

進む総合化と専門化 人手不足で「若手」争奪も

会計事務所の大規模化と専門化が加速しており、業界再編の可能性も出ている。

人 手不足の問題は、税理士業界でも深刻だ。ここ数年、「食えない税理士」が取りあげられ、もうちょうどいない業界と思われがちだが、実は二極化が進んでいる。もうかつての会計事務所では、人手不足が経営上の大きな問題となっている。「人さえいれば仕事を引き受けられるのに、現在は断ることが多い」と都内中堅税理士法人の代表は話す。

もうかつての事務所傾向は、ある程度の規模を持ち、どんな顧客ニーズにも対応できるよう「総合事務所化」しているか、何らかの得意分野に専門特化していくかの二つに分かれる。医療業界で例えるなら、総合病院化していくか、専門医院（クリニック）として得意分野の診療に特化するかに分かれるのに似ている。

大規模事務所の筆頭は、PWC、トーマツ、KPMG、EYの4税理士法人。「ビッグ4」と呼ばれるグローバル展開の世界的会計事務所で、規模は突出している。業務内容は、「大企業向け税務」「特殊税務（M&Aや事業承継、金融）」「国際税務」といった通常の会計事務所ではあまり提供していないものだ。

こうした国際的なメンバーファームの税理士法人を除くと、大規模事務所の代表格は税理士法人山田&パートナーズ（東京都千代田区）を中核とする山田グループと辻・本郷税理士法人（同新宿区）のグループで、スタッフは約1600人規模。これに続く数百人規模の会計事務所も都内を中心に増えている。このクラスになると、業務内容はビッグ4と同じで、違いといえばクライアントの大きさくらいだ。

相続専門の中で違いも

一方、得意分野を生かして「専門特化」を目指す会計事務所の中で、ここ数年目立つ分野は「相続」だ。高齢化社会の象徴的なマーケットで、相続件数が増加傾向の中で、課税標準が引き下げられ、課税対象者が急増している。

相続マーケットは、富裕層の相続コンサルティングの先駆けであるタクトコンサルティング（同千代田区）、レガシイ（同区）、チエスター（同中央

法人制度で大規模化が加速

規模拡大（総合事務所化）の流れは、2002年の税理士法人制度導入が引き金。税理士法人は多くの資格者を雇い入れ、個人事務所ではできない多様なサービスを提供している。支店も設置できるため商圏を広げやすく、一般企業のように「経営」と「現場実務」の分離を図るケースが多い。

戦略にもよるが大規模事務所になると、クライアントの規模も比例して大きくなるのが特徴で、金融機関などからの紹介も増えるという。そのため、税理士法人制度の導入以降、法人数

図1 税理士法人数はこの10年で2倍超に



は毎年、右肩上がり急増している（図1）。大きな税理士法人が増えるにつれ、人材採用が経営上の重要課題に

みやぐち たかし
宮口 貴志

（ZENKENメディアプラス代表、
租税調査研究会事務局長）

なってきた。そもそも税理士資格者やこの業界で働いている人には限りがあるほか、日本全体の人材不足の影響もあって若手の採用がスムーズにいかないのだ。今後は少子高齢化の進展で、若手がますます減ると懸念されている。

合格者の6割は36歳以上

実際、税理士試験の受験者数は年々減少。過去10年の受験者数からは「税理士離れ」が目瞭然だ（図2）。受験者数は08年に5万1863人いたが、18年は4割減の3万850人に落ち込んでいる。

若い年代の受験者が極端に少ないのも深刻だ。18年度の税理士試験受験者は、41歳以上が全体の約4割で、30歳以下は約3割。合格者数も、18年度は41歳以上が37%の247人と最も多く、次いで36〜40歳の142人（21%）となっている。36歳以上が合格者全体の約6割を占めているのだ。これは、公認会計士試験の合格者の平均年齢が約25歳であることや、30歳未満の合格者比率が84%と高率なのと比べると、明らかに年齢層が高い。

このように税理士業界では貴重な「若手」人材を、大規模事務所が奪い合う構図になっている。群雄割拠の状況を84頁図3にまとめた。

区）、ランドマーク（横浜市）の各税理士法人も知名度が高い。ただ、相続特化型事務所といっても扱うビジネス領域には若干の違いがある。

例えば、タクトコンサルティングは相続の「対策」に強く、業界でも知らない人がいない存在。レガシイやチエスターは、相続税の申告件数で他を圧倒している。公表している18年の申告件数は、レガシイが1599件、チエスターが1210件。一般的な町の税理士事務所なら、相続税の申告に携わるのは年に数件であることを考えれば、これは驚異的な数字だ。

相続以外の業種特化型としては、医療分野に特化した事務所が多い。中でも、川原経営グループ（東京都品川区）や東日本税理士法人（同新宿区）は、医療経営に強い事務所の代表格だ。

最近の注目は、国際税務に強い税理士事務所。国際税務は新しい分野だけに特化事務所はそれほど多くないが、大きく分けて日本企業が海外に出て行く支援をする「アウトバウンド型」と、外国の企業が日本に支店を出すときにサポートする「インバウンド型」に分かれる。アウトバウンド型としては、中国に強い税理士法人マイツ（京都市）、アジアではSCS国際会計事務所（SCS Global、東京都港区）やI-G

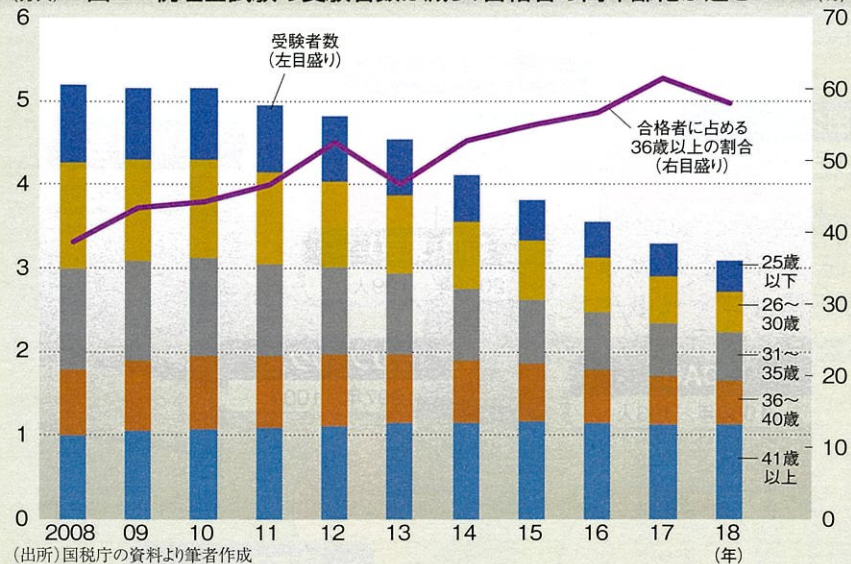
LOCAL（アイ・グローバル、同中央区）、フェアコンサルティング（同中央区）などが有名だ。インバウンド型では永峰三島会計事務所（同千代田区）がよく知られる。これらは代表的な事務所過ぎないが、国際税務はビッグ4や大規模事務所の国際部門担当だった税理士、国税出身のOB税理士がノウハウを持っている。

このほか特化型としては「飲食店」や「理美容」、市街地再開発など「都市開発」の税務を専門とする事務所もあり、細かく見ていくとかなりの業種・業態に上る。

税理士法人制度が導入されてから17年。この間、会計事務所の規模は全体的に拡大した。これは、会計事務所に求めるクライアントニーズが複雑化、高度化しているため、個人では立ち行かなくなったからだ。IT、人工知能（AI）の発達による大転換期に入っていることも背景にある。

さらに今後10年で、業界再編が一気に進む可能性が指摘されている。なぜなら、税理士法人制度以降に会計事務所業界をけん引してきた世代がそろそろ交代時期にさしかかっているからだ。業界地図がさらに塗り替えられる時期が、すぐそこまで来ているのかもしれない。

図2 税理士試験の受験者数は減り、合格者の高齢化が進む

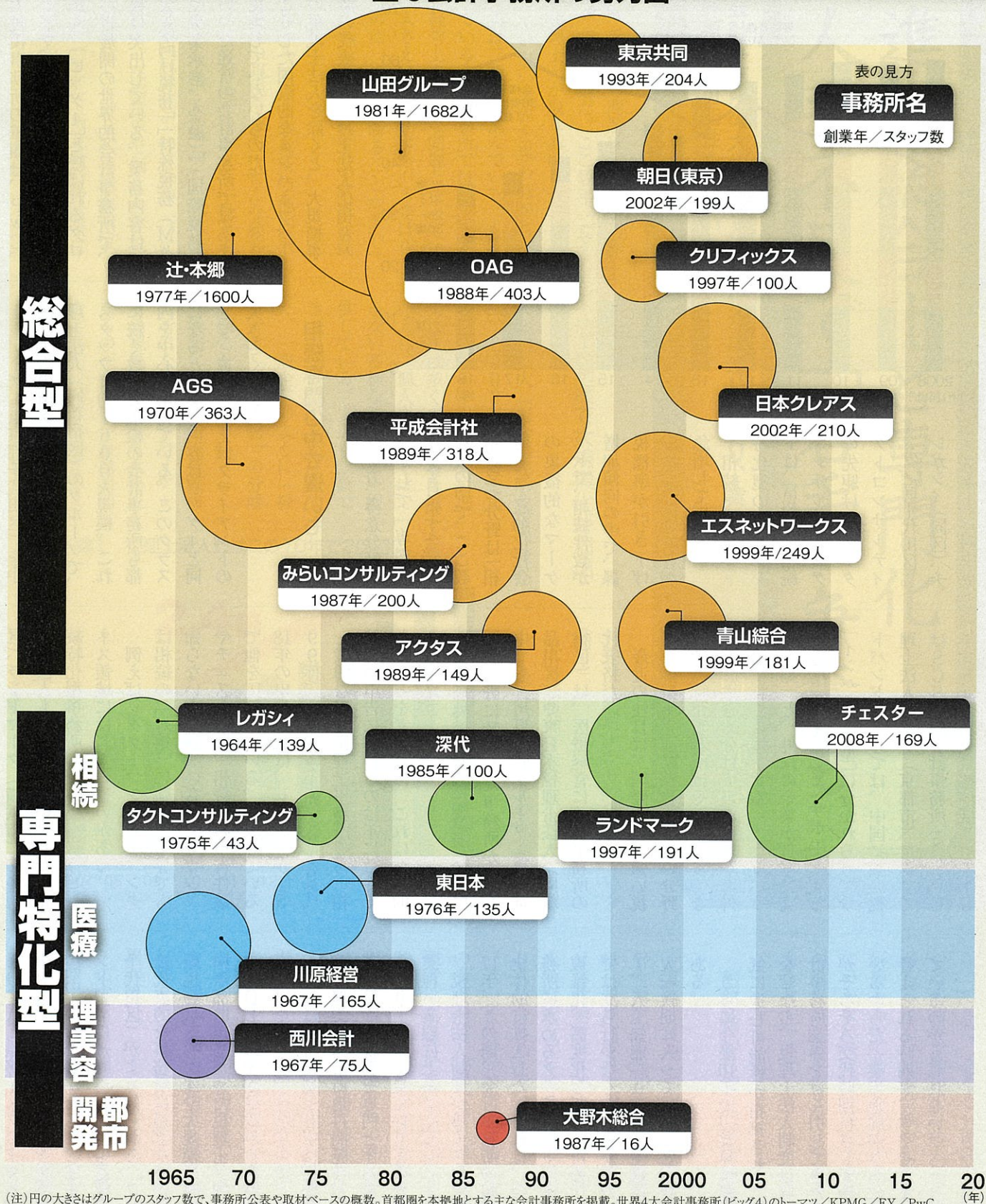


（出所）国税庁の資料より筆者作成

一方、得意分野を生かして「専門特化」を目指す会計事務所の中で、ここ数年目立つ分野は「相続」だ。高齢化社会の象徴的なマーケットで、相続件数が増加傾向の中で、課税標準が引き下げられ、課税対象者が急増している。

相続マーケットは、富裕層の相続コンサルティングの先駆けであるタクトコンサルティング（同千代田区）、レガシイ（同区）、チエスター（同中央

図3 主な会計事務所の勢力図



(注) 円の大きさはグループのスタッフ数で、事務所公表や取材ベースの概数。首都圏を本拠地とする主な会計事務所を掲載。世界4大会計事務所(ビッグ4)のトーマツ/KPMG/EY/PwC、国際ファームの太陽 Grant Thornton は掲載していない。事務所名から税理士法人や会計事務所は省いた(出所)筆者作成