

事業主と税理士・公認会計士の事務所経営に関する実態調査

会計事務所白書

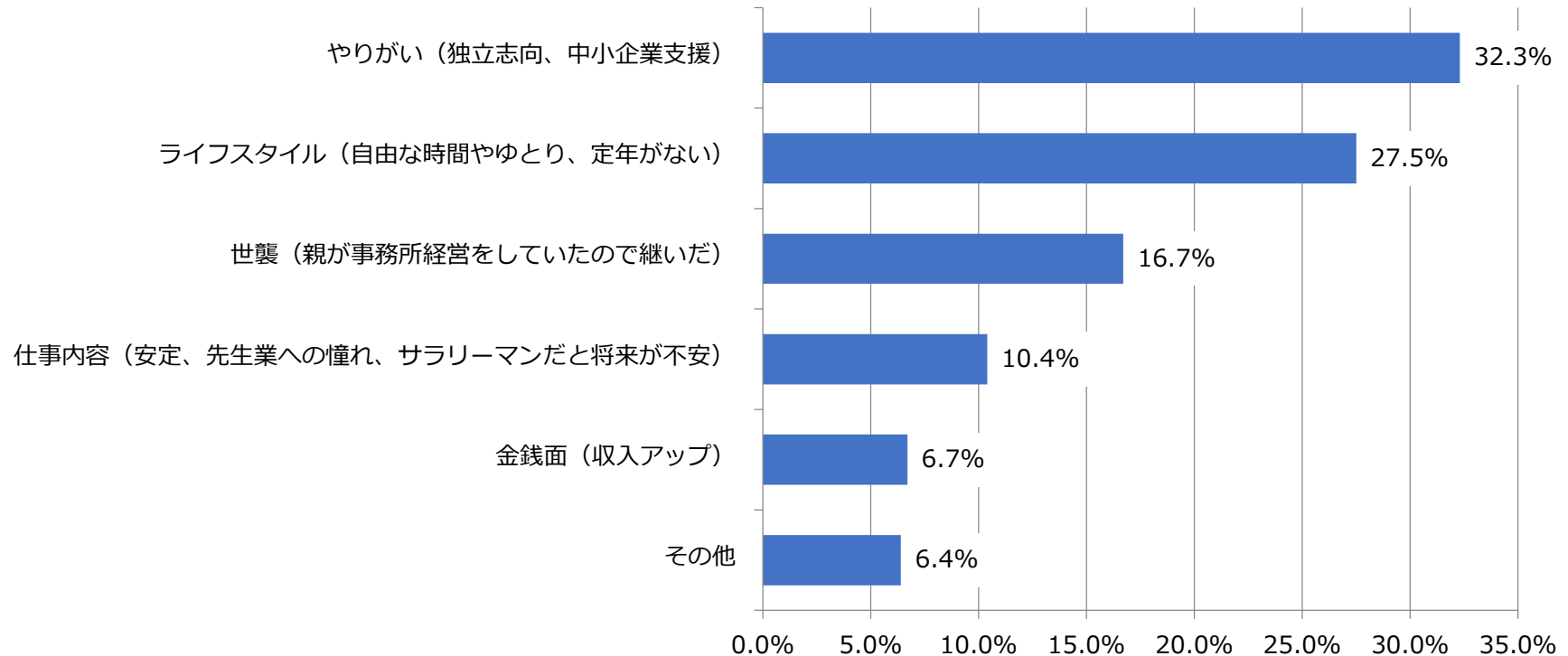
2018年

税理士・公認会計士編



Q1 あなたが事務所経営を始めた、きっかけは何ですか

事務所経営を始めた、きっかけは「やりがい（独立志向・中小企業支援）」が1位に



結果

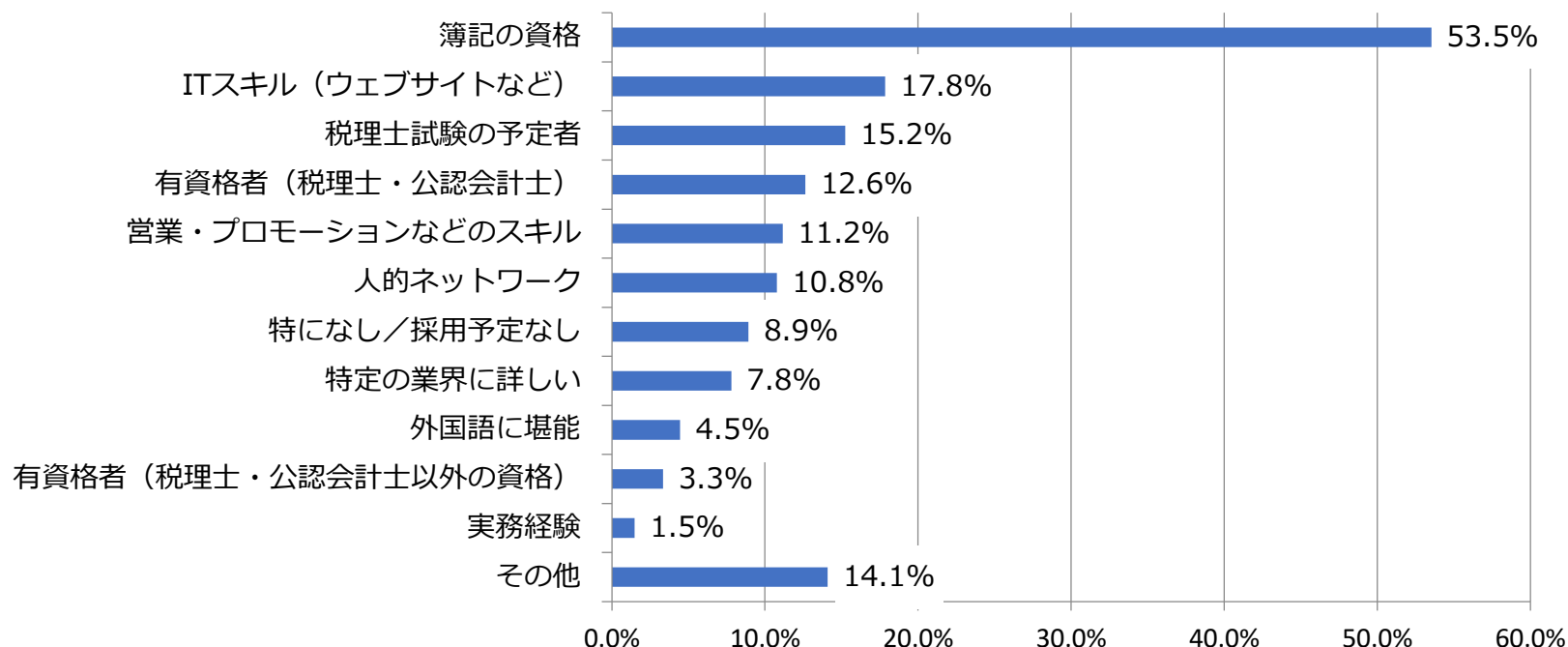
「あなたが事務所経営を始めた、きっかけは何ですか」という調査について、1位は「やりがい（独立志向・中小企業支援）」で32.3%、2位は「ライフスタイル」で27.5%、3位は「世襲」で16.7%という結果でした。

税理士の意見・考察

「やりがい」「ライフスタイル」が、独立開業の動機で6割近くを占めています。一方、「世襲」「収入アップ」「安定」などは合計で約34%に。これは、税理士の報酬制度の撤廃などから、「税理士＝高収入で安定」という理想像が崩れたことを表しています。代わりに、お金や安定以外の「自己実現」や「自分らしい人生」を歩むために税理士業を志す人が増えたことを意味します。今後ますます厳しくなる税理士業界ですが、やる気があって優秀な人材が増えてきたという良い変化も表しています。

Q2 あなたの事務所で採用時にかかせない条件はありますか（複数回答可）

事務所の必須条件は、約 5 割の回答が「簿記資格」で 1 位に



結果

「あなたの事務所で採用時にかかせない条件はありますか」という調査について、1位は「簿記の資格」で53.5%、2位は「ITスキル」で17.8%、3位は「税理士試験の予定者」で15.2%という結果でした。「その他」には、「仕事に対する姿勢」「一般的な常識」「人間性」という回答がありました。

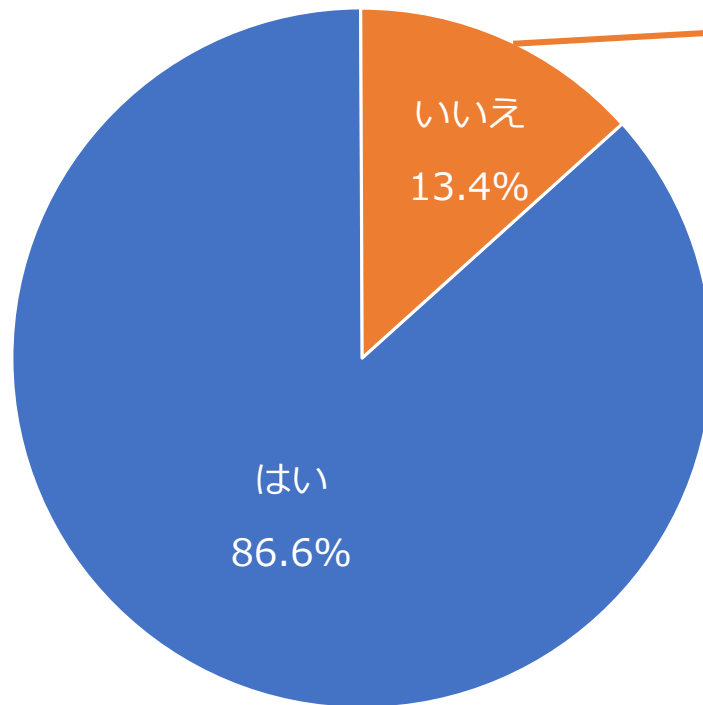
税理士の意見・考察

会計事務所の主業務は、記帳代行や決算・申告業務です。業務をこなすには最低簿記3級以上の知識が必要であるため「簿記の資格」が5割を超えるのは自然な結果と思われます。また、ITスキルが上位に来ているのは、近年の会計のクラウド化や会計ソフトの扱い、e-Taxの普及などにより、ITの知識がある人材がより好まれることが背景にあるのかもしれませんが、有資格者や税理士試験予定者がそれほど多くないところから、資格よりも実務をこなせる人材を求めていることが分かります。

Q3 事務所名は、あなたの名前を使っていますか

(例：名前：日本太郎 事務所名：日本太郎税理士事務所、日本税理士事務所など)

事務所名に自分の名前を「使っている」と回答した方が8割以上



「いいえ」とお答えした方の事務所名の由来

【理念・信念】

- ・ 自分の理念をあらわす文字の造語
- ・ 自分の人生の目標を反映した名前
- ・ お気に入りのキーワードの頭文字
- ・ 顧問先とともに永久に続きますようにという意味合い
- ・ 税理士業務でも、過去会計ではなく、未来会計を中心とするFP業務を由来に
- ・ 伝統
- ・ 人の調和
- ・ 至福感
- ・ 記号
- ・ 力強い音の響き

【引継ぎ】

- ・ 創業者／先代より引き継いでいる
- ・ 前会計事務所の名称の踏襲

【活動エリア・地域名】

- ・ 主要活動エリア
- ・ 地域名・地域の古い地名
- ・ 好きな街

【法人化による変更】

- ・ 個人事務所から法人成りしたから変更
- ・ 他にも資格者がいたので、合同〇〇と変更
- ・ 社員税理士と相談の上

【その他】

- ・ センス重視
- ・ 思いつき
- ・ 公募
- ・ ローマ字から
- ・ 法人名のイニシャルを使用

結果

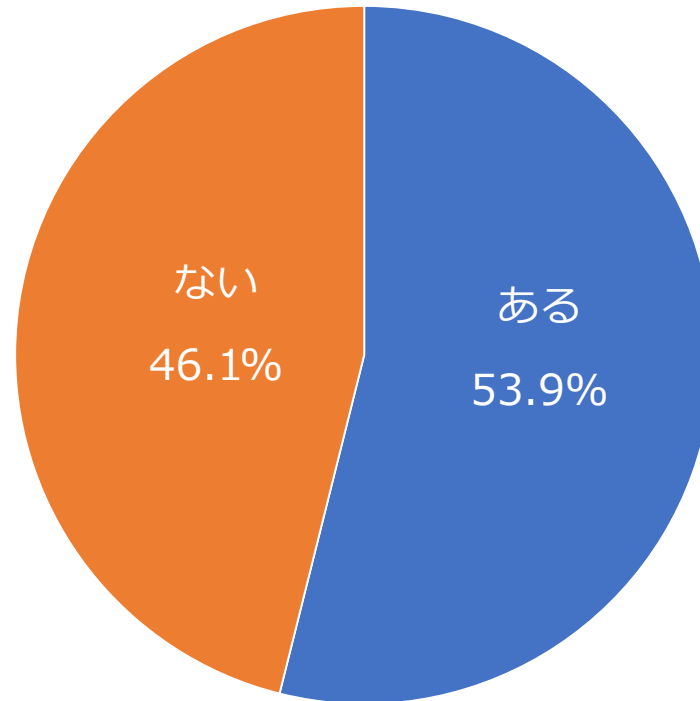
「事務所名は、あなたの名前を使っていますか」という調査について総計をみると、「はい」と回答した方が86.6%。「いいえ」と回答した方が13.4%という結果でした。「いいえ」と回答した方の事務所名の由来は、「理念・信念」「活動エリア・地域名」「引継ぎ」「法人化による変更」などが主な由来でした。

税理士の意見・考察

「税理士登録 開業の手引き」（日本税理士会連合会）の「税理士登録申請書の書き方」の項目に「事務所の名称は、『（氏名）税理士事務所』または『税理士（氏名）事務所』とすること」という記載があります。税理士法には事務所名に関する規定はないのですが、多くの場合、開業時は「間違えてはいけない」という緊張感を伴うものであるがゆえに、ほとんどがこの手引書の内容を踏襲しているものと思われます。

Q4 あなたの事務所には、営業方針や運営方針はありますか

営業方針や運営方針が「ある」と回答した事務所は約5割になりました



結果

「あなたの事務所には、営業方針や運営方針はありますか」という調査について総計をみると、「ある」と回答した方が53.9%。「ない」と回答した方が46.1%という結果でした。

税理士の意見・考察

平成25年度の時点で、年間売り上げが1億円超の会計事務所が5%、5,000万円超が20%、3,000万円超が50%と言われています。この規模ですと、「顧問先の年商が億単位」「月の平均顧問料が10万円以上」「税理士顧問とは別にコンサルティング業務も行っている」「優良な人材が豊富」な事務所が多いものです。約半数が営業方針等を備えているのは、そのような高度なサービスを展開するためには事務所内の統一感が大事だと考えているからだと言えます。

Q5 Q4で、【ある】とお答えした方は、どのようなものですか

サービス業ならではの顧客ファーストの営業方針が多い結果となりました

【顧客主義】（35.4%）

- ・ お客様に喜んでもらう
- ・ お客様のお役に立てる会計業務
- ・ お客様のために尽くす
- ・ お客様の役に立つ
- ・ お客様の一番の身近な相談者である事
- ・ お客様の満足度を高めることを意識する
- ・ お客様の利益を最大にする
- ・ お客様への個別対応を徹底する
- ・ クライアントが安心できるようなサービス提供
- ・ クライアントにとって有用な経理人であること
- ・ クライアントの健全な経営
- ・ クライアントの航海における羅針盤になる
- ・ クライアントの成長・成功の為に、継続的な『黒字化』を支援する
- ・ クライアントの発展に寄与する
- ・ 顧客との永続的な信頼関係を築く
- ・ 顧客のために最善を尽くす
- ・ 顧客の繁栄と事務職員の幸せ達成のため
- ・ 顧客を大切にすること
- ・ できるだけクライアントと長く付き合うこと
- ・ 求められている以上の顧客サービスの提供
- ・ 顧問先について、最新の税務情報を届けるとともに、顧問先の経営に対するアドバイス等を積極的に行っている
- ・ 顧問先の経営方針に協力すること
- ・ 納税者の利益
- ・ 納税者の立場に立ったきめ細かなサービス
- ・ それぞれの会社にはフィットした選択肢をご提案いたします
- ・ 関与先に信頼される事務所
- ・ 顧問先と共に成長、お互いがより幸せになる
- ・ 税理士自身が全面的に顧問先と直接対応

【コンプライアンス】（9.0%）

- ・ コンプライアンスを大切にすること
- ・ 法令を順守し、安易に委託者の要求に応じない
- ・ 法令順守、質実剛健、自由と進歩
- ・ 法令等遵守を最優先
- ・ 関与先にNOと言える立場になる
- ・ 脱税ぼう助はしない粉飾決算はしない
- ・ 適正処理（法律を正しく解釈）
- ・ 適正な納税を行う企業のみに関与
- ・ 適正な節税対策
- ・ 職務規律と情報漏洩の阻止

【親切・丁寧・誠実】（9.0%）

- ・ 真摯に誠実に
- ・ 親切丁寧な対応といろんな相談を聞く
- ・ 誠実さ丁寧さ
- ・ 相手への尊重
- ・ 税理士が、関与先へ出向き、面談をすることにより、確実、丁寧な指導を心がける
- ・ 幅広い知識のもと、丁寧な仕事
- ・ 本人対応を原則とし、小規模な事務所であるが、できるだけ深く関与して理解を得る

【専門性・特化型】（5.6%）

- ・ 福祉事業専門
- ・ 地元密着型に特化
- ・ 外資系クライアント中心
- ・ 係争中の事業は引き受けない（相続）
- ・ 国際税務に特化していること
- ・ 特定業種の支援
- ・ 相続税申告及び資産税関係のみの引き受け
- ・ 地域密着顧客の要望に合わせてサポートする事務所の記帳スタイルを押し付けけない

【社会貢献】（9.7%）

- ・ 会計・税務の知識をもって社会貢献をする
- ・ 顧問先の信頼と満足を得ることをもって社会に貢献する
- ・ 小規模事業者の手助け
- ・ 税理士の使命と倫理
- ・ 税務会計業務を通じて社会に貢献する
- ・ 中小企業、フリーランスのサポーター、業務効率化のお手伝い
- ・ 中小企業に活力を与えることに努力すること
- ・ 中小企業のサポート
- ・ 中小企業経営を多角的に支援します
- ・ 専門家として、事業者の指導をする喜びを共有
- ・ 納税者に対する誠実丁寧な対応に基づく国税の適正な申告等を通じ社会貢献に尽くす

【経営サポート】6.3%）

- ・ 経営者の立場で考える会計
- ・ 経営相談にこたえる
- ・ 経営体力に応じた報酬質問、困ったことがあれば即座に対応するよう心がける
- ・ 経営者皆様がお持ちの経営課題解決に向け一緒に取り組んでいく
- ・ 得意先企業への経営サポート業に徹し、得意先企業の繁栄を通じて地域社会・国家社会に貢献する
- ・ 生活・事業をワンストップで守る

【その他】（25%）

- ・ 一期一会
- ・ 誠心誠意
- ・ 日々感謝
- ・ 自利利他
- ・ 質実剛健
- ・ 三方よし
- ・ 和気調々
- ・ 分相応
- ・ 熱誠関与
- ・ 明朗会計
- ・ 残業をしない
- ・ ひろげすぎない
- ・ 年間休日150日
- ・ 営業はしない時間対費用効果を重視
- ・ 監査担当の職員を雇わず、すべて税理士本人で対応する
- ・ 従業員の給与UP
- ・ 期限の厳守、品質第一の仕事は「問題発見、問題解決」
- ・ 自分がやりたい仕事をやる
- ・ 自分で見れる範囲に限定する
- ・ 自然体
- ・ 税務関係の申告は必ず「電子申告」で行う
- ・ 無駄なことはしない、今ではなく先を顧みる
- ・ 無理をしない
- ・ 適正対価
- ・ 反社会的勢力、ブラック企業、与信力のない企業とは取引しない
- ・ 余裕のある経営
- ・ 離客率0%
- ・ 効率性と収益性を重視

結果

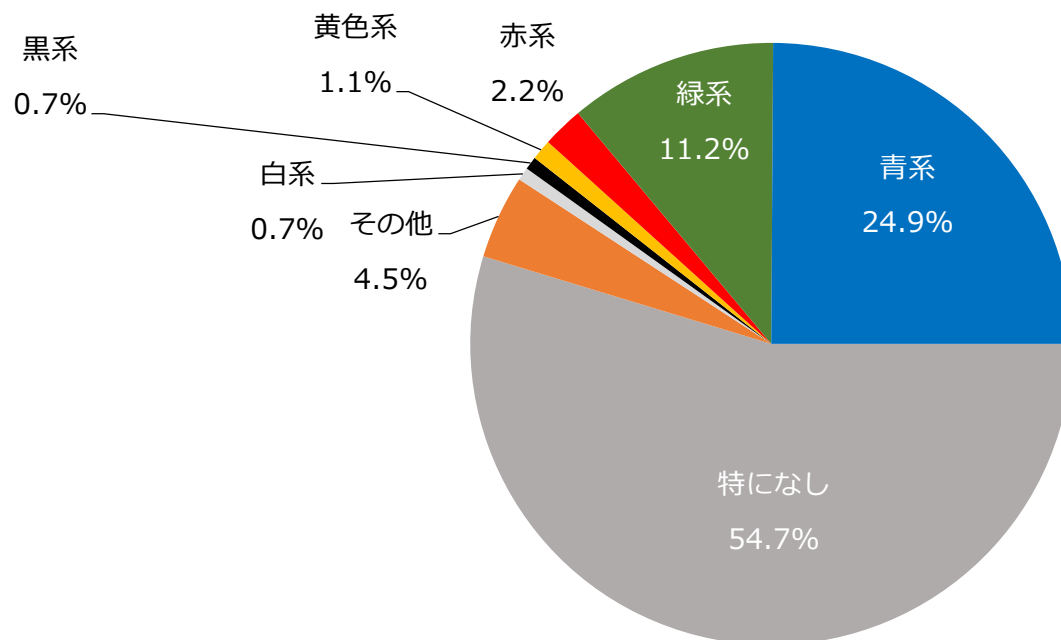
「あなたの事務所には、営業方針や運営方針はありますか」という調査について総計をみると、「ある」と回答した方の内容は、「顧客第一主義」「コンプライアンス」「親切・丁寧・誠実」「専門性・特化型」「社会貢献」「経営サポート」などに分類されました。

税理士の意見・考察

「クライアント重視」「社会貢献」など、倫理観や法令遵守、サービス精神などの占める割合が7割近くになりました。これは、会計業務と言えども扱うものは顧問先の命である「お金」であり、これには人との間の信頼関係が欠かせないことを表しています。また、「専門性・特化型」「その他」の結果の中にもコンプライアンスや顧客の要望に合わせたサービス、過度な受注の忌避など「顧問先との息の長い関係」を主眼においた回答が見受けられます。

Q6 あなたの事務所で、ホームページやロゴ・チラシなどでイメージカラーとして利用している色があれば教えてください

会計事務所でイメージカラーとして一番使われている色は【青系】で2割に



結果

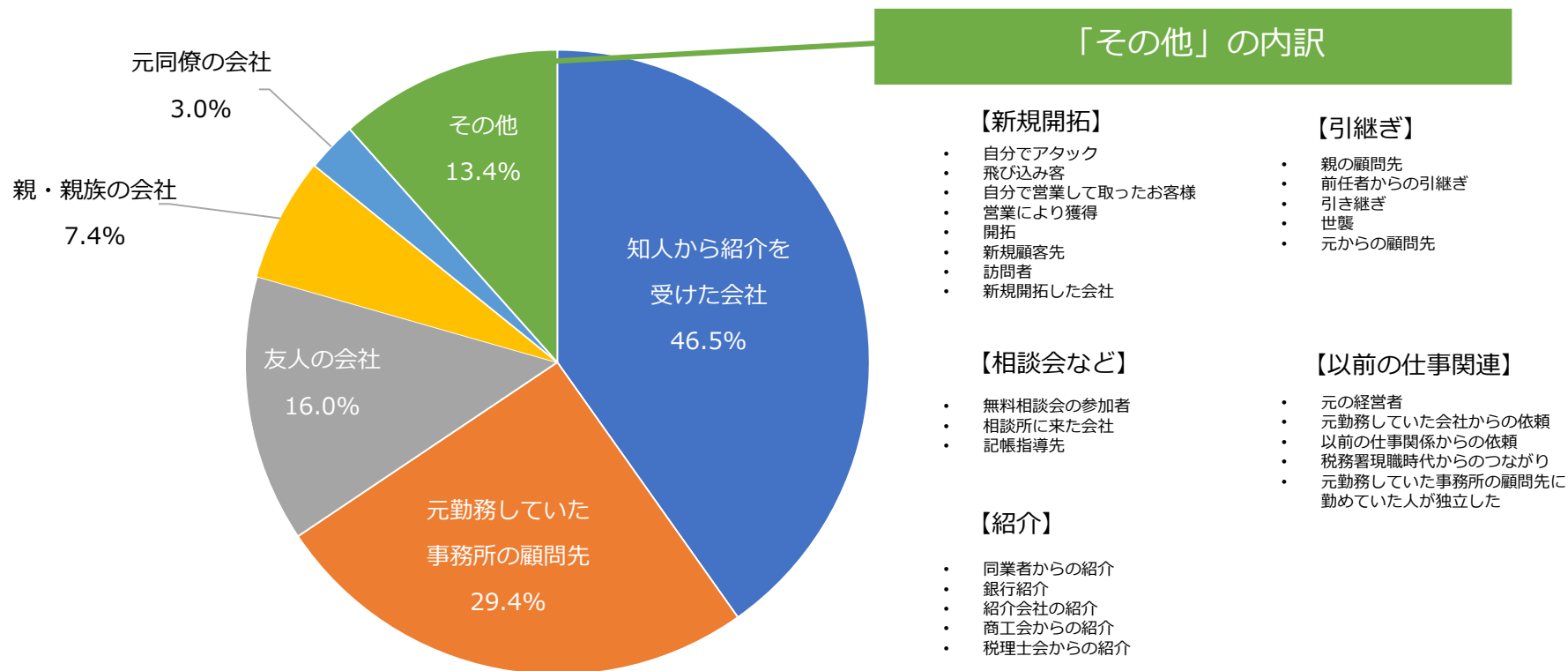
「あなたの事務所で、イメージカラーとして利用している色があれば教えてください」という調査について、「特になし」という54.6%の回答を除いた総計を見ると、1位は「青系」で24.9%、2位は、「緑系」で11.2%、3位は、「赤系」で2.2%という結果でした。

税理士の意見・考察

出てきたイメージカラーのトップに「青」が出てきたのは、個人・法人の所得申告で行われている「青色申告」のイメージがあるほか、副交感神経を刺激し、興奮を静め、冷静な思考を促す青色の効果があるからかもしれません。また、2番目に多い緑も、落ち着きを取り戻し安心感を与える効果があります。赤や黄色を除けばいずれも落ち着きや信頼感を思わせる色です。「特になし」が5割以上となっていますが、色の効果に着目すれば、日々の事務所運営などにも効果を発揮するかもしれません。

Q7 事務所設立時、あなたが初めて担当した顧問先は、どのような関係の方ですか（複数回答可）

「知人から紹介を受けた会社」が約5割を占める結果に



結果

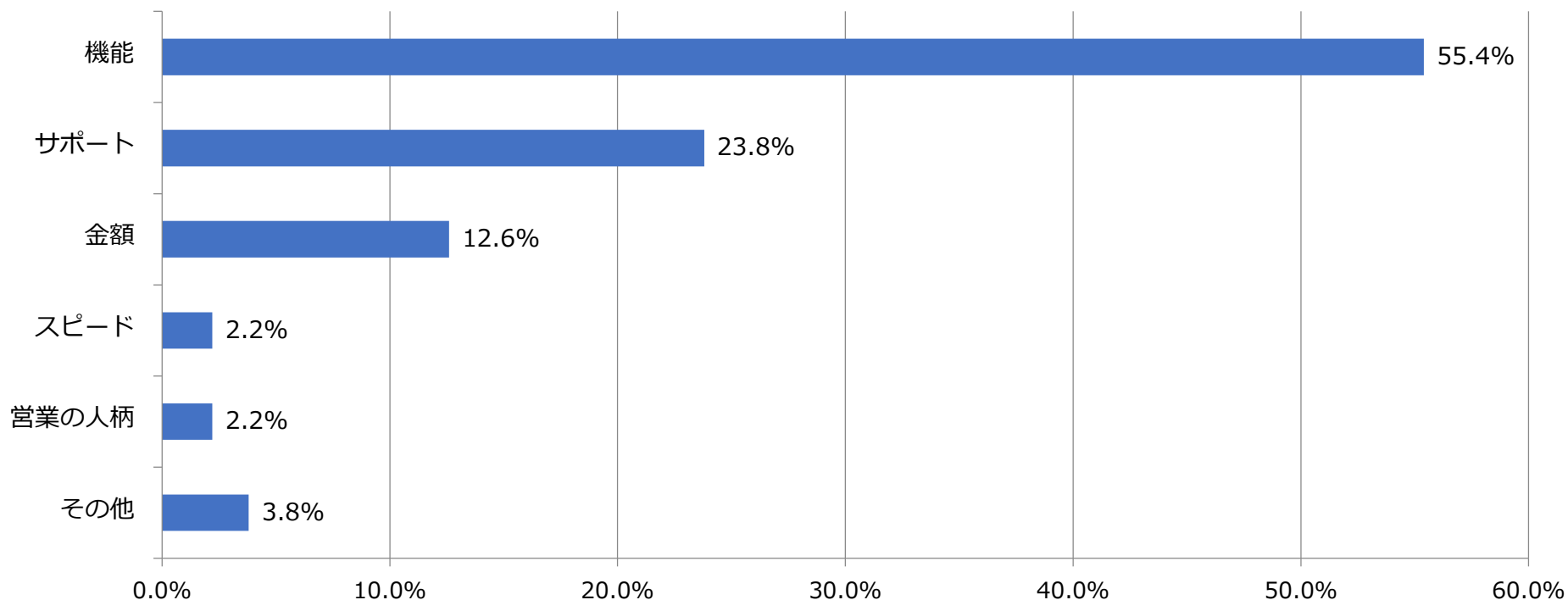
「事務所設立時、あなたが初めて担当した顧問先は、どのような関係の方ですか」という調査について、1位は「知人から紹介を受けた会社」で46.5%、2位は「元勤務していた事務所の顧問先」で29.4%、3位は「友人の会社」で16.0%という結果でした。「その他」には、「新規開拓」「相談会」「以前の勤務先関連からの依頼」などがありました。

税理士の意見・考察

何らかの縁故により顧問先となったケースが9割近くを占めています。税理士自身が、会計事務所経験者や会社の経理部門経験者が多数を占めていることと関係していると思われます。営業などに慣れていない場合、心理的なハードルが高いため、一歩を踏み出すことがなかなか難しいもの。逆に考えれば、その心理的なハードルが下がれば、戦略次第で顧問先を増やせる可能性があるとも言えます。また、信頼第一の税務・会計業務だからこそ縁故や口コミ、付き合いの長さなどが重視されるのかもしれませんが。

Q8 会計ソフトを購入する際に、最も重視することは何ですか

「機能」を重視する方が半数以上という結果に



結果

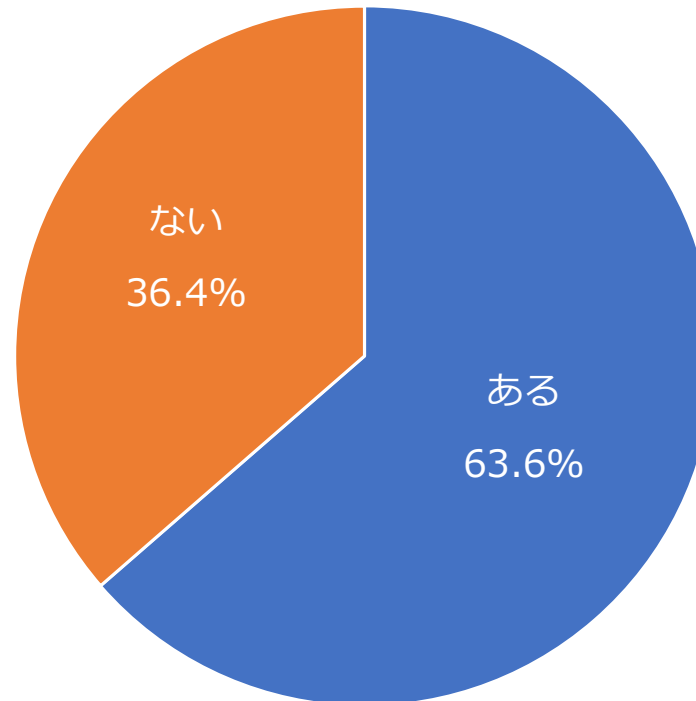
「会計ソフトを購入する際に、最も重視することは何ですか」という調査について総計をみると、「機能」と回答した方が55.4%、2位は「サポート」で23.8%。3位は「金額」で12.6%という結果でした。「その他」には、「使いやすさ」、「継続性・信頼性」などの回答がありました。

税理士の意見・考察

「機能」が「金額」の4倍以上、「サポート」が「金額」の2倍近くの結果となりました。クラウドの発展のおかげで、便利で安価な会計ソフトが多数出てきましたが、エラーが起きたり、いざというときのサポートがないと不安に陥りやすいもの。「信頼第一」の税理士にとっては、多少金額が高くても信頼できるソフトを使いたいという本音が表れた結果ではないかと思います。また、Q2での「ITスキルが2位」という結果をあわせて考えると、税理士自身がITにあまり強くないからこそ、コストよりも機能やサポートを選ぶのかもしれない。

Q9 顧問先とのやりとりで、不満や不快に思ったことがありますか

「不満がある」と回答した方が、6割以上に



結果

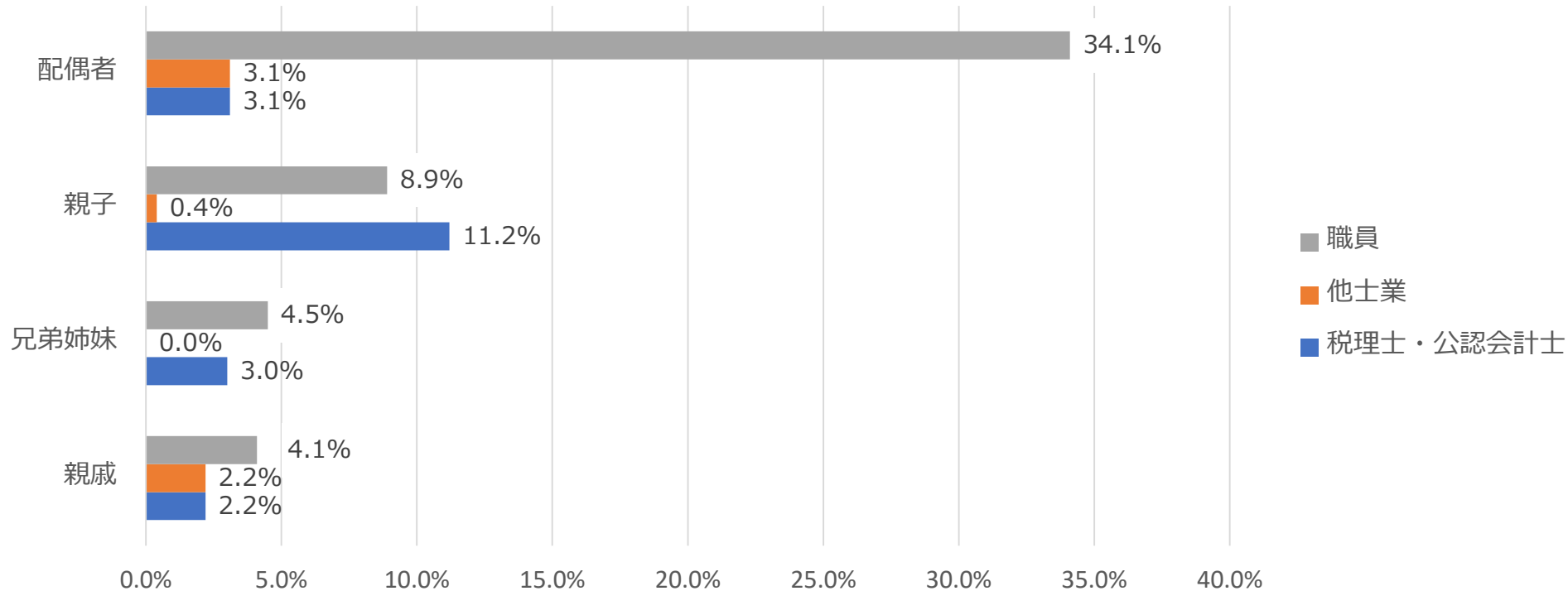
「顧問先とのやりとりで、不満や不快に思ったことがありますか」という調査について総計をみると、「ある」と回答した方が63.6%。「ない」と回答した方が36.4%という結果でした。

税理士の意見・考察

Q14（会計事務所をやっていて一番よかった点はどのようなことですか）での「やりがい」「幅広い業種・人との出会い」「感謝」「経営者との出会い」など、「人」に関連する項目に焦点を当てると、これもおよそ60%になります。Q14と関係するかどうかは分かりませんが、資料の提出が遅い、ぎりぎりになって連絡してくる…など不満はあるけれど、それを補ってあまりあるほどの良さがあるからこそ、ぐっとガマンして業務を続けられるのかもしれません。

Q10 あなたの事務所では、親族が働いていますか（共同経営含む） （複数回答可）

親族が会計事務所内で働いている一番多いパターンは「配偶者が職員」という結果に



結果

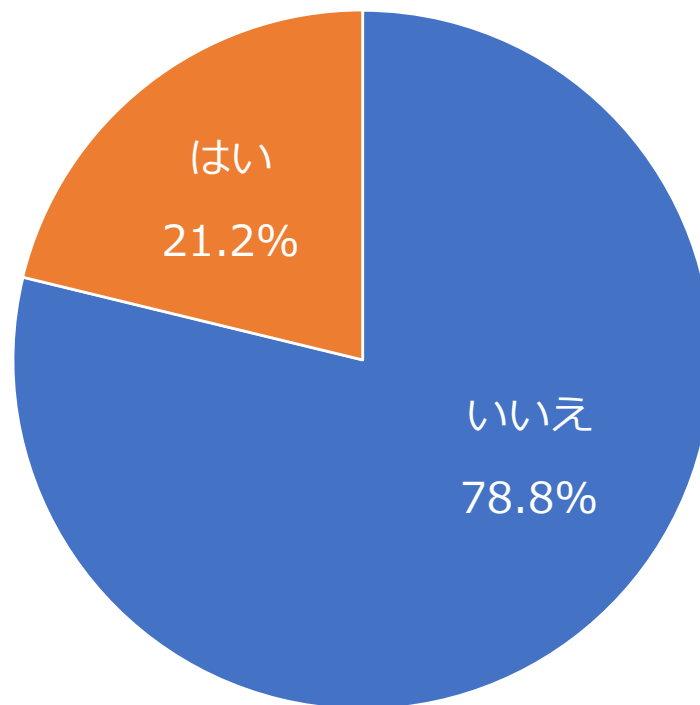
「あなたの事務所では、親族が働いていますか」という調査について総計をみると、1位は、「配偶者が職員」と回答した方が 34.1%、2位は「親・子が税理士・公認会計士」で11.2%、3位は「親・子が職員」で8.9%という結果でした。

税理士の意見・考察

税理士業務は、月次決算や訪問、年末調整などで多忙を極めます。これに税制改正や節税などの勉強や税務調査の立ち合いなどが加わると、日常業務や職員の研修・管理にまで手が回らないのが実情です。配偶者なら、頼みにくいことも頼みやすく、お互いの事情が分かるので仕事をしやすいのではないのでしょうか。また、親子のケースでは同業率が他のポイントを上回りました。これは事業承継などを考えての同一事務所内勤務ではないかと思われます。

Q11 あなたの事務所では、税理士・公認会計士以外の士業が存在し(本人含む)、他の士業サービスを提供していますか

約8割の事務所が他の士業サービスを提供していない結果に



結果

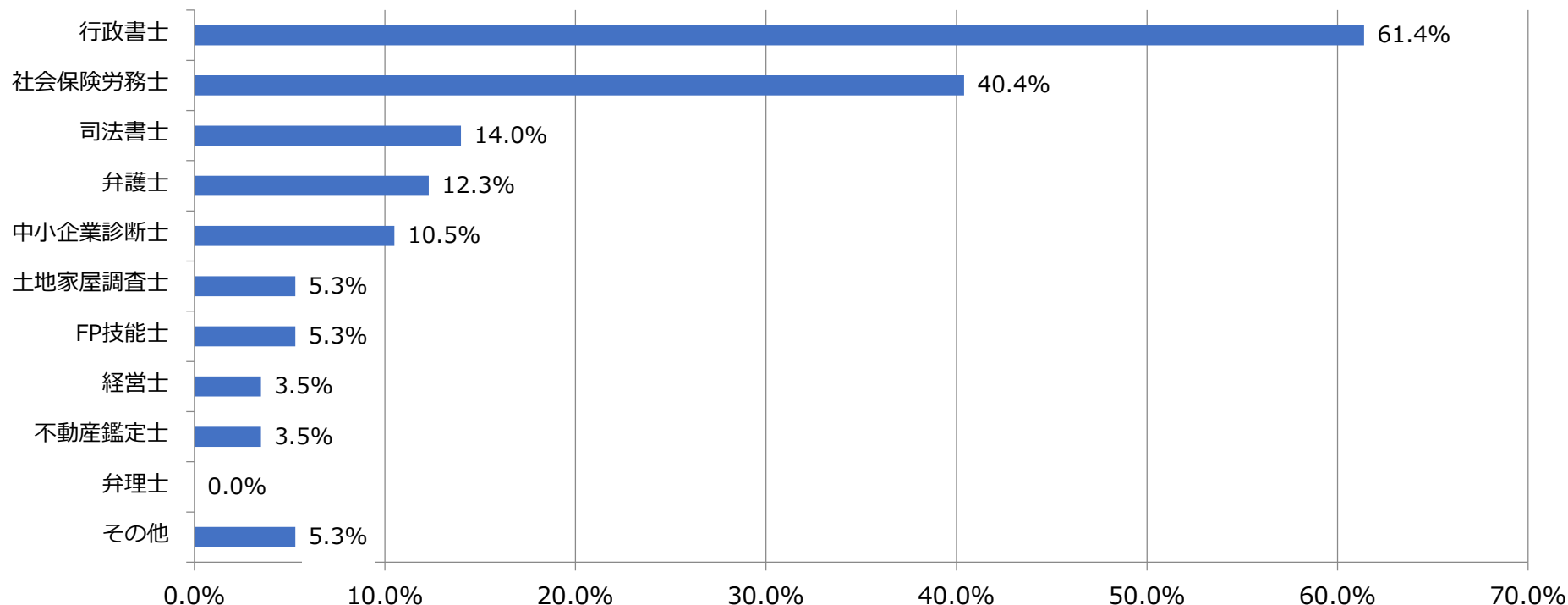
「あなたの事務所では、税理士・公認会計士以外の士業が存在し(本人含む)、他の士業サービスを提供していますか」という調査について総計をみると、「いいえ」と回答した方が78.8%、「はい」と回答した方が21.2%という結果でした。

税理士の意見・考察

この「いいえ」には、「他の士業がない」「他の士業はいるけれど、税理士業務しかしていない」が混在しているかもしれません。実際に、行政書士資格も持つ税理士も多数いますが、税理士業務しか行っていないケースは多々あります。税理士のように、毎月の顧問や年1回の決算など、継続的に依頼が受けられる資格はあまりないことも一因の可能性があります。しかし、【事業主編】から見ると複数士業がいることに安心感や効率性など肯定的な意見が多数です。事務所の強みとしてアピールすると、売り上げにつながるかもしれません。

Q12 Q11で「はい」と回答した方は、その士業サービスは、どの士業ですか（複数回答可）

行政書士・社会保険労務士との相性がいいようです



結果

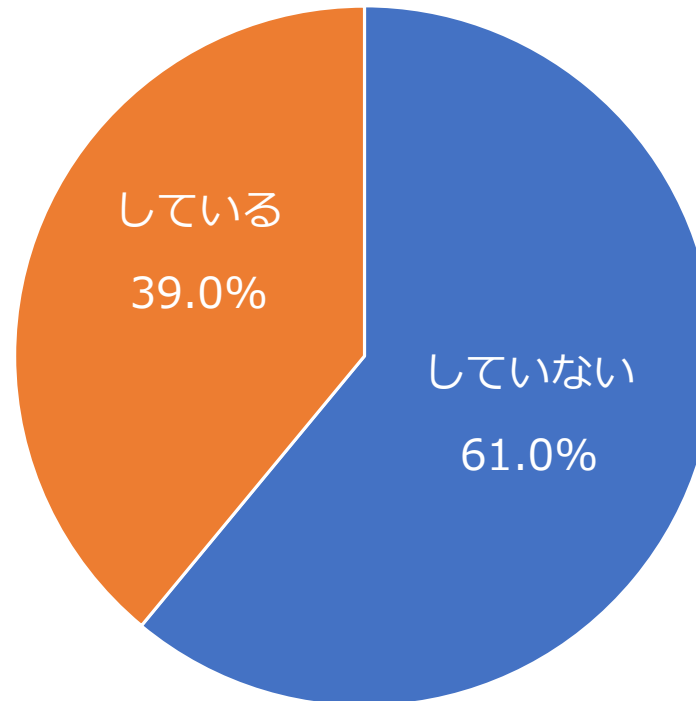
「その士業サービスは、どの士業ですか?」という調査について総計をみると、「行政書士」が61.4%で1位に。2位は「社会保険労務士」で40.4%。3位は「司法書士」14.0%という結果でした。「その他」には、「調理士」「財務管理士」「技術士」という回答がありました。

税理士の意見・考察

行政書士のメイン業務は「許認可」。特に、建設・不動産・運輸は多くの行政書士が手掛ける業務となっています。これらの許認可には決算書が必要なのですが、その決算書作成にあたり税理士と連携することになります。他、社会保険労務士は給与計算や労働法関係、司法書士は会社や相続の登記での協業ではないでしょうか。いずれも「餅は餅屋に任せた方が安心」という心理が働いているものと思われます。

Q13 会計事務所の会計・税務業務以外に収益となるサービスはしていますか

会計業務以外の収益となるサービスは、約6割が「していない」と回答



結果

「会計事務所の会計・税務業務以外に収益となるサービスはしていますか」という調査について総計をみると、「していない」と回答した方が61.0%、「している」と回答した方が39.0%という結果でした。

税理士の意見・考察

顧問先を多数抱えつつ、「所長だけの事務所」あるいは「所長+1~3人の職員」の事務所では、本業である税務・会計業務以外には、なかなか手が回りません。逆に、職員を多く抱え、協業などをいとわない事務所の場合、通常業務はうまく仕組化し、セミナーや勉強会開催、書籍出版、高度なコンサルティングなどを所長が積極的に行っている可能性があります。今後、記帳代行などがクラウドサービスやAIの浸透に伴い先細りしていくことを考えると、複数の柱を持つておくことは戦略として重要であるように思われます。

Q14 会計事務所をやっていて一番よかった点はどのようなことですか

幅広い領域との関わり合いからくる「やりがい」と自由度の高い「仕事の特質性」の回答が多い結果に

【顧客からの感謝】(30.2%)

- ・ 「頼んでよかった」の一言
- ・ ありがとうと言われること
- ・ いい仕事をしてお客様から感謝されること
- ・ お客様の笑顔
- ・ お客様にありがとう感謝されること
- ・ お客に喜ばれたとき
- ・ お客様に喜んで頂ける仕事ができる
- ・ お客様のお役に立てること
- ・ お客様の役に立てた時
- ・ お礼を言われた時
- ・ クライアントに感謝されること
- ・ クライアントの評価が直接わかる
- ・ お客様の役に立っている実感ができること
- ・ 会計、税を通じて多くの人に感謝される
- ・ 関与先や相談者に感謝されたこと
- ・ 経営者から課題を解決し御礼を言われたとき
- ・ 顧客に、「ほんとうにありがとうございます」と言ってもらえることがある
- ・ 顧客の安心が見えること
- ・ 顧客の参謀役になれること
- ・ 顧客企業が利益を計上できる体質になったこと
- ・ 顧問先からお礼を言われ、頼られたとき
- ・ 顧問先の経営が改善し、感謝してもらえた事
- ・ 顧問先の経営力強化に結びつく点
- ・ 顧問先の方に依頼され信頼されていると感じた点
- ・ 顧問先様に感謝され、顧問料を頂けるところ
- ・ 納税者からの感謝
- ・ 仕事をするほど感謝されること
- ・ 信頼感が高まり、人間的に深いつながりが持てる
- ・ 提案した内容が顧客から満足いただけたこと
- ・ 誠実に委託業務を遂行し、その結果に満足していただき感謝されたとき

【やりがい】(13.2%)

- ・ やりがいのある職業である
- ・ こだわりを持った仕事ができること
- ・ 自分ですべて判断できる事
- ・ 自分のやったことが結果として実感できる
- ・ 自分の意思で仕事の調整ができること
- ・ 自分の経営方針にはよって経営できる
- ・ 自分の好きなことが仕事としてできること
- ・ 自身の能力を生かしている（と思っている）
- ・ 自己の責任において処理できる
- ・ 資格を生かせる
- ・ 自分の専門知識を活かせること
- ・ 自分の判断を通せる事
- ・ 自分自身の考え方が実行できる
- ・ 独立して自分で仕事を選べること
- ・ 自分の人生は、自分で決めることができる
- ・ 人間関係。合わない人とは付き合う必要がない
- ・ 中小企業への財務面からのアドバイスができること
- ・ 専門知識を活かせること
- ・ 専門的な知識が得られる

【顧問先の発展・貢献】(3.4%)

- ・ クライアントの会社が発展したこと
- ・ 事業の存続発展に貢献できること
- ・ 納税者の利益となった
- ・ 社会貢献ができた
- ・ 社会的弱者のフォローができた点
- ・ 申告でずす困っていた零細中小規模の力になれたこと
- ・ 地域の役立っていると思えること
- ・ 地元中小企業の発展に貢献できること

【幅広い業種・人との出会い】(10.6%)【自由度が高い仕事】(22.1%)

- ・ いろいろな業界の特殊性等が把握できたこと
- ・ いろいろな業種の方たちと出会うこと
- ・ いろいろなことが勉強できる
- ・ 公務の経験・知識が有益だったこと
- ・ 人との接点が多い
- ・ 人と直接出会える点
- ・ 人の人生に寄り添えること
- ・ 人脈が広がる
- ・ 人脈形成が図れる
- ・ 多くの業種に関わった
- ・ 様々な業界を知ることができる
- ・ 様々な業種のお客様がいて、意思決定者と仕事ができること
- ・ 自分一人では絶対にできないような他人の人生を見聞できたこと
- ・ 色々な会社の経営が見られる点
- ・ 色々な世代の方と話ができる点
- ・ 世の中の経済状況がわかる
- ・ 世の中の仕組みに詳しくなれる
- ・ 世界観が広がった
- ・ 幅広い専門性の修得
- ・ 幅広い知識、税務知識、色々な人との出会い

- ・ ある程度、時間が自由
- ・ ある程度時間を自由に使える
- ・ マイペース
- ・ ライフスタイル
- ・ 会社員より時間に自由がある
- ・ 何時までも頭を使い、考える時間が持てること
- ・ 休みが自由
- ・ 業務時間を自由にコントロールできる
- ・ 勤務時間が自らの裁量で決めることができる
- ・ 時間の拘束がない
- ・ 時間の調整ができ、仕事の処理ができること
- ・ 時間の有効活用
- ・ 時間的な余裕ができた点
- ・ 時間配分を自由に計画できる
- ・ 自分のペースで仕事ができる
- ・ 束縛が少ない。人的なストレスが少ない
- ・ 転勤がない

【定年がない】(3.4%)

- ・ 定年がないこと
- ・ 定年になっても収入があること
- ・ 年齢に関係なく仕事ができること

【経営者との出会い】(3.4%)

- ・ 経営者と一緒に喜べる
- ・ 経営者と話ができること
- ・ たくさんの社長さんとお話ができて、勉強できる
- ・ いろんな業種の社長と出会う
- ・ 社長を話せる
- ・ 多くの会社社長の「部下」となることで一つの人生において何種類もの仕事に就ける

【収入面】(5.1%)

- ・ 金銭面
- ・ 収入が安定してる
- ・ 一定の稼ぎがある
- ・ 一般の企業に比べ取引先からの収入が安定していること
- ・ 収入が安定していて退職がないこと

【その他】(8.6%)

税理士の意見・考察

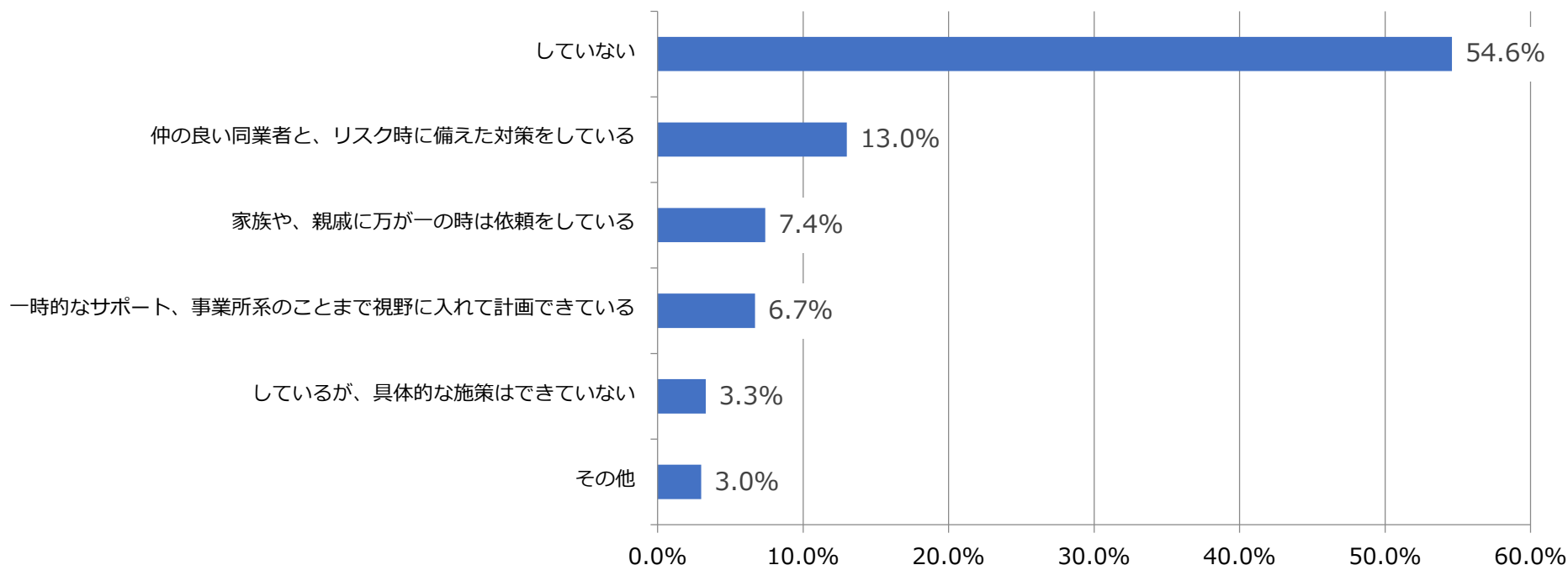
一般企業の経理としてはなかなか味わえない項目が全体の9割を占めました。自らリスクを取りながら事務所を運営している分、感謝ややりがい、自由や出会いのよさは身に染みるのではないかと思います。収入面と定年の有無に関しては割合が低め。これは、かつての報酬制が崩れて収入面での二極化が進み、かつ、高齢になっても引退するとは限らない現代の税理士事情を反映しているのかもしれない。

結果

「会計事務所をやっていて一番よかった点はどのようなことですか」という調査について内容を見ると、「顧客からの感謝」「やりがい」「関与先の発展・貢献」というあらゆる業種で共通する理由と「幅広い業種と人との出会い」「自由度が高い仕事」「定年がない」など税理士・公認会計士特有の理由とで大きくわかれた結果となりました。

Q15 病気やケガなど、万が一の入院などで一時的に仕事ができない時は、どのような対策をしていますか
(複数回答可)

対策を「していない」と回答した事務所が、約5割の結果に



結果

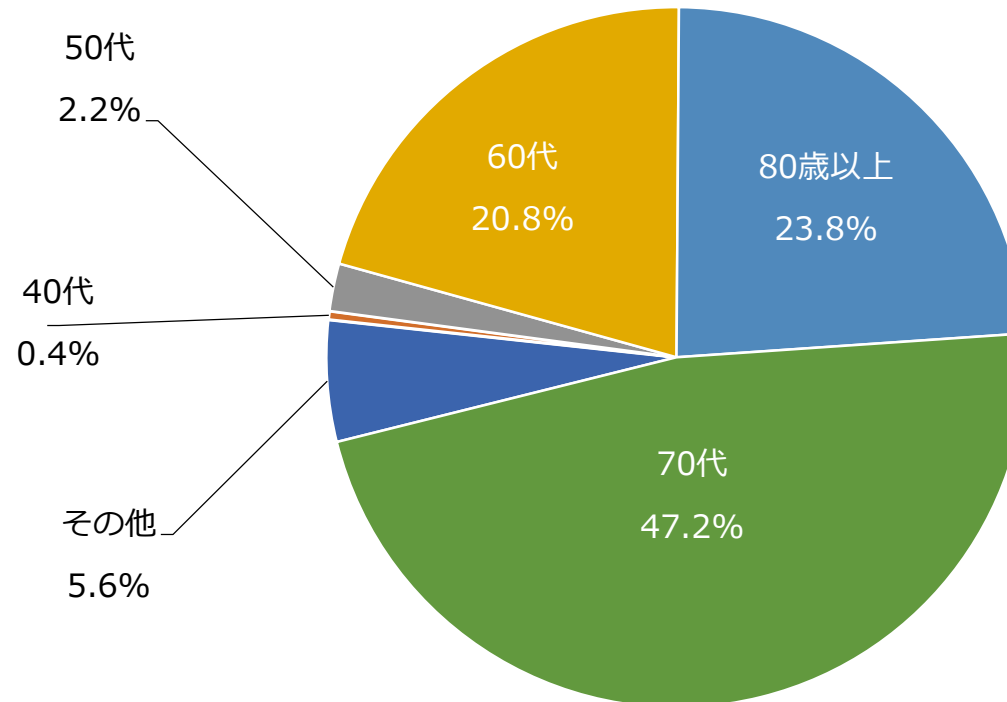
「病気やケガなど、万が一の入院などで一時的に仕事ができない時は、どのような対策をしていますか」という調査について総計をみると、「していない」が54.6%で1位。2位が「仲の良い同業者と、リスク時に備えた対策をしている」が13.0%、3位が「家族や、親戚に万が一の時は依頼をしている」で7.4%という結果でした。

税理士の意見・考察

税理士に日々の業務を依頼する事業主からすれば、この集計結果に不安を感じるかもしれません。この「していない」54.6%には税理士側の背景として、「実際にいざとなったら手は打てるけど普段の意識には上がっていない」「業務そのものがパソコン1台で何とかなるものであるため気にしていない」があるかと思われます。ただ、それでも事業主は不安を感じるものです。同業者に会ったときにそれとなく話をしてみるなどの日頃の対策は信頼保持の意味でも必要かもしれません。

Q16 何歳ぐらいで引退をお考えですか

引退予定は、「70代」が約5割という結果に



結果

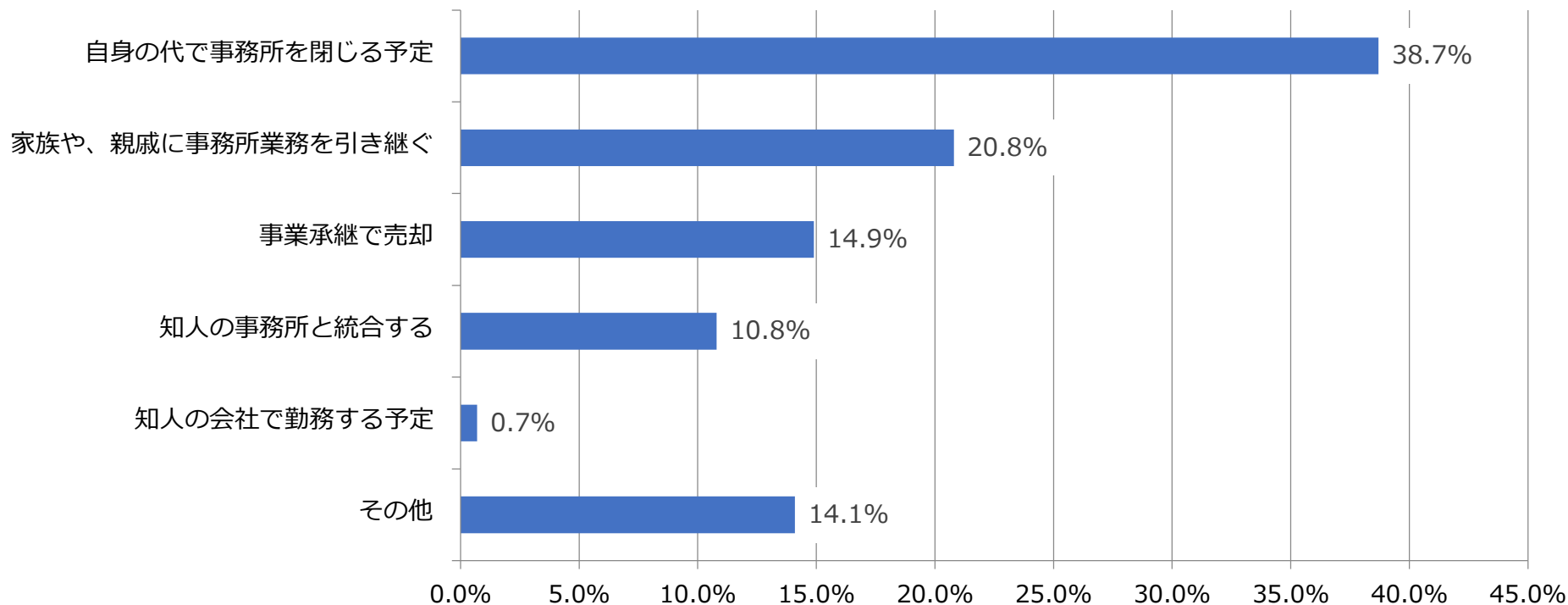
「何歳ぐらいで引退をお考えですか」という調査について、1位は「70代」が47.2%、2位は「80歳以上」で23.8%、3位は「60代」が20.8%という結果でした。

税理士の意見・考察

定年のない税理士ですが、引退の見込み時期として「70代」「80歳以上」が上位に来るのは、年金受給開始年齢の引き上げを意識しているところがあるかと思います。ただ、税理士の平均年齢は60代前半です。単に正確に会計処理や税務申告を行うだけでなく、相談相手としての人望や人生経験が事業主との関係を築いていくことを考えると、工夫次第で高齢でも十分活躍できるのが税理士業なのかもしれません。

Q17 将来的に事務所は、どのような形になさる予定ですか

「自身の代で事務所を閉じる予定」と回答した人が約4割で1位に



結果

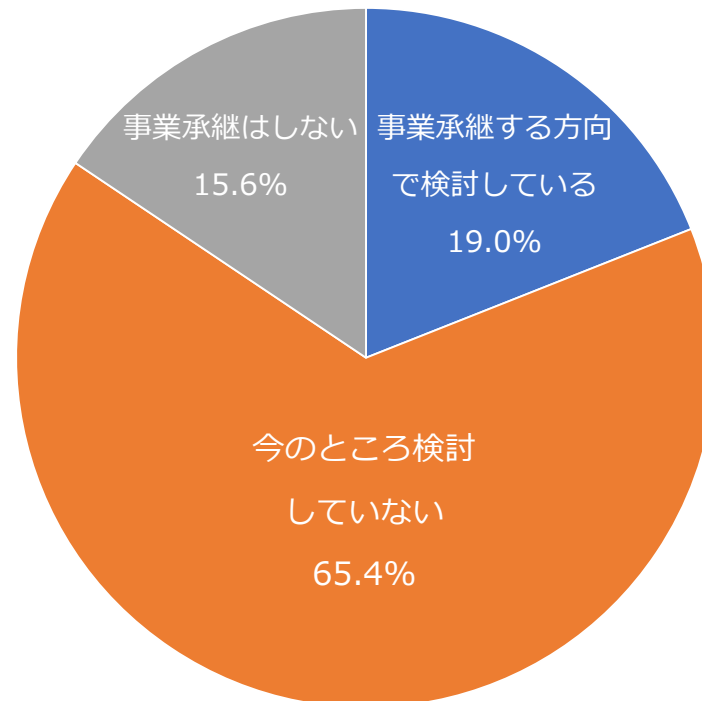
「将来的に事務所は、どのような形になさる予定ですか」という調査についての総計をみると、1位は「自身の代で事務所を閉じる予定」で38.7%、2位は「家族や、親戚に事務所を引き継ぐ」で20.8%、3位は「事業承継で売却」が14.9%という結果でした。

税理士の意見・考察

「一代限りで事務所を閉じる予定」が最多となりました。これは、他業種の中小企業と同じく、子や孫への承継が期待できず後継者が不足している現実とリンクするのではないのでしょうか。かつ、今後のAIの登場やクラウドサービスの登場により、記帳代行などの既存業務が先細りすることを懸念してのことかもしれません。その一方、何らかの形で業務の継続を考えている事務所も46.5%となっています。事業承継もさることながら、競争の激化による統合も含まれているものと思われます。

Q18 あなたは事業承継を検討していますか

「事業承継を検討している」事務所は、全体の約2割と少ない結果に



結果

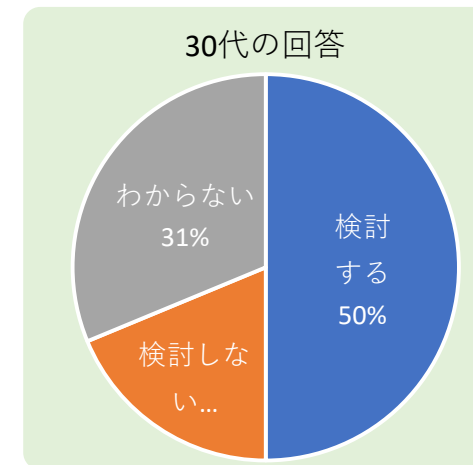
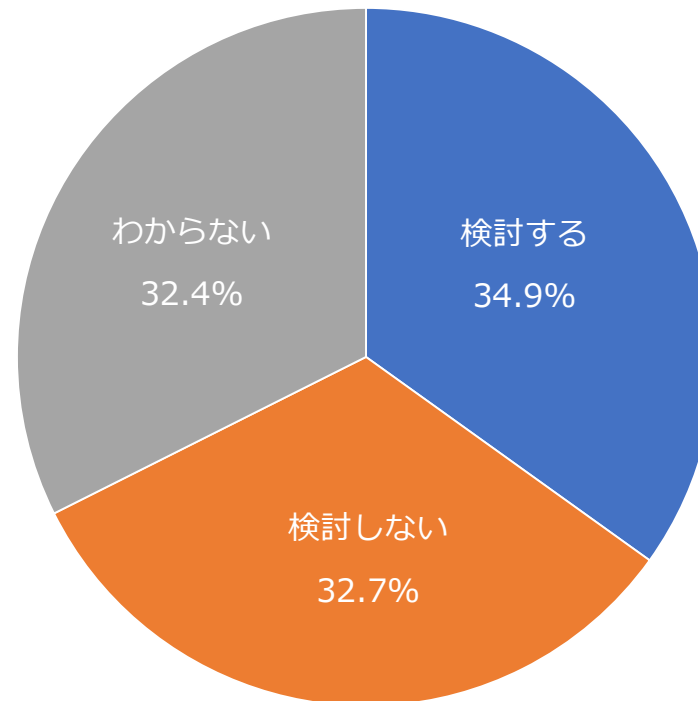
「あなたは事業承継を検討していますか」という調査について、1位は「今のところ検討していない」で65.4%、2位は「事業承継する方向で検討している」で19.0%、3位は「事業承継はしない」で15.6%という結果でした。

税理士の意見・考察

先ほどのQ17の結果と一見関連性がないように感じられますが、税理士にとっての事業承継のイメージが「子や孫など親族に引き継ぐ」となっているなら、事業承継する割合と家族や親族への事業承継の割合がほぼリンクする内容となっています。また、事業承継をしない割合が、Q17の「自分の代で終わらせるつもり38.7%」を大きく下回っています。今回の調査対象の平均年齢が50代半ばであり、税理士業界は若手も活躍する業界です。定年制度がないことも影響しているのでしょうか。事業承継への関心がそれほど高くないのかもしれません。

Q19 事業を譲りたい事務所が身近にあれば、事業承継を前向きに検討しますか

「事業承継を前向きに検討しますか」の質問に「検討する」が一番多い結果に



結果

「事業を譲りたい事務所が身近にあれば、事業承継を前向きに検討しますか」という調査について、「検討する」が34.9%、「検討しない」が32.7%、「わからない」が32.4%という結果でした。

税理士の意見・考察

「検討する」「検討しない」「分からない」が僅差がありつつもほぼ同じだけの割合に分かれました。ほぼ三分割になったのは、まだ現実的に考えられない事務所も多いからかと思われます。わずかながらに「検討する」が34.9%で最多となったのは、顧問先の円滑な経営を配慮してのことかもしれません。また、「検討しない」も32.7%です。30代という若手を中心に事業承継を前向きに検討する人が多いのは、今後の税務・会計業務のAI化により既存業務が減少していくことを懸念している心情が背景にあるように感じます。あるいは、税務・会計から派生したコンサル業務などに移行したい気持ちもあるかもしれません。

アンケート詳細

アンケート詳細

■ アンケート内容

個人事業主や小規模事業主などの会計処理を必要とする側、税理士・公認会計士の方へ会計関連のサービスを提供する側、両者の「会計事務所の経営」に関するイメージや実状、考え方などを聴取し、双方に情報を提供

■ 調査方法

インターネット調査

■ 調査対象者

個人事業主、従業員20人以下の会社（経営者・役員）と自営業／税理士・公認会計士

■ 調査期間

2018/1/24（水）～2018/1/31（水）

■ 調査エリア

全国

■ 調査性別

男、女

■ 調査対象年齢

33～85歳（平均年齢56.23歳）

■ 調査サンプル数

合計583名（事業主314名／税理士・公認会計士269名）

■ 結果に対するコメント協力

鈴木まゆ子（すずき まゆこ）税理士

※プロフィール

税理士鈴木まゆ子事務所代表。2000年、中央大学法学部法律学科卒業。ドン・キホーテ勤務中に会計に興味を持ち会計事務所に転職する。妊娠・出産・育児をしながら税理士試験の受験勉強を続け09年に合格。12年に税理士登録。外国人の決算・申告・コンサルティングに従事。14年からWEB記事の執筆活動を開始、「ZUU Online」「マネーの達人」「仮想通貨まとめ」に100本以上寄稿。著書に「海外税務のキホン」（信成国際税理士法人との共著・税務経理協会）がある。

※アンケートの回答例は、誤字脱字なども含まれておりますが、原文のまま掲載しております



財務と経営システムのリーディングカンパニー
株式会社ミロク情報サービス

検索 MJS

検索

東証第一部上場 証券コード:9928

営業推進部 会計事務所検索 事務局

〒163-0648 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48F

TEL 03-5326-0381 FAX 03-3343-5789 URL <https://www.mjs.co.jp/>

※本レポートで記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。
※許可無く本レポートの画像・文章の使用・無断転載を固く禁じます。

●お問い合わせ先