

税理士だからわかる“生き残る税理士”の条件に 「質問力」が挙がる理由【税理士本音座談会・前 編】



Photo:PIXTA

相談したり、顧問先にしたりするなら先行きが安心な税理士にお願いしたい。今後も生き残る税理士とはどんな税理士か？特集『悪質？使えない？FP&税理士の見分け方！』（全10回）の#7では、現役で活躍中の税理士たちが、同業者だからこそ分かる有望な税理士の条件を語る。また、SNSを駆使した顧客獲得方法や、他の士業との連携、税理士のマーケティングなども伝授。最も重要ともいえる顧客とのコミュニケーションでNGな事例も挙げてもらった。（ダイヤモンド編集部 山出暁子）

●座談会参加者●

黒川 明（さきがけ税理士法人）

岩永 悠（税理士法人アイユーコンサルティング）

伊藤智宣（いとう税理士事務所）

川崎涼子（税理士川崎涼子事務所）

横須賀輝尚（士業コンサルタント）

コロナ禍で切られた 税理士の特徴

——コロナ禍で、顧問先に助成金制度や地域金融機関からの融資などの資金調達について情報提供も助言もせず、クラウド対応もできず、契約が打ち切られた税理士が続出したという話を聞きます。税理士が生き残るのは簡単ではなくなっているのでしょうか。

横須賀 川崎さんは、よりによってコロナ禍の真ただ中で独立して開業しましたよね。どんな戦略で顧客獲得しているんですか？

川崎 コロナ禍ではお客さんにも直接会えないし、税理士会などから紹介も受けられませんでしたし、最初から自分でオンラインで仕事を取りにいかざるを得なくて。インスタ、フェイスブック、クラブハウスなどを活用してきました。

私は特に、女性をサポートさせていただいているので相性がいいインスタを中心にしてきましたが、お客さんはSNS経由の方ばかりなので、「面談は数カ月に1度、しかもオンラインの方がいい」と言う人が多いんです。チャットなどで気軽に相談できる環境が今に合ってるみたいですよ。

ただ、SNSは仕事を取ろうと前のめりになると嫌われるので、気を付けていることがあります。

川崎 役立つ情報を、一方的に素速く発信していくという感じです。例えば、去年はコロナ禍での補助金の情報を発信していました。そこに共感してくれて、情報をありがたいと思ってくれた方が来てくれて、結果的に顧客獲得につながっていききましたね。

横須賀 税理士がインスタで営業、というのは隔世の感がありますね。税理士の紹介サービスでも、コロナ禍でオンライン対応できる税理士の紹介が急増しているようです。つまり、オンライン非対応のところは、こういうご時世では声が掛からなくなったということ。

あとは、税理士業界にもAIやRPAの波が押し寄せていますから、そこに対応できるかどうかは今後の生き残りの分かれ目になりますよね。RPAによって単純作業を自動化する事務所がも

う出てきていたり。ただ、RPAはメンテナンスの必要性和、導入費用がまだ高いのでその辺りがネックかな、と。AIなら、GVA TECHのAIで契約書レビューをする「AI-CON（アイコン）」などが台頭してきていますよ。

岩永 税理士事務所が顧問先の業務改善のためにDX化を推進しているようなところは伸びてますよ。私の後輩が今、DX化に注力していて、そのためにウェブ会社も買収したという税務顧問型の事務所なんですけど、業務改善顧問のような方面で売り上げを伸ばしています。

横須賀 士業全体に言えることかもしれないですが、総合化というのも最近の流れですよ。黒川さんの事務所は税理士法人でありながら、社労士法人もつくっていますね。

黒川 お客さんは税金の質問と社会保険の質問を別々の士業に聞かなきゃいけないことを知りませんからね。「税理士は何でも知ってるはず」という認識でいる方が多い。そういう人に、いちいち「それは社労士さんのところに行ってください」なんて言ってしまうと「面倒くさい」とそっぽを向かれてしまいます。

それに、例えば給与計算をやっている税理士法人はたくさんありますが、給与データ一つ見るにしても、社労士が見ると危ない処理をしているのが結構ある。あとは、これなら助成金取れるのに税理士だと見逃してる、といこともしばしば。やっぱりちゃんと分かっている専門家をそろえているのは大事です。

川崎 税理士業務ってすごく幅広いじゃないですか。いろんな業種、業法を扱わなければいけないけれど、全てのことに長けている人はなかなかいない。自分の得意な部分とできないことをはっきりさせて、できないところはできる人とタッグを組んでやっていくというやり方も重要ですよ。

岩永 私も顧問税理士はゼネラリストであるべきだと思うので、税理士法で決められている業務だけしかしない税理士はダメだと思います。税理士の領域を超えたコンサルティングを提供するなど、サービス業だという認識でやっていかないと。

あとは、私のところは資産税が専門の事務所ですが、伸びた理由は「事業承継のコンサルもできる」というのを売りにしているからです。売り上げは事業承継コンサルの報酬よりも相続税の報酬の方が大きいけど、売りは事業承継です。そういう営業力は必要だと思いますね。独自の強みが分かっているのは伸びていく税理士の条件といえるかも。

横須賀 古いタイプだと、「俺は税理士だから。助成金は社労士の仕事だから関係ない」とか平気で言う人いますよね。他の士業と連携もせず、責任転嫁するとか。今は1カ所で済ませたいという顧客のニーズに応えるところにビジネスチャンスがあるのを分かってない。帳簿のことだけでなく、マーケティングの能力や嗅覚がない税理士は今後生き残れないのは間違いないですね。

黒川 お客さんからの紹介で伸びている事務所というのも総合力が高いと思います。コミュニケーションの取り方が上手だったり、業務が的確だったり、全体的に質がいいだろうなと思います。私の事務所でも、業績がいいチームはやっぱり紹介率が高いですよ。

ただ、正直に言えば、税理士法人が伸びない理由が分らないです。税理士はお客さんが増えれば増えるだけの積み上げ方式なので。不動産経営でマンションの部屋数が増えていくと賃貸収入が上がっていくようなイメージです。普通に、まともに仕事をしていけば紹介が増えていくので、伸びない理由が分らない。

横須賀 その「まともに仕事をしていく」というのがそれほど当たり前じゃないのが税理士業界かもしれないです。私が知り合った税理士の中で、開業20年で顧問先が十何社あるのに年商1000万円に満たない人がいたんですが、何もやってなかったですよ。積極性もない、マーケティングもしない、ホームページもない。ただ来た仕事をなんとなく受けてるだけという人でした。零細事務所に多いタイプかも。

伊藤 確かに、基本をしっかりやっていることは意外に重要です。顧客が相談したいときに全然連絡が取れないとか、顧客に渡すべき書類を渡してないとか、渡しただけで放置しっぱなしとか、最低限のことさえもやっていない税理士は割と多い。私はある税理士事務所から引き継いだお客さまがあったのですが、新年度からで、前の税理士事務所が決算までやってくれて引き継ぐはずが、「うちをやめるならこの決算はやらない」と言ってきたんです。

横須賀 プロとしてそれはあり得ないですよ。でも税理士に結構多いですよ。一般の人は、税理士っていう資格の看板で、最低限の能力や質は担保されていると信じていると思うけど、実際はそれ以下の人は結構います。私の知り合いの経営者の顧問税理士なんて、申告期限を忘れてたっていう……。

伊藤 顧客が言っていることに対して、読解力があるかどうかも重要です。話している相手は多くが税務や会計に対しては素人ですから、何が分からないかも分かっていないという人が

多い。「これとこれを用意してください」と言っても「これ」が何なのかを分かっていないということも当然あるわけで。そういう状態の人が、一体何に困っているのか、どうしたいのかをきちんと読み解いてあげないと。質問力が必要っていうのかな。質問して要望を引き出してあげられるような人は、今後も生き残っていける、伸びていく税理士だと思います。

——そういう税理士かどうかを見極めるには？

横須賀 小さい仕事を頼んでみるといいと思います。ちょっとした仕事を頼んだり、相談してみたりすると、リスクが少ない中で良いか悪いか見極められる。税理士はどうしても1年間は付き合うことになるから、いきなり本格的な仕事を頼むとちょっとリスクが大きい。

あとは、意外にSNSで何を言っているかで見抜けたりしますね。「こんな仕事でこんなふうミスった」みたいなことを平気で書く人がいるんです。同業者が見ればそれは慰め合えると思いますが、お客さんから見たら最悪です。相手の気持ちを考える能力が欠如している。今はSNSやウェブで情報発信をしている人が多いので、どんな情報発信をしているかは、良しあしを見抜くポイントになると思いますね。

——生き残るためには人材も重要だと思いますが、税理士業界は高齢化が進み、20代の税理士試験受験者数も激減していて人材難だと聞きます。

岩永 そもそも採用できる人材が少ないし、優秀な人は入ってもらっても独立してしまう。そういう中で経営していくとなると、新卒採用して自分のところで育てていくしかないと思っています。あとは、優秀な税理士になるにはコミュニケーション能力が一番大事だって気付いたんです。すると、税理士試験に合格したコミュニケーション能力が低い人に入ってもらいより、コミュニケーション能力の高い就活生を採用して育てる方が後々のためにはいい。内定を出して「税理士試験目指したら？」って言うと、短い期間で試験に受かる優秀な子もいるんです。今は、税理士業界ではないところから引っ張ってきて、いい人材が集まっています。

黒川 もう有資格とか簿記何級とかはあまり気にしてない感じですよ、業界全体に。私の事務所で新卒採用を始めたのは2013年でしたが、当時、税理士会でマイナビなどに求人を出しているのは3社くらいしかなかったんですよ。でも今は普通にどこも出していますからね。そういう意味でも新卒採用が普通になってきてますね。

横須賀 どの業界でも同じ悩みを抱えているかもしれませんが、税理士業界も人材難は深刻です。最近では、人口も有資格者も減り、その中で簿記の1級、2級を持っている人を採用しようとするところとすごく大変になっていると思います。だから「簿記2級必須」といった条件もどんどん崩れてきている。生き残るために、ポテンシャルがある人材を採って自分のところで育てる、という風潮は強くなっていますね。

【座談会参加者プロフィール】

黒川 明（さきがけ税理士法人） ●東京都多摩市に事務所を構える地域最大規模の税理士法人。開業から10年で中小企業顧問は1000社以上の実績を持つ。「2017年版 日本における『働きがいのある会社』ランキング」小規模部門でベストカンパニーに選出された。ビールと日本酒好き。

岩永 悠（税理士法人アイユーコンサルティング） ●九州の中堅税理士法人に勤務後、国内大手税理士法人の福岡事務所設立に参画。2013年岩永悠税理士事務所として独立、15年税理士法人アイユーコンサルティングに改組し法人化、19年株式会社IUCG（アイユーコンサルティンググループ）、株式会社アイユーミライデザイン、アイユー公認会計士事務所、アイユー行政書士事務所を設立し、グループ化を進めている。組織再編税制を活用した事業承継対策を強みにしている。

伊藤智宣（いとう税理士事務所） ●金沢市の大手会計事務所に10年勤務した後、2010年に独立開業。21年8月現在、開業12年目で税理士2人、スタッフ合計8人。個人・法人を合わせたクライアント数は180件超。地元メディアを中心に、雑誌掲載、テレビ出演などメディア掲載多数。

川崎涼子（税理士川崎涼子事務所） ●「女性経営者のためのキャッシュマネジメント講座」 主宰。結婚し一度は専業主婦となったものの「女性でも子どもがいても一生涯社会に貢献したい」との思いで、一念発起し17年前に税理士となる。大手税理士法人勤務時に出産後、地元の税理士法人に転職。2020年4月にコロナ禍で顧客ゼロで独立。独立直後からインスタグラムやフェイスブック等を中心に税金とおカネの情報発信を開始し、1年後にはSNS総フォロワー数1万人超。個人事業主の法人化が強み。

横須賀輝尚（パワーコンテンツジャパン代表） ●特定行政書士、士業・コンサルタントビジネスを専門領域とするコンサルタント。著作は士業マーケティングや法律実務書を中心に20冊20万部超。最新作は『会社を救うプロ士業 会社を潰すダメ士業』（さくら舎）。

>>本特集 #9『税理士が明かす業界「序列」とダメ人材の実態、税務署OBはエライ？【税理士本音座談会・後編】』に続きます。

Key Visual:SHIKI DESIGN OFFICE, Kanako Onda

【訂正】記事初出時より以下の通り訂正します。

2ページ目3段落目：「AIなら、士業ではGVA法律事務所のAIで契約書レビューをする「AI-CON（アイコン）」など

が台頭」 → 「AIなら、GVA TECHのAIで契約書レビューをする「AI-CON（アイコン）」などが台頭」

(2021年9月10日11:55 ダイヤモンド編集部)

© DIAMOND, INC.

税理士が明かす業界「序列」とダメ人材の実態、 税務署OBはエライ？【税理士本音座談会・後編】



Photo:PIXTA

同じ税理士でも経歴や専門は多種多様。同業者からすごいと思われる税理士のタイプとは？特集『悪質？使えない？FP&税理士の見分け方！』（全10回）の#9では、税理士たちが税理士について本音で語り合う。一目置くのはBIG4出身者？税務署OB？……それぞれの特徴は？さらには、企業顧問型税理士の悩みから、相続税専門税理士はなぜ強いのか、他の税理士の悪口を言って回り、税理士会に告げ口する税理士の実態まで暴露。出身母体や属性による年収の違いについても明かす。（ダイヤモンド編集部 山出暁子）

>>座談会前編、本特集#7『税理士だからわかる“生き残る税理士”の条件に「質問力」が挙がる理由【税理士本音座談会・前編】』から読む

●座談会参加者●

黒川 明（さきがけ税理士法人）

岩永 悠（税理士法人アイユーコンサルティング）

伊藤智宜（いとう税理士事務所）

川崎涼子（税理士川崎涼子事務所）

横須賀輝尚（土業コンサルタント）

税理士会にチクって 足を引っ張る税理士も！

——税理士業界も生き残り競争が激しくなっているということですが、問題のある税理士も多いと聞きます。

横須賀 「あの税理士事務所が出してる広告は誇大広告だ」などと税理士会にチクったり、同業者のあら探しをして足を引っ張る税理士は結構いますね。

チクられて税理士会に呼び出されて反省文を書かされたという税理士の話はたまに聞きます。でも、誰がチクったかは分からない体制になっているのはある意味すごいですが。

あとは、自分のところのサービスが悪くて乗り換えられたのに「お客を取られた」と触れ回る人も結構いますよね。ある地域の話だと、古株の先生の半径何キロ圏内で開業したらダメだとか。あまりにアグレッシブになって目立ち過ぎた人が、そこには居づらくなって他に移ったとかいう人もいました。そういう実務以外のところで力を発揮している税理士はどうかと思いますよ。

川崎 私は女性に特化していますが、独立して間もない頃に女性起業家向けに情報発信をしていたら他の税理士に……

川崎 私は女性に特化していますが、独立して間もない頃に女性起業家向けに情報発信をしていたら他の税理士に、女性起業家なんて大してお金もないのにそこをサポートしてどうするの？と言われたことがありました。

横須賀 土業全般に言えることかもしれないけれど、自分より登録年数が浅いとか、開業間もない人にマウントを取る傾向は強いかも。同時期、同世代、同地域、同性別の人と比較して嫉妬するという傾向は強い世界ですね。

岩永 本業より生命保険の売り上げや不動産関係の業務の売り上げが多い税理士は結構いますよね。年商1億円と言っていて、そのうち結構な割合を保険で稼いでいて、結局顧客が食い物

になっちゃってるケースってあるんですよね。もちろん、必要な保険があるのは確かだし、適正な保険もあるんですけど。でも、スタッフに対しても出来高制にして、無理やり売らせているケースはありますよ。同じ税理士として本当にやめてくれ、と思います。

黒川 サラリーマンをやっていてパツとしない人が、人生一発逆転を狙って税理士資格を取る、というパターンも割とあると思いますが、資格を取っただけでは一発逆転はできないんですよね。「税理士としてこうしたい」というビジョンとかしっかりしたものがないとうまくいかないというのは言ってあげたいです。

—— 一般人からはなかなか評価しにくい個人事務所において、同業者から見て評価が高い税理士はどのようなタイプですか？

黒川 私が一番すごいと思うのは、いわゆる「BIG4」出身の税理士ですね。やっぱりいろいろな経験をしている。経験値の差があるなと思いました。顧問数が多いから経験値も高いなと。大型法人の長所の一つですよ。

岩永 私もBIG4出身の人はすごいと思いますね。世界中にネットワークがありますから。あとは、自分ができないからというのがありますが、国際税務をやっている人は純粋に尊敬します。会計士なら海外でやっている人は結構いますが、言葉も税法も違う税理士でやっている人はすごい。国境を超えてやりとりする力、移転価格税制や現地法の理解、あとは語学力、そういうものが優れていますよ。

伊藤 私は会計士出身の税理士の先生にすごいなと思う人が多いですよ。身近なところでも、地元で会計士から税理士になった方は優秀な人が多い。若くして事務所を組織化して規模拡大して……、という人は会計士出身の税理士が多いです。監査法人という組織にいた分、そういうのが得意な人が多いのかなと。

川崎 私も岩永さんと同じで国際税務をやっている人を尊敬しちゃいますね。BIG4は自分が出身なので、中を知っているっていうのもあるんですが、大きな組織なのでいろんな人がいます。ひたすら関税に特化している人がいたり、繁忙期には月に50~100社の申告を経験している、まるで“申告マシン”のような人がいたり。あとは、外資系金融機関との付き合いも多いので、匿名組合や投資法人などの特殊な税務も経験できましたね。

横須賀 ただ、公認会計士は税理士登録をして税理士になりますよね。監査法人などで会計士をやっていた人が独立するときに、基本的には税理士事務所を開きます。これは、会計士の営業力不足とかそういう話じゃないんですよね。監査業務の多くは大手の監査法人がやるので、会計士が個人で独立しても監査の仕事はまず取れません。これは本人の努力ではどうにもならないことですね。

そのため、税理士事務所でやっていくことになるわけですが、税務経験がない点はちょっと気になりますよね。

黒川 でも地頭がいいので、税金の知識くらいすぐ身に付けちゃいますよね。

岩永 私も、監査できるだけでしょ、って思うところはあるんですが、ただ、大きな税理士法人をつくったところってほぼ公認会計士ですよね。そう考えると会計士の後に税理士事務所で独立するのも自然な流れかなと思います。あとは、私も山田&パートナーズにいたときに大きな案件を経験できたので、大手はやっぱり得られる経験はたくさんあるな、と。

横須賀 税務署OBという人も多いですよ。まあ、私の印象だとピンキリかなと思います。税務調査に関しては、税務署の中をよく知っているの、税法知識以外の交渉材料をよく知っているのはいいと思いますが、OBだからといって税務調査ばかりやっていたとは限らないですからね。税務署出身だという税理士に、何をしていたかを聞いたら「いつも文房具仕入れてました」っていう、総務部みたいなところにいたケースもありました。

伊藤 逆に、私が知っている税務署OBの方は、結構優秀な人が多かったですよ。専門性がある強みを持っていましたし、知識も豊富でした。定年までいないで若いときに税理士になった人でしたが優秀でした。

横須賀 税務署OBだと定年までいたかどうかはポイントですね。税務署に長年勤めて受動的に資格を得た人と、能動的に税理士になった人ではちょっと違う気がします。

岩永 私が知っている税務署OBの先生は、国税不服審判所案件などの資料作成はずばぬけた能力を持っています。もちろん、人によりますが、在野の税理士にはできない芸当だな、と。

川崎 実は、相続税をやっておけばよかったと今すごく思ってるんです。私は相続税を受験していないのでそこで仕事を取っていくのはリスクがあると思い、お客さんから相続税の相談が

来ると専門の人に渡すのですが、いつも悔しいと思います。

黒川 私も相続税は、独立前に実務でやったことがなかったです。でも今は案件が来るのでやりますが、やってみると収益率はそれなりにいいです。苦労しますが、以前からもっとちゃんとやっておけばよかった。

伊藤 私は企業顧問型で、やっぱりストック型なので安定している安心感があります。けれど、顧問はずっと件数が増えていくとそれはそれで結構大変。相続税は1回やれば終わりなので、手離れのいい業務があるのはいいですね。

岩永 私は仕事が取れるルートが確定するまでは、企業顧問、ストックビジネスがうらやましかったですよ。ただ、相続税が大衆化してきたので、今はあまり変わらないかな。1件当たりの生産性で見るとやっぱり顧問よりは高いですね。その分コストがかかりますが。

横須賀 税理士の業界内だと、やっぱり国際税務をやっている人、BIG4や大手にいた人が経験の豊富さから一目置かれていますよね。勤務している人の年収のイメージを言うと、BIG4→大手税理士法人→中堅相続事務所→国際税務→町の税理士事務所、といった感じですね。

——ありがとうございました。

【座談会参加者プロフィール】

黒川 明（さきがけ税理士法人） ●東京都多摩市に事務所を構える地域最大規模の税理士法人の代表。開業から10年で中小企業顧問は1000社以上の実績を持つ。「2017年版 日本における『働きがいのある会社』ランキング」小規模部門でベストカンパニーに選出された。ビールと日本酒好き。

岩永 悠（税理士法人アイユーコンサルティング） ●九州の中堅税理士法人に勤務後、国内大手税理士法人の福岡事務所設立に参画。2013年岩永悠税理士事務所として独立、15年税理士法人アイユーコンサルティングに改組し法人化、19年株式会社IUCG（アイユーコンサルティンググループ）、株式会社アイユーミライデザイン、アイユー公認会計士事務所、アイユー行政書士事務所を設立し、グループ化を進めている。組織再編税制を活用した事業承継対策を強みにしている。

伊藤智宜（いとう税理士事務所） ●金沢市の大手会計事務所に10年勤務した後、2010年に独立開業。21年8月現在、開業12年目で税理士2人、スタッフ合計8人。個人・法人を合わせたクライアント数は180件超。地元メディアを中心に、雑誌掲載、テレビ出演などメディア掲載多数。

川崎涼子（税理士川崎涼子事務所） ●「女性経営者のためのキャッシュマネジメント講座」 主宰。結婚し一度は専業主婦となったものの「女性でも子供がいても一生涯社会に貢献したい」との思いで、一念発起し17年前に税理士となる。大手税理士法人勤務時に出産後、地元の税理士法人に転職。2020年4月にコロナ禍で顧客ゼロで独立。独

立直後からInstagramやフェイスブック等を中心に税金とおカネの情報発信を開始し、1年後にはSNS総フォロワー数1万人超。個人事業主の法人化が強み。

横須賀輝尚（パワーコンテンツジャパン代表）●特定行政書士、士業・コンサルタントビジネスを専門領域とするコンサルタント。著作は士業マーケティングや法律実務書を中心に20冊20万部超。最新作は『会社を救うプロ士業 会社を潰すダメ士業』（さくら舎）。

Key Visual:SHIKI DESIGN OFFICE, Kanako Onda

© DIAMOND, INC.