

次の企業と FIVE STAR MAGAZINE は士業界を応援しています。

Powered By
ご協賛企業



NOTHING IS
impossible

特集

士業界の 「新しい地図」 2025

士業事務所のための経営専門誌

The Magazine for Professional Firms



サミットを終えて 緊急対談

「税理士サミット2024」を振り返る！

サミットから見えてきた、 税理士業界の「近未来」

対談／税理士サミット2024 主宰・朝倉歩氏（サン共同税理士法人、東京都港区）
FIVE STAR MAGAZINE 編集長・榊原陸

「税理士による、税理士のためのイベント」として開催された税理士サミット2024。現在の税理士業界が抱える「課題」と、未来の税理士業界が抱えることになる「課題」が明確化した一日となった。開催終了後に、本サミットを主宰したサン共同税理士法人の朝倉歩氏と本誌編集長・榊原陸との対談を行った。サミットを振り返る。（文・武田司、GPT-4o）

会計人からCFOを！

榊原：今回のサミットの講座のラインナップ【P.27に開催プログラム】を見ると、業界が抱える課題を明確化して、その課題を共有していこうという意図があるように見えました。

朝倉：そうですね。現在、マネーフォワードやfreee、人材紹介会社など、資本力のある会社が税理士業界に参入し、会計事務所の利益が事業会社に流出していく流れが生まれつつあります。そしておそらく、この流れは今後加速していくと思われます。

かつて会計事務所では、売上の3割は利益として事務所に残ると言われていました。ところが現在は利益が2割を切っている事務所も多くあり、低収益化や低賃金の問題が顕在化していて、それが業界全体の魅力を減少させる大きな要因となっています。

榊原：税理士業界を取り巻く外部環境が、大きく変わってきていること。特に資本力のあるプレイヤーの存在やテクノロジーの進化が、税理士業界の課題と直結する状況になっています。

今回は2つの会場で講義が行われましたが、第一会場の後半の

第五講、第六講は、高収益化していくための具体的な手段や手法がテーマとなっていました。そして前半の第一講から第四講までは、業界の課題をテーマにして講演が進んでいきました。

まず第一講は、演出家のテリー伊藤さんとテレビプロデューサーの加藤幸二郎さんが登壇し、税理士業界が魅力的に映らない理由を見事に浮き彫りにしました。そして、魅力アップのキーワードとして、「モテる」「動機は不純でいい」などを挙げていました。業界の魅力アップにつながるのなら、どんなことでもやるべきだというメッ



サン共同税理士法人 統括代表 朝倉歩

2004年より約12年間、デロイト トーマツ税理士法人にて経験を積んだのち、2016年にサン共同税理士法人を設立。2023年6月までに全国10拠点、職員120名超を有する組織に成長。2019年にサン共同デジタルコンサルティング株式会社を設立。自社開発システムやRPA等最新のITを利用した会計事務所業務の効率化に力を入れており、一般事業会社だけでなく、会計事務所向けのDXコンサルティング事業も行っている。2021～2023年、辻・本郷ITコンサルティング株式会社の取締役役に就任。日本中小企業大賞2022にて「働き方改革 最優秀賞」受賞

FIVE STAR MAGAZINE 編集長 榊原陸

士業専門誌『FIVE STAR MAGAZINE』編集長。LIFE&MAGAZINE株式会社・代表取締役。株式会社アックスコンサルティングでの勤務時代より、税理士向けの業界誌の発刊を通じ、士業界に携わる。その後、2013年にライフアンドマガジンを設立し、2012年から創刊している税理士、弁護士、司法書士、社労士、行政書士向けの事務所経営の専門誌『FIVE STAR MAGAZINE』の発行人・編集長を務める。企画、取材を通じ、ネットワークを広げ、深く業界事情に精通し、業界の評価を集めている

セージになっていましたね。

朝倉： 良し悪しは別にして、議論を俎上に載せていただいたかたちになりました。

榊原： 第二講は、辻・本郷グループの本郷孔洋会長と元国税庁長官の可部哲生さん、そしてファシリテーターには弥生会計の元社長である岡本浩一郎さんという豪華な座組みでした。この講で、本郷会長は「これからはCFO（最高財務責任者）だ」と話されていたね。CFO人材を会計人から、会計業界から輩出していかなければならないというお話でした。

これを聞いて私は、税務顧問が

なくなったときに税理士が生き残っていく道はここにあるのだと理解しました。

朝倉： CFO だけではありませんが、その候補の一つになると思います。

榊原： CFO が税務顧問と何が違うのかと言えば、税務顧問はあくまで相談相手です。その立場で助言やアドバイスを行います。CFOは結果にコミットして実行する点が大きく異なります。だから、税理士にそれができるかどうかを問われるのだなと思いました。

朝倉： 補足すると、CFOはB/Sで稼ぐのが仕事です。本業で稼ぐの

はP/Lになりますが、P/Lで稼いでためた純資産を再投資して資産を増やしたり、次の施策のために資金調達を行ったりすることがCFOの仕事の領域になります。

B/Sはレバレッジが効くので、現在はP/Lで稼ぐよりもB/Sで稼ぐことのほうが重視されるようになってきており、本郷会長も「これからは、B/Sで稼いでいかなければならない」と常々おっしゃっています。

P/Lで稼ぐ経営者はその業種のプロフェッショナルですが、CFOは言うなればプロ経営者であり、将来は多くのCFO経験者がCEO



を務めるようになるという話もあるほど、重要なポジションです。
榊原：さらに本郷会長は「業界の魅力云々を論じているよりも、業界から大谷翔平を出すべきだ」とも話していましたね。

たしかに、有名企業などのCFOとして大活躍する会計人が出てくれば、税理士業界に注目が集まるかもしれません。

朝倉：スタープレイヤーが税理士業界に一人でも出るだけで、業界の魅力が伝わっていき、受験生が増えることも起こりえます。なかなかそうした人材は出てこないと思いますが、本郷会長はそうした話をよくされています。

顧問料が消える日

榊原：第三講は、ベンチャーサポートグループの中村真一郎先生と弁護士法人 Authense 法律事務所の元榮太一郎先生の対談で、ファシ

リテーターは朝倉先生が務めました。登壇したお二人は「これからはコンサルティングが重要になる」と意気投合していましたが、このときに中村先生が言っていたコンサルティングというのは、経営コンサルのことではなく、商品提案力や営業力といったものでした。

朝倉：現在は、外資系を含めてコンサル業界が人気ですが、実際にはSaaSの営業マンのような存在をコンサルタントと呼んでいるケースが多いと思います。

中村先生は、会計事務所におけるコンサルティング、つまり税務以外の業務を提案していくことがコンサルティングだと話しており、私もそう思います。優良な顧客基盤を持ち、優秀なスタッフがいる会計事務所は、アップセルやクロスセルができます。総合コンサルティングファームとして、総合コンサルタントを育成できる環境が整っています。そうやって事

業領域を広げ、マーケットを広げて、アップセルやクロスセルを進めて収益性を高めていくことが重要だと話されていました。

榊原：第四講は「会計ソフトウェア対談」と題して、フリー株式会社の佐々木大輔 CEO と株式会社マネーフォワードの辻庸介社長による対談が行われました。ファシリテーターは第二講と同じく岡本さんです。

対談の内容は当然、クラウド会計ソフトの話が中心でしたが、岡本さんの巧みな進行もあって、表向きはクラウド会計ソフトの話をしているようで、その実は「税理士業界がどうなっていくのか？」が話されているように感じました。

そうやって聞いていて感じたことは、「ああ本当に、税務顧問はなくなるのだな」という実感です。だって、税理士のサミットなのに壇上にはベンダーさんしかなくて、それを税理士が黙って

「税理士サミット 2024」プログラムと登壇者（第1会場）

第1講「悔いない人生の為に」

㈱ロコモーション代表取締役社長、演出家 テリー伊藤氏
㈱日テレアックスオン 加藤 幸二郎氏

第2講「税務行政の動向」

デジタル・トランスフォーメーションとグローバル化

辻・本郷グループ 会長 本郷 孔洋氏
元国税庁長官 可部 哲生氏
ファシリテーター ㈱会社 Ollo 岡本 浩一郎氏

第3講「税理士業界と弁護士業界」

ベンチャーサポートグループ 中村 真一郎氏
弁護士法人 Authense 法律事務所 元榮 太郎氏
ファシリテーター サン共同税理士法人 朝倉 歩氏

第4講「会計ソフトクラウド対談」

freeex マネーフォワード

フリー株式会社 佐々木 大輔氏
㈱会社マネーフォワード 辻 庸介氏
ファシリテーター ㈱会社 Ollo 岡本 浩一郎氏

第5講「税理士業界の賃上げ・値上げ」

御堂筋税理士法人 才木 正之氏
税理士法人アップパートナーズ 菅 拓摩氏
ファシリテーター 税理士法人松本 松本 崇宏氏

第6講「M & A 企業対談」

日本 M & A センター × ストライク

㈱会社日本 M&A センター 小阪 博之氏、和田 梨沙氏
㈱会社ストライク 久留 孝宜氏、森田 千晴氏
ファシリテーター ミカタ税理士法人 柴田 昇氏

イベント主催：一般社団法人 次世代税理士研究会

座って聞いているんですよ。朝倉先生はどう感じましたか？

朝倉：ある日突然、税務顧問がなくなるということはなくて、徐々になくなっていくものだと私は思っています。これまでの流れを見ても、Google や YouTube がある時代とない時代で、税務顧問は全く異なるものになっていると思います。

情報提供力はテクノロジーが強い部分であり、Google や YouTube、さらにその先は AI へと変わっていくものだと思います。だからこれから、今まで以上に営業力や人間力が問われるようになると思います。

税理士業界に限らず、どの業界でも営業力が強い会社が残るものだと思いますが、テクノロジーの進化が進めば進むほど、人間の持つコミュニケーション能力や営業力が重要になり、そうした部分を大切に作る組織が伸びていくものだと考えています。

榊原：このあと、第五講に登壇する税理士法人アップパートナーズの菅拓摩先生は、「税務顧問は贅沢品になる」という話をされています。つまり中小零細、特に小零細企業から税務顧問は不要とされる時代がやってくるというお話です。

そうした中で、成果を生み出せる税理士は CFO になっていけばよい。中間層のお客様で、相談やアドバイスを必要としていたり、何かあった際の安心感を求める会社は引き続き税務顧問をお願いすると思いますが、多くの中小零細企業には不要となる。だから、税務顧問は「贅沢品」になっていくということです。

その結果、中小零細企業は会計事務所の顧客層ではなくなるでしょう。そうすると、顧問先を増やし、コンサル人材を育成し、クロスセルやアップセルしていく戦略は、近い将来に合わなくなってくるかもしれないと感じまし

た。

朝倉：かつて記帳代行はしなければならない業務であり、義務的に顧問先は記帳代行料を会計事務所に払っていましたが、テクノロジーにその業務は取って代わられます。

確かに、大きな企業の方が価値を提供しやすいのは事実です。しかし、中小零細企業だからといって価値を提供できないかと言えば、そうではありません。中小零細企業でも顧問料を超える価値を提供できれば、解約も税理士変更も起きません。会計事務所は、年間の顧問料以上の価値を提供することができると、私は思っています。

榊原：朝倉先生のおっしゃる通り、頼まなければならない業務があるという前提の中で、これまでの税務顧問は存在してきました。しかし、頼まなくても良いとなれば、わざわざ顧問料を払って頼むという会社は限定されますよね。

だからこそ贅沢品であり、法律顧問に似た位置付けになっていくと思います。その中で、結果にコミットし、成果を出していく人は、高い報酬になる。結果はわからないけど相談には乗るといふ旧来型の税務顧問もニーズはあるでしょうけど、それは限定的になると思います。

朝倉: 先日、ほかの会計事務所の決算書を見る機会があったのですが、それは素晴らしい決算書でした。会計事務所の担当者が優秀で指導が良いので、決算書の健康状態も良く、社長の意識も高い。会計事務所の指導によって社長の意識が変わり、決算書が変わり、従業員の生活水準も上がるといった良いスパイラルが起きていました。

いくらテクノロジーが進化したとしても、テクノロジーにそのまま組織を変えられるかと言えば、それは難しいものだと思います。だから会計事務所の役割は、B/S会計の部分にもあるし、こうした指導力にもあると思います。

税務顧問が不要となるのは時間の問題ですが、それにフタをすれば浦島太郎になってしまいます。私はテクノロジーがどんどん進化して、私たちが今行っているアナログな業務を早く代替してほしいと思っています。そして、そうやってテクノロジーが進化することを前提にしながら、我々税理士はできることを増やし強化して、顧問税理士がいるからこそ会社が成長できるという価値を提供できるようにシフトしていかなければならないと思っています。

顧問に替わりうる、いくつかの候補

朝倉: ただ、私は形を変えても、先輩たちが作ってくれた顧問料と

いうものを残していきたいと思っています。会社を指導する上でも、スポットでの関与では深い指導ができないので、会社の財政状態を継続して把握した上で、ROIを高められる提案をできるようにしたいと思っています。

高額な報酬を支払っても、それ以上の価値がある指導ができる存在が会計事務所であり、そうした存在になっていかなければならないと思っています。

榊原: 朝倉先生がおっしゃるように、顧問に替わるサブスクモデルはあったほうがいい。そして、その有力候補となるものの一つが先ほどの「CFO」となります。そしてもう一つの候補は、「DX支援」になるでしょうか。会計・税務を中心にバックオフィス業務をDX化する支援から入って、保守とメンテナンスで継続的な関係を築き、課金してしていく。これは会計事務所に優位性がありますし、顧問料の代替になり得ると思います。

朝倉: 私たちもDX支援を行っていますが、SaaS選定の適正化などは非常に強いニーズを感じるころではありますね。

榊原: それと、もう一つは税理士というより社労士の領域になってしまいますが、「HR系」になるのではないかと思います。

朝倉: 従業員が200人以上いる会計事務所は、医療や相続、新設法人などを専門にしていると聞いたことがあります。専門特化していくことで提供するサービス領域も広がっていきます。HRもその一つですが、会計を中心にサービス領域を広げている事務所は増えてきていると感じています。

会計を起点にして付加価値をつぎ込んでいくからこそ、顧客をグリップして、信頼を勝ち取ることができるのだと思います。

榊原: しかし、その起点となる税

務顧問がこれからどうなるかという点が論点であり、それに代わりうるものを生み出していかなければならないということが今後の課題になっていきます。

朝倉: その手段の一つがCFOであれば、上場会社やIPO準備中の企業で必要とされるCFOのように、資金調達やエクイティの実施など役割が限定されるCFOではなく、中小企業版のCFOが必要になりますね。

中小企業版CFOであれば、毎月の予実管理を行い、役員会に参加し、そこで価値ある発言をすることが求められるなど、その役割・領域は広がっていきます。すでにそうしたサービスを提供している事務所もあり、月額数十万円の報酬を得ているケースもあります。CFOとして顧客の社内で施策を実行していくポジションもあれば、社外から擬似CFO的に顧客をサポートしていく方法もあると思います。

いずれにしても、顧客が支払っている報酬を上回る、価値のある情報提供ができる立場に会計事務所はあるので、そのポジションを活かして、報酬以上の価値を生み出していくことが重要になると思います。

榊原: 今回のサミットで分かったことは、税理士さんの仕事が必要なくなるわけではないということ。CFOを一例に、これからも税理士さんが必要とされる機会や活躍できる場があることを確認できました。だからこそ、これからは声を大にして言いたいと思っています。「税務顧問はなくなる！」と。

進むべき方向性が明確になったという点で、今回のサミットは大きな価値があったと思います。今回の税理士サミットは税理士業界に一石を投じた大変有意義な取り組みだったと言えます。ご開催、お疲れなまででした。■