



【失敗する開業税理士の4つの共通点とは】

軌道に乗せるポイントと
失敗した後の転職先

はじめに



税理士業界では年間100名以上が独立開業しています。税理士として独立開業する道は、専門知識とビジネススキルを試される大きな挑戦です。

しかし、一部の税理士は開業後に大きな成功を収めますが、多くは厳しい現実直面します。税理士の世界では、成功と失敗が紙一重であり、その差は適切な準備、明確な目標設定、そして効果的な戦略によって大きく異なります。

今回このPDFレポートでは、税理士が独立開業し軌道に乗せるポイントや、失敗した後の転職先について解説をしています。

目次



- 開業税理士は本当に食えるのか？ ...4
- 税理士が開業してから軌道に乗るまでの期間 ...5
- 開業後、失敗する理由 ...9
- 失敗後におすすめの再就職先 ...13
- ミツカルにできること ...15

開業税理士は本当に食えるのか？

税理士実態調査報告書に基づくデータ

税理士実態調査報告書によると、税理士が開業した初年度の年収に関して、収入が380万円以下の税理士が31.4%に上ることが明らかになりました。

中には年収が5,000万円を超える税理士もいます。これは、開業時の迅速な行動、戦略的な事業計画と資金調達の成果、または3～4年で事務所を拡大したケースがほとんどです。

最近では、業務委託を許可する税理士法人も増えており、安定するまで業務委託で収入を得ながら、自社の顧問先を増やしていくケースも増加しています。

総所得	割合（勤務税理士）	割合（開業税理士）
380万円以下	12.0%	31.4%
500万円以下	28.1%	16.7%
700万円以下	31.7%	12.0%
1,000万円以下	18.8%	13.5%
1,500万円以下	6.0%	11.0%
2,000万円以下	0.8%	5.0%
3,000万円以下	0.6%	3.4%
5,000万円以下	0.02%	1.5%
1,000万円以上	0.02%	0.5%
無記入	2.6%	5.0%

出典：日本税理士会連合会「第6回税理士実態調査報告書（平成26年）」

税理士が開業してから軌道に乗るまでの期間

税理士が開業して軌道に乗るための3つのポイント



成功の鍵

ターゲット市場を特定し
ニーズに合わせたサービス提供

税理士の開業後に軌道に乗るまでの期間は個人差が大きいです。多くは1年以上かかるとされます。成功するためには、事業計画の策定、市場ニーズの理解、強みの活用が重要です。

特に、ターゲット市場を特定し、そのニーズに合わせたサービス提供が成功の鍵を握ります。例えば、医療専門の税理士やスタートアップ企業に特化した事務所など、特定の分野に焦点を当てることで、特化市場での競争力を高めることができます。

ここからは、税理士が開業して軌道に乗るための3つのポイントについて解説します。

税理士が開業してから軌道に乗るまでの期間

ポイント①事業計画をしっかり作る



3～5年のスパンで
事業計画を立てる

事業計画の策定では、開業税理士が最初の3年から5年間でどれだけの顧客先を獲得し、どの程度の売上を目指すかを明確に定めることが重要です。

日本政策金融公庫からの融資を利用し、開業初年度に500万円以上の資金を確保することも可能です。開業から拡大期までの初期投資や運転資金をカバーし、安定した事業基盤を築くことができます。

さらに、具体的なサービス内容や顧客層を明確にし、市場における自事務所の位置づけを具体化することも、計画の一環として重要です。

税理士が開業してから軌道に乗るまでの期間

ポイント②事務所の強みを把握している

開業して成功する税理士事務所は、自分の強みや特化分野を明確に理解しています。

例)

前職で医療業界に特化



医療機器メーカー
医療関連企業を
メインターゲットにする

例えば、前職で医療業界に特化していた税理士は、医療機器メーカーや医療関連企業をメインターゲット層にすることで、特定分野における顧客基盤を拡大しています。

デジタル技術に精通した税理士であれば、オンライン会計ソフトの導入やデジタルマーケティングの知識を活かし、テクノロジー企業やスタートアップとの顧客関係を構築することで売上を伸ばしています。

税理士が開業してから軌道に乗るまでの期間



- SNSでの情報収集
- 専門セミナーへの参加

ポイント③情報収集をしている

情報収集は成功する税理士事務所にとって非常に重要な要素です。具体的には、Twitterでの情報収集や、専門セミナーへの参加への参加しましょう。

船井総研やアックスコンサルティング、SRMなどの業界大手から提供されるセミナーやワークショップは、最新の市場トレンドやビジネス戦略を理解するための貴重な情報源です。

また、同業者からの学びを通じて、独自の戦略を形成し、競争力を高めることが可能です。こうした継続的な学びと情報の活用が成功へと繋がる鍵となります。

開業後、失敗する理由

① 立地が悪い

オンライン中心での運営であれば問題ないですが、対面サービスを提供する場合、アクセスの良いオフィス立地が重要です。

たとえば、渋谷や三井住友ビルのようなビジネス街に事務所を構えることで、潜在的な顧客に安心感を提供し、ビジネスイメージを向上させることができます。

レンタルオフィスは、初期投資を抑えつつも、このような戦略的な立地を選ぶことができるため、特に開業初期の税理士にとっては理想的な選択でしょう。



開業後、失敗する理由

② 営業、マーケティングの知識がない

営業やマーケティングの知識不足は、新規顧客獲得や事業拡大の障害となります。税理士としての専門知識だけでは不十分で、顧客獲得のための効果的なマーケティング戦略が欠かせません。

情報収集を通じて市場の動向を理解し、対象とする顧客層に合わせた営業戦略を立てることが成功の鍵です。

WebマーケティングやSNS活用の重要性も増しており、これらのツールを効果的に活用することで、市場内での競争力を高めることができます。



開業後、失敗する理由

③ 安く受注してしまう

開業後の低価格受注は、短期的には顧客獲得に貢献するかもしれませんが、長期的には財務安定性を脅かします。

例えば、記帳代行サービスで月額1万5000円の低価格設定は、初期の顧客獲得には有効かもしれませんが、経営の規模が拡大するにつれて、この価格では質の高いサービスの提供が困難になります。

したがって、初期から適正な価格設定を行い、質の高いサービスを提供することが、安定した経営のためには不可欠です。



開業後、失敗する理由

④ 税理士の仲間がいない

税理士仲間がいれば、交流を通じて業界のトレンドや効果的なビジネス戦略を共有することができます。

また、共同プロジェクトや業務提携のチャンスも生まれます。税理士仲間を作るためには、専門的なセミナーやコミュニティに参加しましょう。

このようなイベントに参加することは、より幅広い視野を持ち、事業の革新や発展に貢献できる関係を築けるだけではありません。1人で解決が難しい問題に対しても、助言や支援を得ることが可能になり、ビジネスの成功確率を高めることができます。



失敗後におすすめの再就職先

独立開業に失敗した場合でも、再就職のチャンスは大いにあります。特に大規模な税理士法人や新規プロジェクトを展開している企業は、経験豊富な税理士を歓迎しています。これらの企業では、あなたの専門知識と実務経験を活かすことができ、キャリアアップの機会にも恵まれます。

また、税理士としてのスキルは他の業界でも重宝されるため、異業種への転職も一つの選択肢となります。失敗を経験した税理士は、新たな職場でさらなる成長を遂げることが可能です。



ミツカルにできること



「開業したが、うまくいっていない」
「もう一度、勤務税理士として働きたい」

もし、あなたが本資料をお読みいただきそう感じられたなら・・・
あなたが、これまでの経験を生かして、やりがいや高い年収を得られる仕職場を
ミツカルがご紹介します！

税理士法人専門の転職プラットフォーム「ミツカル」

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

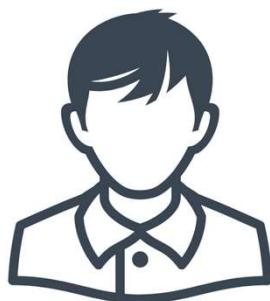
現在の収入

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。