



中小総研

顧問税理士に求めるもの (IRSME13024)

平成 26 年 1 月 9 日 山本 貢郎

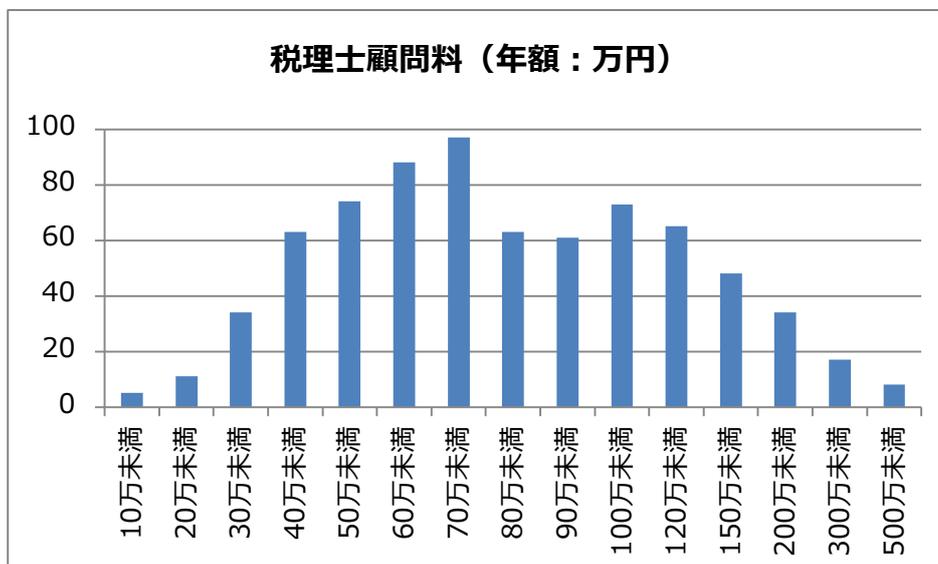
■ 顧問税理士の役割

ほとんどの企業が税理士と顧問契約をしていますが、毎月欠かさずアドバイスを受けている企業や、年に1度税務署に提出するためだけに決算書を作成してもらっている企業など様々だ。その中で、「売上は下がっているのに顧問料は契約時から変わらず高いと感じている」「年に一度しか訪問が無い」「先代の社長の時からの付き合いだが、自分とはどうも合わない」など料金やサービス内容に対しての不満を感じている企業も多く、満足している企業はわずか2割とのデータもある。

今回は顧問税理士との付き合い方を考察していきたい。

■ 税理士の顧問料とサービス

《参考》顧問税理士の顧問料 (2013 年中小企業総研調べ n=741)



「顧問料が高い」と感じている経営者は少なくないだろうが、売上や業種、サービス内容によって顧問料は変わるものの、そのように感じる要因の多くは実際に「提供されているサービス」が「適切な料金」でないということであろう。

一つ例を挙げれば、「月次試算表」は資金繰りや節税対策、経営戦略の見直しのために月ごとの数字を把握する資料であるが、どれだけ遅くとも締めてから1か月後には確認したいもの

平成 26 年 1 月 9 日

(IRSME13024) 顧問税理士に求めるもの

だ。にもかかわらず、実情は 2, 3 か月後にしか試算表を出さない税理士が存外に多い。2, 3 か月前の数値を見せられても何の要因でそうなって、どのような対策を講じるべきか、時すでに遅し、となる。

かように顧問先企業の立場を意識したサービス提供ができていない税理士もいることは知っていただきたい。この様なことを前提に、下記の部分を確認いただき、あてはまるようであれば改善を依頼する、もしくは顧問税理士を変えることを検討してみてはどうだろうか。

- ◆ 顧客の視点から話をしているか。電話の対応が丁寧か。
- ◆ 月次試算表が 1 か月以内に出てくるか。
- ◆ 料金表や見積書、契約書の提示が無い。また事前相談なく追加料金を請求される。
- ◆ 年に 1 度しか面談がない。定期的なアドバイスがもらえない。
- ◆ 決算の予測を立ててくれない。税金の金額を事前に教えてくれない。
- ◆ 資金繰りに関しての相談ができない。
- ◆ パソコンに弱い。

以上はお客様から料金をいただいてサービスを提供しているという意識が表れる部分だといえる。「過去」の決算書を作るだけになっている税理士はおススメできない。経済環境の変化が目まぐるしい今日、これから経営者が付き合っていくべき税理士は、「未来」を見据えたサービス提供をしてくれる経営のパートナーでありたい。過去は過去の数値としてそれを未来にどう活かすかという視点でアドバイスができ、提供できるサービスラインナップが豊富で、料金も明瞭な税理士を選びたいところだ。

まずはその第一歩として、自社が今どのような問題を抱えており、それを解消するためのサービスを提供してもらいたいことを税理士へ明確に伝え、それに対する反応を確認することが大切だ。

■ 顧問税理士選びのポイント

会社で起こる事務的なことは税理士に聞けば何でも解決してもらえると考えている経営者も少なくないが、当然ながら税理士は万能の専門家ではない。税理士試験の科目をからもわかるように、税理士はあくまでも「会計・税務」の専門家でありそれ以外は本来のところ専門外なのだ。

平成 26 年 1 月 9 日

(IRSME13024) 顧問税理士に求めるもの

«必須のサービス»

- ◆ 決算書の作成
- ◆ タイムリーな月次試算表の作成
- ◆ 半年に一度の面談
- ◆ 資金繰り、節税のアドバイス
- ◆ 税務調査対応（税務署よりでないこと）

«対応できれば望ましいサービス»

- ◆ 相続・事業承継のアドバイス
- ◆ 役員報酬の検討の際には法人税だけでなく、所得税や社会保険も考慮に入れる
- ◆ 事業計画書の作成
- ◆ 経営戦略の相談

頻繁に起こらない相続や事業承継、税務調査や事業計画書作成、経営の相談は税理士によって差が出やすい分野だ。

先にも少しふれたが、税理士試験は会計 2 科目、税法 3 科目の合計 5 科目に合格すればよい。必須科目は会計 2 科目（簿記論・財務諸表論）で、選択必須科目（所得税法・法人税法）はいずれかに合格すればよく、選択科目（相続税法・固定資産税・消費税法または酒税法・国税徴収法・事業税または住民税）に関しては、その中から 2 科目合格すればよい。したがって試験科目の選択によっては、法人税法や相続税法に詳しくない税理士も存在する。また国税局（税務署）を一定期間勤めあげると自動的に税理士資格が付与される、特定の大学院を 2 つ卒業し修士の学位を取得することで、無試験で税理士になれる制度もあった。

上記をふまえて、顧問税理士がどの分野を得意にしているのかも考えて仕事の依頼をしたいものだ。万一顧問税理士が対応できなくても、これらのサービスを専門に提供している有資格者やコンサルティング会社もあるので、そこに相談するという方法もある。

顧問税理士にあまり強く要望を出したり、顧問税理士を変えたりすると不都合なことが起こると考えている経営者もいるが、基本的には何も不都合なことは起こらない。税理士は信頼関係が築ければ本当に頼りになるパートナーだ。だからこそ不満があれば改善を求め、なお改善が図られなければ、他の税理士に会うことも検討したい。（了）