

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

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)」 引退予定は「70代」が約5割

財務・会計システムおよび経営情報サービスを開発・販売する株式会社ミロク情報サービス(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:是枝 周樹、以下「MJS」)は、税理士・公認会計士および個人事業主と小規模事業主を対象に、「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」を実施し、その調査結果を「会計事務所白書 2018年」(<https://www.accnt.jp/report/2018/>)として税理士・公認会計士事務所探しをサポートする検索サイト「会計事務所検索エンジン」(<https://www.accnt.jp/>)に公開しました。

ここに、調査結果の要旨をご報告いたします。

■調査概要

- 調査名 : 「会計事務所白書 2018年」(税理士・公認会計士編)
<https://www.accnt.jp/report/2018/>
- 調査主 : 株式会社ミロク情報サービス
- 調査対象 : (税理士・公認会計士編) 税理士・公認会計士 269名
- 調査期間 : 2018年1月24日～1月31日
- 調査エリア : 全国
- 調査手法 : インターネット調査

■調査結果トピックス

- 税理士・公認会計士が、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32.3%で1位。次いで、「ライフスタイル(自由な時間やゆとり・定年がない)」が27.5%で第2位
- 事務所の営業方針や運営方針が「ある」事務所が約5割
「顧客主義」の営業方針が多い
- 会計事務所をやっていて一番よかった点は、「顧問先からの感謝」が第1位
- 税理士・公認会計士業の引退予定時期は、70代が47.2%で最も多く、次いで80歳以上が23.8%という結果に

※調査結果のサマリーを、ウェブで公開中です <https://www.accnt.jp/report/2018/>

「会計事務所白書 2018年」では、税理士・公認会計士の調査結果を「税理士・公認会計士編」として公開しました。また、個人事業主、小規模企業の経営者・役員など314名を対象にした調査結果を「事業主編」として、「会計事務所検索エンジン」に事務所情報を掲載している会員限定コンテンツとして公開します。どちらの調査結果にも専門家の考察として税理士の意見を付記しました。事業主、税理士・公認会計士それぞれの視点から「税務・会計」サービスの実態とニーズを探ることで、事業主と税理士・公認会計士の円滑なコミュニケーション構築のサポートを目指しています。

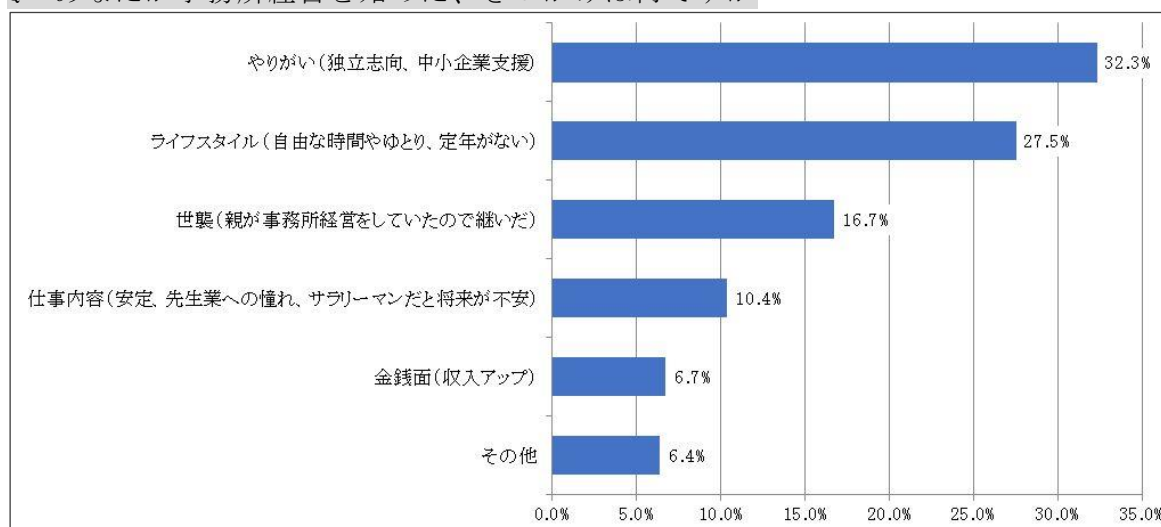
<ご参考>

税理士・公認会計士300名、個人事業主、小規模企業の経営者・役員など700名を対象に、FinTech/AIに関する認識、期待、要望、考えなどを調査した「会計事務所白書/特別編」(FinTech/AIに関する意識調査)を併せて公開しています。こちらもぜひ、ご覧ください。(<https://www.accnt.jp/report/2017sp/>)

■ 調査詳細

◆ 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）」が第1位

Q あなたが事務所経営を始めた、きっかけは何ですか



< 専門家の考察・意見 >

「やりがい」「ライフスタイル」が、独立開業の動機で全体の60%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33.8%になりました。

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。

◆ 事務所の営業方針や運営方針が「ある」事務所が約5割

Q あなたの事務所には、営業方針や運営方針はありますか

- ・ある 53.9%
- ・ない 46.1%

< 専門家の考察・意見 >

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%、5000万円超が20%、3000万円超が50%とされています。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。

◆営業方針は、サービス業ならではの顧客主義が多数

Q 経営方針が「ある」とお答えした方は、どのようなものですか

<p>【顧客主義】(35.4%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クライアントが安心できるようなサービス提供 ・お客さまに喜んでもらう ・お客さまのお役に立てる会計業務 ・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 	<p>【親切・丁寧・誠実】(9.0%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>【社会貢献】(9.7%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業に活力を与えることに努力すること 	<p>【経営サポート】(6.3%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営者の立場で考える会計
<p>【コンプライアンス】(9.0%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・関与先にNOと言える立場になる 	<p>【専門性・特化型】(5.6%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元密着型に特化 ・特定業種の支援
	<p>【その他】(25%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一期一会 ・誠心誠意 など

<専門家の考察・意見>

「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、扱うものは顧問先の命である「お金」であり、これには人と人と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。

◆会計事務所をやっていて一番よかった点は「顧問先からの感謝」が第1位

Q 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

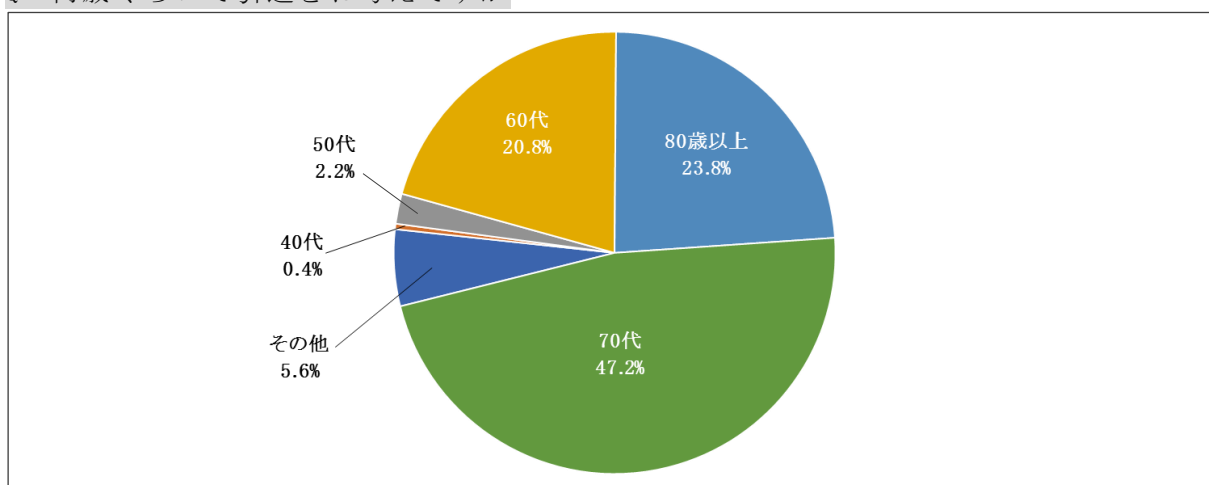
<p>【顧問先からの感謝】(30.2%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「頼んでよかった」の一言 ・お客さんにありがとうと感謝される事 	<p>【幅広い業種・人との出会い】(10.6%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・いろいろな会社の経営がみられる点
<p>【自由度が高い仕事】(22.1%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・時間配分を自由に計画できる 	<p>【収入面】(5.1%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収入が安定している
<p>【やりがい】(13.2%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>【顧問先の発展・貢献】(3.4%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クライアントの会社が発展したこと
	<p>【定年がない】(3.4%)</p>
	<p>【その他】(8.6%)</p>

<専門家の考察・意見>

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ませんが。

◆引退予定は「70代」が約5割

Q 何歳ぐらいで引退をお考えですか

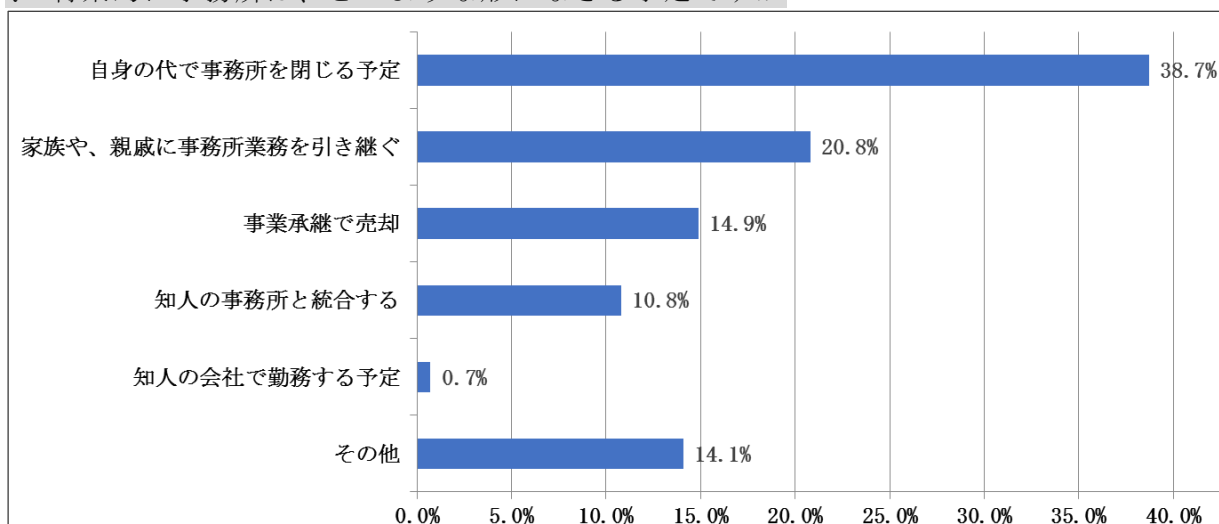


<専門家の考察・意見>

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代」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。しかし、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。

◆「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

Q 将来的に事務所は、どのような形になさる予定ですか



<専門家の考察・意見>

「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。

■ 会計事務所検索エンジン (<https://www.accent.jp/>)

全国の会計事務所と企業をつなぐ、ビジネスマッチングサイト。全国の会計事務所から、企業の要望にピッタリの会計事務所を無料で見つけられるサイトです。基本情報の他に、事務所の得意分野や業種、対応ソフト等についても掲載されていますので、相談内容・目的にあった事務所が見つかります。また、選択した会計事務所のホームページにリンクされていますので、詳細を知ることができ、直接会計事務所にお問い合わせすることも可能です。

■ 株式会社ミロク情報サービス(MJS)について (<https://www.mjs.co.jp/>)

全国の会計事務所と中堅・中小企業に対し、経営システムおよび経営ノウハウならびに経営情報サービスを提供しています。現在、約8,400の会計事務所ユーザーを有し、財務会計・税務を中心とした各種システムおよび経営・会計・税務等に関する多彩な情報サービスを提供しています。また、中堅・中小企業に対して、財務を中心としたERPシステムおよび各種ソリューションサービスを提供し、企業の経営改革、業務改善を支援しており、現在、約10万社の中堅・中小企業ユーザーを有しています。

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社ミロク情報サービス
社長室 経営企画・広報 IR グループ 小高・安藤
Tel :03-5361-6309
Fax:03-5360-3430
E-mail:press@mjs.co.jp