



士業の新たな可能性 お客様のCFOとなり 成長と発展に貢献する

士業の枠を超え、顧客と未来を描く会計事務所へ。
創業からわずか2年で多種多様なクライアント1000社を支援。
財務分析に加え、事業のマネタイズ構造から
ワンストップで伴走しています。
須崎氏に、急成長した背景と今後の展望について伺いました。

ビジョン実現の原点 士業の新たな可能性

私たちは現在、ミッション・ビジョン・バリュー(MBV)の策定を進めており、その中でも「お客様のCFOになり、成長と発展に貢献する」というキーワードが社内共通認識として浸透しています。この言葉には、単なる税務や記帳業務にとどまらず、クライアントの未来を共に創造するパートナーでありたいという想いが込められています。

私が認識していた税理士というのは「経営の支援者」というよりは「税務の顧問先」でした。しかし、代表の白須や営業部長の尾島といった優秀な仲間との出会いが転機となりました。単に決算書や試算

表からわかる。過去(結果)に対して話を進めるのではなく、経営の悩みはなにか、会社をどう成長させていきたいのか経営者が描く「未来」に向けてできることを支援することが会計事務所の本質なのだ気づいたのです。

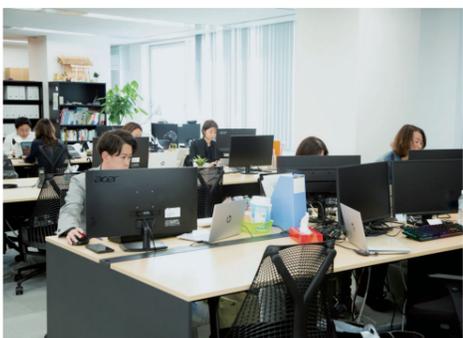
会計事務所は、専門性が求められる一方で、営業力や組織構築力といった別種のスキルが不足しがちです。私たちはそのギャップを埋めるべく、マーケティングやチーム運営のノウハウを組み込むことで、会計事務所の新しいスタイルを模索してきました。

税務だけじゃない 士業の総合窓口へ

当事務所は、税務・財務を軸にしながら、社労士、行政書士、司

法書士、弁護士、保険、不動産業務までをカバーするワンストップサービスを展開しています。例えば、創業支援を行う際には、資金調達のサポートから店舗探し、補助金の提案まで一貫して対応可能です。このように、多角的なサービスを提供できるのは、私たちが各分野の専門家を内製化しているからです。クライアントにとって最も効果的で効果的なソリューションを、一つの窓口で提供できることが強みです。

こうした幅広いサポート体制が、「問題解決力」として顧客から高く評価されています。これは単なるサービスの多様性ではなく、私たちの使命感「クライアントとそ



また、AIや自動化の進展により、記帳やルーティン作業が効率化される中で、会計事務所に求められる役割も変わっています。私たちが注目しているのは「未来会計」という視点です。財務データ

会社の急成長による 組織化の課題

設立からまだ2年足らずですが、社員数は80名を超え、クライアントの売上規模は5000万円以下の中小企業から、数十億〜数百億円規模の企業まで幅広く存在します。業種も飲食・建設をはじめ多種多様。さらなる拡大を目指しています。

しかし、会社の急成長に伴い、組織体制や評価制度の整備など課題も多くあります。現在、外部のコンサルタントと協力し、社員が働きやすい環境を整備していま

す。経験者採用を基本としながらも、新卒や未経験者が着実に成長できる評価制度と育成プログラムを整備中です。キャリアステップを「スペシャリスト」「マネジメ

ント」の2つの方向性に分け、透明性と公平性のある評価制度を目指しています。

ただ、当社はまだ創業期の段階です。制度や福利に関しては、

求めるのは顧客志向の人材 税理士業IIサービス業

私たちはこの仕事を士業でありながらサービス業とも捉えているので、クライアントのために何ができるかを常に考え、自ら行動できる人材を求めています。資格の有無よりも、顧客ファーストの思考力と行動力を重視しています。クライアントの課題に真摯に向き合い、一緒に解決策を見出せる仲間を作りたいです。

また、業界の常識にとらわれず、新しいことに挑戦する意欲も大切です。私たちの事務所は、発展途上であり、組織やサービスを一緒につくり上げていくフェーズにあります。その中で、自分のアイデアや意見を積極的に発信し、事務所の成長に貢献してくれる人を歓迎しています。

会計事務所の変革期 業界の枠を超えた挑戦

私たちは、まず2026年末までに顧問先を3000件まで増やすことを計画しています。そのために、関東や関西に新たな拠点を

設け、地域密着型のサービスを強化していきます。

さらに、2030年には顧問先を1万件、社員数を約450名にまで拡大し、全国展開。グループ全体の売上高100億円を目標としています。これを実現するために、データベースの活用、ワンストップソリューションの強化やM&Aなど、さまざまな取り組みを進めています。

私たちは、会計事務所を越えた総合的なビジネスパートナーとして、クライアントの成長をサポートしていきます。

会計業界は大きな変革期を迎えています。AIやテクノロジーの進化により、これまでの業務は大きく変わろうとしています。しか



INTERVIEW

SAO税理士法人
経営企画室室長

須崎大一氏

(すぎき だいいち)
新卒でWeb制作会社へ入社後、大手人材会社に勤める。前職のネット広告代理店では主に新規事業の立ち上げを複数経験。クライアントの広告投資に対する費用対効果を最大化するコンサルティングを得意とし、自身も広告会社の代表を務めながら、SAO税理士法人の創業から携わり、経営企画室室長を担っている。

採用ページへの
アクセスはこちら



事務所概要

SAO税理士法人

本社所在地	東京都港区赤坂2丁目14-5 Daiwa赤坂ビル7階
拠点数	4
創業	2023年
従業員数	80名(グループ全体100名)
平均年齢	35歳