

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=b2gOd_PtFsc



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 個人事務所(平成12年創業)を法人化。
(平成26年設立) 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

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
 - ・仕事に終わりがある
- つらい点
 - ・失敗が金額で測定可能
 - 他士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」「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

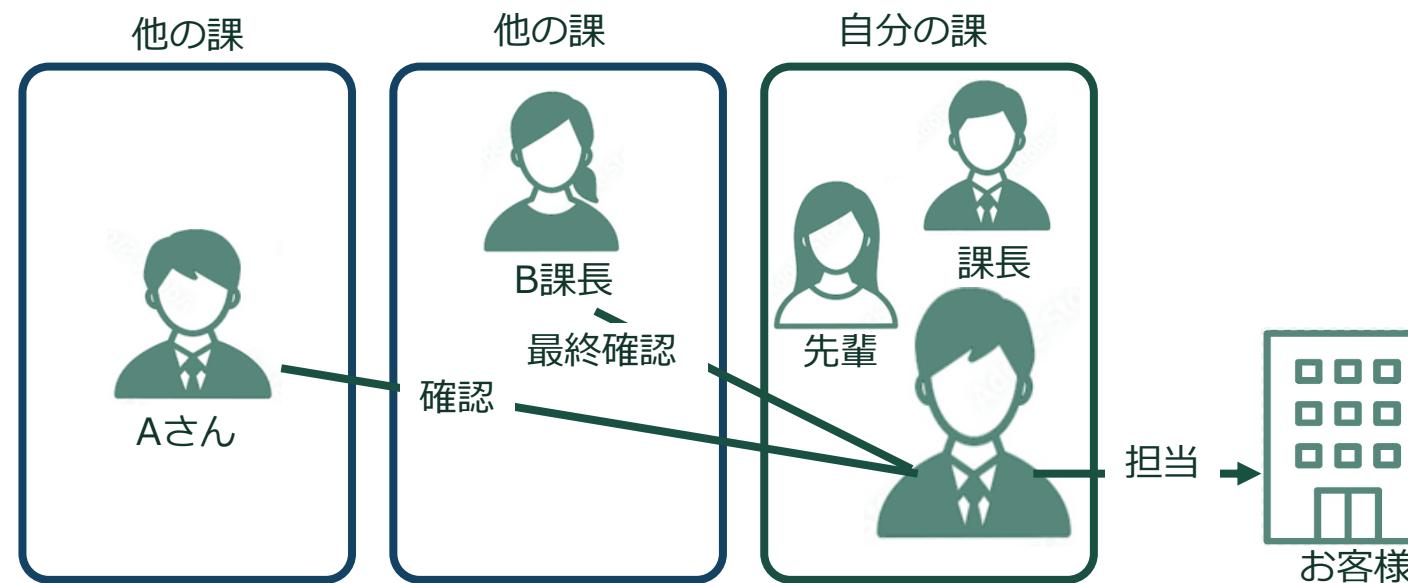
得意なこと：人を育てること

- ・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。



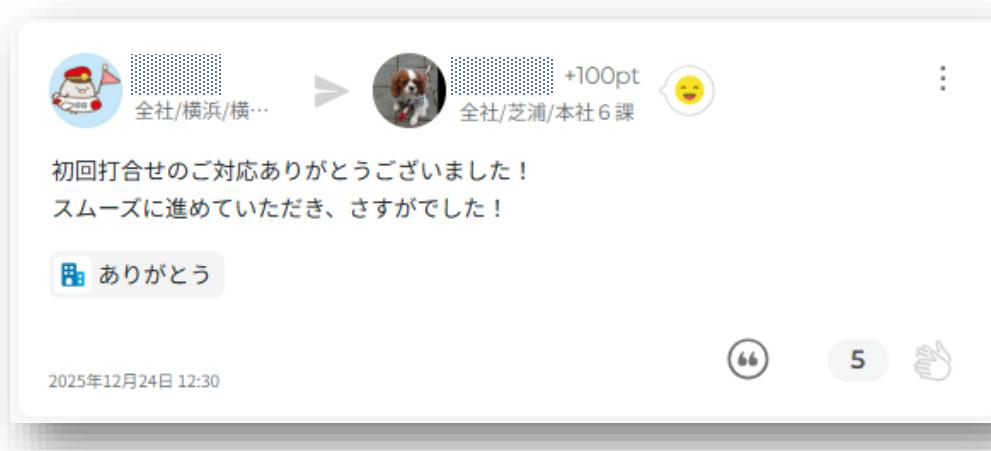
大事にしていること: チームワーク

- ・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、子どもの誕生: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。



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