

専門サービス業の現状

『令和3年経済センサス - 活動調査』より

花の東大生が定番・中央官庁就職を目指さず、実入りのいい外資系コンサルや国内大手シンクタンクに就職する例が目立っています。ここ数年私どもがヒアリングした何社かのIT企業は、社長が東大卒/外資系コンサル出身者で起業家が目立ちます。また産業サービス化や専門特化、さらに法律体系の増大で専門サービス業の需要が大きくなっています。今回は『経済センサス』を中心に専門サービス業を紹介します。（経済評論家・赤城大二郎）

◎紺屋の白袴

とある著名コンサルが「アメリカではコンサルよりも投資銀行や起業の方がステータスが高い」とコンサルブームをやんわり批判していました。これは給与の違いに加え、ビジネス創造の有無が原因だと考えられます。

東大・慶應のような一流大学や大学院、さらに海外 MBA 出身者がシンクタンクやコンサルに就職するのはいかなものかと思います。シンクタンクが我が国で普及した1970-80年代は、研究員やコンサルタントはメーカー出身者、学者もどきといった企業の落ちこぼれ組が多かったようです。まあ「新聞社調査部が病人と不祥事の待機所」（Y 大手新聞社編集委員）と言われていたのと同じかもしれません。経営コンサルとして著名な大前研一さんも原子力工学者ですし、私の周りでも都市工学とか理工系出身者が目立っていました。

日本初の経営学ベストセラー本著者が実家の会社を潰したというのはあまりにも有名です。実務体験がないと、どうしても理論優先で頭でっかちになりがちです。昔からいう「紺屋の白袴」「畳の上の水練」かもしれません。エンジニアでも部品調達でも販売員でも、数年経験した方が研究員やコンサルには有効かもしれません。シンクタンク研究員と学校教師は実務体験が必須だと思います。

◎役割の変化

話を進める前に用語定義をしておきます。現在の企業活動には様々な専門的知識が必須で、これには国家資格が必要な職種とそうでないものとがあります。『経済センサス』の専門サービス業は以下のとおりです。

【産業分類 L72 小分類 721-729】

「法律事務所、特許事務所」「公証人役場、司法書士事務所、行政土地家屋調査士事務所」

「行政書士事務所」「公認会計士事務所、税理士事務所」「社会保険労務士事務所」

「経営コンサルタント業、純粋持株会社」「デザイン業」「著述・芸術家業」

お隣のL71「学術・開発研究機関」には、一部シンクタンクが含まれている可能性もあります。

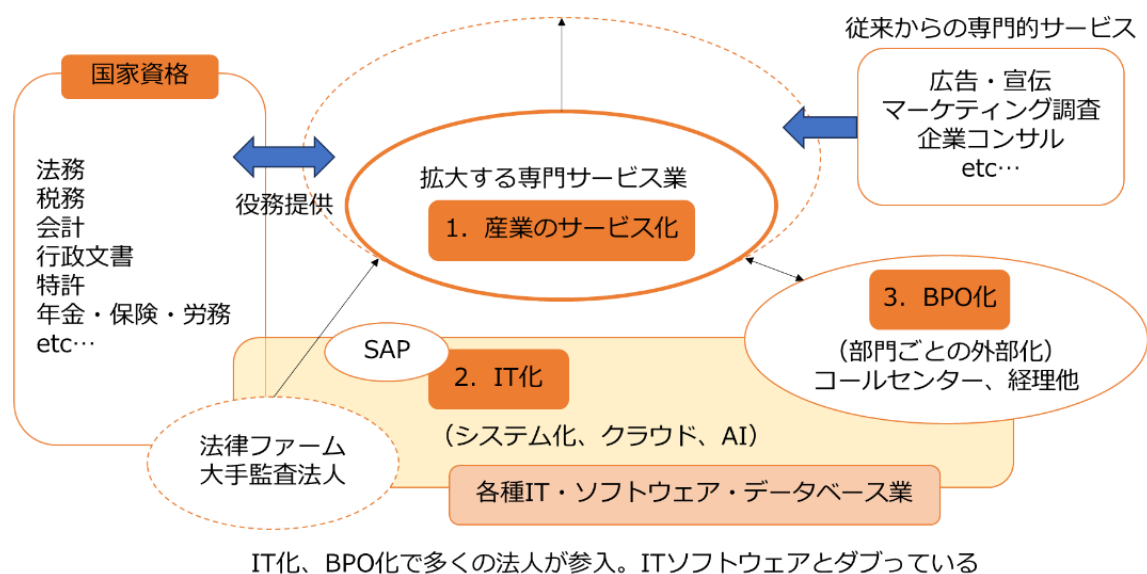
<企業>

シンクタンクは主に国家戦略を担当します。米・ランドのような米国空軍核戦略とか戦前の満鉄調査部のソ連邦研究などが元祖シンクタンクのお仕事です。1960 年代にスタートした野村総研、三菱総研は大阪万博調査や新幹線需要調査とマクロ産業技術調査と、それなりに国家的業務を担当していました。ところが 80 年代末米ソ冷戦が終わり「大物語崩壊」が喧伝され、国家戦略ではなく業界や企業コンサルの仕事が多くなりました。1990 年代以降のニュースを見ても、政治から金融経済の話が圧倒的です。

一方の企業コンサルタントは、様々な課題—人事・教育・販売・組織などの課題解決を通して企業実績を上げるためのお仕事です。有名な（悪名？）F 総研をはじめ、宗教めいたコンサル、新人教育を売物とした合宿しごきコンサルと、本当に玉石混淆でした。私の知り合いにもマグロ解体ショーで温泉地の売り上げアップ、オフシーズンに結婚式需要で成果を上げたレジャーコンサルもありました。

戦前、コンサルタントはブローカーと言われることが多く「政治ブローカー」「電話ブローカー」といった名称がありました。「ブローカー」はあまり評判が良くなく、現在のコンサルタントもピンキリです。また最近は大手監査法人や IT 企業や広告代理店なども積極的に「コンサル」を打ち出しています。現在は IT 化の進行で様々な業種がコンサルタントとしてアプローチしています。考えてみるとそうした業種も企業活動をさまざまに支援する企業です。また業務のアウトソーシング BPO*¹や IT をキーワードにコンサル業界も様変わりしています<図表 1>。

<図表 1> 専門サービス業の構造変化



◎資格の有無

昔からお馴染みなのは会計・税務・特許などでしたが、様々な企業コンプライアンスのために企業法務の役割が増大しています。様々な不祥事の影に弁護士あり。最近は役員や第三者機関として、法律事務所ファームの存在が際立っています。買収 M&A や株交換でも会、計士・税理士より弁護士先生の方が重要視されています。

ここには国家資格御三家（三羽鳥）と謳われる弁護士・税理士・公認会計士などの難関資格がある一方で、デザイナー、作家、経営コンサルタントのように資格不要（才覚は必要）のものもあります。

国家資格には当然試験があり、業務内容、目的が厳密に定義されています。弁護士＝法律、公認会計士＝決算、税理士＝税務、司法書士＝法務局提出書類、行政書士＝官公庁許認可申請などの提出書類、社会保険労務士＝労働と年金保険専門家。また、どれくらい裁判官や検事長といった人になる公証人は別格です。これ以外にもシンクタンク研究員や企業コンサルタントには中小企業診断士とか不動産鑑定士といった資格を持つ人が少なくありません。また人事コンサルタントの多くが社労士です。それにしても随分「士（サムライ）」が多いものです。

例えば「日本は欧米と比較して弁護士が少なすぎる」という論拠で慌てて法科大学院を数十も作りましたが、募集人員がどんどん減り赤字や撤退する大学も目立ちます。これは利権の少ない法務省・文科省の茶番劇にも思えます。英国では法廷弁護士・事務弁護士／バリスター・ソリシターがあります。あのロココ時代十八世紀風髪をつけているのがバリスターで、ソリシターは我国の司法書士にあたります。我国も司法書士・行政書士を含めれば、弁護士数は欧米並みだったということです。

こうした士業の多様化にはそれぞれの官庁利権と言っては言い過ぎですが、権益があるように思われます。法務省＝公証人・弁護士・司法書士。財務省・国税庁＝公認会計士・税理士。厚労省＝社会保険労務士。経産省＝中小企業診断士。その他電気・水道・建築さらに自動車修理と、あらゆる国家資格は省庁の紐付きです。考えてみれば医師、看護師、薬剤師といった命に直結するお仕事は、士（サムライ）ではなく師（先生）と一段格上です。

◎帯に短し襷に長し

私も長い仕事歴を通して多くの士業の先生方と付き合ってきました。80年代後半から委員会で大手企業法務部の弁護士・弁理士と知り合う機会が増えました。当時は著作権の専門家も少なかったようです。

会社を作るときには司法書士の先生にお願いしました。今、四半世紀前の原本を見ると公証人の印鑑が恭しく押してあります。法務局ではなく公証人が法人を「認証」するわけです。もっとも現在のネット社会では、個人で法人登記するのは簡単かもしれません。

会社を作ると当然、決算で税理士が必要になります。当時所属していたある団体に関わっていた税理士先生にお願いしています。税理士先生は税務署 OB が良いという意見もありますが、私はそれに反対です。弊社の K 税理士は大手金属メーカー出身で民間零細企業事情をよく理解しており、税務調査などでも大変にお世話になりました。

弁護士先生も著作権委員会や業界研究会で多くの方と知り合いました。故人となられた A 慶應大学院教授は「企業弁護士は裁判しないことに存在意義がある」とよく言っておられました。また日本を代表する M 総合法律事務所 B パートナー 先生には講演をお願いしたり、相談させてもらったりしていました。「仕事で半年も社内勉強会に出ないといけない」と判例や改正法の多さを指摘していました。まあこのあたりこそ、AI の出番なのかもしれません。契約、特にアメリカ映画関係の契約書は実に分厚くびっくりさせられたこともあります。

また M&A などの企業コンサルでも、弁護士先生や公認会計士とご一緒に仕事をさせていただきました。はっきり言うと非常に有能な方と使い物にならない人とピンキリでした。資格はあくまでも資格です。企業内容が複雑になるにつれ、弁護士をはじめとする先生方も専門特化しつつあります。それは会計士や税理士先生でも同様で、それぞれの得意分野が生まれています。

また、昔は私も経営者の端くれで年数回はハローワークや法務局に行きました。わかりにくいのはそれぞれにナンバーや略称が設定されている点です。書式も酷くわかりにくいものが多いと感じました*²。ただ窓口の係員は大抵親切です。コロナ期、窓口で現在事項証明書を訂正しようとしたら、親切な司法書士・行政書士指導で事なきを得たのですが、その内容には驚かされました*³。

◎20 兆円規模

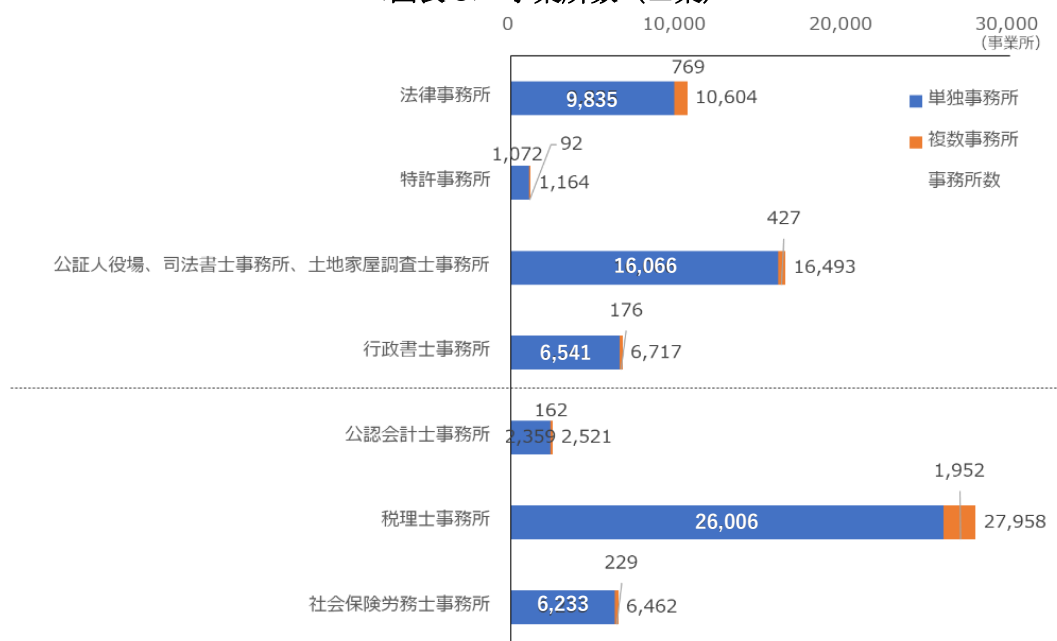
『令和 3（2021）年経済センサス-活動調査』によると「専門サービス業」は事業所 12.4 万、従事者 68.7 万人、売り上げ約 20 兆円となりました＜図表 2＞。最大の特色は全体の 92.8%が単独事業所である点です。最近話題になる法律ファームや大手監査法人はともかく、全体は個人事務所的

＜図表 2＞ L72 専門サービス業 / 令和 3 年経済センサス-活動調査

	事業所数 (事業所)	従業者数 (人)	売上 (百万円)	一人当たり売上 (万円)	備考
総数	123,930	687,197	19,995,556	2,909.7	
一事業所当たり平均	—	5.55	161.35		
単独事業所	114,993	489,622	9,282,526	1,895.9	
一事業所当たり平均	—	4.26	80.72		
複数事業所	8,937	197,575	10,713,030	5,422.3	本社・支社 を合算
一事業所当たり平均	—	22.1	1,198.73		

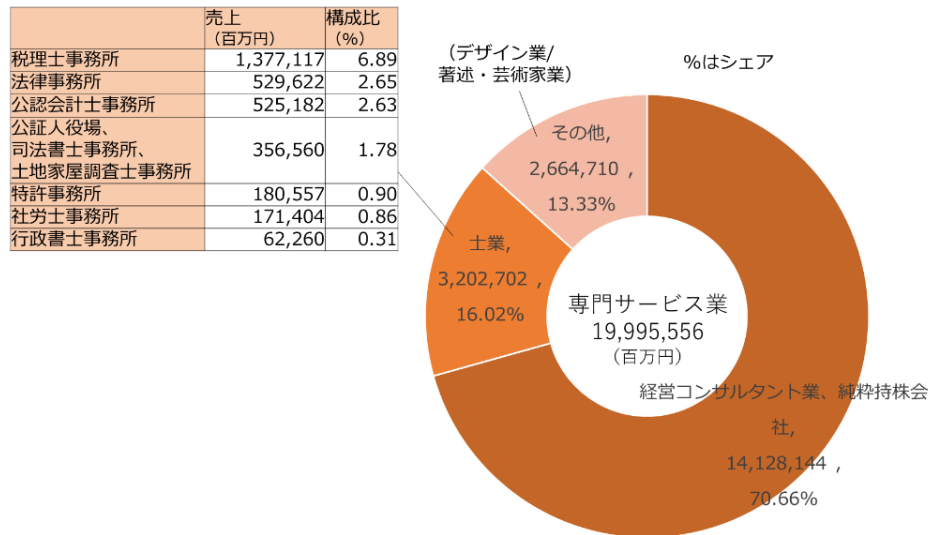
- **事業所数**＝事業所数は＜図表 3＞にあるように税理士事務所が 28,000 と最も多く、目立ちます。三百数十万の法人の相談事に加え、多くの個人からのものも多いようです。法律事務所は司法書士事務所・公証人役場等を入れると、これに匹敵します。特許事務所はかなり特殊で 1,200 程度。一方上場企業決算を中心とする公認会計士事務所は 2,500。最近目立つのは労務年金保険などの社労士事務所で、行政書士事務所並みになりました。

＜図表 3＞ 事業所数（士業）



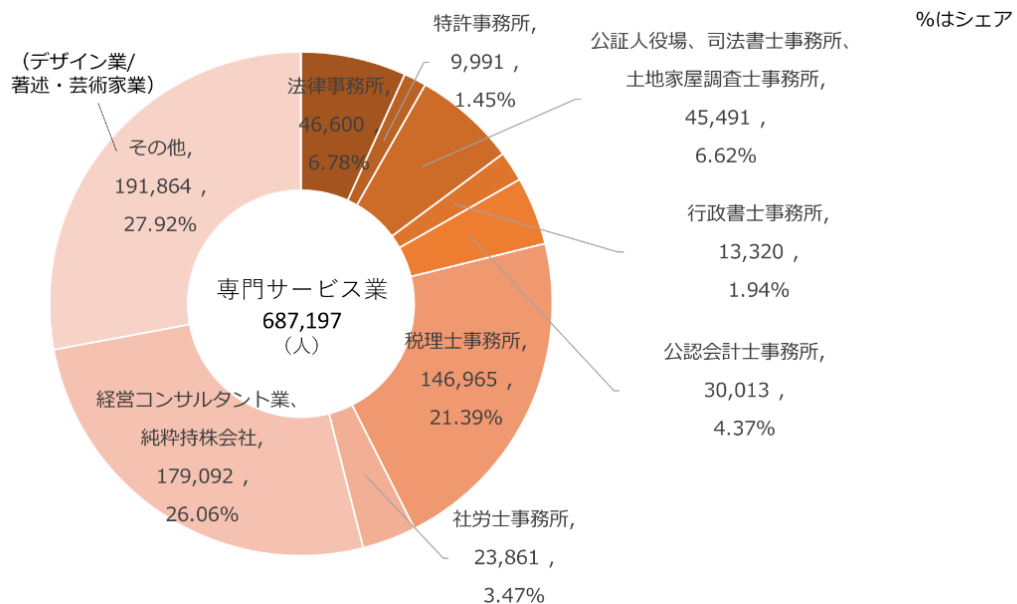
- 売上＝20 兆円という数字は基本的に他産業との比較となりますが、随分と大きくなりました（部分的には調査捕捉率がアップした）。このうち 7 割を「経営コンサルタント」が占めています。＜図表 4＞を見ると税理士事務所が 1.4 兆円で、法律事務所・公認会計士事務所を大きく引き離しています。また行政書士事務所の売上の小ささも際立ちます。

＜図表 4＞ L72 専門サービス業の分野別売上／令和 3 年経済センサス-活動調査



- 従事者数＝従業者数で見ると、売上ほどの格差はつきません。経営コンサルタント業は 17.9 万人で 26.1%、次いで税理士事務所が 14.7 万人・21.4%となります。行政書士事務所・特許事務所はどちらも 2%以下で、従業者が極めて少数です＜図表 5＞。

＜図表 5＞ L72 専門サービス業の従業員数／令和 3 年経済センサス-活動調査



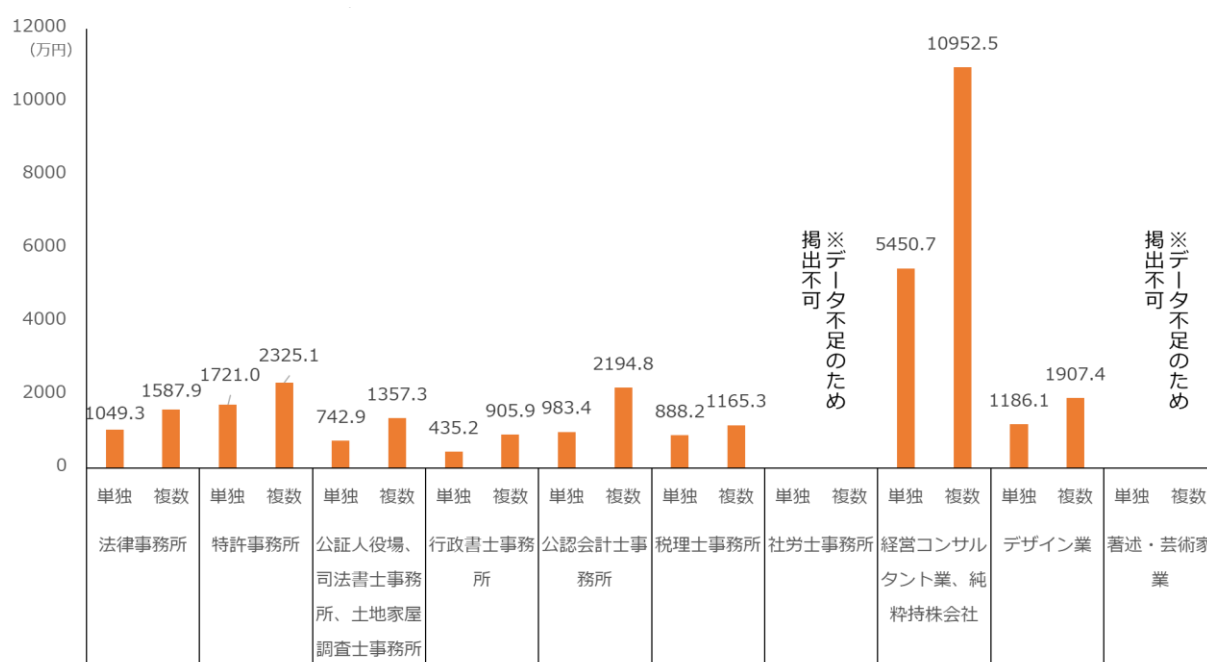
◎労働集約産業

一人当たり売上は 2,910 万円と結構高くなります。ただし単独事務所は 1,896 万円、複数事務所は 5,422 万円と、規模による落差さも目立ちます<図表 2>。

さらに職種による違いの大きさが特筆されます。士（サムライ）業といってもピンキリです。資格御三家よりも、大手企業を相手にする特許事務所売上の高さが目立ちます。またどちらかというと、個人や外国人を中心とする行政書士事務所があまり稼げない傾向が見えます。企業コンサルタント業は随分稼げるようです。

なお、参考までにデザイン業を入れましたが、法律事務所・公認会計士事務所並みですね。また著述・芸術家業と社労士事務所は回答ベースが低いものと考えられます<図表 6>。

<図表 6> L72 専門サービス業の一人当たり売上／令和 3 年経済センサス-活動調査



このビジネスは才能才覚一つで大きな設備投資が必要ないだけに、極めて労働集約型ビジネスと言えます。

なお『経済センサス』は優れた統計ですが、集計に 3 年かかることに加え、あくまでも回答ベースで新ビジネスや個人的ビジネスの回答率は極めて低いと推定されることに留意が必要です。

*1 : BPO=ビジネス・プロセス・アウトソーシング。経理・人事などをまるごと外部化する。特にコールセンターなどが中心になっている。

*2 : 年金・保険ビジネスの書類には「社労士」「行政書士」欄がある。

*3 : リアルな実態ではなく、行政の都合に合わせた書き方をしてクリアする点に驚かされた。