

BIZUP

Management Vision

アイクスグループとの統合から5年

「DX×外資系」を軸に独自の進化を遂げた
セブンスセンスグループ東京オフィスの経営戦略

セブンスセンスグループ
徐瑛義先生

セブンスセンス税理士法人
大野修平先生



事務所経営レポート

税理士法人コンウェイ

SPECIAL FEATURE

藤和コーポレーションのユニークな節税商品



セブンスセンスグループ
グループ代表・税理士・行政書士

徐 瑛義 先生

セブンスセンス税理士法人（東京）
ディレクター・税理士・公認会計士

大野 修平 先生



株式会社ビズアップ総研
代表取締役・税理士

吉岡 高広



アイクスグループとの統合から5年 「DX×外資系」を軸に 独自の進化を遂げた セブンスセンスグループ 東京オフィスの経営戦略

今からおよそ5年前、東京の「東京税経センター」と静岡の「アイクスグループ」が統合して誕生したセブンスセンスグループは、いまやスタッフ総勢250名、全国でも知られる有名事務所へと成長した。静岡オフィスの前身である旧アイクスグループは製販分離のパイオニアとして知られてきたことから、統合当初は東京オフィスでもアイクス流の製販分離体制を目指したが、さまざまな要因で“完全再現”には至らず、以降、静岡オフィスの製販分離の知見を活かしつつ東京独自の“DXを軸とした製販分離”を進めてきたという。そこで今回は、グループの代表を務める徐瑛義先生、東京オフィスでコンサルティング部隊を率いる大野修平先生のおふたりに、東京オフィスのこれまでの取り組みや、強みである外資系向けサービスの内容などについて詳しく話を伺った。

セブンスセンスグループ seventh-sense.co.jp

◎東京上野オフィス：〒110-0005 東京都台東区上野1-19-10 上野広小路会館 7階
TEL：03-6803-2905 / FAX：03-6803-2906

◎東京赤坂オフィス／東京御徒町オフィス／東京銀座オフィス／千葉若葉オフィス／静岡オフィス
静岡オフィス別館／静岡オフィス3号館／沼津オフィス／山陰オフィス／北海道釧路オフィス
石垣島オフィス／シンガポールオフィス

アイクスグループとの ブランド統合により 2019年にセブンスセンスが誕生

吉岡高広（以下吉岡） セブンスセンスグループは、東京の「東京税経センター」と静岡の「アイクスグループ」が統合して誕生しました。その経緯や、統合後の運営について教えてください。

徐先生（以下徐） 静岡のアイクスグループは業務の標準化や効率化に強みを持ち、東京税経センターは豊富な顧客基盤を背景に営業力が高いという特徴がありました。こうした強みを互いに補完し合う体制を作り上げるために、今から5年前に「ブランド統合」という形で統合を行いました。

吉岡 ブランド統合ということは、資本関係はないのですね。

徐 はい。当初は完全な合併も検討したのですが、地域や組織文化の違いから独立した運営を保つ方針となり、いまの形に落ち着きました。会計は別々に管理されており、全体会議や研修、採用など一部の活動は共通で行っていますが、各拠点は独立性を保ちながら運営しています。東京と静岡では働く人の文化やキャリア志向に違いがあるので、こうした違いを尊重しながら、相互に良い部分を取り入れています。私はグループの代表と東京側の代表を兼務していますが、静岡の効率化や標準化されたシステムは本当に優れており、一部をこちらにも取り入れたり、参考にしています。すでに5年ほど経過しましたが、このように異なる拠点同士でシナジーを生み出しつつ、統合によってお互いの強みを生かす形で発展しています。

吉岡 大野先生はどのような役割を担っていらっしゃるのでしょうか。

徐 セブンスセンス東京オフィスのディレクターという形で、主にコンサル部隊を率いてもらっています。

吉岡 静岡のアイクスグループといえば、製販分離の取り組みで業界をリードしてきた存在でもあります。東京でも静

岡並みの製販分離に取り組まれたのですか。

徐 もちろん当初は、アイクス流の製販分離を東京にも取り入れ、その上で「東京は営業、処理は静岡」という役割分担を図っていく狙いがありました。ただ、静岡ほどの製販分離を、私たち東京はやり切ることができませんでした。何度もトライしようとしたのですが、完璧に再現するには3年以上かかることが想定された上に、売上・利益にも相当程度の影響が出ると試算していました。

また、文化の違いによる影響が大きかったです。静岡は元々がトップダウン型の組織で、地元では規模も大きな有名企業ですから、会社側の一存でオペレーションを一気に変えても、従業員がそれに追随できます。一方で東京の場合は、雇用の流動性が高く、しかも自身のキャリアについて多様に考えているスタッフが多い。そのような中でオペレーションを一気に変えることは難しかったですし、記帳や資料のスキャンだけをやる人を置くのは少し難しいな、ということを感じました。東京は静岡よりも柔軟なオペレーションでないとスタッフの満足度が高まらないという実感がありますね。それで、先ほどもお話しした通り、東京は東京独自の製販分離を進めてきました。

吉岡 静岡の製販分離は、それだけ完成されているものなのですね。

大野先生（以下大野） 先日、私もしっかりと静岡オフィス

を見学してきたのですが、率直に「これは出来ないだろう」と思いました。本当に完成されており、非の打ち所がありません。でも、今のようにDXの時代には、もっとライトに製販分離ができる時代になってきた感じがしますね。

吉岡 では、東京では具体的にどのような製販分離を進めてきたのですか。

徐 たとえば創業から何十年も経っている事務所の場合には、旧来型の会計システムを長らく使っているから、それをベースとした製販分離を実現するために複雑な仕組みを作らざるを得ません。でも、最近の若い事務所はスタート時からクラウド会計を前提としていますし、すでにペーパーレスですから、はじめから製販分離がやり易い環境が整っているのです。それにテックは日進月歩で進歩しているのです。東京オフィスはそうした新しいツールを前提とした製販分離を目指している、そのようなイメージです。

製販分離のひとつのツールとして ChatGPTを積極的に活用

吉岡 製販分離とも関連しますが、生成AIを積極的に取り

入れているとお聞きしました。具体的に、どのような使い方をされているのですか。

徐 東京オフィスではいまデューデリジェンス業務に力を入れているのですが、この中でChatGPTを活用しています。さすがにDDの完成品をAIが出力してくれるわけではありませんが、いわゆる“たたき台”はしっかり作ってくれますよ。ざっくりと作業全体の6~7割はAIが担っており、残りの3割、すなわちチェックと修正の部分を公認会計士が行い、納品するという業務フローが出来上がりつつあります。

大野 会計業界では早くから「AIに仕事を奪われる」と言われてきましたが、数年前までは、正直に言って「AIは全然仕事を奪ってくれないな」「もっと仕事を楽にしてくれるんじゃないか」と思っていました。ところが2年前にChatGPTが登場し、現在までにさらに進化をしたことで、いまは本当に仕事が奪われる危機感を感じています。それくらい生成AIは進化しました。以前のAIやRPAは手間をかけて育ててあげないと使えなかったのですが、最新版のChatGPT-4oは何も教えなくても、「DDをやっておいて」と指示を出せば、DDでやるべきことは理解しているので、きちんと役割をこなしてくれます。DD以外にも、たとえば事業計画を作る時に「PEST分析の手法で外部環境分析して」と指示を出せば、あっという間に分析してくれます。わざわざフレームワークについて説明をする必要などありません。





私たちは考えています。

そのようなAIの使い方を

プロの手で行う。

残り3割の「仕上げ」にあたる部分は

あらゆる業務の7割をChatGPTに任せ、

■ おおの・しゅうへい / 公認会計士・税理士。セブンセンス税理士法人 ディレクター。大学卒業後、有限責任監査法人トーマツへ入所。金融インダストリーグループにて、主に銀行、証券、保険会社の監査に従事。トーマツ退所後は、資金調達支援、資本政策策定支援、補助金申請支援などで多数の支援経験がある。また、スタートアップ企業の育成・支援にも力を入れており、各種アクセラレーションプログラムでのメンタリングや講義、ピッチイベントでの審査員および協賛などにも精力的に関わっている。

徐 生成AIは本当に可能性の塊だと思います。これまでDDを100万円を受注した場合、100万円のDDというとそれほど大きな案件ではありませんが、それでも3日以上、経営層へのインタビューも含めるともっと時間がかかります。でも、AIを使えばスタッフひとりで、たった一日で仕上げられてしまうのですよ。もちろん完成形にはなりませんが、6~7割方はAIがやってくれるのでかなりの省略化になります。

大野 DDの仕事は従来、資格を持った人間が結構な労力を割いて行うものでしたが、いまやスタッフレベルの人材にも任せられる業務になりました。

徐 会計業界にはこれまで「フィーが安いから専門家が

関与できない小さい案件」がたくさんありました。先ほどのDDで言えば、譲渡価格数百万~1千万円程度の中小M&AでDDをすることは、コスト面や専門家の報酬の面で現実的ではありませんでした。でも、AIを使えば、数十万円のフィーでもお釣りが来る可能性がある。もしその価格が実現できるのなら、当然ですがDDはやっておいた方が良いでしょうから、十分に市場はあるのではないかと分析しています。

吉岡 専門性の高いDD業務がたったの1日ですか、それは凄いですね。

大野 ええ、本当に凄いですよね。実はいま、それと似た

ようなことがさまざまな分野でも起こっています。たとえば、弊所は補助金の申請も支援しているのですが、これまではものづくり補助金や事業再構築補助金など、補助金額が1千万を超える大きい案件がメインでした。補助金額が100万円にも満たないような補助金、たとえば「小規模事業者持続化補助金」などがそれに当たりますが、これらは、金額は小さいですが、申請にかかる手間や時間は大きな補助金とあまり変わりません。申請を支援しても十分なフィーが確保できないため、どうしても支援をお受けできないという問題があったのですが、AIの力を借りれば5万円を受注しても十分にペイするので、実際に受注をはじめています。ただ、これをしっかりとビジネスにするにはオペレーション自体をガラッと変える必要があるので、現在は試行錯誤の段階ですね。

吉岡 オペレーションをどのように変える必要があると感じていますか。

大野 補助金の申請支援業務は、担当者が公募要領をしっかりと頭に入れ、社長と面談して事業について語っていただき、そのお話の中から「これは補助金のネタとして使えるな」「いまの話、申請書のここに落とし込みたいな」といった風に申請書（事業計画）に記載する内容を考えていくのですが、現状、AIは誰かにヒアリングをしたり、そこから申請書の“ネタ”を発想することはできません。ですから、ヒアリングシートを使ってAIが知りたい情報＝申請書づくりのベースとなる情報を上手く引き出し、その情報を元にAIが申請書を作るフローを確立しているところです。これ以外にもさまざまな領域で「AIが働きやすい職場作り」を進めているので、弊所では徐々にAIが活躍できるようになってきています。

吉岡 活用にあたり、独自のデータ等を学習させたりしているのでしょうか。

大野 いいえ、これまでのAIはそれが必要だったと思うのですが、いま主流になっている生成AIは、もうすでに世界中のあらゆることを学習しています。ですから、こちらから教えることは本当に少ないですよ。もちろん、弊所のビジョンやミッションといった社内のことは教える必要があります

が、一般的なことを教える必要は全くありません。

吉岡 専門的な分野については、まだまだ間違いも多いのではないのでしょうか。

大野 確かに、2年前のAIは「デタラメをそれっぽく言うのが得意」と言われていたし、実際にそうでした。でも、現在はそんなことはありません。一般的な会計事務所職員と比べても、ほぼ同じくらいの精度で回答を返してくれるようになりました。もちろん間違える時もありますが、書籍でも間違っていることはあるし、インターネットのブログ記事なんて間違いだらけです。そのような情報を鵜呑みにせず、しっかりと検証をした上でお客様に回答をする。それが専門家の仕事だと思いますので、この点については従来と何ら変わりありません。

「ビジネスモデル構築」に特化させた 独自のChatGPTで コンサルティングを展開中

吉岡 むしろ人間と同等か、同等以上になっているのですね。
徐 回答にミスがないかどうかは人間が判断しなければなりません。もはや人間よりも立派な文章を書いてくれますし、人間よりずっと早く情報を拾ってきてくれます。

大野 先ほどお話した通り、ChatGPTはすでにあらゆることを学習し、あらゆる疑問に答えられるようになりました。でも「何でもできる」ということは、多くの人にとっては逆に使いづらいので、セブンセンスでは「ビジネスモデルの構築」にチューンアップした独自のChatGPTも活用しています。具体的には、外部環境分析→戦略の提案→具体的な商品・サービスの提案という一連の流れを、お客様の業種を指定するだけで一通り実行してくれるのですよ。

吉岡 少し詳しく教えてください。

大野 ChatGPTに業種を指定するだけで、PEST分析を実行し、外部環境の変化がもたらす機会や脅威を評価してくれます。たとえばフレンチレストランを運営するクライア

ントの場合、ChatGPTは「SNSの活用による口コミ効果の高まり」や「オーガニック食材の需要拡大」など、現代の社会や経済的なトレンドに基づく分析を自動で行います。

次に、環境分析に基づいてChatGPTは具体的な戦略案をいくつか提示してくれます。たとえば、インバウンド需要を狙った特別メニューの開発、ビーガンやオーガニック対応のメニュー導入など、クライアントの業態や現状に即した提案が迅速に行われます。ChatGPTが生成した複数の戦略の中から、クライアントのニーズやリソースに合ったものを選択することで、実現性のあるビジネスモデル構築が効率的に進められます。

さらに、提示された各戦略に基づき、新たな商品・サービス案を具体化してくれます。たとえば「オーガニックのディナーコースをサブスクリプション形式で提供する」「地元のオーガニックワインとのペアリングを取り入れる」といった具合ですね。商品・サービス案だけでなく、顧客層についても具体的なペルソナ、たとえば「45歳の健康志向が強い男性」や「20代の環境意識の高い女性」など具体的に提示してくれるので、よりの確かなマーケティング戦略の立案が可能で、これらの情報をベースにクライアントの意見を聞きながら、実際のビジネスプランを練り込んでいきます。ChatGPTは、ほんの5分ほどでこのようなビジネスモデルを、しかも複数まとめてくれるので、これらをクライアントに提示し「この中で実現できそうなものはどれか」と確認することもできます。

吉岡 ChatGPTをそこまで活用されているのですね。

大野 ええ。ただ、まだまだ粗がありますから、ChatGPTがアウトプットしたものを我々のようなプロが仕上げていくイメージです。ビジネスモデルの構築に限らず、あらゆる業務の7割をChatGPTに任せ、残り3割の「仕上げ」にあたる部分はプロの手で行う。そのようなAIの使い方を私たちは考えています。

吉岡 お話を伺っていると、本当にイクス式の製版分離とはまた違った方向で進化していることがよくわかります。

徐 そうですね、東京は、静岡の業務効率化や標準化に本当に憧れていました。ある意味、それをやるためにセブン

センスを作ったのですが、実際にやってみたら難しい部分も出てきた。だから、私たち東京の方は、静岡でやってきたことを参考にしながら、また少し違う視点やアプローチをいろいろ試しており、それが静岡の方にも良いシナジーを生み出せているのではないかと考えています。

資料のスキャン担当は スキマバイトの「タイミー」で確保

吉岡 AI以外の部分で、何か東京独自に行っている取り組みはございますか。

徐 実は、本当に画期的で他の事務所さんにはお教えしたくないのですが（笑）。お客様から紙で資料が届いた場合のスキャン作業は、スキマバイトの「タイミー」で募集したアルバイトの方をお願いしています。

大野 タイミーは、企業が短期間で人材を確保できるマッチングプラットフォームで、求職者が自分の空き時間に合わせて仕事を探せる仕組みです。面接や履歴書のやり取りは不要で手軽ですし、求人を出すと即座に応募が集まることもあるのですよ。費用は完全成功報酬型で、初期費用や月額費用はかからず、実際に働いた時間分のみ手数料が発生します。

吉岡 タイミーですか。飲食店や小売店で使われているイメージがありましたが、会計事務所でも人が集まるのですね。

徐 おっしゃる通りで、タイミーって普通はコンビニの品出しや警備などの立ち仕事、飲食店などのイメージがありますよね。でも、実際に募集をかけると、人が集まるんですよ。弊社の募集は、空調の効いた部屋で資料をスキャンするだけですから、ラクそうに見えるのかもしれませんが（笑）。それはさておき、弊社では、資料のスキャンは専属パートスタッフ1名、その他はすべてスキマバイトで回っています。

吉岡 スキマバイトの募集はどのように行っているのですか。

大野 スキャン専属のスタッフが届いた資料のボリューム



■ **そう・よんい** / 1976年生まれ。大手税理士事務所、公認会計士事務所勤務を経て独立開業。2008年に税理士法人東京税経センターを設立して代表パートナーに就任。2019年にイクスグループ（本社：静岡）と統合しセブンセンスグループを発足し、グループ代表に就任。特に外資系企業の税務・会計、医科・歯科の経営支援、資産税や事業承継案件に多くの実績がある。「消費増税のすべてがわかる」（金融ブックス）、「相続・遺言・成年後見100人の老後Q&A」（悠雲舎）など著書多数。東京税理士会上野支部所属。

を見て、前日に募集を行っています。アルバイトでも継続雇用となれば、仕事量だけでなくモチベーションなども管理する必要がありますが、スキマバイトなら純粋に仕事量だけ管理すれば良いので、「管理」という面でも本当に手軽です。

吉岡 とはいえ、毎日違う人が来るのですよね。業務の説明など結構手間なのではありませんか。

徐 それが面白いことに、弊社の募集はリピーターが多いので、手順の説明は必要ないことが多いですね。具体的には常時30名ほどのリピーターを抱えており、この中から日々の業務量やスケジュールに応じて毎日調整をしていま

す。もし弊社の募集がなければ、警備や品出しのような立ち仕事をするしかありません。それに比べると実際だいぶラクな仕事ですね。でも顔馴染みになると、中には態度が悪くなる人も出てきます。「タバコ吸ってもいいですか」と言い出したり。当然それはNGですから、そのような場合はタイミー側にNGと伝えれば、その人は2度とアサインされなくなります。通常のアルバイトだったら「明日から来なくてもいい」ということは法律上、通用しないのですが、スキマバイトならそれが可能なわけです。

吉岡 厳密な労務管理が不要なのですね。それに、飲食店だとホスピタリティとか、コミュニケーション能力なども求めら

れると思いますが、スキャンだったらそういうものも必要ない。

徐 ええ。だから、スキマバイトは飲食店より事務系の方が圧倒的に向いていると思います。

英語を中心とした多言語対応で 外資系企業をターゲットに

吉岡 ここからは、提供しているサービスについて伺いたいと思います。特に東京では外資系企業に対する会計・税務サービスを強化しているそうですね。具体的にどのような取り組みをされているのでしょうか。

徐 英語を中心とした多言語対応です。以前はアメリカ、ドイツ、イタリア、オーストラリア、ベトナム、ブルガリアなどさまざまな国のスタッフが在籍しており、たとえばイタリアンレストランのオーナーに、イタリア語で試算表を作るようなことも行っていました。そんなことをしてくれる事務所は皆無なのでとても喜ばれていたのですが、ほとんどのスタッフはコロナを機に帰国してしまいました。そういう事情もあって、現在は特に英語を軸にして、外資系クライアントの会計や税務申告を迅速に行う体制を整えています。

吉岡 外資系と国内企業、提供するサービス内容は同じなのでしょうか。

徐 基本的には一緒ですが、外資系クライアントには独自の税務問題が多く含まれるため、それに特化した専門知識を持つスタッフを配置しています。たとえば、移転価格税制や外国税額控除は、外資系特有の重要な項目です。これらの専門的な税務サービスを提供することで、日本市場への参入をスムーズにサポートしています。

吉岡 外資系企業にはどのくらいの顧問料でサービスを提供されているのですか。

徐 基本的には月額10万円程度です。東京オフィスの平均顧問料が、決算料込みで年間80～100万円程度ですから、外資系企業がグッと押し上げています。それから、国

内のクライアントの場合、顧問料の範囲で「あれもこれも」と要求されることが珍しくありませんが、外資系は標準的な会計・税務サポートで満足いただけることが多いです。むしろ、無駄を省いた効率的なサービスをミスなくしっかり提供することに価値を感じてくださり、喜んでいただけます。本当に優良顧客だと思いますね。

吉岡 海外にも拠点を構えていらっしゃいます。

徐 現在はシンガポールに拠点がありますが、これは外資系企業に対するアピールの意味が大きいですね。拠点があることで「現地の状況をよく理解した会計事務所」として評価していただけますから、確実に外資系クライアントからの信頼につながっています。また、私たちはPKFインターナショナルの一員でもあり、このネットワークを通じて各国のニーズに応じた支援を行えることも強みです。それから、競争優位性を維持するためのテクノロジー導入も進めています。英語でのコミュニケーションや文書作成を効率化するために、ChatGPTなどの生成AIを活用し、クライアントへの迅速な対応を実現しています。

質の高いサービスを提供し、 ご紹介をいただくことが 拡大のポイント

吉岡 外資系企業も含め、お客様はどのように獲得されていますか。

徐 東京はずっと変わらず、基本はご紹介です。

吉岡 担当者の皆さんが、それぞれ紹介を獲得できるよう動いているのでしょうか。

徐 いえ、東京オフィスにはそういった営業ノルマはありませんし、「年間何件のお客様を獲得しよう」という目標もありません。スタッフには、とにかく良いサービスをし、お客様に「紹介してください」とだけ何度も言うように伝えています。たったそれだけですが、去年1年間で、東京だけでも120件の新規顧問先を獲得できているのですよ。

吉岡 WEBは活用されていないのですか。

徐 基本的には、目の前のお客様に良いサービスをしてご満足いただき、そこからご紹介をいただく方が効率が良いというのが実感です。ただひとつだけ、「決算ファクトリー」というサイトを運営しており、これは、顧問税理士のいない方や、確定申告だけを依頼したい方向けの格安サービスをPRするサイトです。平均15万円程度で申告をするサービスですが、これを顧問契約とは別で年間60～100件程度受注しています。売上全体に占める割合は小さいですが、広告費が毎月30万円程度とほとんどかかっていないので、注力しているわけではありませんが、リピーターの方も多く、2年目からは正規料金をいただいていますし、そこから顧問契約につながるケースもあるので続けています。

吉岡 金融機関などのルート開拓は行っていますか。

徐 そこは大野のチームの担当領域です。金融機関やM&A仲介業者に顔を出してもらっています。ただ、資産税案件、相続税申告や相続・事業承継対策は静岡がほとんど、というのが実情です。東京は市場が固まっていってなかなか参入できていません。相続税申告が東京・静岡合わせて年間120件程度なので、できればこれを5倍くらいまで持っていきたいと考えています。

吉岡 その辺りについて、何か今後の戦略はございますか。

徐 もっと地方銀行を開拓したいと考えています。特に海外資産がある富裕層向けのサービスなど、地方の先生方がなかなか提供できない領域を狙ってみたいですね。静岡の持っているルートに東京のメンバーが営業することも考えていますが、大野が率いるコンサル部隊や外資系のほうが伸び率が大きいですし、資産税はライバルも多く参入障壁が高いのでなかなか実現に至っていません。

吉岡 その点、外資系は良いですね。基本的に英語対応ができれば良いのですから。

徐 でも英語の問題は大きくて、現状、それだけで参入障壁は高いです。ただ今後はChatGPTなどを使って参入する事務所も出てくると思います。英語が流暢でなくても最低限のサービスが提供できれば、「英語が流暢ではないの



で、料金は少し安くします」という対応もできますからね。それでも国内企業より高いフィーをいただけるでしょうし、外資系を対象としたサービスは伸び代があると思います。問題はスタッフの確保だけです。英語人材はどうしても給与が高くなりますし、希少です。今後は「ビッグ4のOBをどれだけ確保できるか」というゲームが始まるのではないのでしょうか。

吉岡 さて、最後になりますが、今後の目標を教えてください。

徐 すでにお話した通り数字的な目標はないのですが、毎年、着実にお客様が増えている状況なので、それにしっかりと対応できる組織を作っていかなければなりません。組織というのは、結局は人の集まりなので、人が触れ合えないと意味がないし、シナジーも生まれません。現在はDXが進んでいる社会ですから、意思伝達の仕組みは文鎮型、すなわちフラットな形で良いと思います。しかし、組織の形としては、私はやはり“ピラミッド型”の構造が理想だと考えています。最近ではフラット型の組織が持て囃される風潮があるようにも感じますが、会計事務所が拠点化を進めたり、M&Aによって拡大するようになると、やはり統一された組織の構造やルールというものが必要になります。そうしたものを手を抜かずしっかりと作っていく。これが経営者である私の役割ではないかと考えています。

吉岡 本日はお忙しいところ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。