

BIZUP

Management Vision

アンテリジャンス・グループ 鳴海 佑亮 先生

国内唯一、障害福祉に特化し大躍進
「業界のインフラ」としての存在を目指す



事務所経営レポート

オアシス税理士法人／株式会社上吉会計事務所



アンテリジャンス・グループ
グループ代表・税理士

鳴海 佑亮 氏



株式会社ビズアップ総研
代表取締役・税理士

吉岡 高広



国内唯一 障害福祉に特化し大躍進 「業界のインフラ」としての 存在を目指す

大阪を本拠に展開するアンテリジャンス・グループは、国内唯一の障害福祉に特化した士業グループである。現在、税理士法人、社会保険労務士事務所、行政書士事務所をグループ化していて、4月からは司法書士事務所も新しく加わる。その特徴は、3士業で障害福祉事業者の全てのバックオフィスを一括して代行することを武器に急成長してきたことだ。それも実質この3年間で…。今後も「障害福祉事業のインフラになる」をキャッチコピーに、さらなる展開を目論む同グループの鳴海佑亮代表に、設立のきっかけや躍進の経緯、障害福祉の実情などをお伺いした。

アンテリジャンス・グループ syogai-zeirishi.com

◎大阪本社：〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-11-8 アメリカンビル5F
TEL：06-6361-2300

◎東京拠点／横浜拠点／神戸支店／福岡支店

障害福祉事業者の バックオフィスを一括して代行

吉岡高広（以下吉岡） 最初に、御社グループの概要をお聞かせください。

鳴海先生（以下鳴海） 前身の個人事務所（鳴海佑亮税理士事務所）時代も含めてちょうど10年を迎えました。税理士法人化したのは2021年、今年で4期目に突入しています。メンバーは今年で70名ほどになる予定です。拠点は大阪のほか神戸と博多にも展開しており、今年から来年にかけて名古屋、札幌にも展開することが決まっています。また、東京と横浜に、広報や営業スタッフだけが常駐する集客のための拠点を置いています。

私たちの特徴は三つあり、一つ目が国内唯一の障害福祉に特化した土業グループということです。障害福祉と一括りと言ってもさまざまなサービスがあり、たとえば、障がい者が住む家を経営するグループホーム事業や、障がい者デイサービスと呼ばれる生活介護事業、障がい者の職場となる就労支援事業、保育所の障がい者版である児童発達支援事業、学童保育の障がい者版の放課後等デイサービス事業など多岐にわたります。一般の土業さんがなかなか経験されていない領域ですが、これらの事業者様のバックオフィス、特に税務や会計、労務、法務に私たちは強みを持っています。設立3期目の時点で問い合わせは累計

1,000社以上いただいております。顧問先は札幌から沖縄まで広がってきています。

二つ目の特徴は、そういった事業者様のバックオフィスを一括して代行していることです。障害福祉は許認可事業ですので、運営においてさまざまな行政手続きが発生します。

グループ内に行政書士事務所がありますので、そうしたさまざまな手続きを弊社が代行する形でサポートしています。

三つ目は、「障害福祉の事業者を絶対に倒産させない」というミッションを掲げていることです。たとえば、グループホームは障がい者の方々にとって一生住む家ですが、経営者が杜撰で愚かだと倒産して居場所がなくなってしまう。施設やサービスを利用されている障がい者の方が困ることがないように、絶対に事業者様を倒産させないためのコンサルティングサービスを展開しています。

吉岡 具体的に、どのようなコンサルティングサービスを提供されているのですか。

鳴海 主軸は事業計画のシミュレーションと決算予測です。基本的には関与させていただいた最初の段階で2年間予測を組み、その決算が実現できるよう予実管理を行うのですが、お客様の倒産を未然に防止する観点から、毎月の実績ベースで決算予測を毎月修正していきます。当初の利益予測、納税予測から実態がどのように変化したか、また会社の預金残高の将来推移などもすべて弾き出し、それをお客様と共有しています。こうした活動を続けてきたことで、創業から10年、倒産したお客様は0件です。

次に、弊社は決算報告が独特でして、単に決算書を読み上げて終わりではなく、前期比較することによって1年間の成長度合いをしっかりと認識していただきます。また、経営指標を用いた同業他社との比較分析により、業界内でのお客様の立ち位置などもお伝えします。これは、我々が特化型だからできることです。また、売上アップのためのコンサルティングも行っています。福祉の世界では報酬の「基本単位」の部分と「加算」の部分に合わせて利用者単価が決まるのですが、この加算の取り方が収益のカギになるので、それについてアドバイスを行っています。

吉岡 障がい者施設の収入は国からの障害福祉サービス等報酬などがベースだと思いますが、運営について国や自治体から指導を受けるケースもあるのですか。

鳴海 あります。たとえば報酬について実地調査が定期的に各事業所に入る仕組みです。そこでもし過大請求を指摘されると返金する必要がありますし、悪質であれば営業停止になることもあり得ます。昔は不正請求が多く逮捕者が出ることもあったようです。ですから、弊社では請求が適切であるかしっかり確認を行いますし、請求ミスが起こらないように事前に指導を行っています。これも我々の存在意義の一つです。

ある経営者との出会いが 「福祉特化」のきっかけ

吉岡 ここで鳴海先生の経歴を教えてください。

鳴海 私は1980年生まれで、青春時代はバンド活動をしていました。5人編成でギター担当だったのですが、実は大学在学中にCDデビューも経験しています。ただ、プロになったらメンバー間でギクシャクするようになり、それが嫌で23歳で脱退しました。この経験から、誰かに人生を預けるのではなく、自分自身で責任を取れる仕事に就きたいと思い、辿り着いたのが税理士だったのです。

吉岡 開業される以前は、どのようなキャリアをお持ちですか。

鳴海 前職は大阪にある公益法人を顧問先に多く持つ個人事務所で、そこで7年半修行させてもらい、税理士資格を取得した年に独立しました。

吉岡 「自分自身で責任を取れる仕事に就きたい」ということで、はじめは個人事務所ですべてのことを志向されていたと思うのですが、こうして70名規模にまで成長しました。ここまでの経緯をお聞かせください。

鳴海 おっしゃる通り「一人が良いな」と思って始めたので

すが、早々に一人の限界にぶつかりました。要は食えなかったのです。週7日間、朝から深夜まで働いても満足な収入が得られず、家族との時間も作れないし、自分のやりたいこともイメージが違う。それで「拡大するしかないな」と。

吉岡 お一人ですべてをこなすことに限界を感じられたのですね。

鳴海 はい。それで拡大するなら、それまでのように自分のキャラクターで集客するのではなく、事務所としての特徴が必要だと考え、前職で培った経験をウリに「一般社団法人に強い税理士事務所」と打ち出しました。それで知り合いの土業さんに紹介していただいたのが、一般社団法人で運営する障害福祉事業だったのです。

吉岡 滑り出し好調ですね。

鳴海 ただ、その経営者の方に「就労会計をよろしく頼むね」と言われたのですが、当時の私はその意味が分かりませんでした。調べてみると、厚労省が公表している「就労支援等の事業に関する会計処理」という特別な会計基準のことで、私はそれについて一生懸命勉強して対応しました。

そうやって対応をしているうちに「これはニーズがあるのでは」と思ったのですが、当時、取り扱っている人が誰もいなかったのです。そこでランディングページを作ってリリースしたところ、電話がポツポツ鳴り出し、お客様が増えていきました。

吉岡 障害福祉に特化することを決意されたのはその時ですか。

鳴海 いえ、それでも特化に踏み込むには至りませんでした。最終的に特化することを決めたのは、先ほどの経営者の方と仲良くなり、飲みに来て行ってもらった時ですね。

その方は起業には失敗というリスクは付き物だと考えておられたそうですが、ある時、ご自身が運営されている事業所で、利用者さんとご家族を集めて七夕祭りを開かれたそうです。そこであるお母さんが「神様、どうか一日だけでも子どもよりも長生きさせてください」と笹に願い事を書かれました。そして、この言葉を見た経営者の方は「絶対に失



敗はできないな」と感じられたそうです。そのエピソードを語ってくださった後、私に深々と頭を下げ、「どうか私の会社を守ってください」と仰ったのです。それが私の心にも深く刺さり、私も「この会社は絶対に倒産させないぞ」と決心しました。非常にやりがいのある仕事なのだと自覚したのです。

吉岡 そこからは一気に拡大をされたのですか。

鳴海 いえ、拡大したのは少し先、大きな転機となったのは2020年12月です。実はその頃まで、私は障害福祉の市場規模についてよく把握しておらず、電話が鳴れば顧問を受けるといふ、本当に個人事業の感覚で経営をしていました。いま、実際にどのくらいの障がい者の方がいらっしゃるかと存じですか？

吉岡 まったく想像できません。

鳴海 実は、日本には人口の10%近い1,160万人の障がい者の方がいらっしゃいます。ご家族を入れると、人口の約3割が障がい者と関わりがあるというのが現実です。一方、施設数は全国に13万5千件、法人数に換算し3万6千件です。施設はまだ200～300万人分ほどしかなく、国家予算は年々増額され、現在は年間で2兆円が投入されています。高齢者介護の政府予算が年間10兆円ですが、高齢者介護はこのところ下がり気味である一方、障害福祉の方は毎年予算が増えています。まさに成長産業なのです。にもかかわらず特化している税理士がいないのだから、これはブルーオーシャンだと思いました。

吉岡 障害福祉の業界がそこまで盛り上がっているのは、何か大きなきっかけがあったのでしょうか。

鳴海 法改正が最初のきっかけだと思います。2006年に障害者自立支援法が制定され、それまで社会福祉法人など非営利法人にしか障害福祉事業への参入が認められていなかったのですが、営利法人が参入できるようになりました。

吉岡 なるほど、規制緩和によって巨大な市場が生まれたのですね。

鳴海 はい。それで、障害福祉に特化するなら社労士も行

政書士も必要ですから、税理士法人化をきっかけにグループ経営に舵を切りました。さらに、障害福祉専門の税理士事務所としてリブランディングし、現在に至っています。現在設立4期目ですが、6期で7拠点10億120名を目標としています。最終的にはフランチャイズ展開も含め47都道府県の障がい者施設を支援することを考えています。

コロナを追い風に3年間で急成長

吉岡 転機となったのが2020年12月とのことですが、コロナ禍中に成長曲線の上昇を目指されたのが興味深いです。

鳴海 我々にとってはコロナが大きな追い風になりました。というのも、コロナ前は施設まで来て欲しいというお客様がほとんどでしたが、コロナ禍で「来ないで欲しい」「ウィルスを持ち込まないで欲しい」というお客様ばかりになり、オンラインで面談などを行うようになりました。これにより業務が自ずと効率化され、多くのお客様を受け入れることが可能になったのです。それに何より、障害福祉が国のインフラ事業だったことが非常に大きかったですね。もし飲食特化だったら終わってしまいました。正にコロナの申し子です。

吉岡 コロナの中で、お客様はどのように獲得されたのですか。

鳴海 地道に障害福祉分野で活躍されている経営者様とお会いして少しずつ少しずつ関係を構築して送客をお願いしていききました。

吉岡 マーケティング活動について、もう少し詳しく教えてください。

鳴海 約7～8割が紹介経由で、残りがSEOとSNS広告からの流入です。毎月50～80件ほどお問い合わせをいただいています。弊社の場合、基本は税理士法人、社労

士事務所、行政書士事務所の3社が関与し、報酬はそれぞれ年間50万円程度、1社成約で合計150万円というイメージです。もちろん、税務と法務だけ、税務と労務だけなどさまざまなパターンがあるので、平均して客単価は年間100万円程度になっています。

吉岡 バックオフィスをすべて引き受けられるのが強みですね。

鳴海 税理士だけではいずれ二番煎じも現れるだろうし、大手に参入されたら勝つのは難しい。だからこそ「3土業セットだから価値があり、バックオフィスをすべてカバーできる」というモデルにこだわりました。事業者様にとってみれば、全部任せられるということは、事務員を雇用する必要がなくなりますから、そこに大きな強みがあると確信しています。

吉岡 障害福祉特化も浸透し、さまざまなことが噛み合った3年間だったのですか。

鳴海 本当にここ3年で急成長することができました。それまでは個人事務所、自営業という感じでしたから、ようやく経営者の入り口に立ったかなと思います。

福祉施設、顧問先をメタバースでつなぐプロジェクト

吉岡 土業サービス以外に、メタバースに福祉都市を作るという面白いプロジェクトを進めているとお聞きしましたが、どういうものなのですか。

鳴海 5拠点3土業あるので、グループとはいえ拠点間、会社間の壁があり、どうしてもコミュニケーションが取りづらい部分があります。そこで、原則としてグループの全員がメタバース空間にログインするというルールを定めました。税務の担当が労務の質問を受けた時、社労士のスタッフにメタバース上で質問したり、他拠点のスタッフから申告書の書き方等についてアドバイスを受けたりしています。



独自のメタバース空間を活用し、拠点間の垣根を取り除くことに成功。今後は、お客様や施設利用者、そのご家族も巻き込み、3万人規模の「福祉都市」とすることを構想中。

吉岡 少し見せていただきましたが、メタバース上の都市空間に、お城の外観をしたオフィスが建っているのですか。

鳴海 アンテリジャンス城です（笑）。実は朝礼もここで行っているのですよ。現在は社内のコミュニケーションツールとして活用していますが、将来的には障がいを持つ利用者の方とご家族をつなぐ架け橋にできるのではないかと考えています。障がいの方がグループホームで日々生活していると、帰省もなかなか難しいので、たとえばグループホームのリビングにパソコンを1台置いてもらい、利用者とそのご両親がメタバース上で一緒に食事していただく。そのような使い方もできるのではないかと思います。ただ、福祉の経営者は、ITが苦手な方が多いので、まずはここを

変えていかなければなりません。現在は、メタバースの便利さをお伝えするため、2月1日以降に開与した新規のお客様には、月次のご面談をすべてメタバース上で行っています。

吉岡 御社の皆さんとお客様がメタバースでつながっているイメージですね。

鳴海 そうです。経営者と弊社のスタッフが、月次の面談や決算報告をメタバース内でやりとりしています。ここに施設利用者の方とご家族が加わることで、3万人規模の世界になり、市場ができあがります。利用者が3万人もいれば、出店したい企業が出てきて雇用が生まれますので、そこで障がい者の方に活躍していただく。そのように考えています。メタバースと障がい者には非常に大きなシナジーがあるのですよ。一般企業で障がい者を雇用するのはいろいろな面で難しいのですが、メタバースならではの活躍の仕方があると考えています。今後は、弊社の社内のツールもすべてこちらに移管していく方針です。

障がい者でも普通に社会参加できる
世の中に貢献したい

吉岡 さて、障害福祉に特化して大きく成功されたわけですが、これからチャレンジしたいことはございますか。

鳴海 ノーマライゼーションという世界共通の理念があります。日本でも1981年ごろから徐々に浸透し始めているのですが、これは「障がいのある方でも普通に社会参加できる世の中にしていこう」という考え方です。障害福祉の業界に携わる人間として、これにぜひ貢献していきたいと考えています。その第一歩として、今年から、障害福祉サービスの一つである「就労継続支援A型」にチャレンジする予定です。これは、障がいのため一般就労が難しい人を対象に、就労機会を提供するサービスのことで、具体的には、弊所では記帳代行や請求代行などの事務作業を、すべて障がい者の方に担当してもらいます。



障害福祉の中で、
どんな要望にも対応できるように、
というのが今のビジョンです。
障害福祉業界も人材不足で、
特に資格者の確保が難しいので、
私たちがそのお手伝いのできるのではないかと
考えています。

■なるみ・ゆうすけ / 学生時代はバンド活動に励み、大学在学中にCDデビューを果たす。その後、税理士を志し、2013年に鳴海佑亮税理士事務所を創業。2021年にアンテリジャンス税理士法人を設立。

吉岡 具体的に、どのような方を雇用されるのですか。

鳴海 それは一概には言えないのですが、たとえば企業の第一線でバリバリ働いていたが、働き過ぎてうつ病になった方などでしょうか。実は、日本にはこのような方が非常に多くいらっしゃいます。多くは精神病院に入院するのですが、そういった方が社会復帰すると、大抵は空き缶潰しやトイレ掃除などの仕事に就いています。そんな中で「私たちの税理士法人で働いてください」と打ち出せば、優秀な人材が集まるのではないかと考えています。

業務マニュアルを完備、
顧客面談はすべてトークスプリクト化

吉岡 次に組織体制についてお伺いします。税務・会計部門以外にどのような部署がありますか。

鳴海 税理士、社労士、行政書士の各士業事務所のほかに、グループ本部があります。ここには広報・マーケティング

グ事業部と、立ち上げたばかりの人事部があります。事業部も人事部も士業の人間でなく、専属の部隊です。これまで集客から採用、教育などは、ほぼ私が片手間ですべて行っていたのですが、規模が大きくなるにつれてそれが難しくなってきたので、2022年の秋ごろから、まず集客の独立部門を発足しました。今では私がタッチしなくても、毎月10社~20社は顧問先が増えるほど仕組み化できています。あとは人事、採用と教育の部分を今年中に仕組み化するのが、私のグループ代表としてのミッションです。



吉岡 営業活動は、担当者や営業チームが動いているのでしょうか。

鳴海 弊社の場合、問い合わせのすべてが一旦広報部に集まります。そして広報部が弊社クローザーとお客様との面談を設定します。もちろん面談はすべてトークスプリクト化しており、クローザーは土業スタッフの中から福祉業界に精通している者を4名アサインしています。

吉岡 具体的には、お客様にどのような提案をするのですか。

鳴海 「障害福祉支援では弊社が日本一です」と言い切っていますし、コンサルもやります。売上を上げるためのサポートや、優秀な人材の採用方法などについても、すべてメタバース上でアドバイスするとお伝えしています。そのほか、障害福祉特化なので「障害福祉に特化した人材紹介会社などの業務提携先を無料で紹介できることも強みです」と加えると、大抵の場合は契約になります。

吉岡 業務に関しては、基本的には分業されているイメージですか。

鳴海 分業です。それもだいたいテンプレート化しています。たとえば、税理士法人の決算面談もすべて台本があり、セリフ化しています。それ以外の業務についても手順のマニュアルがあり、お客様との接触についてはすべて台本を用意しています。台本を読むだけで一方通行ですがサービス提供ができ、途中で質問があっても、愛想よく「面談が終わり次第お電話します」と言えば信頼を損なうこと

はそうありません。売上のコンサルティングについてもテンプレート化しており、社員がそれほど勉強しなくても良い仕組みです。ただ、コンサルはそれだけでは足りないのです。お客様の面談をサポートする専属のスタッフを置き、すべての面談にZoomで参加して補足説明をしています。

「福祉のインフラになりたい」が キャッチコピー

吉岡 最後に将来像をお聞かせください。サービスの範囲として、障害福祉以外に何か考えられていたりするのですか。

鳴海 障害福祉の中で、どんな要望にも対応できるように、というのが今のビジョンです。障害福祉業界も人材不足で、特に資格者の確保が難しいので、私たちがそのお手伝いのできるのではないかと考えています。それも、先ほどのメタバースの都市には顧問先もご招待しているので、そこで合同就職説明会などを開いたら面白いなども考えています。

吉岡 障害福祉業界の中であれば、土業グループを核に、すでにいくらでも事業展開できそうですね。

鳴海 はい。まずは就労支援A型で土業とのシナジーがある事業所を作り、そのあとは人材紹介事業でサビ管採用などお客様の採用をサポートする。さらに、施設利用者も紹介できるように、相談支援事業も展開します。7拠点すべてに相談支援事業が付いて、顧問先すべてに利用者も紹介できるようになれば無敵です。私たちは「障害福祉事業のインフラになる」というキャッチコピーを掲げて活動しています。アンテリジャンス・グループを障害福祉事業のインフラとして「社会に必要とされる」存在にすること。

それが私の使命だと考えています。

吉岡 鳴海先生とアンテリジャンス・グループの活動にこれからも注目させていただきます。本日はお忙しい中、貴重なお話をお聞かせいただき、どうもありがとうございました。