

# 税理士法人ASC 会社説明資料

2027年新卒者向け

こちらの動画とともにご確認ください

(よしもとCEOオンラインwith 蛙亭さん)



<https://www.youtube.com/watch?v=MpY3Nip26k>



<http://www.youtube.com/watch?v=b2gOdPtFsc>



# 目次

- ASCは・・・
- 拠点
- 会計事務所の規模とASC
- 会計事務所のポジションとASC
- 仕事の良い点・つらい点
- 経営理念
- 得意なこと:人を育てること
- 大事にしていること:チームワーク
- チームワーク促進のために
- 報酬制度:成果に見合うリターン
- 意向にそった業務配分
- 給与等
- その他の待遇
- よくある質問
- ご応募・お問合せ(採用フロー)

# ASCは・・・

- ・ 士業（国家資格を持つ専門家「◎◎士」の事業）法人グループです。



税理士法人ASC  
（平成26年設立） 個人事務所（平成12年創業）を法人化。  
以来、グループの中核になっています。



社会保険労務士法人ASC  
（平成28年設立）



行政書士法人ASC  
（令和2年設立）



中村公認会計士事務所  
（平成12年開業）



株式会社エーエスシー  
（平成14年設立）



合同会社ASCソーラー1st  
（平成25年設立）

# 拠点

- 税理士法人ASC



本社  
(東京都港区芝浦)  
全7課・40人



横浜支店  
(横浜市西区みなとみらい)  
全4課・30人

- 参考: 株式会社エーエスシー

横浜計算センター  
(横浜市都筑区)  
パート社員8人

神戸計算センター  
(神戸市中央区)  
パート社員3人

# 会計事務所の規模とASC

- ・ 小さなプレイヤーが多い業界

規模	割合	主な特徴
100人超	0.1%	支店を持って全国展開。この規模は珍しい。国際会計グループの日本部門もここに入る。
99人以下	0.2%	地方都市なら最大規模レベル。下記「49人以下」の「主な特徴」がより強まる。
49人以下	10.1%	新卒等採用し、顧客数も多いので多様な経験ができることが多い。業界平均以上の給与。
9人以下	89.6%	大多数はここに入る。顧客対応を所長が行い、新卒・未経験者採用はしないことが多い。

規模・割合：2018年発表「平成28年経済センサス活動調査」、2016年発表「平成26年経済センサス基礎調査」から（株）名南経営ソリューションズまとめ  
 税理士登録者数82,237人、税理士法人（主たる事務所）登録数5,246件（令和7年11月末現在：日本税理士会連合会）  
 『FIVE STAR MAGAZINE』第85号（2025年3月発行）で、税理士法人ASCは会計事務所の規模で全国158位でした。

# 会計事務所のポジションとASC

・ASCのポジションは・・・

対象
事業系 法人税、消費税、所得税
資産系 贈与税、相続税

顧客
法人 決算期が分散
個人 3/15に集中

仕事の進め方
巡回（訪問）型 移動あり・1人客先
来所型 移動なし・協力容易

顧客獲得
紹介
ネット

お客様は法人中心  
法人1,200件：個人300件

巡回（訪問）は日中なので、  
宿題整理や準備が夜になりがち

エリア
地元密着
全国対応

ターゲット業界
特化型 医療、水商売等へ
全業界型（※）

（※）IT、ゲーム、不動産、ゼネコン、医療、介護、臨床検査、設備管理、電気設備工事、飲食、広告、デザイン、映画制作、ゴルフ、金属加工、特装車製造、衣料品販売、企業調査、貿易、人材紹介・派遣、スポーツ・フィットネス、学習塾、設計事務所、弁護士事務所、司法書士事務所、会計事務所、インテリア販売、各種コンサルティング、投資（有価証券、FX、ソーラー等）、格闘技団体、探偵、芸能事務所、グランピング施設運営、アウトドアレジャー、マンション管理組合ほか

お客様はほぼ全都道府県に

# 仕事の良い点・つらい点

- 良い点
  - ・積み上げが生きる
  - ・お客様が大事にしてくれる
  - ・多くの業界に多くのお客様
  - ・オカネのプロになれる
  - ・仕事に終わりがあある
- つらい点
  - ・失敗が金額で測定可能
 →他土業より損害賠償事例が多い



横浜支店



# 経営理念

- Mission
  - ・お客様の価値創出に貢献し、社員の長期的幸福を追求する。
- Vision
  - ・お客様が「任せて良かった」  
社員が「入って良かった」と思える組織を目指す。
- Value（行動基準）
  - ・短期よりも長期で判断する。
  - ・お客様への貢献につながる行動を取る。
  - ・社員・組織の成長を重視する。
  - ・「正しい」「あるべき」を優先する。
  - ・「投資」を惜しまない。
  - ・「感情」を大事にする。

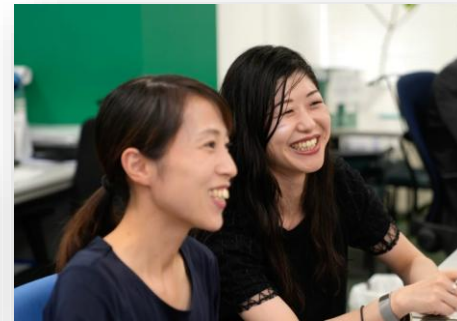


2025年新卒者



# 得意なこと: 人を育てること

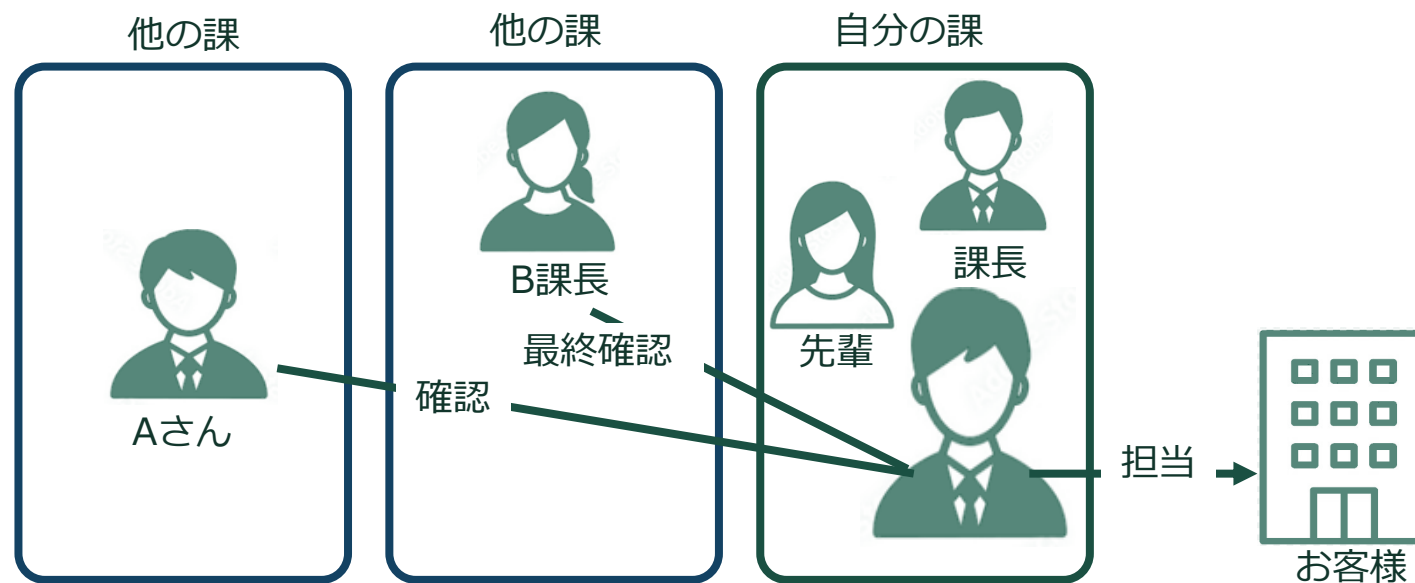
- 会計業界では珍しく20年以上前から新卒採用をしてきました。
- 未経験で入社し、次の世代を育てるサイクルができています。
- 新入社員には、先輩が指導担当になり、1年間マンツーマンで対応しています。



# 大事にしていること：チームワーク

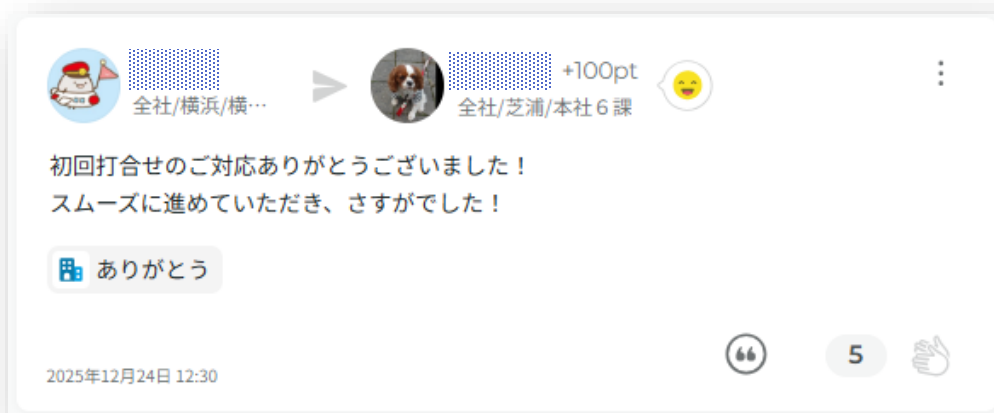
- ・ 課に属して課長・先輩に指導を受けます。
- ・ お客様には、拠点・課を横断したチームで当たります。

(組み合わせはお客様ごとに変わります)



# チームワーク促進のために

- ピア・ボーナスツール(Unipos(R)) : 感謝とポイントを送り合い
- ランチミーティング : 課のメンバーで
- 1on1ミーティング : 代表と1対1で(2カ月に1回程度)
- 社内交流補助 : 拠点をまたぐ場合、お客様の商品利用の場合は補助率UP



# 報酬制度：成果に見合うリターン

- ・ 賞与＝業績－（基本給＋残業手当）

業績＝お客様への請求×自分の関与割合

関与割合＝直担当、確認担当、顧客獲得のいずれかで

- ・ かかわる売上により給与↑
  - お客様に感謝できる
  - 担当増を歓迎できる
  - 請求を忘れない。
  - 事務所と社員の利害が一致



# 意向にそった業務配分

- 同じ人でも、仕事への取組みが変わるもの  
稼ぎ最優先だった人が結婚して子供が生まれた場合など
- 四半期アンケート等で柔軟に業務調整をしています。  
業務量等と報酬(給料)は連動するので、  
周囲に気兼ねがありません。



# 給与等

- 基本給(月)大卒30万、院了31万、専門卒28万  
うち15%(大卒なら4.5万円)がみなし残業代
- 資格手当(月)  
税理士(15~20万、科目合格1.5万/科目)  
社労士(3万)
- 賞与(年2回)  
各回、入社間もない人0  
~経験多い人150万程度
- 通勤手当、役職手当、退職金、社会保険
- 企業型確定拠出年金制度(企業型DC)



本社



# その他の待遇

- 定時 9～18時(8～17、10～19も選択可)
- 在宅勤務(連続2日NG等制限あり)
- 資格取得支援  
 大学院学費の融資(300万まで)  
 平日朝夜・休日:会議室を自習室に開放
- 子育て支援等  
 産休・育休後短時間勤務者4名
- 参考:2025年中の慶事  
 結婚:3名、こどもの誕生:3名
- 参考:30歳以上平均年収(2024年実績) 7,664,531円  
 (1/1時点で入社3年以上、同年の退職者は除外、時短勤務者は8H換算)

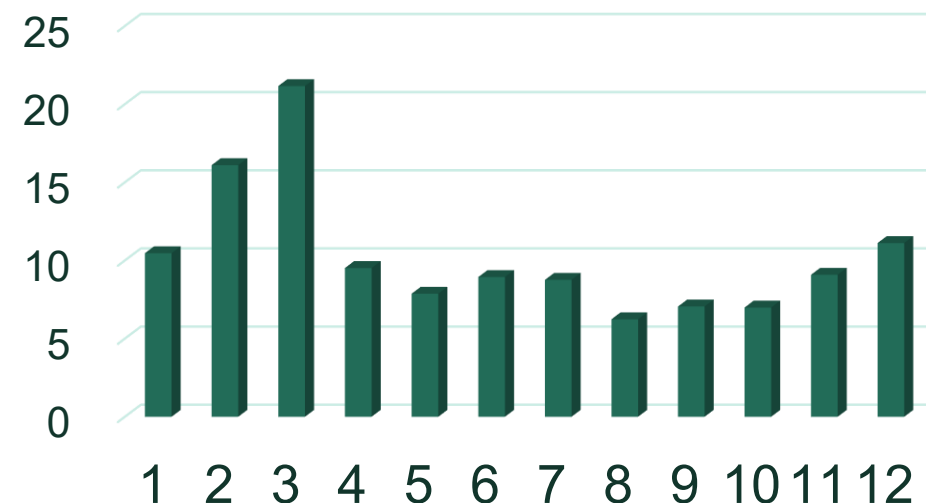


横浜支店



# よくある質問

- どんな人を求めていますか？→勉強熱心、責任感がある、顧客・同僚と仲良くできる人
- 残業は？→右グラフ
- 資格試験の勉強をしている人は？→10人程度
- 内定後入社までは？→週2前後でアルバイト
- 入社後は？  
→先輩の裏方～簡単なお客様～より難しいお客様
- 拠点をまたぐ異動は？  
→過去に1件（本社メンバーが横浜支店課長へ）
- AIが仕事に与える影響は？  
→よさそうなので、日々試しています。



1人当たり残業時間(2025年実績)  
月平均10.1時間/人  
(15日締→例：3月＝2/16～3/15)

# ご応募・お問合せ（採用フロー）

- ご応募（R8/3/1～3/20）

- 1) マイナビ2027でエントリーしてES送信

<https://job.mynavi.jp/27/pc/search/corp112309/outline.html>



- 2) 書類選考

- 3) 面接：一次＝WEB、二次＝対面

- 4) 内定

- お問合せ

採用担当 加藤奈加子

kato@ascinc.co.jp



2025忘年会