

【 税理士事務所高付加価値化プロジェクト 】

【 趣 旨 】

現在、税理士業界に置かれましても、生き残りを掛けた大競争時代に突入し、今後もより一層激しくなるものと推測されます。この厳しい競争に生き残る戦略としましては、クライアントへの高付加価値なサービスの提供が不可欠であります。

また、クライアント先で発生する問題・課題は、年々複雑化・多様化の一途を辿っていることと思います。他事務所との差別化による“価格競争”からの脱却にあたり、『**ワンストップ・サービス化**』による総合力アップも欠かせません。

そこで、【税理士事務所高付加価値化プロジェクト】は、税理士事務所の人事・労務部門の『**バックオフィス機能**』に特化したサービスを提供することで、税理士事務所の高付加価値化の実現に寄与することを目的としております。

なお、事務所内に社会保険労務士が在籍されていたり、既にお付き合いのある社会保険労務士の方がいらっしゃる場合でも、『**セカンド・オピニオン**』として利用していただくことも可能となっております。

【 サービス内容 】

人事・労務に関する各種相談業務

クライアント先で日常発生する人事・労務関係の諸問題について、メールにて随時対応いたします。

インターネットの普及により、労使間における情報格差がなくなりつつあり、個別労働紛争が激増しています。厚生労働省の発表によると、平成 20 年度 1 年間に総合労働相談コーナー寄せられた相談は 107 万 5,021 件と平成 19 年度比で約 8 万件(7.8%)増加しており、このうち、労働基準法上の違反を伴わない解雇、労働条件の引下げ等のいわゆる民事上の個別労働紛争に関するものが 23 万 6,993 件であり、平成 19 年度比で約 4 万件(19.8%)増加しています。

就業規則等の諸規程チェック業務

常時 10 人以上の労働者を使用する企業は、就業規則を作成し、労働者へ周知し、労働基準監督署へ届出する必要があります。就業規則は、会社の憲法ともいえるべきものですが、なかなか最新の状態で整備されていないのが現状です。労働者の就業意識の変化や相次ぐ労働法の改正などにより、就業規則の「陳腐化」が早いいため、定期的にチェックすることが必要となります。

弊社では、『**予防**』という企業防衛の観点から、就業規則をはじめとする諸規程のアドバイスをいたします。

高年齢者の労務管理相談業務

企業は、高年齢者雇用安定法の改正により、段階的に 65 歳までの雇用義務を負っています。また、日本における労働力人口は、減少していきますので、今後ますます高年齢者に対する労務管理の重要性が増します。特に、現在定年を迎えられる方につきましては、高年齢者雇用継続給付・在職老齢年金とのバランスに配慮した賃金決定が求められます。

弊社では、賃金決定のアドバイスに留まらず、その他の労働条件決定のポイントについてもアドバイスを行います。

退職金制度改革に関する相談業務

現在、退職金の外部積立制度として「税制適格退職年金」を利用している企業は、平成 24 年 3 月までに、解約か移行をする必要があります。また、退職金の算定方式が「基本給連動型」になっている企業は、昇給により退職金が自動膨張するため、算定方式についても変更を検討することが重要になっています。

弊社では、既に全国 300 社以上の企業で、退職金制度改革コンサルティングを実施している実績があり、退職金制度改革をスムーズに進めるためのノウハウがあります。

セミナー講師の派遣

既存クライアントへの情報提供をサービスとして、貴事務所主催でセミナーを開催される際や新規クライアントの開拓向のため、貴事務所でセミナーを開催される際に、講師を派遣いたします。

なお、セミナーの内容につきましては、人事・労務全般のものに限らせていただきます。また、セミナーを開催するに当たっては、集客段階においては、案内先の選定、DM の作成等が必要となり、実施段階においては、司会、受付等が必要となり、想像以上に負担になる場合があります。セミナー運営サポートでは、これらセミナーに関連する作業について企画段階から参画し、セミナー開催がスムーズに進むために全面的にサポートします(費用別途)。

顧客満足度調査の実施

新規クライアントの開拓と並び、既存クライアントを維持していくことは、事務所経営上非常に重要なことです。しかし、直接クライアントに満足度を調査することは、困難であり、結果として何も不満を述べることなく、クライアントが去ることになります。

そこで、顧客満足度調査では、既存クライアントへのヒアリングを通じ、現状での満足度、要望等を洗い出し、サービスの向上及び新サービスの開発に役立てていただけます。

【 会員種別 】

会員種別は、「一般会員」・「プラチナ会員」・「スペシャル会員」の3タイプがありますので、貴事務所の状況と必要なサービス内容に合わせてお選びください。

各会員種別における提供サービス内容は、下記のとおりです。

【 会員種別対応表 】

提供サービス内容	会員種別		
	一般会員	プラチナ会員	スペシャル会員
人事・労務に関する各種相談業務	制限なし	制限なし	制限なし
就業規則等の諸規程チェック業務	5社分	10社分	20社分
高齢者の労務管理相談業務	10名分	20名分	50名分
退職金制度改革に関する相談業務	10社分	20社分	制限なし
セミナー講師の派遣	別途料金	1回分	2回分
顧客満足度調査の実施	別途料金	別途料金	5社分

上記は、一契約期間内（6か月間）における利用回数となります。

【 報酬体系 】

【 報酬体系：月額報酬 】

会員種別		
一般会員	プラチナ会員	スペシャル会員
15,000円	30,000円	50,000円

消費税等は、別途となります。

10事務所限定で、モニター会員を募集しております。

当初契約の6か月間は、正規会員の半額でご利用いただけます。

モニター会員は、6か月間で3回程度のアンケートにご協力いただきます。またアンケートの結果につきましては、弊社HP・DM等で公開することがあります。

【 報酬体系：月額報酬サービスを超過した場合 】

提供サービス内容	会員種別		
	一般会員	プラチナ会員	スペシャル会員
人事・労務に関する各種相談業務	-	-	-
就業規則等の諸規程チェック業務	5万円/社	3万円/社	1万円/社
高齢者の労務管理相談業務	2万円/名	1万円/名	5千円/名
退職金制度改革に関する相談業務	2万円/社	1万円/社	-
セミナー講師の派遣	10万円/回	7万円/回	5万円/回
セミナー運営サポート	15万円/回	10万円/回	5万円/回
顧客満足度調査の実施	10万円/社	7万円/社	5万円/社

消費税等は、別途となります。

【 契約期間 】

契約期間は、6か月間となります。尚、双方異議がない場合には、6か月単位で自動継続させていただきます。

【 契約までの手順 】

ご契約までの手順は、下記のとおりとなっています。

Step1 申込フォームより、お申込み(貴事務所 アクア・ブレイン)

Step2 弊社より受付確認メールの送信(アクア・ブレイン 貴事務所)

Step3 弊社よりメール添付にて契約書の送付(アクア・ブレイン 貴事務所)

Step4 契約書内容のご確認(貴事務所 アクア・ブレイン)

Step5 面談の上、契約書の締結(訪問・来社のいずれも可能)

【 お申し込みの前に 】

アクア・ブレインの久森です。最後までご覧いただき、ありがとうございます。

報酬額につきまして、「高い!!」と感じていらっしゃる先生も多いことかと存じます。

しかし、社労士を雇用する場合には、とてもこの金額では無理であることは、ご理解いただけることかと思えます。また、クライアント数が一定以上であれば、費用対効果も非常に高いと自負しております。

クライアントとより良い関係を構築していただくために、本サービスをご利用いただければ幸いです。先生にお会い出来るのを楽しみにしております。

末筆ながら、貴事務所のますますのご発展とご繁栄をお祈り申し上げます。