

気になる 「税理士の頭の中」

中小企業の経営者にとって悩ましい
「税理士とのマッチング」

はじめに

日頃、人を見る目に長けた経営者の方が「付き合っている税理士が何を考えているのかわからない」とおっしゃられるのを耳にします。

いくら付き合いの長い税理士であっても、彼らが日常どんな環境にあって、どのように自分の事務所を経営しているのかは聞きづらいものです。

「税理士選び」は中小企業にとって、影響の大きい問題ですので、税理士の業界の雰囲気など知っておくことは悪いことではありません。

そこで、今回は税理士の「頭の中」～悩ましい「税理士とのマッチング」というテーマでお話させて頂きたいと思っております。

税理士 飯田 真之

目次

税理士登録者・税理士法人届出数	4
税理士業界を取り巻く要因（競争要因）	5
資格別税理士登録者数	6
税理士の年齢・事務所の年商	7
税理士法に定められている税理士の業務	8
税理士が考える報酬分析（業務マッピング）	9
税理士報酬のビジネスモデルの特徴	10
税理士の選び方・マッチング	11
税理士に「やらせたい」コミュニケーション	12

税理士登録者・税理士法人届出数 (H25.3末 税理士会連合会)

税理士会	登録者数	開業税理士	社員税理士	補助税理士		税理士法人	
				(開業)	(法人)	本店	支店
東京	21,076	16,209	2,084	1,038	1,745	805	231
東京地方	4,710	3,966	410	261	73	155	71
千葉県	2,416	2,158	156	73	29	62	39
関東信越	7,221	5,926	721	444	130	282	132
近畿	13,974	11,400	1,017	1,079	478	398	169
北海道	1,925	1,481	282	107	55	102	66
東北	2,610	2,270	214	98	28	77	52
名古屋	4,304	3,240	472	357	235	184	78
東海	4,269	3,404	382	415	68	148	86
北陸	1,355	1,044	174	106	31	70	32
中国	2,977	2,504	209	213	51	80	39
四国	1,552	1,290	140	101	21	49	31
九州北部	2,988	2,432	249	229	78	96	59
南九州	1,987	1,723	135	111	18	54	29
沖縄	361	305	33	20	3	13	10
計	73,725	59,352	6,678	4,652	3,043	2,575	1,124

税理士業界を取り巻く要因（競争要因）

【税理士業界の変化】

- ・ 関与先の減少、関与先の移動・流動化が加速・業界の成熟化
- ・ 広告規制の撤廃で格差が拡大・優良企業の争奪戦・顧問料の低下
- ・ 業務の高度化 ・ 損害賠償

⇒ 一部で会計事務所の大型化・二極化が進む（H13税理士法人制度）

- ① 監査法人系（上場企業・外資が顧客。500人規模）
- ② 独立系（準大手・中堅 100人規模）
- ③ 専門特化型 医療・SPC・相続・M&A

【以前よりの課題】

- ・ 業界の高年齢化（親子で組織する税理士法人も多い：事業承継型）

【競争相手】

同業者	士業法人の大型化（格差拡大）
新規参入候補	銀行・信託銀行（節税対策・相続・譲渡） FP（節税対策・資産関連） 不動産業者（節税対策・資産税・住宅取得控除）
代替品	安価な会計パッケージ・記帳代行会社

（税理士）競争が激しい！ ⇔ （顧問先）いい税理士が見つからない！

資格別税理士登録者数 (H26.5「税理士界」)

国家試験合格者	45.68% (新規登録は30.1%)
試験免除者	32.61% (新規登録は50.5%)
税務署等出身特別試験合格者(S55廃止)	9.62%
公認会計士	11.30%
弁護士	0.70%
その他	0.08%

国家試験 = 社会人が受ける試験の代表格 (長期間の受験生活になりがち)
試験免除者 (一部受験) = 国税出身者 + 試験に受からない人

⇒ **いずれにせよ「時間がかかる」⇒高年齢化が解消できない理由**

(出自の違いは本当にあるのか?)

国家試験合格者…税法に強い? ⇒ どちらも「先生業」の弊害
国税出資者…税務調査に強い? (クライアントニーズはどこに?)

(税理士) 税法に強い! 調査に強い! ⇔ (顧問先) どうでもよい…

税理士の年齢・事務所の年商

事務所の年商

0～500万円	26.1%
500万円～1,000万円	13.5%
1,000万円～2,000万円	11.6%
2,000万円～3,000万円	16.9%
3,000万円～4,000万円	7.7%
4,000万円～5,000万円	5.7%
5,000万円～1億円	10.7%
1億円～	3.6%

税理士事務所の平均年収は
約2,700万円

税理士の年齢構成

20歳台	1.1%	} 60歳以上 52.9%
30歳台	10.4%	
40歳台	15.6%	
50歳台	19.3%	
60歳台	18.4%	
70歳台	29.1%	
80歳台	5.4%	
無記入	0.7%	

若い税理士が不足。また、60代以上の税理士も多いことから、一生涯続けられる仕事としての魅力もある。

「第5回税理士実態調査報告書」（平成16年4月調べ）

（税理士）経験が必要！一生涯の仕事！⇔（顧問先）反応が鈍い・ネットワークが重い

税理士法で定められている税理士の業務

業務独占資格

ある業務に対して、**資格を有する者**のみが行うことができる旨の法令の定めがあるもの

- ① 有償業務独占資格
公認会計士・弁護士・弁理士・不動産鑑定士・社会保険労務士等
- ② 無償業務独占資格
医師・建築士・薬剤師・**税理士**・司法書士・土地家屋調査士等

税理士の業務

① **税理士の独占業務**（税理士法第2条 第1項）

税務代理・税務書類の作成・税務相談

税の専門家

② **付随業務**（税理士法第2条 第2項）…自由業務

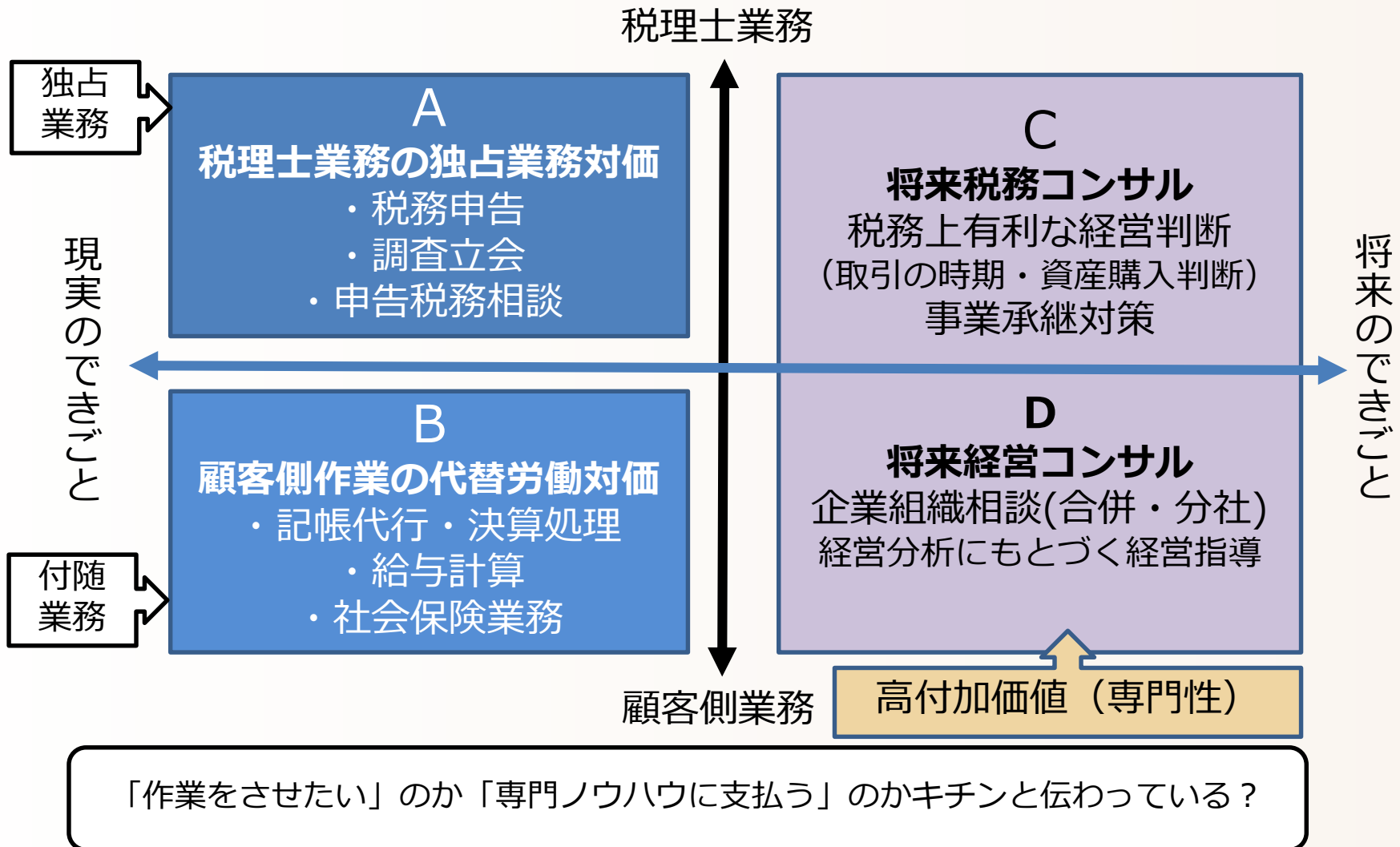
税務計算をする上では、基礎となる**会計業務**が不可欠
『税理士業務に付随して、税理士の名称を用いて、
財務諸表の作成、会計帳簿の記帳の代行その他財務
に関する業務を行うことができる。』

会計専門家の一つ

（税理士）「独占業務+a」が仕事 ⇔（顧問先）それはそうだけどさ…

税理士が考える報酬分析（業務マッピング）

・ 松原恭次郎「税理士戦略マップ」（中央経済社、2008） p136より引用



税理士報酬のビジネスモデルの特徴

顧問料収入主体の場合・・・『会費』ビジネスに近い

- ・ **他の士業から羨ましがられるところ！＝顧問料（定期収入）**
（外からは見えづらい事業者向け継続サービス・『卸売業』的
⇔ 『小売業』的 司法書士・行政書士など）
- ・ **顧問料ビジネス＝売上の累積性（安定収入）**
- ・ **顧客は「税理士を変えたがらない」**
（コンプライアンス業務・守秘性・情報量不足・後任探しが面倒等）
→ 今度はわからないが・・・他業種よりは確実に楽！
- ・ **独占業務がある＋社会的信用（一応ある）**
→ **固定費をペイするまでは大変だが、ペイできれば利益確保は他業種よりは容易。**
⇔ **新規が取りづらい：『2年間ぐらいは食べれない』というのも事実**

平均的な税理士像 根拠は『第5回税理士実態調査報告書』（H16）

当時の開業税理士の平均収入 2,690万円 平均所得 960万円
（1社年間60～80万円×30～40件）※ 第6回税理士実態調査中

人件費4割・経費3割 ⇔ 統計上『5年・5人の壁』がある！

（税理士）営業下手・経営課題の人件費（時間）を気にするタイプが多い
⇔（顧問先）コンサルなんてできるの？

税理士の選び方・マッチング

サムライ業はすべて「代行業」＝①面倒だから使うのか、②自分に専門知識がないから使うのか

① 「外注者業者」として、税理士を使う（ネット検索でもよいケースあり）

税理士が行うと高くつく仕事が多い → 税理士は「独占業務」のみ。求めるものは「申告」それ以外は、他にやらせも構わない。（社内業務が整備されていないと逆に混乱も。）

② 「相談相手」として、税理士を使う（経営者に紹介してもらう）

社長は、会社の規模拡張に伴って、ビジネスの「付き合い相手」が変わってくる
税理士も同じ。求めるものは「相談」（愚痴も含む）

⇒ 同種同規模の経営者の悩みをよく聞いている税理士を選ぶ（紹介等）
（会社と税理士事務所が一緒に発展していくのが、「幸せなストーリー」）

③ 「専門家」として、税理士を使う（士業の人間に紹介してもらう）

⇒ 特定マターを解決させる（業務・ミッションを明らかに）。求めるものは「問題解決」

- ・スペシャリスト型の「税理士」or ゼネラリスト型（翻訳者）の「税理士」
- ・「若い人」が好きな社長⇒「ブレイン」（社外の部下？）として

「代替わりは税理士交代時期？」（事業承継）

- ・引退後継者と同年齢の税理士に任せる人は少ない（後継者との相性も考慮）。
- ・後継者が「前任者の色」を嫌う（親子でも）。

- ・「何をしてもらいたい」のか明確に伝えれば、専門家は動きやすい
- ・士業が気にしている「時間の使わせ方」を具体的に指示する。

税理士に「やらせたい」コミュニケーション

【切り口】 会計＋税務（数字を用いる法律）

- ・ **多様なビジネスモデル**を理解すること ⇔ 「経理職」との職業適性の違い

【サービス業】（特に士業）

- ① 相手の期待値を考える
- ② **本質を語る**
- ③ 『言い方』『語り口』を考える

（野口吉昭「コンサルタントの解答力」PHP文庫）

（法律関係の）クライアント・ニーズ

- ① 自分は『どう当てはまる』
- ② どこまでが許容範囲？
- ③ 自分にとって問題となるのか？

（斎藤孝「必ず覚える1分間アウトプット勉強法」PHP文庫）

- ・ 「数字によって行動が変わる」（本当に共通理解ができているか？）
税理士「この数字が〇〇ですね」⇔では、会社の「行動」はどう変わる？

(悩みの種)
税理士とのマッチング
税理士の選び方

(税理士の人数)
約 人

税理士からみた
報酬分析

依頼している仕事と
期待している仕事
とのギャップ

中小企業にとって
税理士＝
一番身近な専門家の
はず…

(業界の年齢)
歳以上＝ 割以上

(税理士業)
() ビジネスタイプ

(マッチング・選び方)
時間の使わせ方
①外注作業者として
②相談相手として
③専門家として

よくわからない人？

「何を言っているのか～」
「もってきたものが～」
「何を考えているのか～」

(資格取得の方法)
☐試験合格 46%
☐試験免除他 42%
☐会計士他 12%

(人を使う悩み)
人件費 割
経費 割
時間が気になる

代替わりは、
税理士の交代時期？

何をやってもらいた
かキチンと伝わって
いるか？
(専門家の使い方)

(税理士法上の業務)
無償独占資格
①税務代理
②税務書類の作成
③税務相談
+ 付随業務

(平均的な事務所像)
2千万円台・人数2～3人
「5人の壁・5年の壁」
↓
①税理士法人(2タイプ)
②専門特化・業種特化
③ワンストップ

おわりに
(どうやって、専門家
を思いどおりに動かす
か)



飯田真之税理士事務所
税理士 飯田真之

〒220-0032 横浜市西区老松町29-8
アトラス野毛山306

TEL 045-262-8417

E-MAIL iida-cpta@xb3.so-net.ne.jp

HP <http://iida-cpta.com/>