

# 顧問料が引上げの傾向に 顧問税理士の見直し方・ 交渉の仕方

税理士・税務ライター 鈴木まゆ子

様々な事務負担の増加に伴い、顧問料を引き上げる税理士が増えています。企業としては、クラウド会計ソフトへの対応の可否も含め、顧問税理士の見直しも検討したいところ。そこで、顧問税理士を見直す際のポイント等について解説します。

昨今、物価高やインボイス制度開始の影響を受け、顧問料の値上げを検討する税理士事務所が増えています。記帳代行や決算・申告を依頼する企業にとっては、顧問契約自体を見直すタイミングといえるかもしれません。

ただ、値上げだけを理由に解約すると、後悔する可能性もあります。本稿では、税理士事務所の顧問料値上げの背景を考察すると共に、企業が顧問契約を見直す際の注意点について解説します。

## 顧問料は どう決められるか

最初に、税理士事務所の顧問料の状況と、価格を決定する要素を確認しましょう。

### 顧問料の相場

税理士事務所の顧問料は、どれくらいが相場なのでしょう。日本税理士連合会が2014年4月に行なった調査では、2013年において、税理士が経常的に関与している場合の顧問料は月額3万円以下がもっとも多く、次に多いのが5万円以下となっています。同様の調査は、1994年と20

04年にも行なわれていますが、大きな違いが見られない点から、現在も顧問料は3万円以下が最多と見られます。

### 顧問料を決める3つの要素

次に、顧問料の基準となる要素です。税理士事務所のウェブサイトにある価格表を複数確認すると、主に次の3つが顧問料の金額に影響しています。

#### ① 年商

価格表の多くに記載があるのが年商です。年商が低ければ顧問料も低く、高ければ顧問料も高くなります。比較的多いのが「年商1億円以下で月額顧問料3万円」としている税理士事務所です。

ただ実際には、年商1000万円以下でなければ月3万円で引き受けない税理士事務所もあれば、年商3億円までなら月3万円でよいとしている税理士事務所もあります。また、顧問料に記帳代行料や決算料を含めている税理士事務所もあります。

#### ② 面談の回数

面談とは、顧問税理士の訪問や巡回監査、打合せなどをいいます。この回数は毎月、3か月に1回、半年に1回、年1回と定めら

れていることが多く、回数が多いほど顧問料も高くなります。

なお、コロナ禍以降はオンライン面談も増えているようです。

#### ③ 作業の工数

ここ数年、顧問料に影響しているのが作業の工数です。2019年10月からの消費税率10%への引上げに伴い、複数税率が導入されました。これに合わせ、仕訳における消費税率の確認作業が新たに必要となったため、いくつかの税理士事務所では顧問料の引上げを行なったようです。

作業の工数は価格表に明記されません。ホームページで表示する価格表は目安であり、実際の見積額は初回面談のヒアリング後、工数や作業量を計算して提示する税理士事務所が多いようです。

### 顧問料の値上げを検討する 税理士事務所の事情

ことしになり、多くの税理士事務所では顧問料の値上げを検討している模様です。インボイス制度の開始がもっとも影響しているようですが、ほかにもいくつかの事情があります。

#### ① インボイス制度開始による 作業工数の増加

ことしの10月1日から、インボ

イス制度が始まりました。インボイス制度の詳細に関しては紙幅の関係で割愛しますが、インボイスの要件を満たした請求書や領収書でなければ、仮払分の消費税を差し引けなくなりました。インボイスの記載事項自体はシンプルですが、多種多様な取引のなかでインボイスの要件を満たしているかどうかを確認するのは、非常に手間がかかります。

また、インボイス登録事業者以外からの請求書や領収書が、経過措置の対象となるかどうかも確認しなくてはなりません。入力時の仕入税額控除の課税区分も、これまで以上に細かくなります。

特に大変なのが前々事業年度の売上が5000万円を超える企業です。原則課税しか選べないため、入念な確認が必要となります。結果、顧問料の値上げを検討せざるを得なくなるのです。

## ② クラウド会計の導入に伴う作業工数の増加

クラウド会計などで企業自ら帳簿の入力をしている場合や、記帳代行会社などに依頼している場合も、顧問料の値上げが検討されることがあります。導入支援や入力指導、確認作業に工数がかかるこ

とがあるからです。

また、「複式簿記がわかるなら仕訳はできる」と思われがちですが、実際は1つひとつに税務判断が伴います。会社の飲食1回についても、「福利厚生費か会議費か交際費か、はたまた給与か賞与になるのか」と細かく確認しなくてはなりません。消費税の課税区分についても、細かい税務判断が必要であり、税理士でないと判断が難しいものです。

企業の経理がしっかり対応できるなら、逆に顧問料を抑えることも可能ですが、そうでない場合は値上げが検討されます。

## ③ 物価高と人件費高騰

昨今の円安と資源高は、税理士事務所にとっても悩みの種となっています。この1年で税務・会計ソフトなどの利用料のほか、パソコンやスマートフォンなどのデジタル機器の価格や、水道光熱費などのコストが上昇しています。

また、人件費も上昇しています。最低賃金は各地域で毎年改定されていますが、この10年は上昇傾向にあります。税理士事務所の業務は、e-Taxや税務・会計のデジタル化により効率化が進んでいるものの、入力内容の確認、

申告や税務署対応における判断、細かい資料整理には人間の目と手が必要でです。こういったコストの上昇から、値上げを検討する税理士事務所も少なくありません。

## ④ 開業から年数が経過した

税理士事務所は開業当初、顧問先獲得のために顧問料や決算料の価格を抑えがちです。

しかし顧問先の数が増え、税理士事務所の経営が安定してくると、値上げを検討するようになります。事務所の規模拡大に伴う様々なコストの増加等が、主な理由として挙げられます。

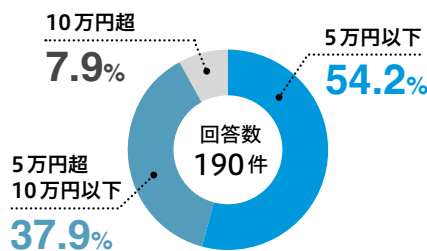
### 値上げの幅と請求方法等は

顧問料が値上げされるとしたら、どのくらい、またどのような形になるのでしょうか。ことし6月、ベンチャーサポート税理士法人 (<https://vs-group.jp/tax/>) が行った、「インボイス制度導入に伴う税理士事務所の料金プラン」に関する調査の結果から考えてみましょう。

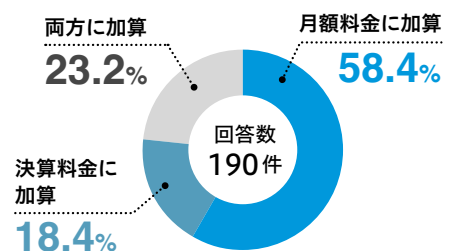
まず平均的な増額幅です。年額で見ると5万円以下が最多で、54・2%となっています(図表1①)。次に多いのが5万円超10万円以下で37・9%です。

図表 1

### 1 平均的な増額幅(税抜)は年額でいくらになりますか?



### 2 増額料金の請求方法を教えてください。



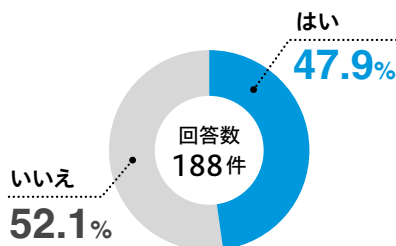
出典 ベンチャーサポート税理士法人「インボイス制度導入に伴う税理士事務所の料金プラン」に関する調査(2023年6月20日~23日ウェブアンケート)

増額料金の請求方法は、一番多いのが「月額料金に加算」で58・4%、次に多いのが「月額料金と決算料金の両方に加算」で23・2%となっています(図表1②)。この2つのデータでは、一律に顧問料なり決算料なりで値上げされるかのように見えます。

図表 2

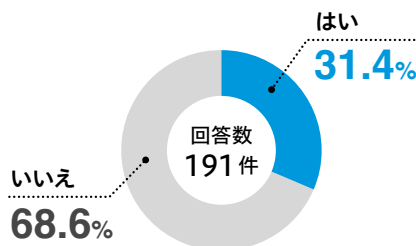
1

自計化先は  
増額予定ですか？



2

簡易課税制度を選択する  
場合、増額予定ですか？



出典 ペンチャーサポート税理士法人「インボイス制度導入に伴う税理士事務所の料金プラン」に関する調査（2023年6月20日～23日ウェブアンケート）

しかし、「自計化（経理事務を自社で行なうこと）先は増額予定か」という質問については「いいえ」が52・1%と過半数を超え、「消費税の簡易課税を選択していたら増額するか」については「いいえ」が68・6%と7割近くになっています（図表2①、②）。この2つの結果は、顧問料の据置き交渉のヒントとなりそうです。

## 顧問料を 交渉する際のポイント

税理士事務所にもそれぞれの事情はありますが、企業も背に腹は代えられないのが実情かと思われます。据置き交渉を検討している企業も多いでしょう。交渉するなら、譲歩できる点を検討しながら話し合いを試みましょう。

### 企業側でできる作業を確認

会計業務を丸投げしていたのなら、「自社でできる作業はないか」と税理士事務所に相談してみましょう。工数増加からの値上げもあり得ますが、自計化によって顧問料を据置きにできる可能性もあります。

顧問税理士がクラウド会計の導入に積極的なら、それに乗ってみるのも1つの方法です。自社の経理作業の効率化につながる可能性もあります。毎月の領収書や請求書を整理せずに送っているのなら、今後は整理してから送付するのもよいでしょう。

記帳作業以外でも、社内で行うことがないか相談してみましょう。たとえば、決算時の株主総会

議事録の作成や給与計算です。この2つは税理士によっては負担に感じることがあります。

納付書の作成を依頼していたのなら、自社作成か電子納税への切替を申し出ること、税理士の工数減につながり、顧問料の据置きにつながる可能性があります。

### 面談回数を減らす

顧問料の基準の1つに、面談の回数があります。回数を減らすことで、顧問料を抑えることができ、可能性が広がります。ただ、回数を減らすということは、その分、税理士の目が行き届かなくなることもつながります。

事業の状態が例年と変わらないのなら問題はいいかもしれません。「事業を拡大して支店を出したい」「新たな設備投資をしたい」など、変化が起きそうな場合は、面談の回数を減らさないほうがよいかもしれません。

なお、コロナ禍以降、面談を対面ではなくオンラインで行なうケースが増えました。オンラインだと、交通費や時間を削減できます。オンラインでの面談を増やすよう提案すれば、値上げ幅を抑えられる可能性があります。

## 消費税の計算を簡易課税に

前々事業年度の課税売上高が5000万円以下の法人（個人事業主の場合は前々年の課税売上高5000万円以下）に限られますが、消費税の計算方法を簡易課税にするのも顧問料を抑える方法です。インボイス制度で大変なのは、ほかの事業者を支払った消費税の確認作業だからです。

簡易課税は、売上にかかる消費税額から業種ごとに定められたみなし仕入率を使って納税額を計算します。インボイスの有無は関係しないため、簡易課税を選べば工数が減り、顧問料を据置きにできる可能性が広がります。簡易課税を選択するにはいろいろな要件がありますので、その点も含めて税理士と話し合ってみましょう。

## 期限を決めて据置きを交渉

現在の物価高は、多くの企業にとって重い負担です。円安や資源高の影響を直接受ける業種なら、期限を決めて顧問料の据置きをお願いしてみましょう。

企業が利益を出さなければ、税理士事務所への報酬も払えません。「物価高が落ち着くと予測で



きる時期を定めて値上げを受け入れる」とすれば、税理士事務所も検討する可能性があります。

ただ、期限を守らなかつたり、無理を通したりすれば、最悪、税理士事務所から解約の申入れをされることもあります。「ウチの先生はよく面倒を見てくれてる」と感じているのなら、約束は守るようにしましょう。

## 顧問契約を解約する際、新規契約する際の留意点

企業のなかには、顧問料の値上げを機に別の税理士事務所への変更を検討するところもあるかもしれません。このような場合、次の点を意識するとよいでしょう。

### 解約前のチェックポイント

顧問契約を解約する前に、次の5つを確認しましょう。本当に解約すべきか考えるポイントとなります。

- ① 質問や相談にいていねいに答えられていたか
- ② 依頼した業務はきちんと行なわれていたか
- ③ インボイス制度を含め、税制改正など税務の動きについて自

主的に知らせてくれていたか

- ④ 面談の際、自社の状況を知ろうとしてくれたか

- ⑤ クラウド会計の導入など、自社の要望に答えられていたか  
税理士の目線から、特に注意すべきは③です。

インボイス制度等、税制改正は企業の経営に影響します。どの企業にも影響するような重要な改正であれば、税理士なら必ず顧問先に伝える必要があります。

税制改正時に説明がまったくいなら、解約もやむを得ませんが、もししていねいに説明し、とことん付き合おうとしてくれる顧問税理士ならば、解約は踏みとどまったほうがよいかもしれません。

### 解約前によく話し合う

じっくり考えて解約を決断したとしても、一方的に契約の打ち切りを税理士事務所に伝えるのはお勧めできません。税理士も人間です。一方的に別れを告げられればショックを受けます。解約するにしても円満にしたいものです。

気になる点や不満があったのなら、税理士事務所にいていねいに伝えてみましょう。税理士にとって、新たな気づきやサービスの改

善につながるかもしれません。

## 新たな税理士事務所と顧問契約するときの留意点

新たな税理士事務所と顧問契約をするときは、次の点に注意しましょう。

### ① 各種書類の引継ぎ

決算書や税務申告書などの税務関係書類の控えや総勘定元帳、仕訳帳といった帳簿は、顧問先の企業に渡すことが一般的です。ただ、税理士側でのみ保管しているケースもあるかと思われます。

このような場合、これまでの顧問契約を解約する前に回収したほうがよいでしょう。

### ② 相性が合うか

新たに契約する税理士と、相性が合うかどうか重要です。

「早々に返信がほしいのに返事が遅い」「電話でいつでも相談したいのにメールでしか対応しない」等の場合は相性が合うとはいえません。

クラウド会計を導入したいのに、税理士側で使っている会計ソフトのみを推奨されるケースも同様です。相性は顧問料以上に税理士との関係を左右します。税理士と面談をする際、ていねいに相性を確認するとよいでしょう。

### ③ 料金は明確か

料金体系も気になるところです。ホームページ上に価格が書いてあっても、工数などで追加請求されることもあります。

また、そもそもホームページを持たない税理士事務所も少なくありません。新たに契約するのなら、初回面談の際、料金のしくみや金額についてできるだけ確認したほうがよいでしょう。

企業のなかには、価格だけで税理士変更を考えるとところもあるかもしれません。

しかしながら、解約は最後の最後の選択でよい、と筆者は考えます。税理士が企業の有能なパートナーでいられるのは、相応の顧問料を受け取っているからです。

年1回決算時のみの依頼でも、決算・申告はできそうに思えます。しかし、顧問契約を通じて会社の状況を確認しているからこそ、税理士は正しい申告ができるのです。税務調査の立合い、融資、資金繰りの相談に応じられるのも、顧問契約があつてこそです。「保守サービス代」と考えるなら、顧問税理士は決して高い買物ではないのです。