
コロナ禍でも労働生産性55%アップ 時短と売上アップを実現させる具体策

株式会社名南経営ソリューションズ
カスタマーサクセスグループ
東京事務所 所長
野村治史



Chapter1

生産性向上の定義

業界の生産性

弊社による生産性向上支援実績

税理士事務所の生産性が低い要因

税理士業界を取り巻く外部環境

税理士事務所の退職理由BEST3

業界の魅力

Chapter2

生産性向上のアプローチ①

業務標準化(=属人性の排除)

Chapter3

生産性向上のアプローチ②

情報共有化(=組織力発揮)

業務効率化

Chapter4

生産性向上のアプローチ③

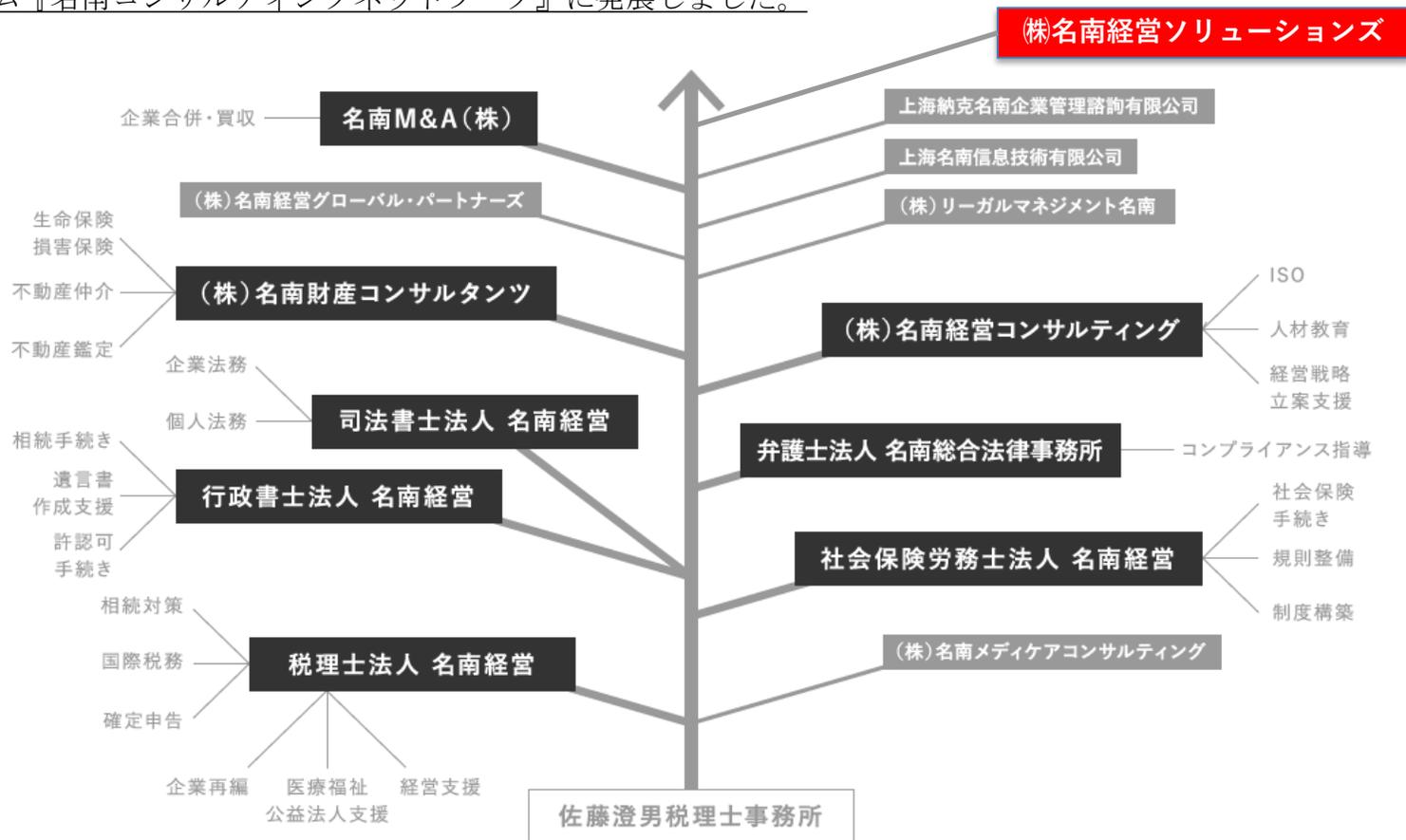
職員教育

見える化(=業務の把握・職員評価)

名南コンサルティングネットワーク概要

名南コンサルティングネットワークとは

税理士法人名南経営（昭和41年、愛知県名古屋市にて佐藤澄男税理士事務所として開業）を母体とし、創業当時から『中小企業のよろず相談所』を目指し、経営者のあらゆる課題に対応。現在約636名の職員を抱える総合コンサルティングファーム『名南コンサルティングネットワーク』に発展しました。



クライアント数/約6,000件 社員数/636名（以下、資格保有者数）
 税理士…37名 公認会計士…1名 司法書士…7名 行政書士…6名 弁護士…4名 社会保険労務士…13名 中小企業診断士…11名 他

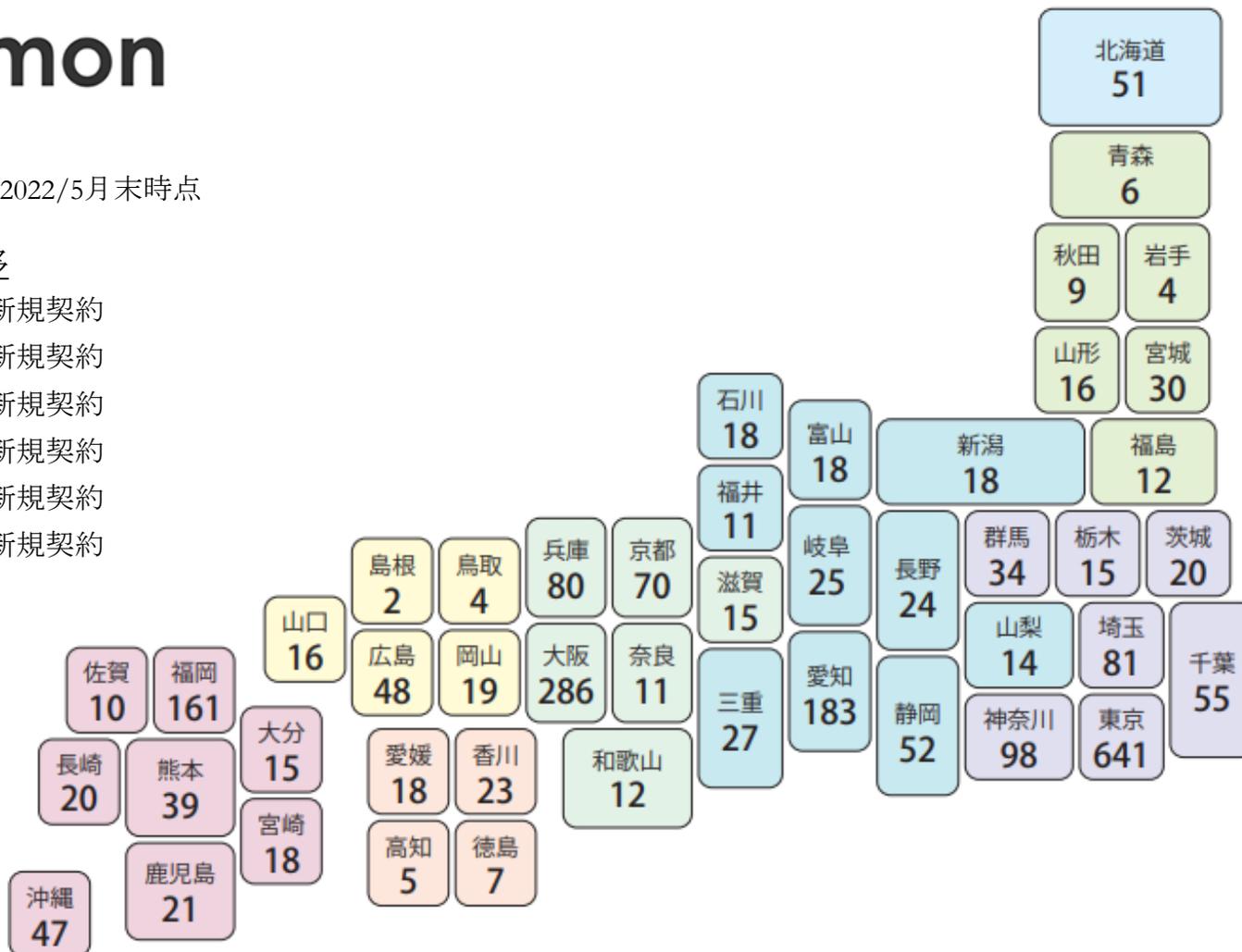
MyKomon 会員分布図



2,461 事務所 ※2022/5月末時点

MyKomon 会員増加推移

- 2016年度・・・225事務所新規契約
- 2017年度・・・209事務所新規契約
- 2018年度・・・225事務所新規契約
- 2019年度・・・246事務所新規契約
- 2020年度・・・282事務所新規契約
- 2021年度・・・289事務所新規契約



生産性向上の定義

$$\text{生産性} = \frac{\text{アウトプット (売上高・付加価値高・生産高など)}}{\text{インプット (人員・時間・設備・資本など)}}$$

$$\text{一人1時間当たり付加価値高 (売上高)} = \frac{\text{付加価値高 (売上高)}}{\text{全職員の総労働時間}}$$

売上アップ

時短

参考資料: 業界の生産性

サービス産業全体の売上高の推移

	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
売上高 (億円)	2,806,620	2,892,759	2,941,132	3,006,088	3,076,486	3,136,686
前年比 (%)		3.1	1.7	2.2	2.3	2.0
1従業者当たり 売上高 (万円)	1,079	1,050	1,065	1,099	1,091	1,088
前年比 (%)		-2.7	1.4	3.2	-0.7	-0.3

総務省統計局「サービス産業動向調査拡大調査結果」より作成

2016年 都道府県別会計事務所の従業者1人当たり売上高 (千円)

	公認会計士事務所, 税理士事務所			税理士事務所			公認会計士事務所		
	総数	個人	会社以外の法人等	総数	個人	会社以外の法人等	総数	個人	会社以外の法人等
全国	9,783	8,126	12,604	8,719	8,031	10,558	13,701	9,070	15,414

総務省統計局「平成28年経済センサス-活動調査」より作成

サービス産業の平均より
約220万円低い

弊社による生産性向上支援実績

※2017年のIT導入補助金を活用したMyKomon導入事務所の支援実績(数値は事業実施効果報告より引用)

※職員平均人数7名

コロナ禍

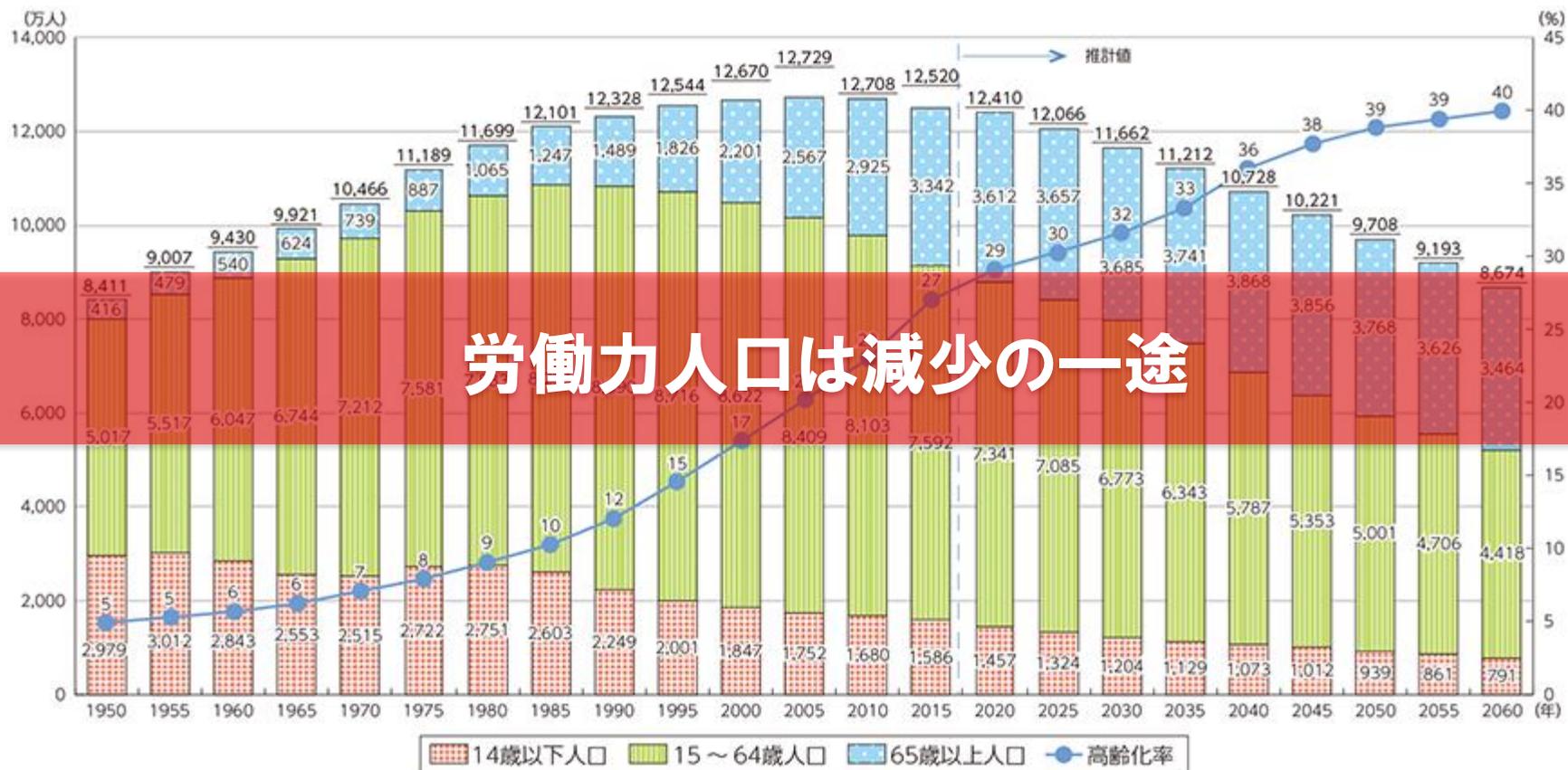
コロナ禍

	2015年度又は 2016年度 実績値 2016/12	2017年度 実績値 2017/12	2018年度 実績値 2018/12	2019年度 実績値 2019/12	2020年度 実績値 2020/12	2021年度 実績値 2021/12	
事務所当たり売上高(平均7名)	53,259,348	56,635,240	57,085,566	59,432,299	64,283,308	65,535,124	
売上向上 (初年度比)	-	3,375,892	3,826,218	6,172,951	11,023,959	12,275,776	
売上向上率 (初年度比)	-	6.34%	7.18%	11.59%	20.70%	23.05%	
職員当たり売上高	7,608,478	8,090,749	8,155,081	8,490,328	9,183,330	9,362,161	1,753,683円UP
職員当たり労働時間	2,090	1,957	1,880	1,843	1,911	1,886	203時間削減
労働時間削減 (初年度比)	-	-133	-209	-246	-179	-203	
労働時間削減率 (初年度比)	-	-6.34%	-10.02%	-11.79%	-8.56%	-9.72%	
労働生産性(時間単価)	3,634	4,257	4,873	5,279	5,278	5,663	2,029円UP
労働生産性向上 (初年度比)	-	623	1,239	1,645	1,644	2,028	
労働生産性向上率 (初年度比)	-	17.14%	34.08%	45.25%	45.23%	55.82%	

税理士事務所の生産性が低い要因

- 業務が属人化しているため組織力が発揮されていない
- 付加価値サービスの提供が出来ていない＝顧問料が安くなりがち
- 非効率なやり方を続けている＝長時間労働につながりやすい
- 生産性を意識出来ていない(把握出来ていない)
- ペーパーレス化・DX化が遅れている

税理士業界を取り巻く外部環境① 人口推移予測



労働力人口は減少の一途

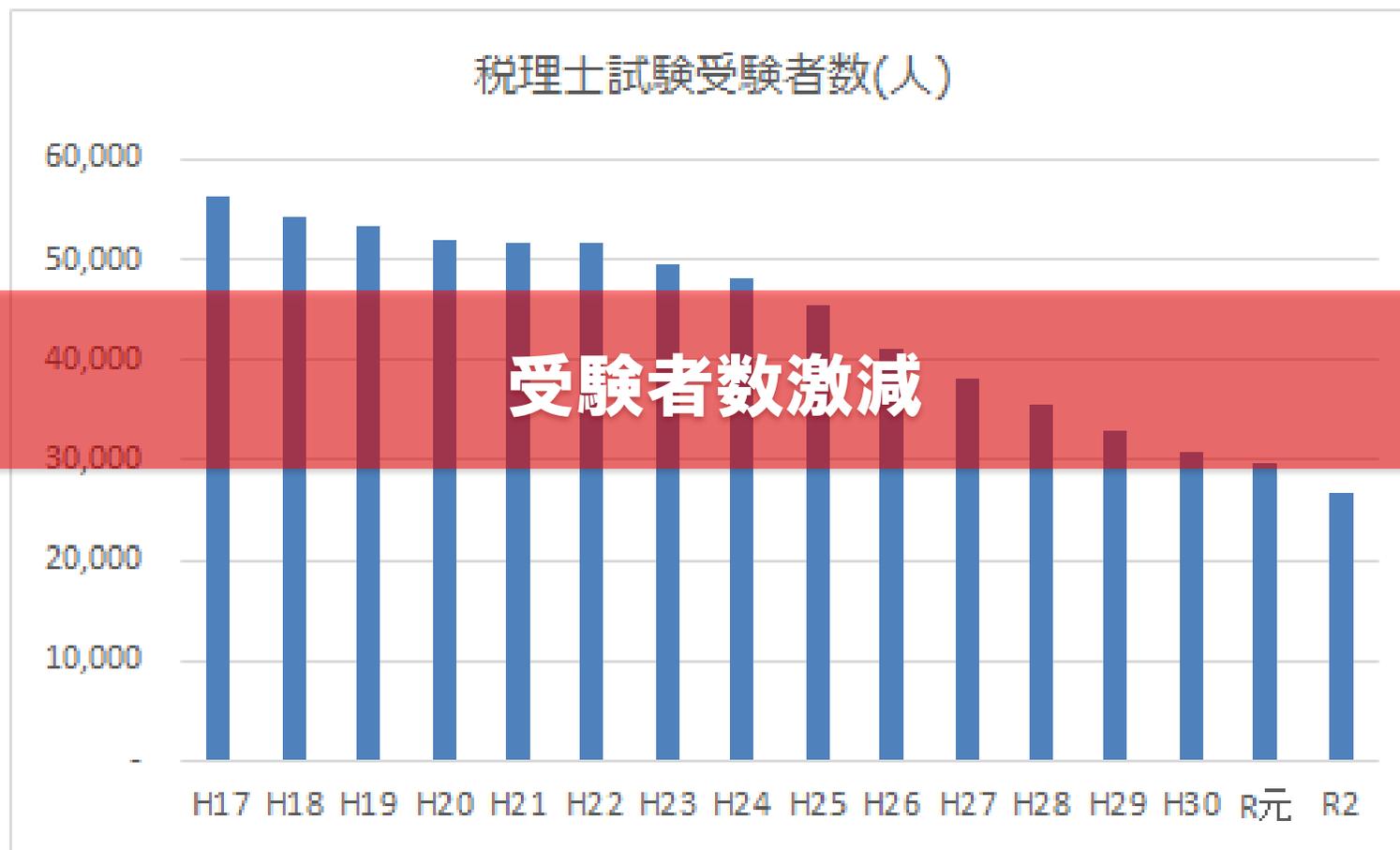
(出典)2015年までは総務省「国勢調査」(年齢不詳人口を除く)、
2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」(出生中位・死亡中位推計)

税理士業界を取り巻く外部環境② 有効求人倍率



(出典)厚生労働省「一般職業紹介状況」

税理士業界を取り巻く外部環境③ 税理士試験受験者数



(出典)国税庁 統計情報

税理士業界を取り巻く外部環境④ 税理士マーケット

● 税理士法人での需要増加

大規模化による支店展開

税務の多様化、複雑化によるリスク回避

税理士需要の高まり

● 企業内税理士の需要増加

税制改正への対応、税務業務国際化・高度化への対応

財務責任者、M&A、事業再編

税理士事務所の退職理由BEST3

1. 給与が低い



2. 長時間労働

労働条件・業務内容への不満

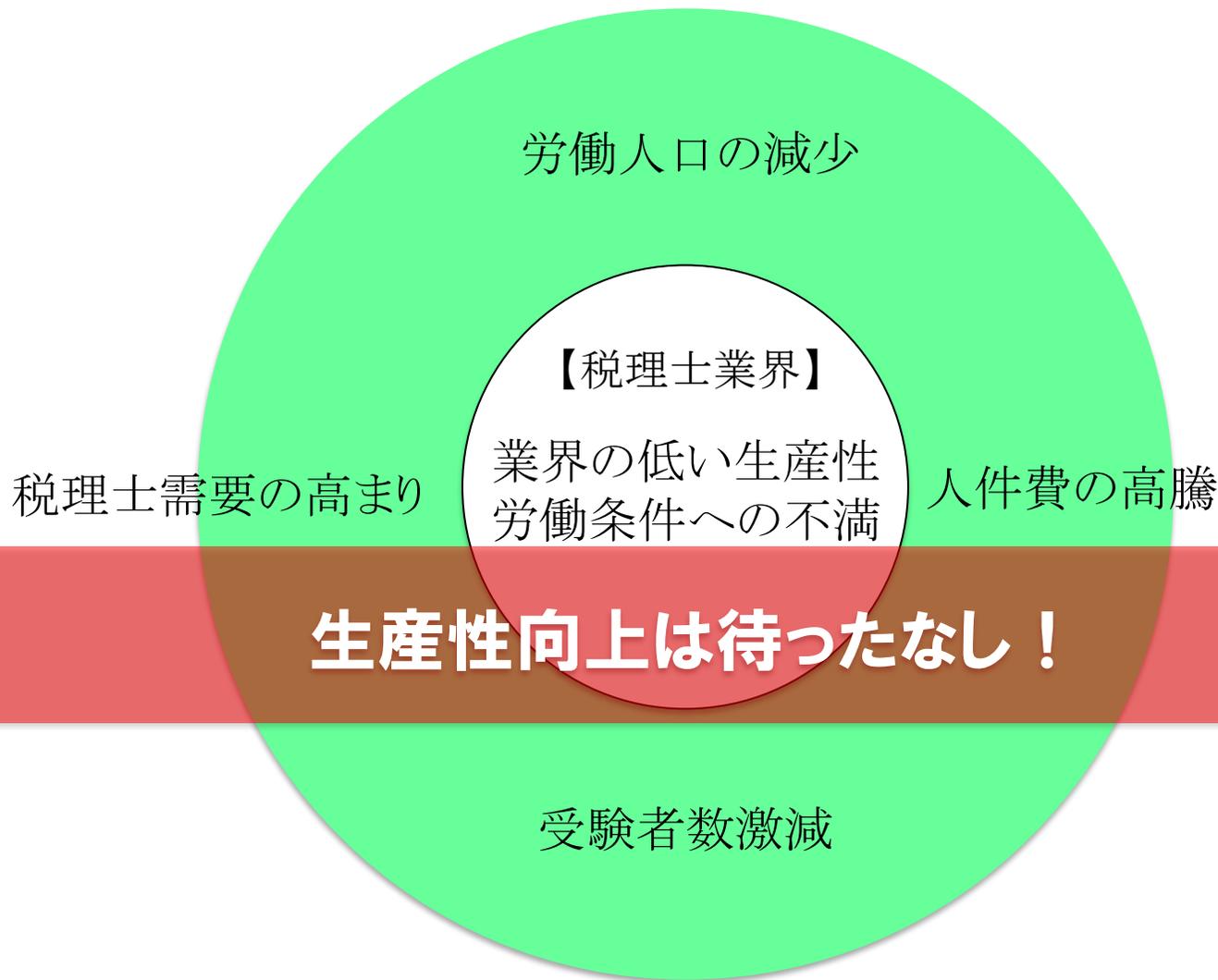


3. キャリアアップが望めない



- ・人間関係
- ・ハラスメント
- ・事務所の将来性が不安
- ・事務所の雰囲気馴染めない
- ・仕事内容が合わない

業界全体像



税理士業界の魅力

独占業務がある

経営者(=意思決定者)に会える

経営者からの信頼が厚い

経営者の悩みは尽きない(税だけに固執しない)

財務状況、取引内容を把握できる

毎年税制改正がある(変化はチャンス)

生産性向上のアプローチ

$$\text{一人1時間あたり付加価値高（売上高）} = \frac{\text{付加価値高（売上高）}}{\text{全職員の総労働時間}}$$

● 生産性を高めるためのアクション

- 業務標準化 (= 属人性の排除)
- 情報共有化 (= 組織力発揮)
- 業務効率化
- 職員教育
- 見える化 (= 業務の把握・職員評価)

ご清聴ありがとうございました

株式会社名南経営ソリューションズ

カスタマーサクセスグループ 東京事務所

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-105-17F

TEL:03-5282-8131 / FAX:03-5281-7021