



＼独立開業したい税理士必見／

独立開業が失敗する原因と 対策について徹底解説！

はじめに



税理士のうち、開業する割合は80%と言われていますが、開業した税理士が失敗してしまう原因はほとんど同じです。

- ・ 営業がうまくいかない
- ・ 十分に市場調査ができていない
- ・ 顧問料の設定が適切でない
- ・ 人材を育てられない

この4つです。

どうすれば、独立開業して成功することができるのか。今回このPDFレポートでは、これらの落とし穴を克服し、開業後の充実したキャリアを築くための戦略を提供します。

目次



- 税理士が独立開業して失敗する原因 ...4
- 税理士が独立開業して失敗しないための対策 ...8
- ミツカルにできること ...14

税理士が独立開業して失敗する原因



営業のスキルがない

新規受注の経験がなく、営業やマーケティングの知識もないと、まずは知り合いの社長や親族に声をかけてしまい、その後新規顧客の獲得がうまく行かず失敗してしまうケースがあります。

結果として、開業後の顧客獲得に苦労し、売上が伸び悩むため、再就職を余儀なくされるケースも少なくありません。実際に、売上が3か月、半年経っても毎月100万円にも届かない場合は、営業スキルの不足が原因と考えられます。

税理士が独立開業して失敗する原因



市場のリサーチができていない

市場リサーチを怠ると、ニーズの把握や競合との差別化ができず、市場での立ち位置が不明確になります。

例えば、渋谷のIT業界のように市場が存在しても、その中での自己の位置づけが不明瞭では顧客は増えません。開業するも顧客がつかないケースは市場調査の失敗が原因です。

市場を調査した上で競合と比べて自分が何で一番勝てるのかを把握する必要があります。

税理士が独立開業して失敗する原因



顧問料の設計が出来ていない

開業してすぐに一番やってはいけないことが、曖昧な顧問料を設計することです。開業当初、価格設定を適正に行わないと、低価格での契約を多数取ってしまい、利益が出ずに事業が成り立ちません。

市場をリサーチし、自社の付加価値サービスを明確にし、適切な顧問料を設計しましょう。

実際に、業界平均である年間顧問料48万円以下で設計してしまうと、事務所の存続が難しくなることもあります。

税理士が独立開業して失敗する原因



人材の育成ができていない

人材育成ができないと、事業拡大のチャンスを逃します。一人での業務運営には限界があり、多くの業務を受注できても質の高いサービスを提供できなくなる可能性があります。

中には1人で事務所の経営がうまくいっている方もいます。この場合は顧問料を高く設定して、自分にしか出来ない業務をやっていることが多いです。

事務所の方針によって人材の採用の必要性は変わります。一人当たりの生産性を考慮した上で、高収益を目指すか、人材を育成しチームでの運営を目指すかの方向性が重要です。

税理士が独立開業して失敗しないための5つの対策

① 自己分析を行う

開業したての先生によくある失敗が、自己分析をせずに合わないお客様を顧客にしてしまうことです。自己の強みと市場ニーズを理解し、明確なUSP（ユニーク・セリング・プロポジション）を持つことが重要です。

日本全国で3万6,000社の税理士事務所の中で際立つためには、特定の分野での専門性を高め、その強みを積極的にアピールすることが求められます。

自分の強みを明確にする

例)

相続に強い

⇒相続の中でも事業継承に強い

⇒相続の中でもオーナー企業の事業継承に強い

⇒相続の中でもオーナー企業の事業継承に強い

それに加えて、経理のアウトソーシングも得意

財務のCFOとしての業務も可能



税理士が独立開業して失敗しないための5つの対策

② 営業とマーケティングの学習

開業しても顧客が増えない事務所は7割以上です。その大きな理由の1つがマーケティングや営業の知識が不足していることです。とりあえず顧客を増やすために安い単価で受け持つことは、一番やってはいけません。

開業後の顧客獲得には営業とマーケティングのスキルが不可欠です。多くの成功した税理士は、紹介以外のチャネルで顧客を獲得しており、これには営業戦略とマーケティングの知識が必要です。

営業もマーケティングも勉強しない



紹介されたお客様を
安い単価で受け持つ



これは絶対にNG

税理士が独立開業して失敗しないための5つの対策

③ 自社のリソースに合わせた顧問料の設計

自社のリソースと市場価格を考慮した顧問料の設計が重要です。まずは、業務を適切な人に分配しましょう。例えば、記帳や経理などはパートに任せることで、薄利ですが利益が生まれます。

薄利多売をしたくない場合には、「付加価値業務」が重要になります。付加価値業務を安売りせずに、まずは自分の時給を決めましょう。時給の決め方については、自分の欲しい役員報酬に合わせましょう。

付加価値業務

||

◎事務所のリソース

- ・ 先生のノウハウ
- ・ 先生の時間 など



時給を決める

税理士が独立開業して失敗しないための5つの対策

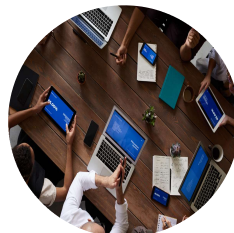
④ 人脈を広げる

士業同士の 繋がりを広げる



税理士が集まる士業交流会などに参加し繋がりを作ることで、他の先生が持っている顧客を紹介してもらえることがあります。

経営者向け 勉強会に参加する



高額な勉強会に参加している方は、正規の顧問料を支払ってくれる可能性が高いです。また、オンラインサロンに参加するのもお勧めです。

マッチングサービスを 活用する



決済者同士をマッチングするサービスが増えています。より多くの潜在顧客にリーチできます。まずは無料のサービスから活用してみましょう。

SNSで 発信する



Twitterを活用して成功している先生が増えています。成功している先生のアカウントをフォローし、真似することから始めてみましょう。

税理士が独立開業して失敗しないための5つの対策

⑤ リスクの高い顧問先を受注しない

リスクが高い社長と契約してしまうと、社員のモチベーション低下にも繋がります。長期的な視点で質の高い顧客を選択し、安価な契約を避けることで、事務所の将来の収益性と持続可能性を確保します。

リスクの高い顧問先は事務所のブランドや業務の質を損なう原因にもなります。スタートの時点では、スピード感ではなく質を重視し、正規の料金を払ってくれる社長さんを顧問先にしましょう。

◎顧問先にするべきでない社長



何でも経費にしたがる社長



脱税思考のある社長

まとめ

開業しても、税理士だから税務だけやればいいという考えでは成功はできません。まずは営業とマーケティングを勉強し、正規の料金を支払ってくれるお客様を獲得することを目指しましょう。

開業時はお金に困っていても、安いお客様は絶対に獲得しないことが重要です。そのためにも、営業とマーケティングの知識をしっかりと身につけ、問い合わせ件数を増やすことで、自分が「お客様を選ぶ立場」になりましょう

。



ミツカルにできること



「いつかは独立開業したい」
「税理士としての実績を積みたい」

本資料をお読みいただきそう感じられたなら

ミツカルであなたが目指している将来を実現するために必要な経験を積める、
キャリアを形成をできる、そんな最適な職場選びをしませんか？

税理士法人専門の転職プラットフォーム「ミツカル」

ミツカルで最適な職場を見つけて働き方と人生に選択肢を増やしませんか？



ワークライフ
バランスの取れた
生活がしたい方



今よりも
年収を上げたい方



もっとスキルを
高めてキャリア
アップしたい方

経験豊富なキャリアアドバイザーが、あなたの転職を親身にサポートします。



代表 城之内 楊

これまで、3,000以上の税理士事務所のコンサルティングや士業向けのセミナーに複数登壇。さらにはスタートアップから上場企業まで外部顧問や役員としても活躍する。退職後、税理士業界を活性化するために、税理士事務所の採用支援サービスを展開する株式会社ミツカルを創業。年間2,400名以上の税理士事務所の求職者をサポート。

税理士法人専門の転職プラットフォーム「ミツカル」



ミツカルが選ばれる5つの理由

1

マッチ率の高い事務所から
オファーが届く

2

厳しい審査を通過した
事務所のみが登録

3

業界最大手
地域最大手・特化型事務所
100社以上が登録

4

好条件求人が豊富で
選択肢も幅広い

5

今の職場にバレずに
転職活動ができる

税理士法人専門の転職プラットフォーム「ミツカル」



ご登録後すぐにあなたにマッチした求人をお届けします

税理士法人専門の転職プラットフォーム
「ミツカル」のご登録はこちらから

＼登録は簡単30秒／



ここをクリック

OR



👉 QRコードからもアクセスできます

ミツカルを利用した実際の転職者の声

個人事務所から特化型事務所へ転職



転職期間

1ヵ月

業界経験

5年

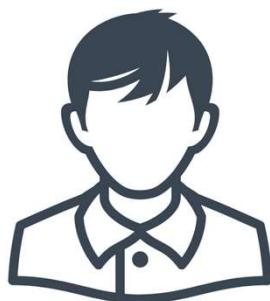
現在の収入

650万円

個人事務所で巡回担当として働いていましたが、訪問先の社長は零細や小規模ばかりでした。年収を上げるためには担当件数や規模感を増やす他なく、資料を期限通りに送ってすらこない企業を相手にしても将来性は無いなと感じていました。資産税にもともと興味がありチャレンジをしたいと思っていたのでミツカルに条件登録。都内の相続特化事務所からまさかのオファーがありました。担当した報酬に対してのインセンティブもよく転職してよかったと感じております。

ミツカルを利用した実際の転職者の声

5大都市から地元の大手事務所へ転職



転職期間

2ヵ月

業界経験

13年

現在の収入

700万円

大阪の中堅事務所でマネージャーとして働いてましたが、両親と子供の事を考え、地元に戻りました。正直年収は下がってますが、地方の生活水準では充分です。休日は家族で一緒に出かけて両親も孫に逢える頻度が増えて喜んでました、今の事務所は地方でも有名な事務所で地域で有名な企業も担当をさせていただいております。ミツカルは登録してすぐにオファーがあったので、登録期間が短くて担当の方もびっくりしてましたが、良いサービスだとは思います。

ミツカルを利用した実際の転職者の声

地方事務所から大手事務所へ転職



転職期間

2ヵ月

業界経験

9年

現在の収入

800万円

転職を決意したのは、将来のキャリアパスと待遇の不一致が理由でした。10年後の幹部ポストを見据えていましたが、幹部の待遇や内情を知るにつれ、責任は増える一方で給与がそれに見合っていないと感じたんです。そんな中、ミツカルさんと出会いました。最初に担当者とお話した時に、とても親切に話をしてくれて、その時点で今回の転職がうまくいくイメージを持つことができました！ミツカルのサービスは、これから転職を考える人にとって非常に価値のあるものだと思います。

ミツカルを利用した実際の転職者の声

地方事務所から大手事務所へ転職



転職期間

2カ月

業界経験

9年

現在の収入

780万円

今回ミツカルさんを利用して転職活動を行いました。カジュアル面談でお話した約8割の企業が私のイメージに合っていました。さらに、カジュアル面談は「うちの事務所に来てほしい」という前提のもと話が進むことが多く、通常の面接とは大きな違いを感じました。一時は進路に迷うこともありましたが、ミツカルのチームが他の企業を紹介してくれたので、私は常にポジティブな姿勢を維持することができました。最終的には、地方の中堅事務所から大手規模の事務所に転職し、新たなキャリアの道を歩み始めています。