

# 税理士だから分かる “生き残る税理士”の条件

現役税理士座談会

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？ 現役税理士が、有望な税理士の条件を語る。

「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。横須賀 川崎さんは、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ず、自分でオンラインで仕事を取りにいかなざるを得なくて。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。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、役立つ情報を、一方的に素早く発信していくという感じ。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、情報をありがたいて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

からなくなってきたということ。岩永 顧問先の業務改善のためにDX化を推進しているような税理士事務所は伸びていますよ。私の後輩が今、DX化に注力している。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。業務改善顧問の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ですが、総合化というの最近の流れです。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さないと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。

川崎 税理士の業務は幅広いので、いろんな業種、業法を扱わなければならぬけど、全てのこと長けている人は少ない。自分の得意と不得意をはっきりさせて、できないところはできる人とタッグを組むやり方も重要ですね。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

「ケティンク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。伊藤 基本をしつかりやっていることは意外に重要ですよ。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ぬ」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ね。でも税理士に結構多いですよ。一般の人は、税理士という資格の看板で、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という……。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ね。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るという人が多い。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」が必要で、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く、伸びていく税理士だと思います。———そういう税理士が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見極められる。税理士はどうしても1年間は付き合いますから、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ですね。税理士会にチクって足を引っ張る税理士も 特に、一般の人が評価しにくい個人事務所、同業者から見ると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。顧問数が多いから経験値も高いなど。大型法人の長所の一つですよ。岩永 自分ができないからというのがあります。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。伊藤 私は会計士出身の税理士の先生にすごいと思う人が多くいます。身近なところでも、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。横須賀 税務署OBという人も多いです。私の印象だとピンキリかな。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、いいと思います。以前、税務署出身だという税理士に、何をしていたかを聞いたところ「いつも文房具仕入れてました」という、総務部みたいなところ。伊藤 逆に、私が知っている税務署OBの方は、優秀な人が多かったですよ。専門性がある強みを持って、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。川崎 私は、相続税をやっておけばよかったと今すごく思っているんです。私は相続税を受験して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う、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、いつも悔しいと思っています。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。ただ、相続税が大衆化してきたので、今はあまり変わらなかな。1件当たりの生産性では顧問よりは高いですね。———一方で、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い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。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えます。岩永 本業より生命保険や不動産関係の売り上げが多い税理士は結構いますね。年商1億円。のうちは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ていくケースも。もちろん、必要な保険も適正な保険もありますが、スタッフに対しては出来高制にして、無理やり売らせているケースはあります。同じ税理士として本当にやめてくれと思います。

座談会参加者プロフィール

<b>黒川 明</b> (さきがけ税理士法人代表)
<b>岩永 悠</b> (税理士法人アイユーコンサルティング代表)
<b>伊藤智宜</b> (いとう税理士事務所代表)
<b>川崎涼子</b> (税理士川崎涼子事務所代表)
<b>横須賀輝尚</b> (士業コンサルタント)