

ぶるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

338号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 麗春の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

「税理士新聞」が3月15日号の一面で、「4716事務所が廃業」！？と出ていました。4716の税理士・会計事務所が2年半で、「廃業」したというデータを示したのは、経済産業省と総務省の「平成24年経済センサス・活動調査」(24年調査)です。最新集計結果によると、前回調査(21年調査)の21年7月1日時点で経営していることが確認された3万2296の税理士・会計士事務所のうち、今回調査の24年2月1日時点で確認できなくなったのは4716事務所だったのです。

2年7カ月の間に14.6%の会計事務所が廃業に追い込まれたというデータです。「経済センサス」は、事業所や企業の経済活動の状態を明らかにし、各種統計調査を実施し、情報を整備することが、目的の調査で、郵送調査と調査員の直接調査が実施されている。「経済版国勢調査」と呼称されることもあり、統計法では基幹統計に位置づけているのです。総務省統計局によると、地域ごとの調査員の判断で「新設」や「廃業」が決まる部分もあるのです。

つまり、個人事務所が税理士法人になった場合、個人事務所が「廃業」と判断される可能性があり、また開業税理士が2人以上で税理士法人を立ち上げれば、複数の事務所が廃業とカウントされるわけです。また、個人事務所の所長が死亡すると廃業となり、こうした状況を踏まえると一般企業の廃業率と単純に比較できない側面があります。とはいえ、4716事務所の廃業のなかには、当然経営が立ち行かなくなって看板を下ろした事務所も多数存在するし、事務所の存続を考える税理士としては、強い危機意識をもって会計事務所経営を続けていきたいものです。

業務侵害に負けない！！ 会計事務所をつくる

ついでに「税理士新聞」の3月25日号の

「業務侵害に負けない事務所を作る」を、一面に書くだけに、税理士や会計士に「警告」をしているように思うのです。「東京会業務侵害監察部」が、税理士への「業務侵害行為に関する実態調査」には、3057人の税理士、税理士法人が回答を寄せられたのです。都内で30年以上、事務所経営をしている税理士は、競争社会に突入したことを多くの税理士が認識している。何でもかんでも、「業務侵害だ」とは言わなくなった。しかし、ルールなき競争社会の中で業務侵害の線引きはあいまいにされている。

「A税理士が受けた被害ですが、ある金融機関がA税理士の顧問先に対して、税理士変更の提案をしてきたそうです。変更が融資の条件であるかのような言い方で、その顧問先は結局新しい税理士に乗り換えました。」東京会のアンケート調査でも、「業務侵害」をしてくる主体として最も多く挙げられたのは金融機関・証券会社(29.3%)だった。そして、同業者である税理士・税理士法人(9.2%)が続いた。このほか、元事務所職員、退職税務職員などが侵害者として挙げられている。

侵害行為を受けた後は、まずは顧問先と話し合うことが問題解決の糸口になりそうだが、これに関する設問では「関与先と相談した」とする回答は約6割に過ぎず、「何もなかった」という回答が2割を超えた。すでに業務侵害をしている人に顧問先の「困り込み」をされていたケースもありそうだ。「弁護士に依頼し、損害賠償請求中」という税理士もあり、徹底抗戦の構えをみせるケースが出ていることがわかる。

「関与先と相談した」と回答したなかで、問題なく顧問関係を維持したのは約2割。「顧問先と気まづくなった」とする回答と合わせても、侵害を許さなかったのは全体の4分の1にとどまる。一方で、一定期間もしくは即座に顧問契約を解約されたのは約5割にも上った。

具体的な侵害行為の内容としては、「現在の税理士より報酬が低廉であると強調して勧誘した」が全回答中22.8%でトップだった。低価格を謳い文句にする税理士が増えてきたのは、税理士法改正以降とくに目立つ傾向だ。インターネットで「格安 税理士」と検索すると、1万円未満の顧問料を売り文句にしている会計事務所のホームページへのリンクがずらりと並ぶ。決して少なくない税理士が戦略的に低い顧問料で対応するビジネスモデルを採用していることがわかる。

「顧問料の値下げを要求されるケース」で、「低価格化路線に乗るか、あるいは専門分野を掘り下げて付加価値業務を提供するか」といった選択を事務所は迫られる。低価格戦略はよほどシステムティックにしないと採算が合わない。だからこそ、「相続や不動産や経営支援などの相談」にしっかり対応し「業務侵害」に負けない事務所作りをすることが必要になってくる。これは、「東京会」の話です。「都市型」と「地方型」では、それぞれの問題が出ています。所長先生は問題に向い合うことも大事のようです。

負けない！！ 「会計事務所の強味は経営支援」

「決算」というと、「税務申告だけ。」または、「銀行等に出す貸借対照表等を作成のための決算。」それが会計事務所の義務だと思っている先生は多いと思うのです。しかし、「決算書は誰のためにあるのかな！」それは会社の経営者のためにあるのです。「税理士が、税務申告や銀行等への提出を勝手にできる筈がない」のです。まず、経営者のために作成し、「経営者と理解と納得で決算」が行なわれていくのです。

「まず決算書を見せること」です。「インターネットで格安の税理士」でも、「飲食店経営で簡単経営をしている税理士」でも、「自計化で月次訪問なし」から、「巡回監査や月次会計訪問型等々の税理士」、それぞれの型がどうあっても、決算をしない会計事務所はないのです。ですから、「まず経営者に報告しましょう！」

経営者は「ビジネスで数字との戦い」をしているのです。「売上？利益？コスト？資金？」会社を取り巻く環境は数字の集まりです。経営者なら会社の数字について関心を持ちます。どんぶり勘定、勘と経験も大事ですが、一番大事なことは「資金」です。資金が回るために、借金をして潰れず。どこの経営者でも、お客様第一主義を実践しています。

お客様を大事に「いいものを出す」「いいサービスをする」そうすれば「売上げは増える」「変動費を下げる」「固定費も下げる」「利益も資金もうまくいく」のです。問題のない会社はないし、「今年何をするか！今年はこの方針で！」それは、経営者の「思い、考え方、意思」です。経営者の思いや考え方で会社はまわっているのです。

経営者の「思っていること」、そして「行動に移される」。「お金が動く」。「数字が動く」。「ヒト、モノ、カネが動いていく」。月次会計を通して「決算」となっていくのです。「決算」こそ、この一年の経営者の経営のドラマです。決算は経営者の意思です。経営者に決算書を報告する。決算書は「3つの目」がある。1つは「税務署の目」でみる決算書。2つは「銀行の目」でみる決算書。3つは「経営者自身の目」で見る決算書。この3つ目が経営者にとっても大事なことです。「決算診断」です。

「数字を数値に変える」と「数字が経営者に語る」のです。数字は言葉となり、言葉は数字を通して、会社の全てを物語るのです。決算書には、決算の意思があるのです。「意思」とは「思い！どうしてもこれをしよう！積極的な経営者の心です。」「どうすればお客様が増えるか！」「どうすれば売上が増えるか！」「どうすれば資金がよくなって、金まわりがよくなるか！」経営者の意思です。

「決算診断提案書」は所長先生の意思で、経営者に合わせて自由に活用できます。経営者に手渡すことが重要です。業務侵害に負けない「経営支援が決算診断です。」会社をよくし、会計事務所も良くします。