

希望に沿った税理士を探すための劇的なマニュアル

税理士の探し方・選び方ノウハウ

エキスパート出版編集部

← 全国対応！

← 無料紹介！

← 登録多数！

税理士チャンネル

<https://real-assist.jp/cpta/>



リアルアシスト

エキスパート出版のサービス
リアルアシスト
税理士チャンネルでは、
あなたの求める税理士を
無料でご紹介しています。

はじめに

「節税や融資に強い税理士」

「飲食業のことをよく知っている税理士」

こういう税理士の先生を探している！

こういった声にお答えするため、本書では、「税理士の探し方・選び方」についてご紹介します。

長いつきあいになることの多い税理士サービスで失敗しないためには、依頼者の優先順位を考えて慎重に選ぶ必要があります。

「どこに頼んでもそんなに変わらない」・・・そのようにお考えの方が多いものの、実際は税理士のサービス、専門知識、強み、人柄など千差万別です。

知り合いの紹介などで安易にお願いしたけど、全く考え方が合わない、遅い、こちらのやってほしいことを聞いてくれないなど実は頻繁にあります。

しかし、ネットで検索してたくさんの税理士が近くにいても、実際誰に頼めばいいのかよくわかりません。

特に税理士業務は見えにくいサービスであるため、一般の人でなかなか違いがわからなく、頼んでみて失敗することも多いのが現実です。

何人かの税理士に会って決めようとされる方も多いものの、少しの面談でなかなか仕事のやり方がわかるわけでもありません。

弊社の紹介サービスは利用される方へ報酬は一切いただいておりません。

そのため、「税理士選びの専門家に無料で税理士を紹介してもらおう」という考えていただけたらわかりやすいかと考えます。

また、今の税理士を変えたい！といった声もあることでしょう。

「融資を進めてほしいが、他にやることがあるからという理由でなかなか対応してくれない」
「試算表が2月以上遅れているため、会社としてスピードのある方針が出せない」・・・。

このような現状の税理士への不満があっても、なかなか後回しになってしまうのは、税理士を変えると問題がいろいろ出てきそうではないかと考えてしまうためです。

しかし、税理士も現在飽和状態にあるために、多くの税理士の先生はこういう案件を積極的に行っているために、スムーズに対応してくれるのが一般的です。もちろん、前の税理士への不満が解消される先生を探さないと意味がありません。

最近では、セカンドオピニオン(第2の税理士)制度に積極的に参入し、信頼を得て第1の顧問税理士となる方法もよく使われています。

会計ソフトも普及しており、多くの方が考えているほど税理士の変更は大変でないというのが正直なところです。

こういう税理士を変更したい方の多くは「どういう税理士がいいか」という基準を明確にお持ちの場合が多いため、当サービスを積極的に採用されることが増えています。

誰に頼んでもそんなに変わらないと・・・

税理士選びをするときのきっかけとして代表的なものは以下の場合です。

- ・ 個人事業を法人にする
- ・ 消費税課税の事業所になった
- ・ 融資やリースのために会計を整備するように金融機関から求められた

新たに税理士に依頼される事業所の多くは、個々の税理士の内容がわからないため知り合いや金融機関の紹介、ホームページやDMでなんとなく決定するのが一般的です。

税理士報酬の顧問料は、通常売上金額、関与度合い、訪問回数、事業内容などによって決定されます。ただし、新規法人など売上が不確定な事業所が多いため、税理士の多くは新規法人向けに特別サービスを行っている場合があります。

せっかく毎月〇万円をかけて税理士に依頼するので、どういう目的で税理士に依頼するのかを明確にしなければなりません。

●融資を受けたい

融資情報に詳しい先生をおすすめします。金融機関に同行してもらえたり、推薦状を書いてくれる先生や事業計画書など内容を確認してくれたり、積極的な関与をしてくれる先生が適任です。

●節税など工夫してくれる

利益があがっている事業所が対象になるはずですが、まだ利益がそんなになく事業所は節税よりも、補助金や融資などが重要かとも考えられます。

税務署寄りの先生に節税対策を相談しても対応してくれない場合もありますので、注意が必要です。

●経理作業をやってもらいたい

記帳代行のような日常業務、源泉徴収や年末調整など給与計算など経理を外部に委託したい事業所は、作業を嫌う税理士事務所もありますので注意が必要です。

税理士も千差万別です。

税理士に何を求めるのかをしっかりと把握してから依頼することが重要です！

失敗事例その2

こちらの要望を聞いてくれない・・・

よくあるパターンとして依頼者は「税金を少しでも安くしたい」、税理士は「ちゃんと払ってください」という駆け引きがあります。

もちろん脱税など論外で、依頼者が無理な注文をしていることもあります。全く何も考えないで税務署員のような頭の堅い先生がいるのも事実です。

こういう先生に無理にお願いすると怒られたりするのですが、本来サービス提供者は税理士であるはずなので、このような図式はおかしいはず。

このようなコミュニケーションが取りにくい先生はおすすめいたしません。

次によくあるクレームとして、作業や手続が遅いというものです。

「試算表が何ヶ月も遅れる」

「前もって伝えてくれといっているのに、急に大きな金額の税金を支払うようにいわれる」

「とりあえず遅い」というものです。

理由は少数でやっていて手が回らない、担当者の性格、作業環境が旧式であるなどいろいろ事情がありますが、要注意です。

税務調査で信頼関係がおかしくなることもあります。

税理士がいいなりだった、経験がなさそうだった、ひどい場合には税務署から税理士を変えたらどうですかと指摘を受けたなどです。

自分に合う税理士を探すのは、大変難しいといわれています！

いい先生が見つかるまで何人も税理士を変えた社長もたくさんいらっしゃいます。

よくある税理士トラブル事例

●締切りの超過

各種申告書の期限の超過により、追徴金や延滞金がかかってしまう、優遇措置が受けられなくなったなどのトラブルがあります。

●計算方法や届出の間違い

資産税の評価方法や消費税の届出方法により、税額に大きな差が発生するトラブルが生じる場合があります。

●最初の話と異なるケース

訪問回数や関与方法について、当初と内容に食い違いが生じておこるトラブルです。担当者が辞めたなどの不可抗力の場合は仕方ないにしても、税理士が多忙になることでこういうことがよく生じます。

こういったトラブルでは、双方に言い分がおこり、事業所が損害を負うケースも増えてくるため訴訟沙汰になることもあります。

こういった場合、税理士賠償保険などで対応してくれる場合が有ります。

また、セカンドオピニオンを利用した場合に、それぞれの税理士の見解が異なることもあります。顧問税理士に内緒でセカンドオピニオンを利用するのではなく、きちりと伝達するのが賢明といえます。

節約に強い

税理士選びで「節税」をしてもらえるかどうかは基本的なサービスと考えられます。それは税理士であれば、当然税法に精通していますので節税の知識はあると考えられるからです。

そのため以下に該当する税理士以外はしっかりと節税してくれるはずです。

- ・ 税法の知識があまりない(新人など)
- ・ 税務署寄りの考えの税理士

税法の知識があまりない税理士は困りますので早く変更しなければなりません。節税には最新知識を仕入れ対策しなければならない場合もありますので注意が必要です。税務署寄りというのは、「税金をきっちり払いなさい！」というスタンスの先生です。いろいろ税理士を知っている依頼者は少ないため、なかなか見分けられない可能性もあります。

税務署寄りかどうかは普段のやり取りでもわかりますが、税務署の調査や対応でその先生のスタンスが垣間見られることもあります。

節税に強い税理士は

- ・ 節税について何個かの提案を向こうからしてくれる。
- ・ 節税について特別な知識をもっている

こういった特徴をもっています。

融資に強い

融資に強い税理士とは、銀行交渉や必要になる書類などの知識やノウハウを持っている先生です。

- ・ 創業～事業計画書の作成から、金融機関の情報などもっている税理士
- ・ 依頼事業所にあった金融機関や制度の情報を把握している税理士

税理士によっては、金融機関に同行してくれたり、推薦状を書いてくれたりする場合も多いようです。

認定支援機関という制度があり、公的融資や補助金などを受ける場合にこの機関の支援を受けながらおこなうことを前提にされていることが多く、税理士の多くは認定支援機関となっています。

また資金繰りについて前もって対策していないといけないため、そのようなフォローもしっかりしてくれる先生がおすすめです。

相続・資産税に強い

資産税については、独特であるため全ての税理士が扱っているわけではありません。

理由は相続税や贈与税、手続きから派生する不動産を巡る税務、事業の承継にまつわる自社株を巡る税務、いずれも専門的で複雑を極める問題だからです。

また資産税の処理についても、評価方法など様々な角度から行われるため、税理士によって数字が異なることもよくあります。

後々トラブルを考えて資産税の扱いを避ける税理士も一定数いるという現状です。

資産税で依頼の多いものとして、相続税対策や事業を親族などに引継ぐための事業承継対策があります。

相続の成否は税理士のサポート力や専門性が鍵になるといっても過言ではありません。信頼できる専門家選びこそ相続対策の要といえます。

事業承継は生前からの事前対策が非常に重要です。特に自社株の承継に関しては、会社存続のために避けては通れない問題にも関わらず、十分な対策を取っていない方が多く見受けられます。

税務調査に強い

税務調査立会も税理士業務の基本的なものですので、どの先生でも対応してくれます。

それでは、税務調査立会いに強い、特化している税理士とはどんな先生になるのでしょうか？

税務調査のポイントは交渉力が大切になるため、場数を踏んでいる経験がどれだけあるかが重要になります。

税務調査で見解の相違がある場合、最大7年間遡られる可能性があることや重加算税や罰金が発生する可能性があることなど大きな影響があります。

身近な税理士であっても、税務署のいいなりであったなどよくある話です。

ベテランの税理士で規模も大きい事務所に依頼しているので大丈夫とお考えの方も多いものの、調査のときの担当税理士に経験がほとんどないということもあります。

結論から申し上げますと、税理士の力量次第で調査の内容、結果が大きく異なります。

創業支援に強い

創業する方向けのサポートに精通している税理士サービスです。

創業後の一定の届出から、創業向けの公的融資を受けるためのアドバイスや事業計画書の作成、補助金や助成金のサポートを行っている先生も多いようです。

特に創業補助金などのサポートは、メリットも大きく、獲得したい制度です。

また、会社設立や許認可、人の採用など業務が発生する場合も多いため、他の士業と連携して業務を行うサービスを取り入れている先生もいます。

また、創業のためこれらかの事業であることが多いので、報酬などを安めに設定されることが多いのも特徴です。理由は、月のお金の動きなどが当初は少ないためです。

会計監査に強い

公認会計士で税理士登録されている先生が行えるサービスで、監査報告書の作成など依頼できます。

中小企業で会計監査について馴染みがないかもしれませんが、監査報告書を作成することにより計算書類が適法であるという「信頼性」が確保されることとなります。

対銀行や取引先に対して効果が発生いたします。

つまり、経営者による恣意性が排除され、客観的な財務数値を表明することが出来るものと考えられます。

その他、一般労働者派遣の許可や入札などでも監査報告書が必要になる場合があります。

経理一式代行に強い

経理業務を外注する事業所が増えています。

小規模の会社であれば社長や親族で経理を対応することが多いものの、一定以上になると大変煩わしいものになります。

また、経理の人員を雇用するとなると人的コストが発生します。

経理代行とは、税理士固有の業務ではないものの、記帳代行、給与計算、請求書による入金管理、出金管理などを税務サービスと併せて行うことにより、効率的なサービスを提供することができます。

経理の人員を雇用すると1人あたり最低でも20万円以上かかりますが、経理代行であればその3分の1くらいで専門サービスを受けられるメリットがあります。

税理士業務は競争が激しい現状にありますが、この分野は成長途上にあるサービスになりますので、導入が増えています。

補助金に強い

厚生労働省の雇用促進の助成金は社会保険労務士の分野になりますが、中小企業庁や都道府県などで行われている「補助金」については、税理士が「認定支援機関」として扱うケースが増えていきます。

認定支援機関とは、「創業補助金」など事業計画の推進に協力する専門家として認められた制度であり、税理士資格があれば認定支援機関になることができます。

そのために、補助金を受けられるように計画書を作成したり、制度の案内を推進する税理士が増えています。

雇用促進の助成金と異なる点は、要件を満たせば受給可能というわけにいかないため、計画書の内容がポイントになります。

また補助金の金額は大きいため、こういった分野に強みのある先生は補助金を狙う事業所にとっては有益でしょう。

医療介護の経理に強い

医療介護の経理の特色をあげると、以下のようになります。

- ・ 一定の情報を理解しているか

医療関係は経理処理だけでなく、経営においても独自方式であるため税理士と緊密な提携をする必要があります。こういった情報がないで大きな差が生じてしまいます。

- ・ 医療法人の設立や運営など

医療法人の設立や運営は税理士に依頼されることが少なくありません。

長期的な計画で将来的にどういう経営にしていくかの相談をするときにもこういう手続きができるかどうかポイントになります。

- ・ 税務調査の対応

医療業界は税務調査の多い業種としても知られています。

業界の知識や経験が高ければ調査も税務官のいいなりではなく、しっかりとした意見を述べることができます。

- ・ 経営の相談相手として

医療の経営はドクターが行うのが一般であるものの、自身も多忙であるということが多いのも業界の特徴です。そのため、いろいろな専門家に依頼する暇がないため、医療関係の経営のわかる税理士が重宝されます。

建設業の経理に強い

建設業の経理の特色をあげると、以下のようになります。

・ 複雑な建設経理

建設業の場合には独特の経理処理方法があり、複雑な構造になっています。

売上の計上方法(完成工事基準、部分完成基準、工事進行基準)などもクセがあるため、建設業の経験がない税理士に依頼すると調査などで指摘される可能性があります。

さらに保存する台帳関係も複雑です。

入札に関する経営審査のことを知っているかどうか

経審といわれる建設業者のランクを決定するときに、各種基準がありそれに沿う書類を作成できるかどうかポイントになります。経審以外でも公的機関から書類を提出しなければならない機会も多いため、そういう要望に対処できるかどうかも大切です。

・ 印紙税と資産

請負契約やその他契約においても建設業の金額は大きいためそれ相応の印紙税もかかりますが、印紙を貼っていない、使用しない印紙の購入の計上など税務調査で指摘されることも多々ありますので注意が必要です。

・ 融資などの対応

建設業の元請や材料請などの立場になると大きな立替金なども発生するために、迅速に融資制度を利用する機会が多い業界です。

下請けであっても、元請けからの代金支払いの遅滞などで資金需要が発生することもあります。

不動産関係の経理に強い

不動産業の経理の特色をあげると、以下のようになります。

- ・ 会計で独自の取り決めをしている項目が多い。

不動産の場合には他の販売などと異なり会計ルールなど独自に決められているものがあります。業界で個人へADを支払う場合それが交際費として処理しなければいけない・・・このような独自のルールがあります。

また国の景気政策など不動産が対象になることが多く、最新知識を備えておく必要があります。

- ・ 土地、建物の価額を明確にする。

消費税など土地は非課税になるため、土地付き一戸建てなどを販売するときに土地建物の金額を明確に区分しなければなりません。この場合に基準をしっかりと把握しておく必要があります。

- ・ 投資不動産を扱う事業所などへの対応

不動産の場合には自社だけでなく不動産の営業で税理士に相談される事例も多いのが特徴です。投資用の物件を扱う不動産から税効果会計など算出してほしい依頼や相続税などの相談にも対応する必要が発生します。

物販の経理に強い

物販の経理の特色をあげると、以下のようになります。

- ・ 在庫管理

売上が上がっているのに現金がない。物販の場合は、キャッシュフローが非常に重要な意味を持ちます。在庫などを把握できる体制にする必要があります。

また業界特有の棚卸しの計上方法など知っておく必要があります。

- ・ ネット取引や中古品の扱いなど

物販販売で特に中古車など経理方法にクセがあります。最近ではネット販売業など調査で指摘されるケースが増えています。

- ・ 販売ソフトと経理ソフト

例えば弥生会計と弥生販売など省力化できるように連動させる必要があります。

販売～経理処理を統一することにより、貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー(資金繰り)の把握が容易になります。

製造業の経理の特色をあげると、以下のようになります。

・設備投資

製造設備は一般に高額なため、税額控除や特別償却（減価償却費の増額計上）・各種助成金の受給等、制度上の優遇措置を設けられている場合があります。優遇措置適用や繰り延べの要件は各々異なり、厳格な規定も多いため、適用要件等、業種特有の知識や経験を有する税理士を選んで頂くこともお勧めします。

・退職金の問題

団塊の世代の退職者が増えていますので、退職金の積立問題のある事業所もよく見受けられます。退職金規程の変更などは大変な業務ですので注意が必要です。

・外注費か給与か

製造業では業務請負がよく利用されています。一般に外注費であれば消費税の算定から控除できるため、調査のときに指摘される可能性があります。製造業における外注費のガイドラインなど精通しておく必要があります。

管理の手法が古いこと中小の製造業の場合、長年経営している事業所が多いため、人事評価や賃金構造が旧式のものが多く、改善する必要のあるものが多く見受けられます。

サービス業（飲食・美容）の経理に強い

・多店舗経営が多い

飲食等での経理で大変なのは多店舗で運営している事業所が多いことです。

そのため、店舗ごとに会計の把握をする必要があります。こういうことを怠ると新たな出店などで大やけどする場合があります。

売上があがっても利益が減ることもよくある！

飲食業は、メニューを増やしたりクーポンを配ったりすることにより売上を増加させても、それに伴う材料費、広告費、人件費などの高騰によって利益が減少していることもよくあります。こういったことが生じないように日々の計算ができる体制にしてもらわなくてはなりません。

・その他

◎人件費率も高い業界であるため、そういった知識があるか？

◎一定の規模以上でないと専門担当者をおくことは困難であるため省力化した経理を推進できるか？

運送業の経理に強い

運送業の経理の特色をあげると、以下のようになります。

・償却性ドライバーの扱い

償却性ドライバーは原則雇用扱いしないといけません。運送業法で外注のドライバーは認められていないからです。基本的なことを把握していない税理士に依頼すると後で代償が大きくなります。

・運賃の計上について

運送業の収入の計上方法も独自のルールがあります。

運送収入の計上時期はその約した役務の全部を完了した日の属する事業年度とされています。運賃の種類や経費の計上でもややこしいものがたくさんありますので注意が必要です。

・車両について

車両価格をどう算定し、減価償却をどのようにしていくかも重要なポイントになります。割賦、一括の区分だけでなく税金、保険、車検費用をどのように扱うのかなど問題も生じます。

IT業の経理に強い

IT業の会計の特色をあげると、以下のようになります。

・ 外注費か給与か

製造業同様にIT業界も外注の多い業界です。適正な処理をしておかないと源泉徴収や消費税申告のときにトラブルになる事例があります。もちろん社会保険などの問題にも波及いたします。

・ 売上の計上

IT業界では、どこの時点で売上が計上するのも問題になります。その他売上原価の計上についても独特の扱いになります。その他無形資産の扱いが問題になります。

・ 労働法の知識

派遣業の活用、過重な時間外労働問題、それによるメンタルヘルス対策などIT業界では労働法にもある程度知識のある税理士の先生がおすすめです。

ここまで、あなたの希望に沿った税理士を探すためのポイントについてご紹介してきました。本書は、ご自身で税理を探される時の、良い手引書となるでしょう。

しかし、多数の税理士ネットワークを持ち、その特長やサービスについて熟知しているプロフェッショナルに税理士探しをご依頼いただくと、より良い選択肢を得ることができます。

リアルアシストのサービスは、税理士選びを無料で依頼することができますので、お気軽にお電話やメールでお問合せいただけましたらアドバイスさせていただきます。

なお、依頼者からは手数料、登録料その他名称にかかわらずお金は一切いただいておりません。

紹介料は税理士からいただいております。

契約に関しましては、税理士と依頼者との直接契約になりますので、当社がその契約の当事者になるわけではありませんが、ご要望を聞いて、最適な税理士を数名紹介し、そのなかから選んでいただくという方法をとっています。

詳細については、リアルアシスト 税理士チャンネルWEBサイトをご覧ください。

URL: <https://real-assist.jp/cpta/>

また、お電話・メールによるお問合せも承っております。

TEL:0120-467-234（月～土曜日 10時～19時電話受付）

E-mail: info@real-assist.jp

税理士の探し方・選び方のノウハウ

平成27年10月20日 初版

著 者 エキスパート出版編集部
(編集長 児玉義則)

小冊子に関するお問合せ先
エキスパート出版株式会社

06 (6479) 3188
info@expert-net.jp

出版社

エキスパート出版株式会社

大阪市福島区吉野 1 - 2 0 - 3 0 阪神野田駅前ビル 1 0 F

TEL:06-6479-3188

FAX:06-6479-3199

URL:<https://real-assist.jp> (リアルアシスト)

URL:<https://exper.jp> (専門家に相談 E X P E R)
