

必見！

税理士との付き合い判定ガイド

第1回

良い税理士とは？ 悪い税理士とは？

株式会社 POLA-RIS 代表取締役
鈴木 悠生URL <https://www.pola-ris.co.jp/>
URL (サービスサイト)<https://www.tax-concierge.net/>
E-mail info@tax-concierge.net

法人や事業主にとって、依頼することが必須となるのが税理士です。税理士とのお付き合いは、その依頼の内容からも、お試し利用や頻繁に変更することが難しいと言わざるを得ません。よって、現在の依頼先の良し悪しさが分かりにくいのも事実です。今回は、税理士紹介業の筆者が、自社にとって「良い税理士」か「悪い税理士」の判断基準を解説します。

悪い税理士は
明らかに判別できる●誰もが「良い税理士」と
付き合いたい

「令和元事務年度 国税庁実績評価書」（令和2年発表）によると、法人税における税理士関与割合は「89.3%」と約9割です。

この数値には、税理士が代表を務める法人も含まれており、通常の法人では税理士の関与は極めて一般的で申告書作成や記帳代行などの業務だけでなく、毎年変化する税制度の対応のためにも、税理士との付き合い方が重要であることを示しています。

企業経営において重要な税理士だからこそ「良い税理士と付き合いしたい」と考えるのは必然です。では「良い税理士とは何か？」を考える前に、まずは「悪い税理士」と付き合いがないかを確認しましょう。

●「悪い税理士」の判断は簡単

図1に悪い税理士の例を挙げました。これらは非常に判別しやすい内容であり、シンプルに考える基準は、業務上の取引先として不適当かどうかです。

自分たちが下請けだったり、販売元だったり、売上を受け取る側

図1 悪い税理士の例

約束を守らない：報酬のこと、期日のこと、お願いしていた資料のことなど、関与先の担当者と「言った」「言わない」の話が非常に多い。

ミスが多い：基本的にミスがあっては困る仕事ではあるが、人間なのでミスをすることもある。とはいえ、許容できないレベル、例えば、自社の経理担当者が呆れているレベルなら厳しい。

折り返しの連絡がない：こちらからの相談や質問した内容に関する回答がない。メールや電話をしてもその折り返しが無い。税理士側も先約や他の業務があるのですぐに連絡できないケースもある。とはいえ、何日も無視される状況は論外である。

感情的な人：すぐ怒る、激昂するような人は厳しい。指導的立場で、関与先のために厳しいことや嫌なことを言うときは冷静でなくてはならない。感情のまま「怒る」と、相手のために「叱る」「指導する」は異なる。

であれば、元請けやお客様から図1に挙げた対応をされても我慢できる（せざるを得ない）部分もあるかもしれません。

しかし、税理士の業務は自社が発注元です。新規で営業してきた仕入先や仕事の外注先がこのような対応であれば、すぐに担当者変

更を希望したり、取引を停止したり、変更したりするはずです。

長いお付き合いだとしても、業務レベルが著しく低い、品質以前に業務遂行上の問題がある、などの場合は悪い税理士と考えて差し支えありません。

ただし、このような税理士や担当者、事務所はあくまで少数であることをご理解ください。

良い税理士とは何か？

● 自社との相性

前項で示した通り、悪い税理士の判別基準は簡単です。では、逆に「良い税理士とは何か？」と、問われるとどうでしょうか。例えば、

- ・「法律やルールに準ずる」
- ・「サービスの品質が良い」
- ・「特色がある」

なら良い税理士なのでしょうが？ 「法律やルールに準ずる」ことは税理士事務所において大前提であり、これに違反すれば、資格停

止や資格剥奪のリスクがあり、脱税指導は最終的に関与先に不利益をもたらします。

「サービスの品質が良い」については、あまりにも低レベルであれば事業者側で判断可能です。しかし、一定以上になると提供されるサービスの良し悪しは実際に利用しないとわかりません。さらに、それを確かめるために毎年、税理士事務所を変更するのも自社にとってデメリットが多すぎます。

「特色がある」というのも見えない指標です。税理士自らが打ち出す特色が、必ずしも事業者側にとつての優れた点に映るとは限りません。反対に、税理士自身が重要視していないところに差があるケースもあるので、簡単に判別できるのは報酬水準の高低差くらいかもしれません。

では「良い税理士」の定義をどのように考えるべきか、数多くの税理士や経営者とやり取りをしてきた私から申し上げると、それは「自社にとって良い税理士なのか？」です。

つまり「自社と合っているのか」「ストレスなく付き合えているのか」これが、判断をする際の基準になると思います。

仮に、インターネット上のクチコミの評判が悪くても、スーツを着用しない事務所であっても、自社が重要視する部分が他にあり、そこを満たしているのであれば問題はありませぬ。

税理士事務所のタイプ分け

● 報酬額の考え方は同じ

現状、お付き合いしている事務所が「自社にとって良い税理士」なのか。を判断するには、税理士についても少し知る必要があります。税理士の特色は見えづら

いと前述しましたが、それでもある程度のタイプ分けは可能です。現在、関与している事務所がどのタイプなのか、次頁の「税理士タイプ分け表」(図2)の情報を基に確認してみてください。このタイプ分けでは、

「若手・ベテラン」
「個人事務所・大規模税理士法人」と、極端に記載していますが、その中間ポジションも存在します。

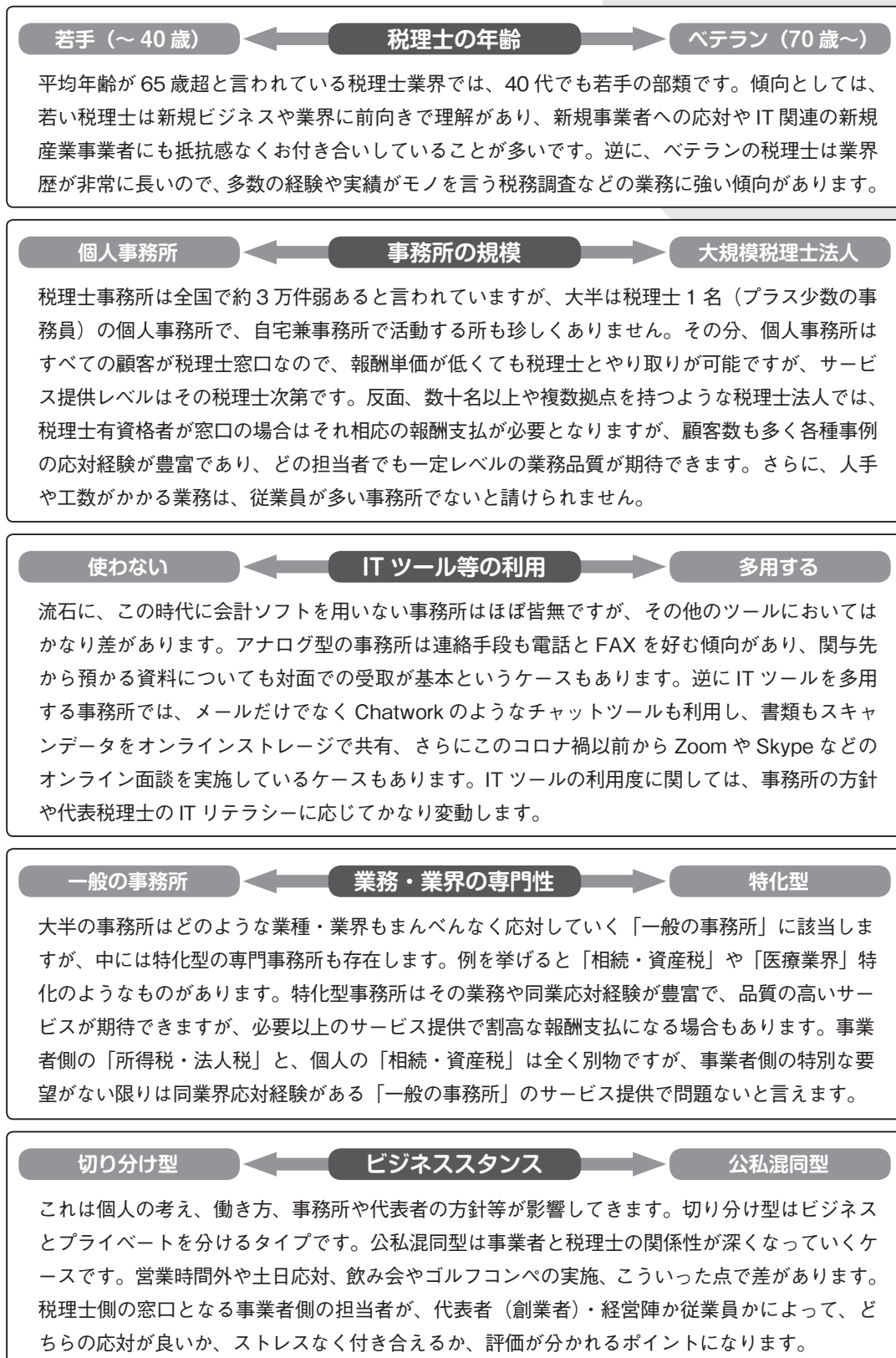
- ・ 50歳くらいの税理士
- ・ 税理士法人だが1拠点
- ・ ITツールも利用するが必須ではない

などのケースです。むしろ、すべてにおいてどちらかに振り切っている事務所の方が少数です。現在お付き合いしている事務所が、項目毎に「どちら寄り」なのかを判断するのにお使いください。

また、報酬におけるタイプ分けを記載していないのは、基本的にはどの事務所も考え方が同じだからです。

契約時の最低料金などが異なることはありますが「関与先企業の売上・事業規模」「業務の内容・工数」の大小によって報酬額が変動するのは、どの事務所も同じです。「特別安い・高い」というケースを除けば見積もり額が似てくることも珍しくありません。

図2 税理士タイプ分け項目



良い税理士かどうかは
自社次第

●あくまでも自社基準で

図2でタイプを確認したら、次は税理士事務所が自社に合っているかを確認します。現在、何かの不具合やストレスを感じていることはありますか？ ただし、これが「税理士のサービスに満足しているか」という観点では見誤ってしまうことがあります。

理由としては、税務相談、節税の助言、申告書などの必要書類の作成・提出など、関与先が税理士に依頼する業務はミスや不足なくやってくれることが大前提だからです。これらの仕事をしっかり完了してもらったから大変満足とはなかなかならないと思います。

例えば、税理士のサービスに満足する状況とは、
 ・融資利用時の手厚いサポート
 ・税務調査での粘り強い交渉
 などが挙げられますが、両方とも税理士の努力で事業主側の利益が目に見える、わかりやすい時だけ

です。

税理士は国家資格を有し、日々の業務で経験を重ね、新しく変わる法律やルールにも対応し、インフラや通信系サービスのように通常通りサービス提供される「出来て当たり前」が前提の仕事です。

それゆえ、税理士事務所とやり取りをしている自社担当者や部署がストレスや不具合なく付き合い合っているかという観点が、適切な評価基準です。問題なくお付き合いができているのであれば「自社に合った良い税理士」と言えます。

例えば「税理士は皆一緒」と思っている経営者や経理担当者がいるとします。それは、記帳代行や申告書作成・提出応対などの事務的な基本業務以外は、税理士に期待していないからと考えられます。

であれば、税理士事務所は「安価」であるに越したことはありませんし、現在、お付き合いしている税理士事務所も安価だから依頼していることになりません。事実として、このケースも自社との相性が合っているわけです。

●不具合は、悪い事務所ではなく
タイプが合わない

現状の税理士事務所のお付合いに「不具合やストレスを感じている」場合は、

- ・自社の希望や要望に合わないタイプの税理士
- ・自社の希望や要望と支払う報酬の不一致

このどちらであるかを、見極める必要があります。その見極める方法としては、自社が希望や要望しても現税理士事務所が、

- ・希望や要望に応えられないなら「合わないタイプ」
- ・応えられない内容ではないなら「報酬が不一致」

ということになります。

記帳代行だけでなく給与計算まで任せたい場合、現在の依頼先が税理士1名の事務所であれば作業量として難しくなり、また普段のやり取りはチャットツールをメインで利用したい場合に、相手の事務所がITツールに疎いので対応

できないのであれば「合わないタイプ」になります。このケースは「悪い事務所」ではなく「タイプとして合わない」だけです。

既に関係性が悪化している場合は、何かしらの問題が改善されていない状況の結果なので「合わないタイプ」であることは明白です。

逆に、打ち合わせ頻度や情報提供不足などの現税理士事務所側で応えられるはずの内容を不満に感じている場合は、事業主側と税理士側で提供対象となっているサービス水準にズレがあり、希望するサービスに対して報酬条件が不一致となつている可能性が大きいです。

前者の「自社と合わないタイプ」の事務所については、お付き合いを継続しても関係は改善されませんが、後者の「報酬不一致」に関しては話し合いや条件変更で双方のズレを埋めることは可能です。

どちらにおいても、現税理士事務所とのズレやストレスを感じている場合は、放置すると歪みが大きくなるだけなので、その解消を進める必要があります。