税理士業界の「営業」「マーケティング」「トレンド」が分かる

ACCS

株式会社アックスコンサルティング

税理士業界ニュース

2013年(平成25年)12月 第41号

「税理士業界ニュース」リニューアルのご案内

「税理士業界ニュース」の購読は、会計事務所経営研究会へ。

今だけ1人会計表で無料講話

www.z-bizmovi.com

INDEX

ベンチャー会計事務所 ……7

特選IT活用術 ……9

特化型業務用の経営手法 ……12

最先端会計事務所のビジネスモデル ……14

伸ばす所長の"営業力" ……16

特集

開業10年で世代交代明確化

「2014会計事務所の経営白書」で明らかになった新人事務所とベテラン事務所のギャップ

弊社では「税理士実態調査アンケート」をDM や主催セミナーの参加者に配布して実施。今回は「顧問料」に関するアンケート結果をピックアップする。

現在、会計事務所がもっち月額顧問料は全体的にどれくらいなのか？　他の事務所はどんな状況なのか？　関心は高い。

一般的に弊社のサービスを活用したり、セミナーを受講している会計事務所は、事務所経営を真剣に考え、新規拡大に前向きなケースが多いよって、税理士業界全体での結果とは若干のずれがあることを大前提にして話を進めたい。

アンケート結果を集計してみると「開業10年未満の会計事務所」と「開業10年以上の会計事務所」との間で結果にギャップが生じていることが判明した。

Webとの連動で業界がもっと分かる！　このマークが目印です

本特集では以後、開業10年未満の会計事務所を「新人事務所」、開業10年以上の会計事務所を「ベテラン事務所」と称することにする。

開業10年未満事務所は顧問料の二極化が進む傾向

新人の平均顧問料に関するアンケートでは、ある結果が出た。

グラフ1は「新人事務所」の、グラフ2は「ベテラン事務所」の平均顧問料(法人)を示している。

大きな違いは「新人事務所」は、1万～2万円台の低価な顧問料が主流の事務所と、5万～10万円クラスの高額顧問料を主体とする事務所への二極化が進んでいること だ。2万円台以下の事務所が53％を占める一方、4万円台以上の事務所が28％とほぼ同じ割合に達している。

開業から間もない会計事務所というと、顧問先がまだ少なく、高額報酬が期待しづらい新設法人の顧客が多いことから、低価格の顧問料が主体になりがちだ。しかし、その一方で早々に強みを打ち出し差別化を図り、高単価へとシフトしている事務所が少なくないことが読み取れた。

一方、「ベテラン事務所」は、かつてのスタンダードな価格帯である3万円台が実に6割近くをめている。一方で4万円台以上の高額顧問料が主流な事務所の割合が30％をわずかに割り込み、2万円台以下の事務所が2割強に達している。

「ベテラン事務所」のほとんどが1991年の税理士法改正前から開業している。報酬自由化以前の規制に守られた状態からその まの報酬体系で、顧問先からの意識に応じて、すると値下げしているのが現状ではないだろうか。今後は顧問料2万円台以下の割合が、もっと高くなる可能性がある。

この流れにどう対応していくか、事務所の判断が求められる。

資産税ビジネスの最新活動事例（提供：アックス資産税パートナーズ®）

●アックス資産税パートナーズとは　資産税ビジネスを組織力で獲得するためのノウハウとツール、ならびに専門家ネットワークをパッケージ化。これから資産税マーケットに参入する会計事務所、資産税ビジネスをより強化したい会計事務所の皆さまをバックアップいたします。

丸の内相続大学主催・清田氏による講義

今、注目の遺言書と相続対策を学ぶ

アックスコンサルティングでは、拡大する資産税ビジネスに取り組む会計事務所の支援を進めている。その中でも専門分野に特化した講師によるセミナーは、生の現場の様子がわかる事例紹介や、その解説を聞くことのできる絶好の機会として参加者の高い支持を受けている。10月に開催された「地主税理士が語る『相続税対策のエッセンスと遺言書のポイント』」も多くの税理士が受講し、相続税に関する関心の高さがうかがえた。

清田幸弘氏のセミナー風景

今回の講義テーマは、相続増税から存在がにわかに脚光を浴びている遺言書。その活用方法を税理士視点で清田幸弘氏(ランドマーク税理士法人代表税理士 行政書士)が解説。

講師の清田氏は、実家が農家であり、かつ農協勤務の経歴を持つ。その知識経験を活かして都市農家の税務相談を多く手がけてきた。また、相続実務のプロフェッショナルを育成するための「丸の内相続大学校」を開校し、業界全体の底上げと後進の育成にも力を注いでいる。

講義の初めに清田氏は「相続の相談からキャッシュポイントへいかに結び付けるかが重要な点。お客さまに相談から実際の申告までの階段を上がってもらうことが大事だと思います」と相続税ビジネスのポイントを説明し、そこから本題の相続対策と遺言書についての話に入った。

講義では清田氏が扱った実際の事例を交えており、「自筆証書遺言と公正証書遺言」では、公正証書遺言の方が有利だが、それでも覆される可能性があることを解説。「遺産分割協議」についても実践的な解説が行われた。後半では農地を中心に事例を多く解説。

これらの解説を進めながら清田氏は、「今、相続はブームになっていきますが、システムを使っていかないと相続案件は危険を伴います。数千万円単位で損害賠償になる可能性もある」と相続案件の怖さを語った。

エッセンスと銘打ちながら実践面も充実した聴き応えのある内容で、休み時間や終了後には清田氏と参加者の間で名刺交換や相続案件の相談などが飛び交う充実した講義となった。

アックス資産税パートナーズに関するお問い合わせは電話03-5420-2711（担当：坂田、渡邊、岩崎）

2013年12月 第41号
【税理士業界ニュース】