価値の高いリーガルサービスを中小企業に提供できれば、それはビジネスチャンスになりますし、社会的な意義も大きいのではない

### 付加価値を生み出して 業界のトップに立つ好機

インテグレーションはオンラインになっていくのではないのでしょうか。  
**磨** 私たちの扱う家族信託も、最初のコミュニケーションが非常に重要なので、はじめは対面でしっかりと関係性を築いて、その後の契約書作成などはシステムで管理するという流れですね。  
**角田** お客様との関係性がないと、そもそもオンラインで混みいったやりとりは難しいと思います。また、の士業も共通だと思えます。また、顧問サービスなどは普段の関係性が重要なので、地方の企業は地元の弁護士に頼むというケースが引き続き多いかもしれません。

**高見** DXで士業の定義が変わるといふ話がありましたが、士業事務所はどのような心構えが必要になるのでしょうか？  
**柴垣** 社労士業界は税理士業界と似ていて、高齢の先生も多く、まだまだDXが進んでいません。でも、お客様やスタッフのためにも、社労士はどんどん進化していくべきだと、私は思います。DXに取

かと思っています。  
**朝倉** 税務相談は税理士しかできない業務ではあるのですが、今は、税理士に求められている知識が、ネットバンキングやシステムに関する知識に変わりつつあります。お客様に「IT×税務会計」のサービスを提供できるようにスタッフを育成し、事務所全体の基礎力を高めていけば、どんどん成長していけると思います。あとは、スタッフが快適なIT環境で仕事ができることも大切だと思います。  
**磨** テクノロジーによって失われる業務は確かにありますが、全部が置き換わるわけではないはずで、司法書士は定型化されている業務が多いのですが、会社設立や商業登記などは、「人にやっても良かった方が安心できる」という事業者は多いはずで、士業の価値は、信頼性や信用性から成るポジションかな、と思っています。  
**高見** 最後に、2022年の抱負を教えてくださいませんか？  
**柴垣** 私は、事務所を大きくしたいという意識はないので、地域に根ざした日本に一つしかない社労士事務所を目指したいと思っています。HRbasePROを普及させつ

り組まないということは、古い車でレースをしているようなものです。古い車は故障も多く、メンテナンスも大変です。その対応に時間をかけるなら、最新の車に乗り換えて、余剰の時間を創意工夫に注ぐ方がいい。そういう社労士や企業が増えれば、よりイノベーターな社会になっていくはずで、  
**朝倉** 本場にその通りで、DXによって良質で価値の高いサービスが提供できれば、一気に業界の上に行くことができるタイミングだと思います。DXについていけないという先生もいますが、FAXがメールになったり、手書きで作成していた申告書がパッケージソフトやクラウドソフトで自動化されたりと、以前からITで生産性が上がるという変化は起きています。DXで全体の生産性が上がるのであれば、その流れに取り残されないことを気にかけてほしい。DXできていないことに恐怖を感じている先生は、生き残れる可能性が高いと思います。  
**角田** AIなどのテクノロジーはあくまで手段でしかありませんからね。朝倉先生のおっしゃる通り、それらを使ってどれだけ付加価値

つ、社労士のDX支援を行ってほしいですね。  
**磨** DXの領域では、SaaSを積極的に活用していきたいと思っています。士業向けのサービスに限らず、使えるものはなんでも取り入れていく。SaaSによって圧倒的な効率化が実現できますから。  
**角田** 会計ソフトも人事労務も、ほぼSaaSで構成されていますからね。私たちも、事業規模に合わせて適切なシステムを使っていきたいと考えています。また、会社としては、「LegalForce」、LegalForceキャビネ」を多くの企業や法律事務所にご利用いただきたいと考えています。  
**朝倉** 会計事務所も規模や成長性によって最適なシステムが異なります。スリッチングコストはかかりますが、長期的な目線で見たらシステムを入れ替えたほうがいいこともあります。今年も、そういったシステム導入のコンサルも進めていきたいと思っています。  
**高見** 2022年は大きな変革の年になりそうですが、皆様のお話で士業の目指すべき方向性が見えてきたのではないのでしょうか。本日は、ありがとうございました。

### 座談会参加士業が開発しているシステム②

柴垣氏が開発 /



#### 社労士の3号業務を効率化! HRbasePRO

柴垣氏がCOOを務める株式会社Flucleが開発・提供。情報共有機能や規程作成機能で労務相談業務の効率化&標準化を実現する。

属人化しがちな労務相談業務を、一定の品質を維持しながら効率的に回すことができます



角田氏が開発 /



#### AIが契約書をレビュー LegalForce

契約に潜む法的リスクをAIが指摘し、修正文例や解説を提示。契約情報の一元管理ができる「LegalForceキャビネ」も提供。

現在1,250社（企業1,000社、法律事務所250事務所）のお客様にご利用いただいています



## 最新技術を取り入れないのは、 メンテナンスの大変な古い車で レースをしているようなもの

——柴垣和也氏

