

全国唯一の障がい福祉専門の税理士事務所 「アンテリジャンスグループ」急成長の軌跡を追う！

ミュージシャンから税理士へ、そして障がい福祉専門事務所設立とユニークな経歴を持つ税理士の鳴海佑亮代表が率いる「アンテリジャンスグループ」が急成長している。「施設の経営者を支えることで、その先にいる利用者ご家族の安心につなげる」をポリシーに、日本で唯一とされる障がい福祉専門のコンサルティングファームの全国展開を目指している。そこで、鳴海代表への取材を通して、成長の軌跡や秘訣、そして将来展望などをお伝えする。

グループ規模は3拠点40名、年内に5拠点50名に拡大予定

アンテリジャンスグループの設立は2012年11月。障がい福祉専門の士業グループとして株式会社、税理士法人、社会保険労務士事務所、行政書士事務所の4社で構成され、スタッフ数は40名。

障がい福祉と一言でいっても、グループフォーム、生活介護、就労継続支援（A型、B型）・移行支援、居宅介護、訪問介護、障がい児童所支援など、サービスは幅広い。アンテリジャンスグループは、そのなかでも特殊な業務領域である税務、会計、労務、給与、法務、行政関係といったバックオフィス部分を丸投げワンストップで請け負っている。

グループの拠点は現在、大阪、東京、横浜にあり、年内には神戸と福岡にも開設、スタッフ50人規模になる見込みだ。全国の障がい福祉施設は、利用者やその家族にとってなくてはならない存在であるため、同グループでは「事業所を倒産させないことをミッションに、コンサルティングも実施し、倒産ゼロを実現している」（鳴海佑亮代表）。

こうした福祉施設には、一般になじみの薄い就労会計や売上請求における加算制度などがあり、少なくともNPOや一般社団法人などの特殊法人の税務や就労支援事業会計処理基準、NPO法人会計基準に詳しくないと、誤った処理や指導が行われてしまうことも。全国の施設数は約13万6千件あるなか、多くの税理士が手を付けない分野とされる由縁がそこにある。

DX CARE

疾病15種の発症リスクをAIで予測 顧問先に“健康経営”への提案で付加価値も

経営者の高齢化が進むなか、質の高い予防医療の需要は大きく、中小企業経営者向けに会員制医療サービスを新たに立ち上げる動きも出てきた。

そうした予防医療への取り組みとして、健康診断から疾病発症予測のできるシステムが開発され、企業経営者だけでなく会計事務所からも、事務所職員の将来の健康管理および顧問先への“健康経営”への提案といった面での活用が期待されている。

DXヘルスケアソリューションの開発・販売を行うDX CARE（株）（東京・新宿区、代表取締役＝清水達紀氏）では、15種類の疾病について将来の発症リスクをAIで予測するサービス（商品名：DX Care Check）を提供している。

「DX Care Check」は、クラウド型疾病予測人工知能（AI）ソリューション。延べ500万人分のデータを時系列的に記録したビックデータを用いて作成されたAIアルゴリズムを使用し、3年分以上の健診データ等を入力することで、4年後の疾病発症予測確率を統計的に算出し、年齢、性別毎に健診結果の傾向や推移から、その後の疾病発症リスクの分析結果がレポートとして提供される仕組みだ。発症リスクの対象疾病となるのは、糖尿病、心臓病、高血圧、脳卒中等のいわゆる生活習慣病や様々な研究が行われている認知症、アルツハイマー等11項目の疾病や、肝臓がん、胃がん、前立腺がん等4種の悪性腫瘍の計15項目。

また、健康リスク度が「DX Care Check」

障がい福祉のマーケットは誰も特化していない

鳴海代表は、元ミュージシャンという異色な経歴を持ち、ひとりのできるコンサルタントになりたいと奮起して税理士を目指した。試験勉強中には会計事務所のアルバイトで実務経験を積んだ。そして、7年かけて税理士資格取得と同時に独立開業したものの、お客ゼロからのスタートで厳しい現実と直面、差別化を図らなくては駄目だと感じた。

そこで、自分の得意分野は前の事務所での経験した公益法人だと思い、「NPOなどの特殊法人の税務・会計が分かる税理士」として、顧客開拓のための営業を展開し、そこで話が舞い込んできたのが障がい福祉の仕事だった。調べてみると、この分野は非常に特殊な業界であり、特化している会計事務所も見当らなかった。それならばそうした分野に専門特化した事務所を作ろうと決めたことが、アンテリジャンスグループの始まりとなった。

専門特化する上で苦勞する点とは…

鳴海代表は、この業種に専門特化することで苦勞する点はスタッフ教育だと言う。

施設を運営するには日常の運営業務だけでなく、国保連合会と利用者への請求、会計、税務、労務、法務、経営の7つの業務があり、就労会計、サービス区分会計や労務、法務における各種加算など、それぞれの業務に業種独特の部分がある。

そうした専門性の高い業務のため、スタッフを抱えるようになって困るのは教育。成長の過程では、「特化しているという割には素人集団だね」と言われた時期もあったという。これ乗り越えるために、グループ独自に開発したのがマニュアルだ。業種に特化することで業界情報や事例が集まってくるため、こうした情報や事例をまとめてマニュアル化してスタッフが共有することで、一定の業務レベルが確保できるようになった。

マニュアルは細かく分類整理されており、たとえば決算面談については事前準備編、当日編があり、事前準備編では必要な資料作成用フォーマットも用意され、当日編では担当者の進行に伴うトークまで用意されている。スタッフが増えてもマニュアルを一通り研修することで対応できる体制となっている。

バックオフィスの丸投げワンストップサービスと明確な料金体系明示で急成長

施設運営について「社長さんは利用者さんの事とスタッフの教育・採用と組織作りだけやってください、あとは私どもに丸投げしてください」（鳴海代表）とワンストップサービスを提供することで解決している。こうすれば業務全般のやり方で主導権が握れるため、効率的なサポートができる。これが経営者からも喜ばれている点と言える。

なお、施設運営に必要な日常業務、請求、会計、税務、労務、法務、経営の7要素のうち、会計から経営までの5要素はグループで一括して受けることができ、5要素一括セット料金は月額12万円から。「経理事務員を雇うよりも格安で確実」ということで、多くの場合納得していただけという。

グループのポリシーは「倒産させない」。実際に現在まで倒産は1件もなく、この実



▲全国展開を目指す鳴海代表

現のために事業予測シミュレーションや納税予想、預金残高の推移が一目でわかる事業収支シミュレーションツールなどを活用してコンサルティングを実施している。料金は安くはないが、ワンストップサービスの充実を図り、顧客を引き付けたことでグループは急成長している。

営業活動はWebと福祉施設経営者コミュニティからの紹介

新規顧客の開拓手法は、Webサイトと施設経営者コミュニティからの紹介の2つが大きい。Webの場合はブログを活用しており、その数は300を超えている。Webからの相談も累積500件を超え、そのうち事業所開設の相談が全体の6～7割と、常に一定の成果を出している。

紹介については独自のルートを開拓しており、その一つが障がい福祉施設の経営者のコミュニティで、そこでの交流を通して信頼関係を築くことで紹介を受けている。業界には経営者の小さなコミュニティがたくさんあり、きめ細かに接触を図っている。なお、「今の顧問税理士を替えるわけにはいかない」といった場合には、相談顧問だけのメニューも用意しているのも特徴だ。

アンテリジャンスグループは短期目標として2025年に7拠点スタッフ100名を掲げている。同グループでは施設からの「お客様紹介キャンペーン」を実施しており、大きな成果を上げている。その一方で、鳴海代表は税理士からの紹介ルートにも期待、これから税理士向けキャンペーンを本格化させたいとしている。問い合わせ相談や案件の紹介があった場合には、紹介料や成功報酬が支払われる仕組みだ。

税理士としての専門ノウハウの提供と社会貢献。アンテリジャンスグループの今後の展開に目が離せない。

dailyコラム インボイス制度の2割特例

令和5年度税制改正ではインボイス制度導入に伴う納税者の負担軽減措置の一つとして、「小規模事業者に係る税額控除に関する経過措置（2割特例）」が導入されます。

納税額は簡便な計算で算出

2割特例は業種を問わず、納税額を売上税額の20%とするもので、計算方法も簡易課税制度と同様、簡便なものとなります。

対象期間は3年間

2割特例の対象期間は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する課税期間となります。個人事業者は、令和5年分（10～12月分のみ）から令和8年分の申告まで計4回の申告が対象となり、3月決算法人は、令和6年3月決算分（10月～翌3月分のみ）から令和9年3月決算分まで計4回の申告が対象となります。

適用要件

2割特例は、上記の対象期間において、インボイス発行事業者の登録、課税事業者選択届出書の提出がなかったとしたならば納税義務が免除されることとなる課税期間（令和5年10月1日の属する課税期間であって、令和5年10月1日前から引き続き課税事業者選択届出書の提出により納税義務が免除されないこととなる課税期間、課税期間の特例の適用を受ける課税期間を除く）に適用されます。

また、基準期間の課税売上高が1,000万

円超、資本金1,000万円以上の新設法人、調整対象固定資産や高額特定資産の取得等により納税義務が免除されない課税期間についても適用されません。

なお、課税事業者選択届出書の提出により、令和5年10月1日の属する課税期間の初日から納税義務が免除されない場合で、インボイス登録申請書を提出しているときは、当該課税期間中に課税事業者選択不適用届出書を提出すれば、当該課税期間の初日から免税事業者に戻り、登録日以後は課税事業者として2割特例の適用を受けられます。財務省は救済措置と説明しています。

2割特例の適用は申告書に付記でOK

原則課税、簡易課税のどちらを選択している場合でも2割特例の適用は每期、申告時に決めればよく、確定申告書に2割特例を適用する旨を付記することで行えます。

2割特例の適用期間が終わったら

2割特例の適用期間が終了し、翌課税期間から簡易課税の適用を受けたい場合は、翌課税期間中に簡易課税制度選択届出書を提出すれば適用できます。

提供元：「daily コラム」

※MMIグループ制作の「daily コラム」は、顧問先向けのお役立ち情報を、毎日メールで配信するサービスです。時間がない税理士に代わって税金や豊富な情報を配信してくれる営業ツールです。