

フリーランスがファクタリングや資金調達を行う上で税理士に求める事とは

サブタイトル

– 資金調達支援（ファクタリング）と信頼構築への期待 –

概要

株式会社 POLA-RIS が実施した「フリーランスの税理士に関するアンケート」は、全国のフリーランス・個人事業主を対象に、税理士との関係性や期待している役割に関する意識調査を行ったものです。

調査は 5 つの設問に対して、以下の 4 段階評価で回答を収集しました。

■ 評価の基準（共通）

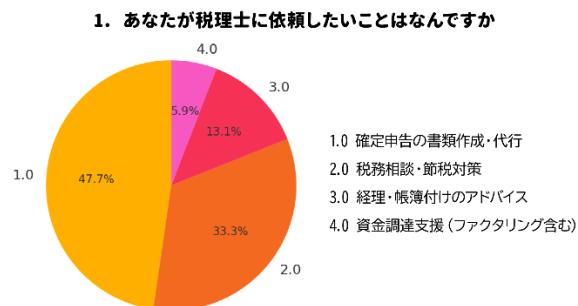
評価 意味

- 1 非常にそう思う／非常に満足
 - 2 まあまあそう思う／ある程度満足
 - 3 あまりそう思わない／あまり満足していない
 - 4 まったくそう思わない／不満
-

■ 設問と結果のまとめ

Q1：税理士に依頼した業務の満足度はどうでしたか？

- **評価 1（非常に満足）：47.7%**
- 評価が高く、依頼内容に満足している層が多数。ただし、満点評価は半数以下で、一定の改善余地あり。

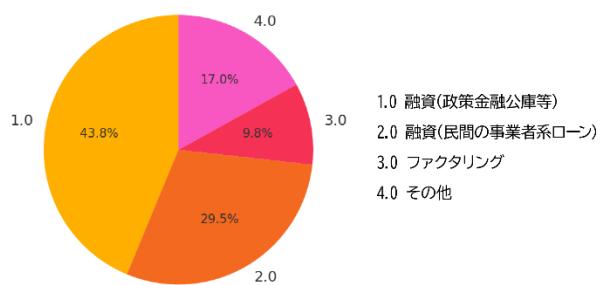


Q2：節税対策や助成金提案などを受けたことがありますか？

- **評価 1：43.75%**
- 約 4 割が「提案を受けて実行した」と回答。提案型の税理士が一定数いる一方で、

評価 4（提案なし）も 16.96%と存在。

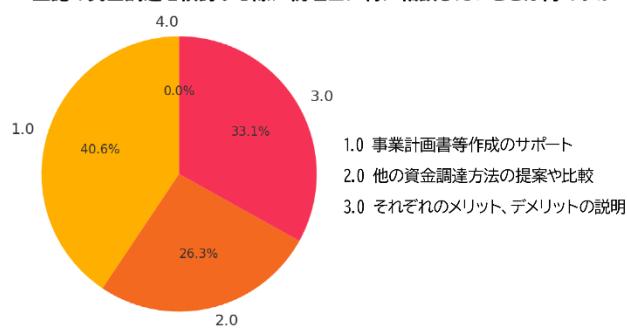
2. どのような資金調達方法を実施、もしくは検討したことがありますか？



Q3：資金調達（ファクタリング含む）において、税理士の関与はありましたか？

- 評価 1：40.60%
- 約 4 割が積極的な関与を感じている一方で、**評価 3：33.08%**が「関与していない」と感じており、差が大きい。
→ ファクタリング支援に関する対応力の差が浮き彫りに。

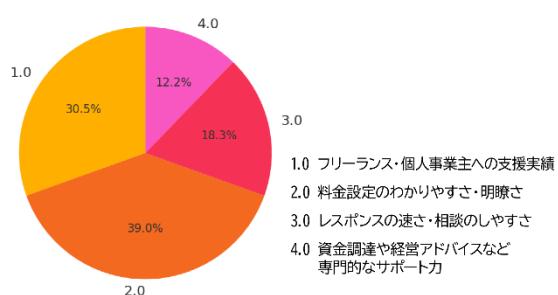
3. 上記の資金調達を検討する際に税理士に特に相談したいことは何ですか？



Q4：税理士を選ぶ際に、提案力・経営視点などを重視しましたか？

- 評価 2 が最多（39.02%）
- 提案型税理士へのニーズは強いが、そこまで重視していなかった層も一定数いる（評価 3 以上：30%以上）。

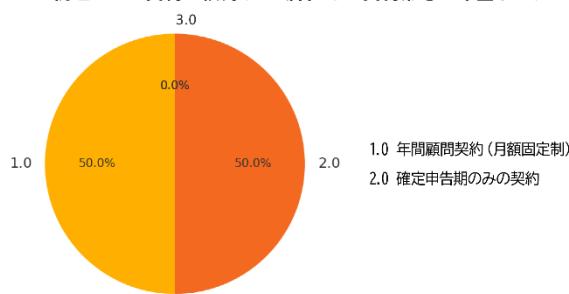
4. 税理士を選ぶ際に最も重視するポイントは何ですか？



Q5：今後、税理士にどのような関係性を求めますか？

- 評価1：50%、評価2：50%（評価3以下はゼロ）
- フリーランスは「信頼」「寄り添い」を重視。形式的な契約よりも“パートナー”としてのつながりを強く希望。

5. 税理士との契約を検討する場合、どの契約形態を希望しますか？



■ 総合分析

この調査から、フリーランスが税理士に対して求めてているのは単なる帳簿管理や申告業務ではなく、以下のような**「プラスαの支援」**です。

- ファクタリングや補助金など資金面に関する提案
- 業界動向に応じたアドバイス
- 寄り添ったコミュニケーションと信頼関係の構築

特に資金調達支援（ファクタリング）に対する温度差が大きく、今後の税理士選びでは「経営や資金にも強いか」が重要な判断軸になると考えられます。

■ 今後の展望

- ファクタリング会社と税理士の連携強化が進めば、フリーランスの資金不安が大幅に改善される可能性あり。
- フリーランス支援を掲げる税理士は「相談のしやすさ」「資金繰りアドバイス」「ファクタリング理解」の3点が求められます。
- 今後、「資金調達に強い税理士」という新たなポジショニングが注目されていくでしょう。

参考：[ファクタリング即日17選](#)

：[金融庁](#)