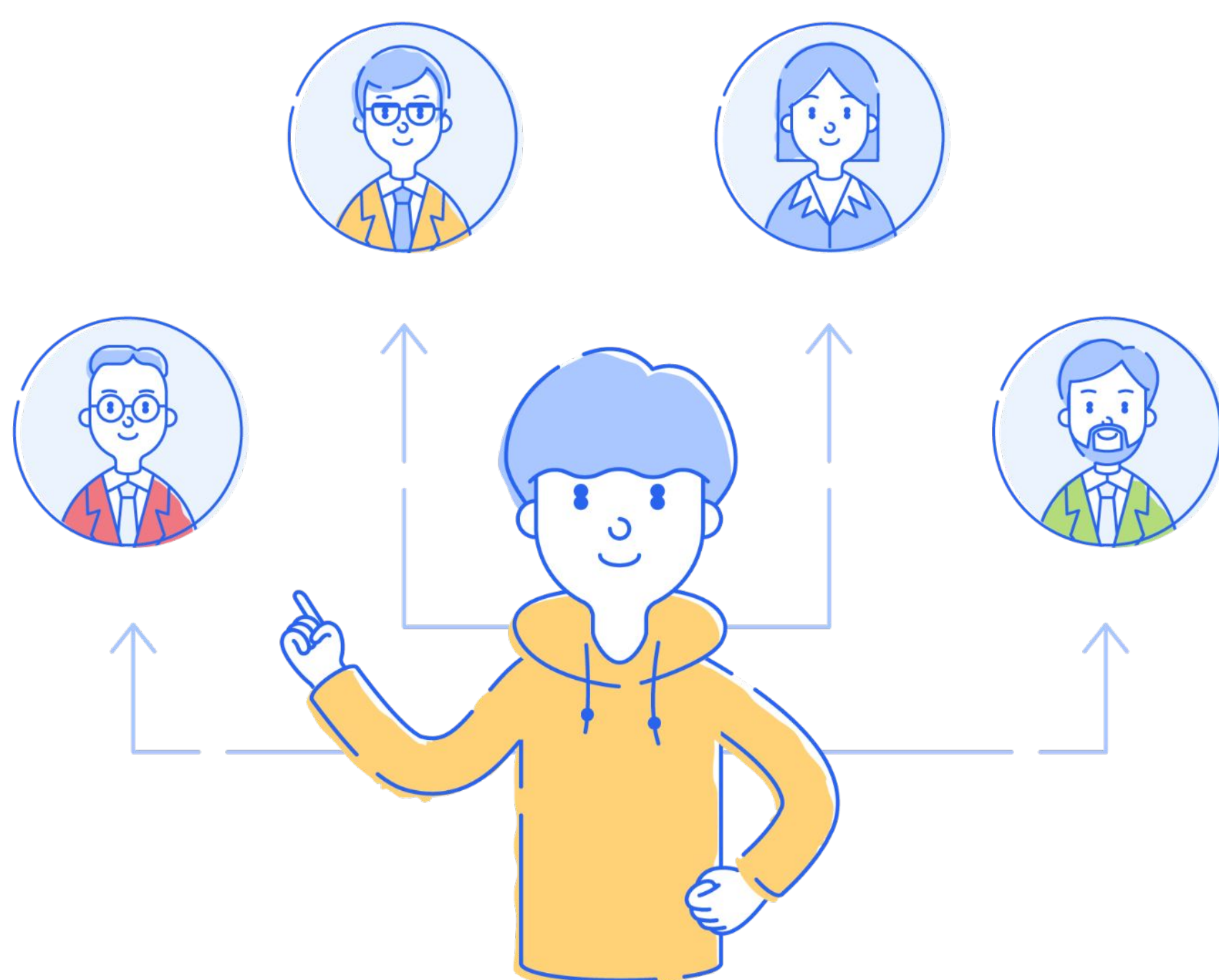


担当者必見 税理士の選び方 完全ガイド

free株式会社



はじめに

みなさんは、「税理士の選び方について解説します」と言われて正直なところピンときますでしょうか。

税理士をどう選べば良いのか見当もつかないという方が、実際は多いのではないのでしょうか。

実は、一言で「税理士の選び方」と言っても、税理士の得意分野、やってもらべき内容、顧問報酬の相場など、税理士を選ぶうえで事前に知っておいた方が良いことがたくさんあります。

そこで、今回は「税理士の選び方」について、何を考える必要があるか、基礎的な内容からご紹介致します。

このガイドで是非、「税理士の選び方」についての知識をつけていただき、最適な税理士と契約することで、本業にフォーカス出来る環境が整備されれば幸いです。

Index

担当者必見 税理士の選び方 完全ガイド

0.	はじめに	P. 2
1.	そもそも税理士とは？	P. 4
2.	税理士報酬の相場っていくらなの？	P. 5
3.	税理士に何を頼むかを明確にしよう	P. 6
4.	税理士との関わり方をイメージしよう	P. 8
5.	いざ契約、税理士とのコンタクトの取り方	P. 9
6.	今はクラウド税理士の時代	P. 10
7.	最後に	P. 11

1 そもそも税理士とは？

税理士ってどんな人？

税理士とは「国民に正しく納税させるために国が置いた専門士業」のことをいいます。

難しい会計や税務について、アドバイスや税務申告の代行作業等を行うことで、依頼者が誤って税金を払いすぎたり、払うべき税金が払えていない状況にならないようサポートしてくれるのが税理士といえます。

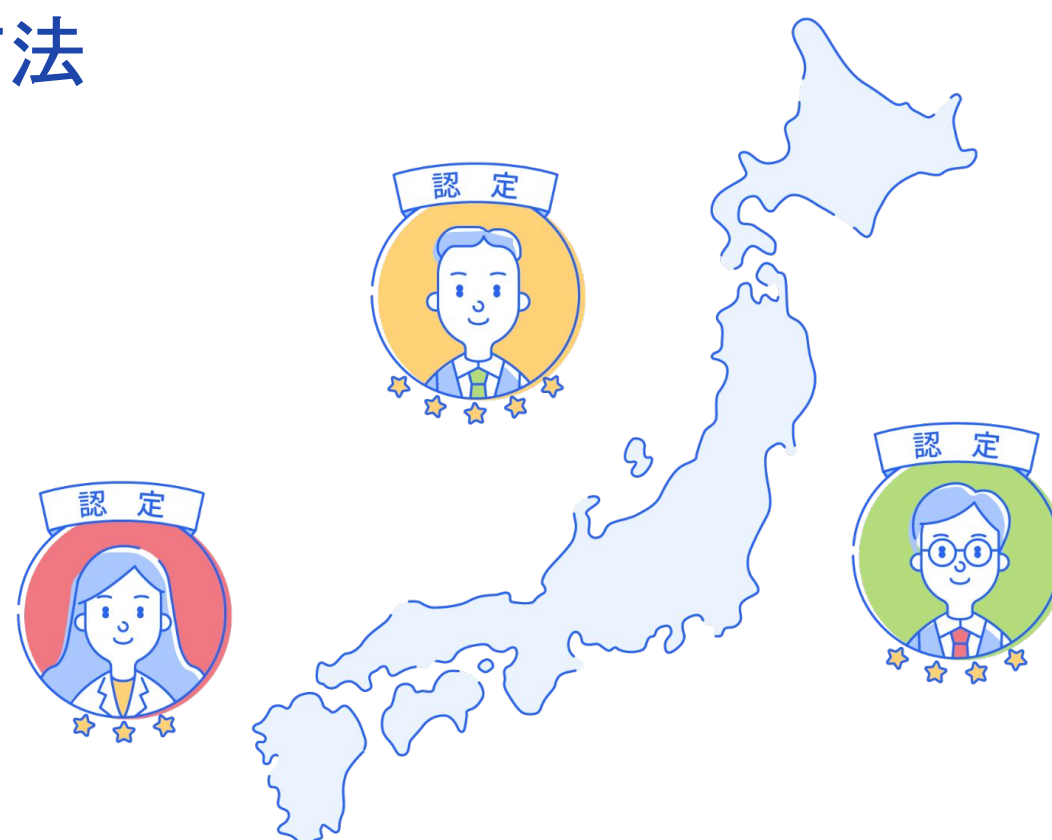
会計事務所はどんな種類があるの？

会計事務所には大きく分けて「個人事務所」と「税理士法人」の2種類があります。基本的に「個人事務所」でも「税理士法人」でも、作業としては同じことをしています。規模が大きい「税理士法人」の場合、効率的な分業体制が進んでおり、1つの案件に対して複数の担当者が関わる場合があります。

認定アドバイザーって何？

freee会計の操作方法等に精通した専門家（主に税理士）のことをいいます。

実際にfreee会計を用いた日々の記帳、操作の方法に加えて、個別の税務に関する相談や申告業務といった込み入った話まで、相談することができます。



2 税理士報酬の相場っていくらなの？

税理士報酬は年間の売上 × 依頼内容で決まる

下記の表をご覧ください。

年間売上	月間顧問料			記帳代行も 依頼する場合 (月額)	決算料 (年額)
	訪問(報告)頻度				
	毎月	3ヵ月に1度	6ヵ月に1度		
1,000万円未満	2.5万円～	2万円～	1.5万円～	+5,000円～	10万円～
1,000万円以上～3,000万円未満	3万円～	2.5万円～	2万円～	+5,000円～	12万円～
3,000万円以上～5,000万円未満	3.5万円～	3万円～	2.5万円～	+5,000円～	14万円～
5,000万円以上～1億円未満	4万円～	3.5万円～	3万円～	+1万円～	16万円～
1億円以上～5億円未満	6万円～	5万円～	4万円～	+1万円～	24万円～
5億円以上	要相談				

※法人の場合、税理士ドットコムHPより抜粋

縦軸に「年間売上」があり、横軸に「作業内容」があります。
例えば、年間売上が1,000万円～3,000万円未満、訪問(報告)頻度が6ヵ月に一度、
記帳代行と決算作業も合わせて依頼する場合、年間約42万円となります。

一概に「税理士報酬の相場はこれくらい」と言い切れない部分があるのは、
売上規模と作業内容、訪問(報告)頻度によって、報酬が異なってくることが
理由なのです。

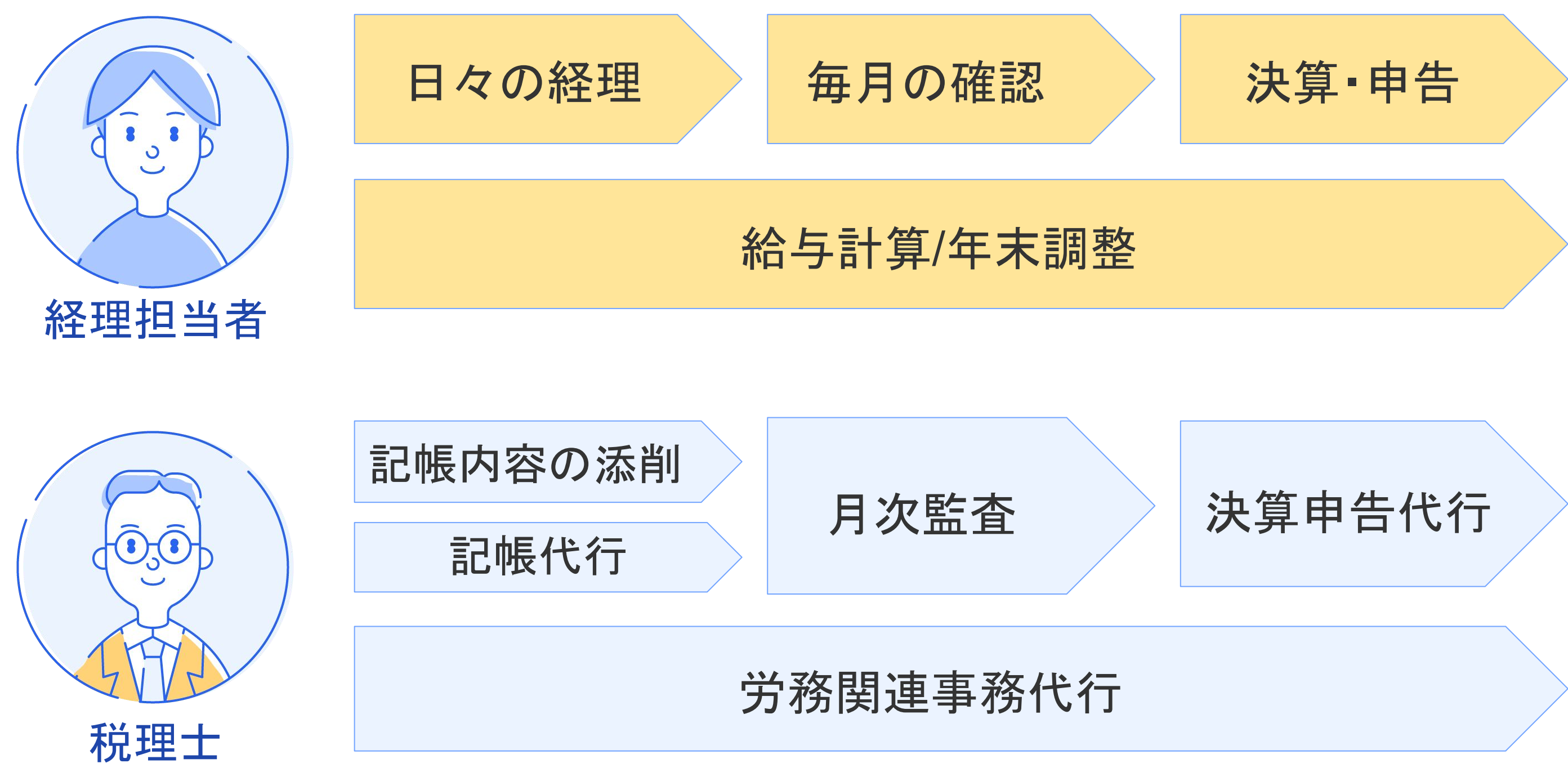


3 税理士に何を頼むかを明確にしよう

月次監査？記帳代行？給与計算？決算作業？

税理士に作業を依頼する際に、「何を」依頼するか、というのが非常に重要なポイントとなります。

まずは、税理士に作業を依頼する際に、法人のバックオフィスの全体像と税理士の作業の対応関係を確認してみましょう。



この図を見ていただくと分かるようにバックオフィスの作業には様々な種類があり、一口に税理士に依頼するといっても「何を」依頼するかが非常に重要といえます。

3

税理士に何を頼むかを明確にしよう

パターン別、税理士への依頼内容

いくつかの例をもとに、何を依頼するべきかを考えてみましょう。

1. できる限り税理士に代行してほしい

株式会社 A は経理専任のスタッフがいない。

また、**できる限りご自身のリソースを本業に集中したい**と考えている。

バックオフィスの知識が社内にはないこともあり、日々の記帳作業といった経理の業務の全てを税理士にお願いしたいと考えている。

この場合は、全ての作業を税理士に依頼することになるので、「記帳代行」「月次監査(定期訪問)」「決算申告」「年末調整」を依頼します。

2. 自社と税理士のハイブリッド

株式会社 B は日々の経理を自社で行うことは出来る。

ただし、**正しく記帳できているかは自信がない**ため、毎月のチェックと決算申告の代行をお願いしたいと考えている。

一方で、給与計算や年末調整については、人事部があるため、そちらで行うことができる。

この場合は「記帳チェック」「記帳内容の添削」「決算申告」を依頼します。

3. できる限り自社で実施したい

株式会社 C は、コストを押さえるためにもできる限り自社で実施したいと考えている。

そのため、**日々の記帳や毎月の確認作業は自社で行い**、不安が残る法人税の申告作業のみ依頼したいと考えている。一方で、**freee会計の使い方や初期設定が完了していない**ため、最初はそういった部分も税理士にサポートしてもらいたい。

この場合は「記帳チェック」「freee会計の使い方・導入サポート」「決算申告」を依頼します。



4

税理士との関わり方をイメージしよう

定期訪問？オンライン完結？

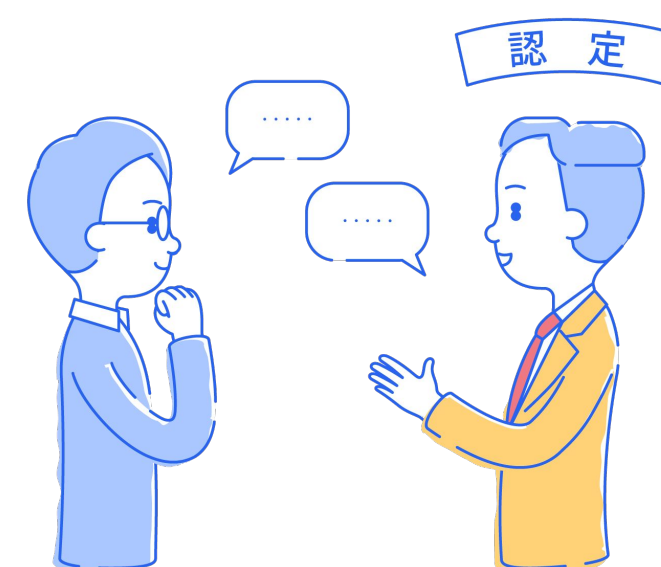
税理士と契約をするとその契約内容にもよりますが、通常、定期的に訪問や面談の機会が設けられます。

税理士との関わり方については、大きく分けて以下の2つがあります。

①実際に会って面談する対面形式

より手厚くフォローしてもらえるのは、定期的に顔を合わせ、その場で状況の確認や相談をすることができる対面形式です。対面するため、些細なことでも相談しやすいといったメリットがあります。

一方で、会社所在地に近い事務所を選ぶ必要があります。



②オンライン会議やチャットツールを活用したオンライン完結

最近では、オンライン会議やチャットツールが一般的になってきていることもあり、税理士と連絡を全てリモートで行う方式もあります。

チャットツールによって手軽に相談ができたり、相談場所を問わず税理士事務所を探すことができるメリットがあります。

また、①と比較した際にコストも抑えられる傾向にあります。



上記に加え、①②の中間のような形など税理士との連絡方法も多様化しています。ご自身にとって、こういった形で税理士と関わっていきたいのかを明確にしておくことも税理士を選ぶうえで重要です。

5

いざ契約、税理士とのコンタクトの取り方

これまでご紹介してきた通り、税理士の作業や関わり方には様々な種類があるため、事前に「何を依頼」したいのか、「どのような関わり方」をしたいのかをイメージしたうえでコミュニケーションを取っていく必要があります。

以下より、税理士とコンタクトを取って、パートナーを見つけましょう。

- 税理士(freee認定アドバイザー)紹介サポート([リンク](#))
- freee税理士検索([リンク](#))

【契約前の心構え】

契約前には、対面、もしくはオンライン会議ツールを用いて、しっかりとコミュニケーションをとって、契約するケースがほとんどです。

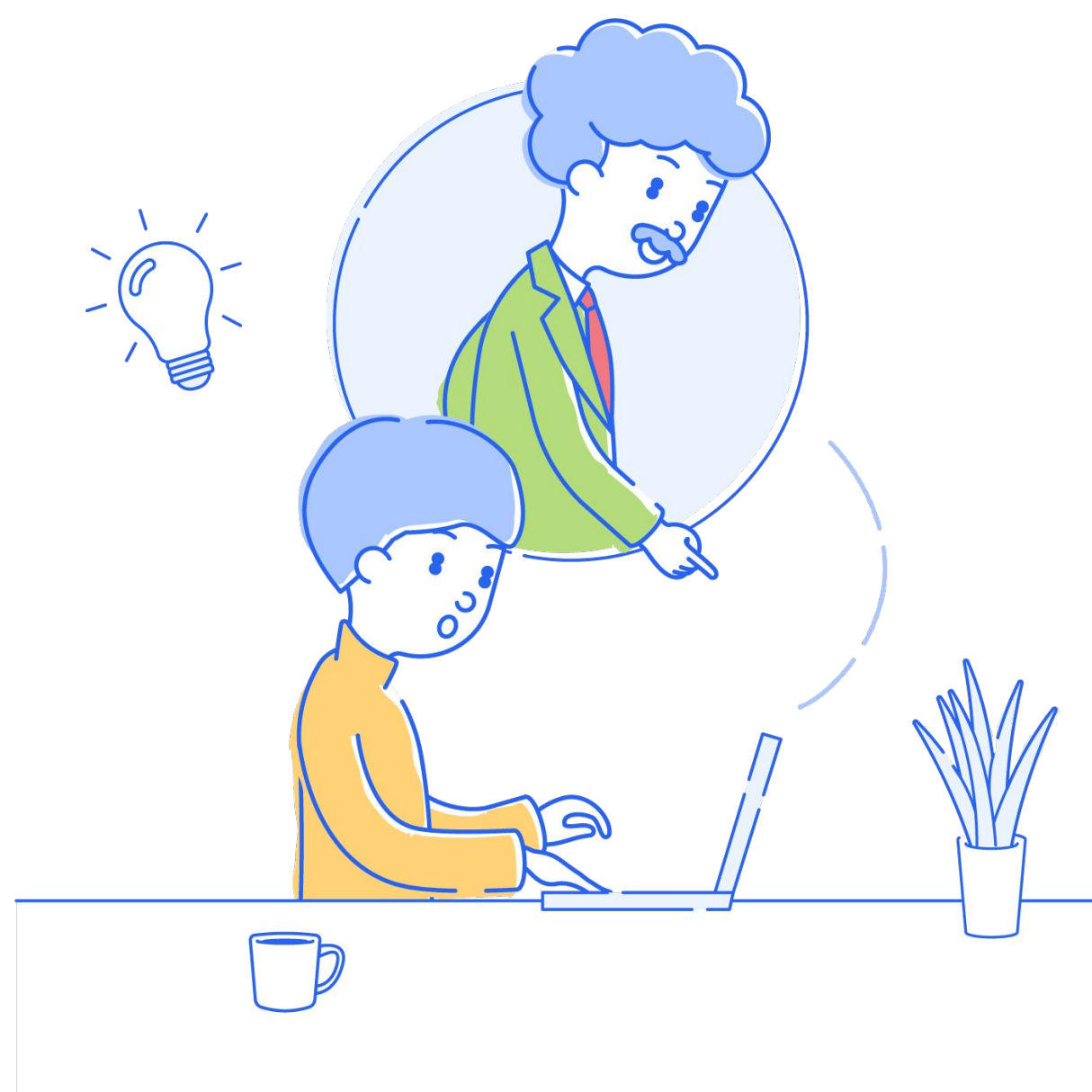
契約する税理士とは相性が大切です。契約前にしっかりとコミュニケーションをとって、希望を伝え、ご自身に合う税理士を見極めましょう。

【契約後の関わり方】

契約後は、主に電話やビジネスメール、チャットツールで日々のコミュニケーションをとることが多いです。

月次監査や定期訪問がある契約の場合は、実際に税理士が来訪した際にも、各種相談をすることができます。

日々の経理のちょっとした悩み等も、是非、電話やメール、チャットで相談してみましよう。



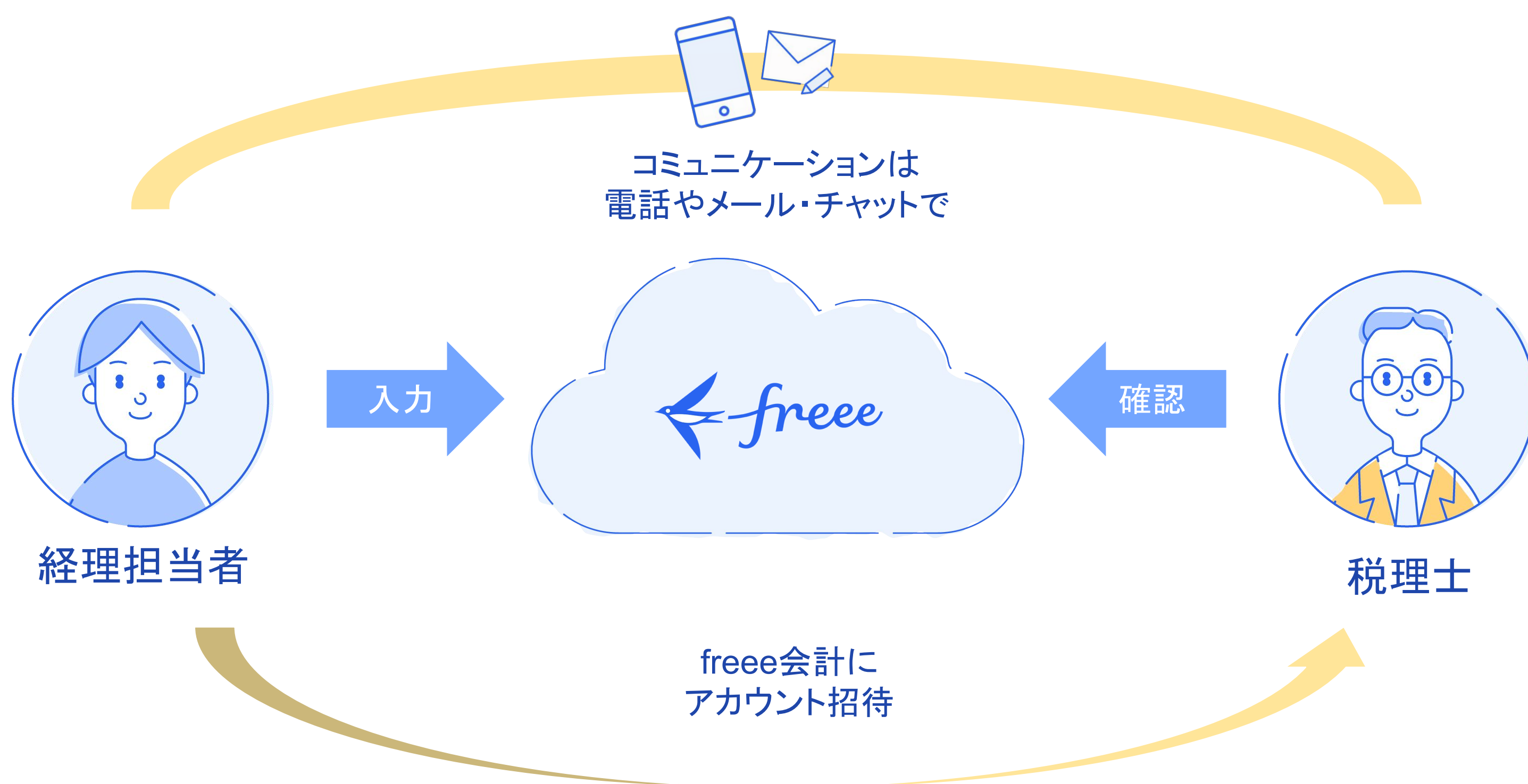
6

今はクラウド税理士の時代

クラウドを利用すれば場所にとらわれる必要はない

クラウド会計ソフトであるfreee会計をご利用している場合は、全ての会計データはクラウド上に保存されています。そのため、税理士をご自身のアカウントに招待さえしてしまえば、遠隔地でも会計データを確認可能です。

極端な例を言えば、北海道の税理士が沖縄県の顧問先を担当する、ということもクラウドを活用すれば可能と言えます。



ご自身のfreee会計に税理士をアカウント招待し、双方リアルタイムに会計データを参照しながら、コミュニケーションをとることが可能です。

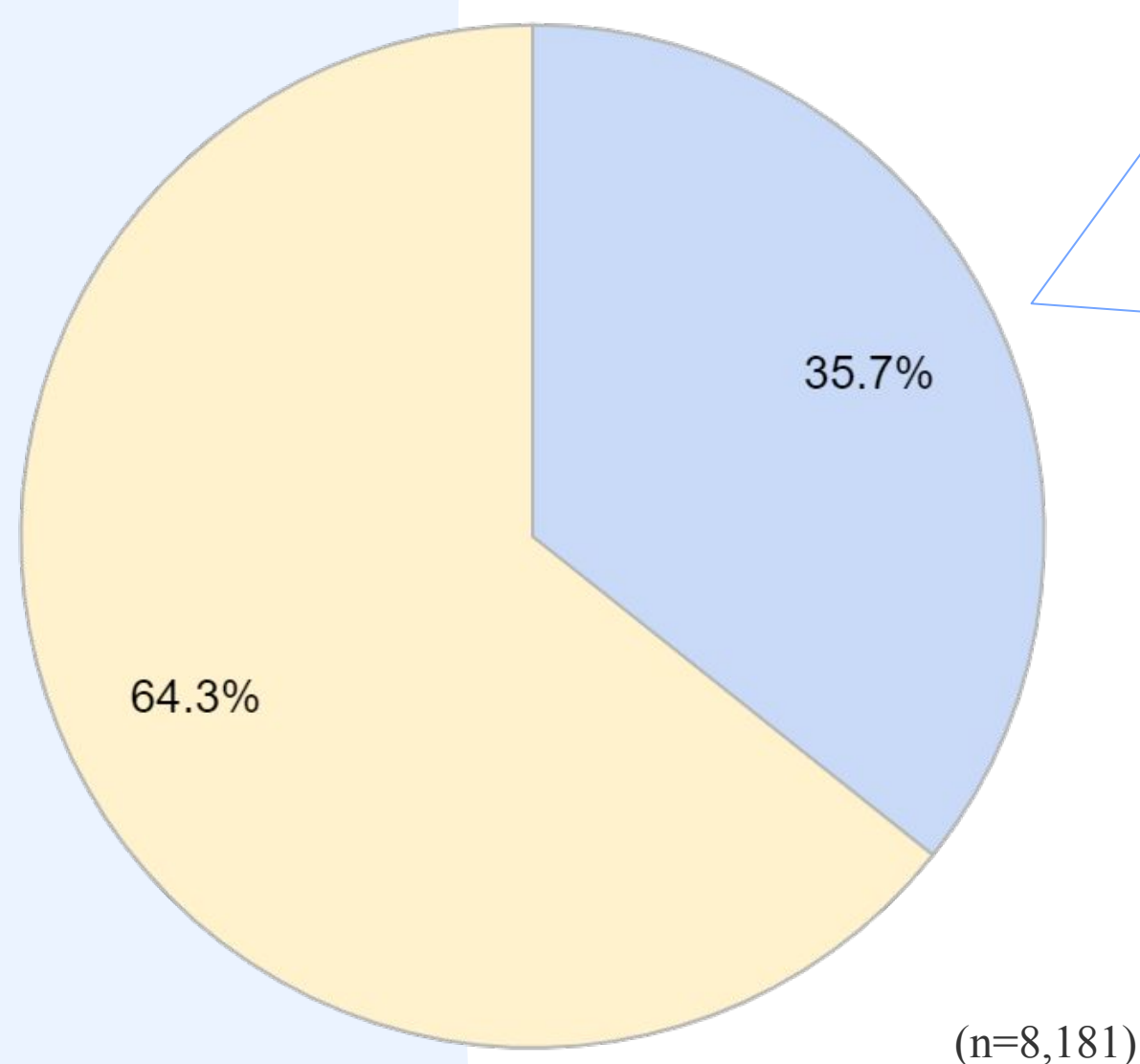
税理士がfreee認定アドバイザーの場合は、アカウント枠を消費せずに招待が可能です。

最後に

「税理士の選び方完全ガイド」いかがでしたでしょうか。

実は、下記のグラフを見ていただくと分かる通り、日本の中小企業の7割の経営者の経営の相談相手は税理士というデータが存在しています。

● 定期的な経営相談をしている ● 定期的な経営相談をしていない



具体的な相談相手（複数回答）



資料: 中小企業庁委託「中小企業の経営者の事業判断に関する実態調査」(2011年12月、(株)野村総合研究所)より抜粋

(注) ここでいう利害関係者とは、経営陣、従業員、出資者・株主、保証人をいう。

そのため、自社に合った税理士を選ぶというのは、今後の会社の経営の肝とも言えます。

本ガイドを基に、是非freeeと税理士を上手く活用していただき、より本業にフォーカスできる環境を整備いただけましたら、幸いです。



スモールビジネスを、世界の主役に。