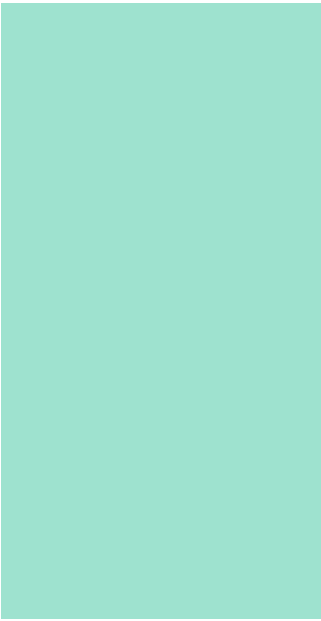


2024年度 開業社労士の業務スタイルの変化 に関する調査（パネル調査） 調査結果 概要



2025年4月
全国社会保険労務士会連合会
社会保険労務士総合研究機構

➤ 本調査の特徴

- 全国社会保険労務士会社会保険労務士総合研究機構では、社会保険労務士（以下「社労士」という。）が将来にわたって使命を果たし続けるとともに、社労士制度が本質を堅持しつつ、社会経済情勢の変化に対応し、国民からの信頼・期待に応え、貢献し続ける持続可能な制度であることが必要と考え、社労士を対象とした統計調査を実施している。
- 本調査は、開業後の事務所及び業務の広がり等を明らかにすることを目的に、一定の条件に該当する社労士を対象としたパネル調査である。
- 調査対象者は、**（１）30歳以上69歳以下（２）「開業」又は「法人の代表社員」（３）開業後5年以上経過**のいずれにも該当し、かつ2024年度に実施した「社労士実態調査」（すべての社労士を対象とした調査）にて本調査への協力に同意した者である。
- 本調査は本年度を第1回調査とし、今後、2年に1度の頻度で同一の回答者を対象とした調査を継続して実施することにより、開業社労士の活動の変遷を追っていく。

—2024年度開業社労士の業務スタイルの変化に関する調査（パネル調査）概要—

調査の目的	社労士が開業以降どのような経営状況を辿り、どのような活動を展開していくのか、同一調査対象を複数年に渡って調査（パネル調査）することで社労士業界の動向を明らかにする。
調査期間	2024年10月19日～12月1日
調査対象者	1,983人 ※2024年春季に実施した「社労士実態調査」時点で以下のいずれにも該当し、 「社労士実態調査」において本調査への協力に同意した社労士 （１）30歳以上69歳以下 （２）「開業」又は「法人の代表社員」 （３）開業後5年以上経過
調査の方法	郵送配付、Web回答（郵送にてWeb回答画面のURL、ログインIDとパスワードを配付する方法）
回収状況	有効回収数：1,609人 有効回収率：81.1%

Topics 1 開業社労士の志向している事務所タイプを調査 多様な価値観が明らかに

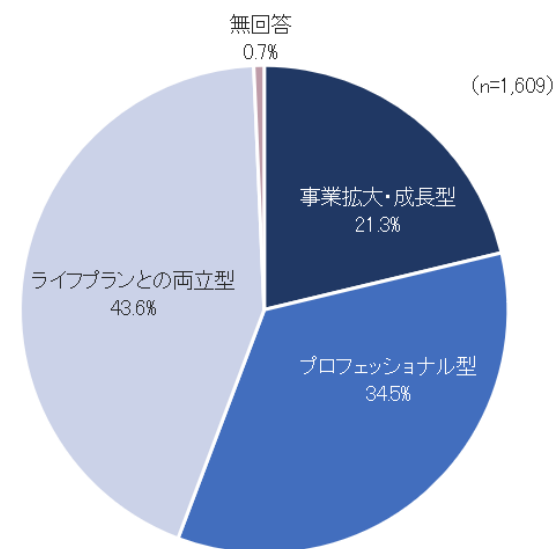
- 本調査では、回答者が志向している、目指している事務所タイプについて、以下の3タイプから選択するよう求めた。

事業拡大・成長型	専門性（労働及び労務管理、年金・社会保険）及び事業価値を高めて、常に事務所の規模や売上高を拡大し、成長していくことを目指しているタイプ
プロフェッショナル型	専門性（労働及び労務管理、年金・社会保険）を磨き、自分自身が直接関与することを信念として、自身が目指す一定規模の事務所の体制や売上高を目指しているタイプ
ライフプランとの両立型	自分のライフプランと両立型。専門性を発揮しながら支援することを基本としつつ、事務所の規模を大きく変化させることを意図せず、事業の継続を目指しているタイプ

➤ 「事業拡大・成長型」21.3%、「プロフェッショナル型」34.5%、「ライフプランとの両立型」43.6%

〔図3-1〕 志向している・目指している事務所のタイプ

- 「事業拡大・成長型」の割合が21.3%、「プロフェッショナル型」の割合が34.5%、「ライフプランとの両立型」の割合が43.6%となっている。
- 社労士の働き方・経営方針・その他の考え方について、この3分類のみでとらえることはできないが、最も割合の小さい「事業拡大・成長型」でも2割以上となっており、多様な考え方のもとで事務所を開業できることが見て取れる。



Topics 2 年代が若いほど「事業拡大・成長型」志向が高い

➤ 30代40代の若手ほど「事業拡大・成長型」の志向が高い

- 所属会の規模別でみると、超大規模県会と小規模県会で事業拡大・成長型の比率が、中堅規模県会でプロフェッショナル型の比率がやや高い傾向にある。
- 男女別では男性は事業拡大・成長型の比率が高く、女性はライフプランとの両立型の比率が高い。
- 年齢別では30代40代が事業拡大・成長型を志向する傾向があることがわかる。

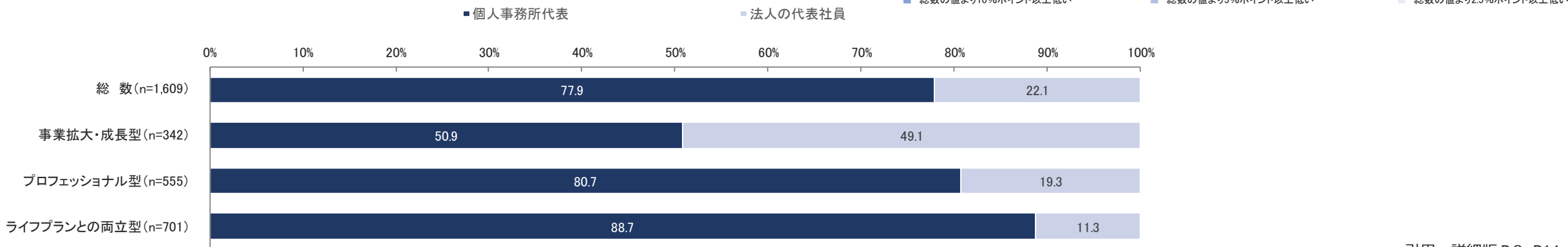
➤ 「事業拡大・成長型」の半数が法人

- 開業形態では、事業拡大・成長型では、法人が半分近くを占めているのが特徴的である。

〔表3-1〕 志向している・目指している事務所のタイプ* 所属会、性別、年齢、開業年数、開業形態

	総数	事業拡大・成長型	プロフェッショナル型	ライフプランとの両立型	無回答
	n	%	%	%	%
総数	1,609	21.3	34.5	43.6	0.7
所属会					
超大規模県会	319	26.0	34.2	38.6	1.3
大規模県会	607	18.0	36.4	45.3	0.3
中堅規模県会	178	18.5	38.2	43.3	-
中規模県会	273	22.3	30.8	45.8	1.1
小規模県会	232	24.1	31.5	43.5	0.9
性別					
男性	1,100	25.5	34.4	39.4	0.8
女性	507	12.0	34.9	52.7	0.4
その他	2	50.0	-	50.0	-
年齢					
30～39歳	34	35.3	26.5	38.2	-
40～49歳	411	26.0	33.3	40.1	0.5
50～59歳	705	19.6	35.3	44.5	0.6
60～69歳	448	18.8	34.4	45.8	1.1
70歳以上	11	9.1	54.5	36.4	-
開業年数					
5～9年	541	18.9	36.4	44.2	0.6
10～14年	414	22.5	31.6	45.2	0.7
15～19年	274	20.4	33.9	44.9	0.7
20～24年	234	23.5	33.8	42.3	0.4
25年以上	145	24.1	37.9	36.6	1.4
形態					
個人事務所	1,253	13.9	35.8	49.6	0.7
一人法人	202	45.5	33.7	20.3	0.5
法人の社員2人以上	154	49.4	25.3	24.7	0.6

〔図2-1〕 事務所内での立場

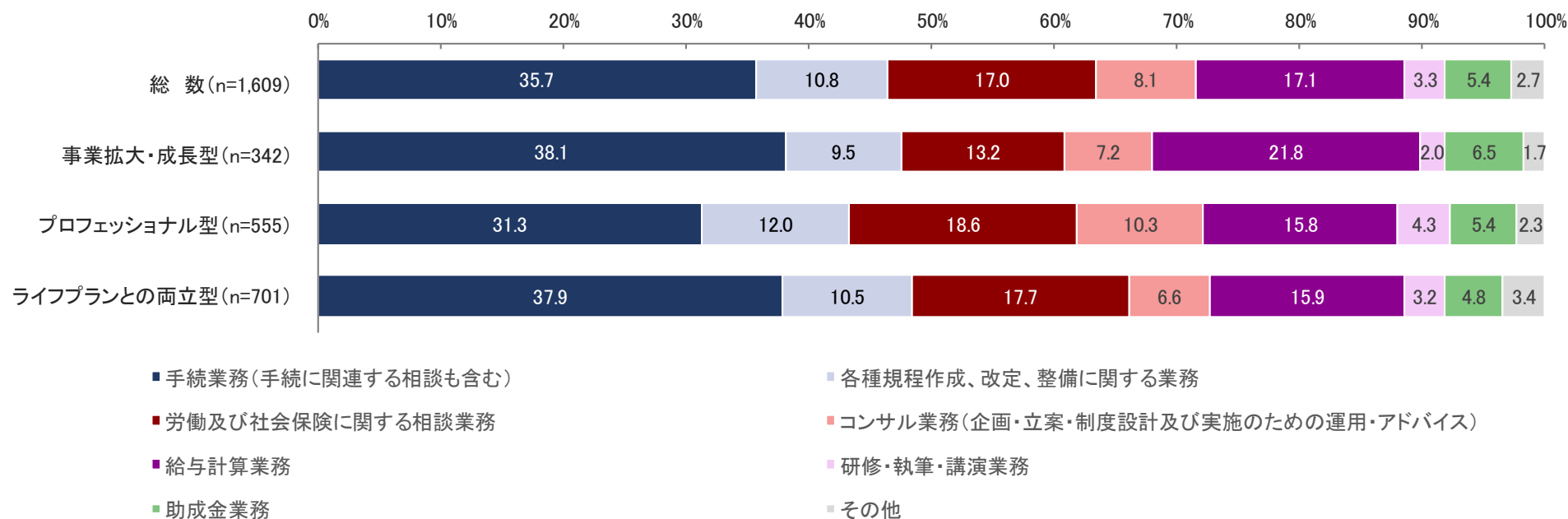


Topics 3 志向タイプによって業務割合が変化 「プロフェッショナル型」では相談業務、コンサル業務の比率が高い

➤ 「事業拡大・成長型」は手続、給与計算、「プロフェッショナル型」は相談、コンサル業務、「ライフプラン両立型」は手続、相談業務が高い

- タイプ別の特徴としては、事業拡大・成長型では「手続業務（手続に関連する相談も含む）」、「給与計算業務」が、プロフェッショナル型では「労働及び社会保険に関する相談業務」、「コンサル業務（企画・立案・制度設計及び実施のための運用・アドバイス）」が、ライフプランとの両立型では「手続業務（手続に関連する相談も含む）」、「労働及び社会保険に関する相談業務」がやや高いように見受けられる。
- すべてのタイプに共通して、「手続業務（手続に関連する相談も含む）」が売上の30%を超えて40%を占めており、社労士事務所・法人では、手続き業務が中核的な業務となっていることが分かる。

〔図4-1〕 受託業務範囲の内訳（平均値の積み上げ）



Topics 4 顧問先数平均値56社、中央値27社 新規顧客獲得経緯は「知人・友人・顧客等からの紹介」が最多

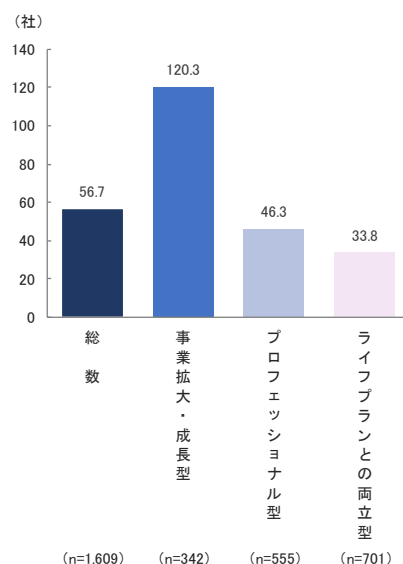
➤ 「事業拡大・成長型」の顧問先数平均値120社、中央値74社と突出

- 顧問契約社数の平均値は、全体で56.7社、事業拡大・成長型で120.3社、プロフェッショナル型で46.3社、ライフプランとの両立型で33.8社となっている。中央値は、全体で27.0社、事業拡大・成長型で74.0社、プロフェッショナル型で25.0社、ライフプランとの両立型で19.0社となっている。
- 平均値で見ても中央値で見ても、事業拡大・成長型の顧問契約社数は突出している。

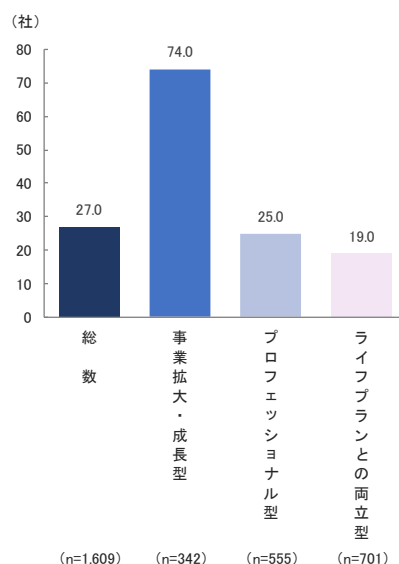
➤ 新規顧問契約獲得経緯 全体では「知人・友人・顧客からの紹介」37.5% 「他士業からの紹介」31.1%

- 顧問契約獲得経緯の内訳の平均値は、全体では、「知人・友人・顧客等からの紹介」が37.5%、「他士業者からの紹介」が31.1%と高い割合を占めている。
- タイプ別に見ると、「知人・友人・顧客等からの紹介」はプロフェッショナル型、ライフプランとの両立型で、「他士業者からの紹介」、「事務所のHP、SNS（特定のターゲット向け）」は事業拡大・成長型で高くなっているように見受けられる。

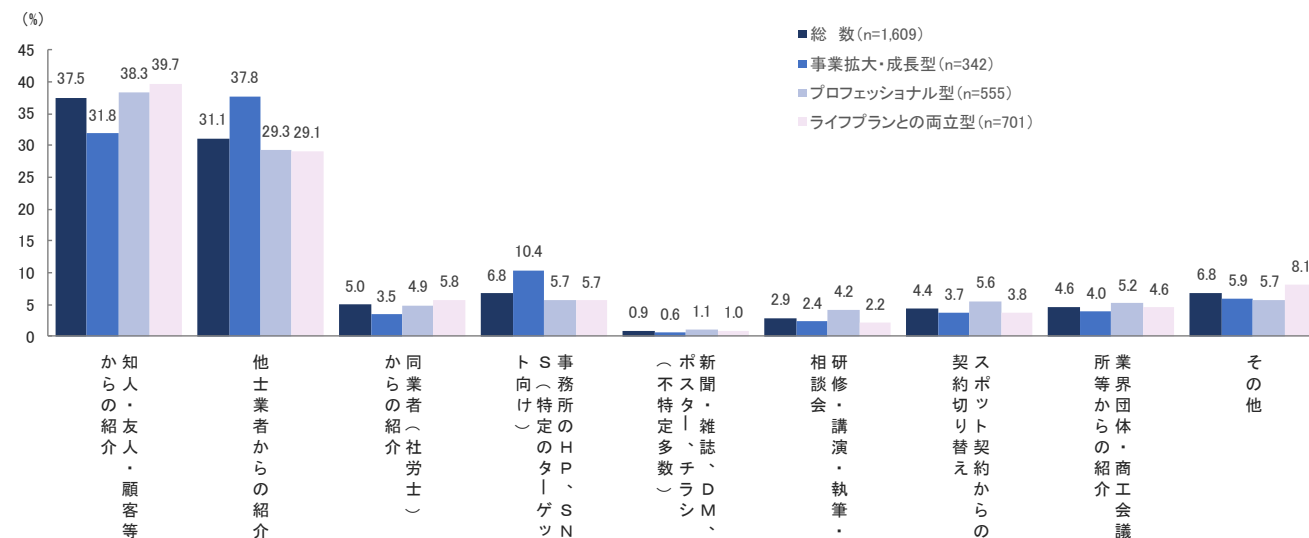
〔図6-1〕 顧問契約社数(平均値)



〔図6-2〕 顧問契約社数(中央値)



〔図7-1〕 顧問契約獲得経緯の内訳(平均値)

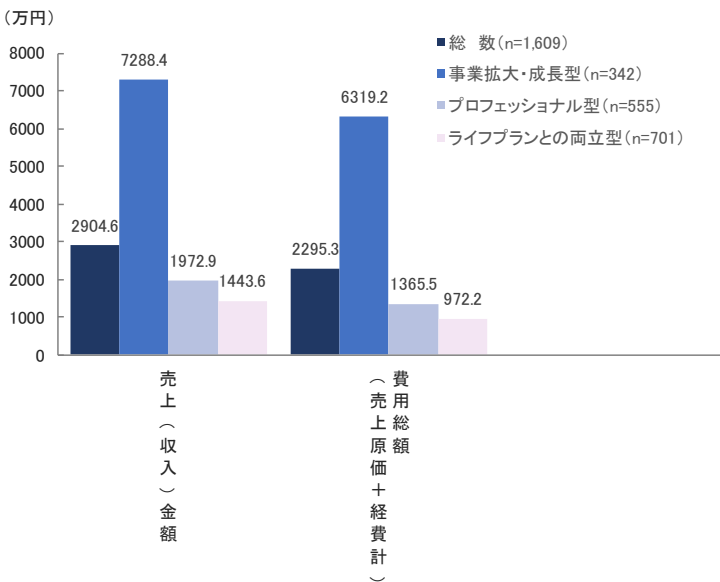


Topics 5 事業拡大・成長型の社労士事務所・法人で際立つ

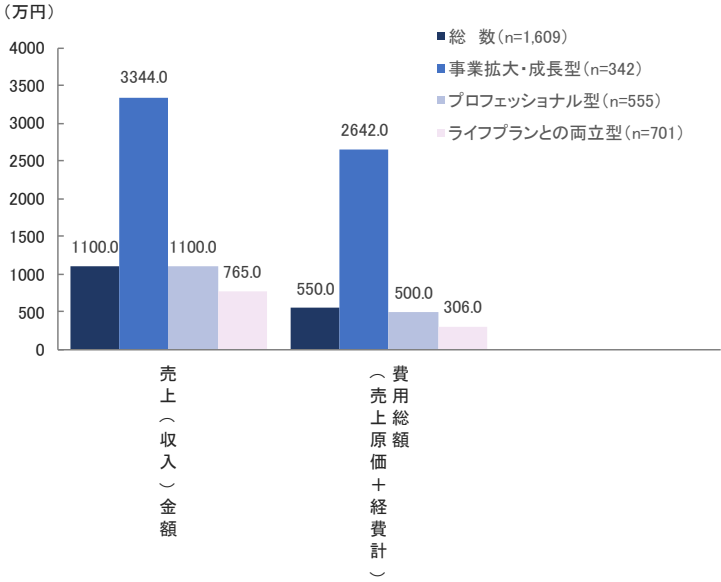
➤ 事務所売上「事業拡大・成長型」で平均値7,288万円 中央値3,344万円

- 全体では、社労士事務所あるいは社労士法人のみの収支の平均値はそれぞれ、「売上（収入）金額」が2904.6万円、「費用総額（売上原価＋経費計）」が2295.3万円となっている。中央値はそれぞれ、「売上（収入）金額」が1100.0万円、「費用総額（売上原価＋経費計）」が550.0万円となっている。
- タイプ別に見ると、「売上（収入）金額」、「費用総額（売上原価＋経費計）」は、平均値と中央値どちらも、事業拡大・成長型で突出している。

〔図19-1〕 社労士事務所あるいは社労士法人のみの収支（平均値）



〔図19-2〕 社労士事務所あるいは社労士法人のみの収支（中央値）



〔表20-1〕 費用の内訳（総数）

	総数 n	平均値 万円	中央値 万円
人件費（個人事務所代表の所得除く）	1,253	347.3	4.0
人件費総額（法人の役員報酬除く）	356	4717.2	1920.5
地 代 家 賃	1,253	69.8	33.0
動 産 ・ 不 動 産 賃 借 料	356	525.3	240.0
システム関係費（セキュリティ含む）	1,609	132.8	50.0
教 育 研 修 費	1,609	39.6	10.0

〔表20-2〕 費用の内訳（事業拡大・成長型）

	総数 n	平均値 万円	中央値 万円
人件費（個人事務所代表の所得除く）	174	939.9	427.0
人件費総額（法人の役員報酬除く）	168	7487.1	2500.0
地 代 家 賃	174	159.5	89.0
動 産 ・ 不 動 産 賃 借 料	168	787.1	308.0
システム関係費（セキュリティ含む）	342	268.1	100.0
教 育 研 修 費	342	79.0	28.5

〔表20-3〕 費用の内訳（プロフェッショナル型）

	総数 n	平均値 万円	中央値 万円
人件費（個人事務所代表の所得除く）	448	266.6	0.0
人件費総額（法人の役員報酬除く）	107	2124.5	1320.0
地 代 家 賃	448	63.8	40.0
動 産 ・ 不 動 産 賃 借 料	107	287.8	200.0
システム関係費（セキュリティ含む）	555	132.0	50.0
教 育 研 修 費	555	33.4	10.0

〔表20-4〕 費用の内訳（ライフプランとの両立型）

	総数 n	平均値 万円	中央値 万円
人件費（個人事務所代表の所得除く）	622	228.8	0.0
人件費総額（法人の役員報酬除く）	79	2129.8	1200.0
地 代 家 賃	622	47.5	15.0
動 産 ・ 不 動 産 賃 借 料	79	267.3	172.0
システム関係費（セキュリティ含む）	701	64.8	30.0
教 育 研 修 費	701	25.1	7.5

【回答条件】

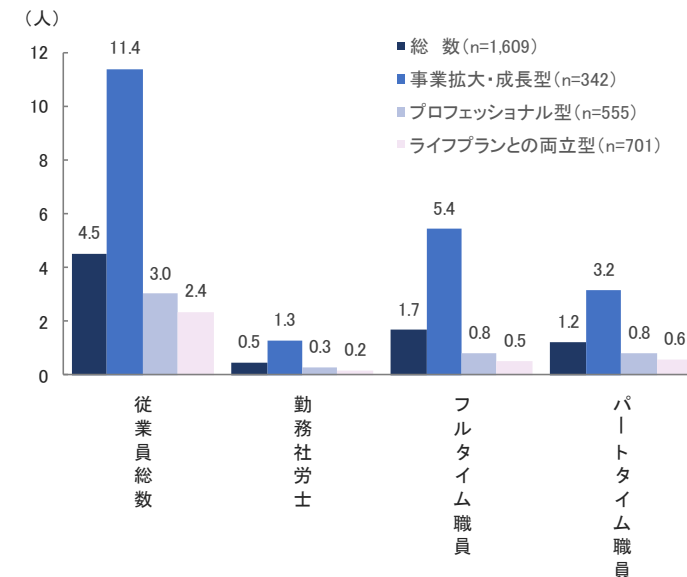
人件費（個人事務所代表の所得除く）、地代家賃⇒個人事務所代表
人件費総額（法人の役員報酬除く）、動産・不動産賃借料⇒法人の代表社員
システム関係費（セキュリティ含む）、教育研修費⇒全員

Topics 6 従業員総数平均値4.5人 従業員総数 1 人（代表のみ）が44.5%

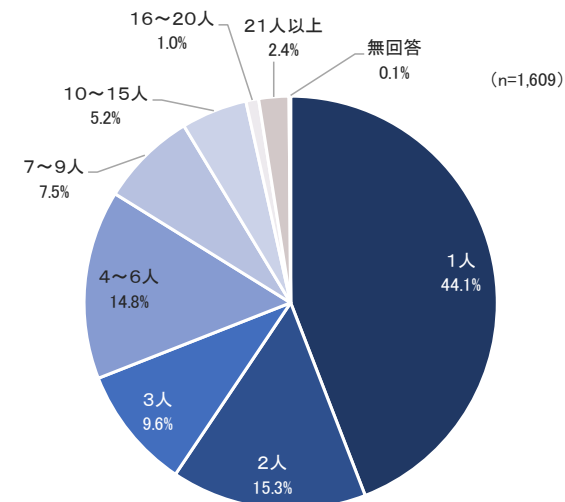
➤ 勤務社労士雇用約2割、フルタイム職員雇用約3割、パートタイム職員雇用約4割

- 全体では、事務所の規模の平均値はそれぞれ、「従業員総数」が4.5人、「勤務社労士」が0.5人、「フルタイム職員」が1.7人、「パートタイム職員」が1.2人、「法人の社員」が1.4人となっている。
- タイプ別に見ると、どの項目も事業拡大・成長型が高くなっている。
- 従業員総数は、「1人」の割合が44.1%、「2人」の割合が15.3%、「3人」の割合が9.6%、「4～6人」の割合が14.8%、「7～9人」の割合が7.5%、「10～15人」の割合が5.2%、「16～20人」の割合が1.0%、「21人以上」の割合が2.4%となっている。
- 勤務社労士を雇用している事務所・法人は2割以上、フルタイム職員を雇用している事務所・法人は3割以上パートタイム職員を雇用している事務所・法人は4割以上となっている。

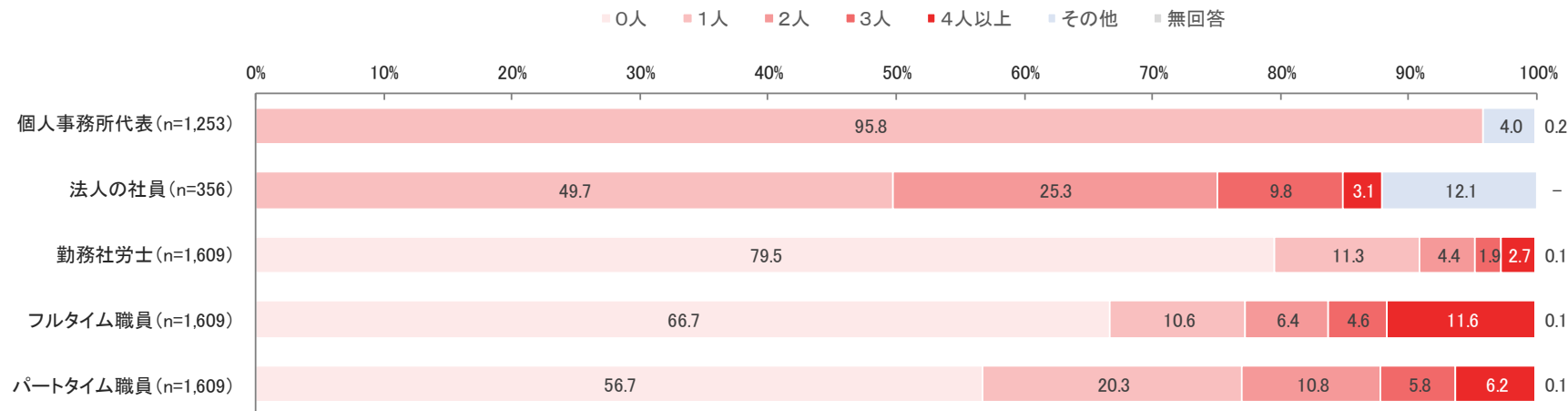
〔図23-1〕事務所の規模（平均値）



〔図23-3〕従業員総数（分布）



〔図23-4〕事務所の規模（分布）



Topics 7 受託業務割合 将来に対する展望

➤ 「コンサル業務」「各種規程作成等業務」「相談業務」「研修・執筆・講演業務」の業務割合増を狙う

- 受託業務範囲の内訳について、将来に対する展望が明らかになった。
- 「コンサル業務（企画・立案・制度設計及び実施のための運用・アドバイス）」の増加（現在8.1%→10年後18.3%）、「各種規程作成、改定、整備に関する業務」、「労働及び社会保険に関する相談業務」、「研修・執筆・講演業務」の微増傾向が見られる。

〔図32-3〕 受託業務範囲の内訳（現在と将来の目標との比較）（平均値）

