



業界別マーケティングレポートシリーズ

税理士業界の

市場動向と未来市場予測

Market Trends & Future Outlook

Human × AI

最新 AI と人手編集による業界別レポート

AI.marketing

業界の概要

業界の動向

市場分析

業界の課題と機会

業界の将来展望

業界の現状と未来を予測し
徹底対策を！！

完全無料 0円



！
本レポートは AI によって生成された内容を基に作成しております。内容には人手による
確認・編集を行っておりますが、すべての情報の正確性・妥当性を保証するものではありません。

▶ 目 次

Chapter1	エグゼクティブサマリー（要約）	1P
Chapter2	業界の市場概況（PEST分析）	2P
Chapter3	主要プレイヤーと業界構造	6P
Chapter4	経営環境と課題	7P
Chapter5	新たな潮流	9P
Chapter6	AIの活用について	11P
Chapter7	今後の展望と提言	13P

税理士業界は、中小企業の経営者に最も身近な専門家として、税務・会計を通じてその存続と発展を支える、日本経済に不可欠な「伴走者」です。皆様の専門知識と誠実な仕事は、企業の健全な成長と、国家の根幹である納税制度への信頼を支える、極めて重要な社会インフラです。これは、高い倫理観と専門性を誇る皆様にとって、誇りある事業の基盤です。

しかし、その不可欠な存在である皆様の事業環境は今、**「クラウド会計ソフトとAIによる、記帳代行・申告書作成業務の徹底的なコモディティ化」「低価格を武器にした、テクノロジー主導型の新規参入者との熾烈な価格競争」「所長の高齢化と、事務所の未来を担う若手人材の壊滅的な不足」** という、業界の常識を根底から覆す、静かだが巨大な地殻変動に直面しています。これは、従来の「過去の数字を整理し、税金を計算する」という、過去会計・コンプライアンス遵守型のビジネスモデルが、もはや事務所の成長どころか、存続すら危うくすることを示唆しています。

この大きな転換点を乗り越え、未来の経営者から「事業成功に不可欠な頭脳」として選ばれ続けるためには、単なる「税金の専門家」から脱却し、クライアントの未来を共に描き、その成長をナビゲートする**「戦略的経営パートナー」**へと、自らの役割を劇的に進化させることが絶対条件です。本資料では、その進化を遂げるための羅針盤として、以下の3つの戦略的視点を深く掘り下げていきます。

【脱・価格競争戦略】

未来会計と経営コンサルティング能力を武器に、「顧問料」ではなく「クライアントの黒字化・成長への貢献度」で評価されるための具体的な価値提供の手法を提示します。

【DX（デジタルトランスフォーメーション）による事務所革命】

テクノロジーを、単なる効率化ツールではなく、高付加価値な経営助言を生み出すための「分析ツール」「コミュニケーションツール」として駆使する方法を解説します。

【未来を創る事務所経営戦略】

属人的な知識と経験への依存から脱却し、組織としてノウハウを蓄積・共有。多様な人材が「企業の未来を創る」という誇りを持ち、成長できる持続可能な事務所の経営モデルを提案します。

本資料は、最新の市場データと会計業界のリアルな課題に基づき、中小会計事務所の経営者様が、自らの真の価値を再発見し、未来のクライアントと共に成功するための実践的なアクションプランを提示することをお約束します。

2-1 市場規模と推移

税理士業務の市場規模は、顧問先企業の数に連動するため、極めて安定的です。しかし、税理士登録者数は増加を続ける一方で、企業数は減少傾向にあり、顧問先獲得競争は年々激化しています。特に、過払い金請求事案や相続税増税といった一過性の特需が落ち着いた今、多くの事務所が新たな収益源の確立に迫られています。

【弁護士市場の動向と近年の背景】

年度	市場の状況・動向	主な市場背景
2020-2021 年	資金繰り支援需要の爆発	新型コロナの影響で、多くの企業が経営危機に直面。持続化給付金や雇用調整助成金の申請支援、融資相談など、資金繰りに関する緊急支援業務が激増。
2022-2023 年	クラウド会計の本格普及とインボイス制度対応	free やマネーフォワードといったクラウド会計ソフトの導入が中小企業で本格化。記帳代行の自動化が進む。2023 年 10 月からのインボイス制度開始に向け、対応支援が大きな業務となる。
2024 年	電子帳簿保存法への対応と DX 支援ニーズの高まり	電子取引データの保存義務化など、電子帳簿保存法への対応が全事業者の課題に。IT に不慣れな中小企業に対し、法対応と業務効率化をセットで支援するニーズが高まる。
2025 年 - 予測	「MAS 監査」「経営助言」の本格的な台頭	単純な税務申告業務の価値は AI によりさらに低下。企業の黒字化、成長を支援する「MAS 監査（経営助言サービス）」や、事業承継・M&A 支援といった、未来志向のコンサルティング業務が、事務所の価値を左右する決定的な要因となる。

今後の市場は、「税務申告」という年に一度のイベント業務から、** リアルタイムの会計データを基に、毎月、経営の意思決定を支援する「継続的な伴走支援」**へと、サービスの中心が完全に移行します。この変化に対応できるかどうか、事務所の未来を決定づけます。

2-2 市場の動向（PEST 分析）

税理士の業務と経営を規定する、外部環境の変化を分析します。

【PEST 分析】 P：政治的要因 E：経済的要因

	詳細な影響分析	中小税理士事務所が取るべき戦略的対応
P 政治 (Political)	<p>■電子帳簿保存法・インボイス制度</p> <p>国策として、企業の経理・税務プロセスのデジタル化が強力に推進されています。これは、事務所自身の DX と、クライアントへの DX 支援を不可避にします。</p> <p>■中小企業支援策（事業承継税制、各種補助金）</p> <p>政府は、中小企業の事業承継や、生産性向上を支援する様々な制度を設けています。これらの制度を熟知し、活用を支援することが、新たな業務機会となります。</p>	<p>■「DX・法対応コンサルタント」としての地位確立</p> <p>インボイス制度や電子帳簿保存法への対応を、単なる法対応ではなく、クライアントのバックオフィス業務全体を効率化する絶好の機会と捉え、包括的な DX 支援を提案する。</p> <p>■補助金・助成金情報のプロフェッショナル化</p> <p>ものづくり補助金や事業再構築補助金など、クライアントが活用できる可能性のある制度を常に把握し、申請支援から、採択後の事業計画のモニタリングまでをサポートする。</p>
E 経済 (Economic)	<p>■円安・物価高と企業の収益圧迫</p> <p>クライアント企業は、コスト増と価格転嫁の難しさという二重苦に直面。資金繰り管理や、正確な原価計算、利益計画の策定といった、経営管理に関する助言へのニーズが、これまで以上に高まっています。</p> <p>■中小企業の「大承継時代」</p> <p>団塊の世代の経営者が一斉に引退期を迎え、事業承継は日本経済全体の最重要課題です。税務・財務の専門家である税理士への期待は極めて大きい。</p>	<p>■「未来会計（管理会計）」の導入支援</p> <p>過去の数字をまとめるだけでなく、未来の利益計画（予算）をクライアントと共に作成し、毎月、その達成度（予実管理）をモニタリングするサービスを導入する。</p> <p>■事業承継・M&A 支援への本格参入</p> <p>自社の株価評価、相続税対策といった従来の業務に加え、M&A 仲介会社や弁護士と連携し、後継者不在のクライアントに友好的な M&A という選択肢を提示できる体制を整える。</p>

2-2 市場の動向（PEST 分析）

【PEST 分析】 S：社会的要因 T：技術的要因

	詳細な影響分析	中小税理士事務所が取るべき戦略的対応
S 社会 (Social)	<p>■経営者の世代交代と価値観の変化</p> <p>若手の経営者は、電話や対面でのコミュニケーションよりも、チャットツールなどでの迅速でテキストベースのやり取りを好みます。また、税理士に対して、単なる節税アドバイスだけでなく、事業成長のための戦略的な助言を求める傾向が強いです。</p> <p>■フリーランス・副業の増加</p> <p>働き方の多様化により、個人事業主として確定申告を行う層が増加。彼らは、安価で、オンラインで完結するシンプルなサービスを求めています。</p>	<p>■コミュニケーション手段のデジタルシフト</p> <p>Slack や Chatwork といったビジネスチャットツールを導入し、クライアントとのコミュニケーションを迅速化・円滑化する。これにより、若手経営者からの支持を得る。</p> <p>■サービスラインナップの複雑化</p> <p>従来の顧問契約に加え、フリーランス向けの安価な「確定申告のみ」プランや、オンライン完結型のサービスなどを設け、多様な顧客層に対応する。</p>
T 技術 (Technological)	<p>■AI-OCR と仕訳の自動化</p> <p>AI-OCR（光学的文字認識）が、領収書や請求書を読み取り、会計ソフトが勘定科目を推測して、仕訳を自動で生成。記帳代行業務は、人間が介在する余地がほとんどなくなりつつあります。</p> <p>■BI ツールによる経営データの可視化</p> <p>会計データを、グラフなどで直感的に「見える化」する BI（ビジネスインテリジェンス）ツールが、安価に利用できるようになりました。これにより、専門家でなくとも、経営状態を容易に把握できます。</p>	<p>■「記帳代行」から「経理プロセス構築支援」へ</p> <p>自事務所で記帳を代行するのではなく、クライアントがクラウド会計と AI-OCR を使いこなし、自社で経理を自動化（自計化）できるよう、その導入と運用を支援するサービスへと、役割を転換する。</p> <p>■「経営ダッシュボード」の提供</p> <p>BI ツールを活用し、売上、利益、資金繰りといった重要な経営指標を、いつでもリアルタイムで確認できる「経営ダッシュボード」を、顧問契約の標準サービスとしてクライアントに提供する。</p>

2-3 地域・専門性別の動向や格差

税理士業務も、地域や専門性によって求められる役割が大きく異なります。

■大都市圏

【特徴】

競争が激しく、価格競争に陥りやすい。一方で、スタートアップ、IT企業、国際税務、IPO支援など、高度で専門的なニーズが豊富に存在する。

【機会】

特定分野に特化（ブティック化）することで、高単価な顧問契約を獲得しやすい。

■地方都市

【特徴】

顧問先の高齢化と、後継者不足が深刻。地域の商工会や金融機関との連携が、事業の生命線となる。

【機会】

事業承継、相続、農業会計といった、地域特有の課題に深く寄り添うことで、「地域のインフラ」として、なくてはならない存在になれる。

■専門特化型

【特徴】

医療（医科・歯科）、公益法人・NPO、不動産オーナー、飲食業など、特定の業種に特化。その業界特有の会計・税務・経営ノウハウを蓄積している。

【機会】

業界の深い知識に基づいた的確なアドバイスが可能となり、口コミで評判が広がりやすい。

自事務所の顧客構成と、地域の特性、そして所長自身の得意分野を掛け合わせ、どの領域で「第一人者」になるかという戦略的なポジショニングが、生き残りの鍵となります。

Chapter3 主要プレイヤーと業界構造

税理士業界は、一部の大規模法人と、圧倒的多数を占める個人事務所・小規模法人によって構成されています。

■トッププレイヤー（BIG4 税理士法人）

【ビジネスモデル】

数百～数千人規模の専門家を擁し、グローバルに展開する大企業や金融機関に対し、国際税務、M&A、移転価格税制といった、極めて高度で複雑なサービスを提供。

【強み】

圧倒的な組織力、ブランド力、グローバルネットワーク。

■ミドルプレイヤー（中堅・準大手税理士法人）

【ビジネスモデル】

数十人～百人規模。IPO 支援、事業再生、事業承継など、特定の分野に強みを持ち、上場企業や中堅企業を主なクライアントとする。

【強み】

高い専門性と、BIG4 より柔軟な組織体制。

■スモールプレイヤー（大多数の個人事務所・中小税理士法人）

【ビジネスモデル】

所長と数名のスタッフで構成。地域の小規模事業者や個人を主なクライアントとし、税務・会計に関するあらゆる相談に対応する。

【強み】

経営者との距離が近く、親身で小回りの利く対応。

【課題】

所長個人の能力と労働時間に、事務所の売上が完全に依存している。マーケティングや IT 化、人材育成が後回しになりがち。

■業界の動向

税理士法人同士の M&A が活発化しています。後継者不在の個人事務所を、規模拡大を目指す中堅法人が吸収するケースや、異なる専門性を持つ事務所が合併し、サービスの幅を広げるケースが増えています。

中小会計事務所の経営者が抱える課題は、税理士としての高い「専門性」と、事務所を経営する「事業家」としての視点のギャップにあります。

【課題の本質 1】 価格競争に陥るのは、「価値の言語化」の失敗

■「顧問料」という名のブラックボックス

月額3万円の顧問料に、具体的にどのような価値が含まれているのかを、クライアントに明確に説明できていません。「記帳代行と申告書作成の費用」としか認識されなければ、より安い事務所へ乗り換えられるのは当然です。

■「沈黙は金」という旧時代の美德

自事務所の強みや、クライアントへの貢献を、積極的にアピールすることを「品がない」と考える風潮。その結果、他事務所との違いが伝わらず、価格でしか比較されなくなっています。

【課題の本質 2】 常に多忙で儲からないのは、「労働集約型」からの脱却不能

■「作業」に忙殺され、「思考」の時間が取れない

「作業」に忙殺され、「思考」の時間が取れない：記帳、試算表作成、申告書作成といった、AIに代替されつつある「作業」に、所長や優秀なスタッフの貴重な時間が費やされています。クライアントの未来を考えるための、最も付加価値の高い「思考」の時間が、全く確保できていません。

■スケラビリティのないビジネスモデル

売上を増やすためには、顧問先の数を増やすしかなく、そのためには人を増やすしかない。しかし、人は簡単には採用・育成できない。この構造的な限界が、事務所の成長を頭打ちにさせています。

【課題の本質 3】人材が育たない・定着しないのは、「事務所の未来」の不在**■「税務申告マシン」としてのキャリアへの絶望**

若手スタッフは、来る日も来る日も、大量の領収書入力や申告書作成の補助作業に追われる。この仕事の先に、どのような専門家としての成長があるのか、魅力的なキャリアパスを描くことができません。

■所長の「背中」しか教科書がない

事務所のノウハウや判断基準が、すべて所長の頭の中にしか存在しない。体系的な教育カリキュラムや、ナレッジを共有する仕組みがないため、人材育成は場当たりのになり、組織としての力が蓄積されません。

【課題の本質 4】事業承継ができないのは、「事務所の属人化」**■「先生だから、お願いしている」の罠**

顧問契約は、事務所ではなく、所長個人の知識と信頼関係に基づいています。後継者が、その濃密な関係性を、そのまま引き継ぐことは不可能です。

■価格のつかない「のれん」

事務所の最大の資産である「顧問先との関係性」や「所長のノウハウ」は、貸借対照表には載りません。客観的な企業価値を算定しにくいいため、第三者への売却（M&A）も困難になりがちです。

この厳しい現実の中から、未来の経営者に真に選ばれる、新しい会計事務所の姿が生まれています。

■経営計画策定・予実管理支援（未来会計）

【具体例】

クライアントと共に、5年後を見据えた中期経営計画と、単年度の利益計画を策定。毎月、試算表を基に計画との差異を分析し、次の打ち手を共に考える「未来会計ミーティング」を実施する。

【ポイント】

税理士の役割を、過去の成績を通知する「通知表の先生」から、未来の目標達成を支援する「パーソナルトレーナー」へと転換します。

■財務コンサルティング・CFO 代行

【具体例】

資金繰り表の作成支援、銀行との融資交渉への同席、設備投資の採算性シミュレーションなど、クライアントの「CFO（最高財務責任者）」として、財務戦略の意思決定を深くサポートする。

【ポイント】

資金繰りという、経営者が最も頭を悩ませる問題の、最高の相談相手となる。これにより、代替不可能な信頼関係を築きます。

■事業承継・M&A 支援の本格化

【具体例】

後継者不在のクライアントに対し、親族内承継、従業員承継、第三者への M&A といった、あらゆる選択肢のメリット・デメリットを提示し、最適な意思決定を支援する。

【ポイント】

企業の「入口（設立）」から「出口（承継・M&A）」まで、ライフサイクル全体に寄り添う、真の長期的なパートナーとなります。

■MAS 監査（Management Advisory Services）

【具体例】

経営計画、財務、組織、IT など、企業の経営全体を俯瞰し、課題を抽出して、その解決策を提示・実行支援する、総合的な経営助言サービス。

【ポイント】

税務・会計という枠を超え、クライアントのあらゆる経営課題に応える「総合診療医」としての役割を担います。

これまで紹介や口コミに頼ってきた会計事務所にとって、AI は、その専門知識という「静的な資産」を、未来の優良クライアントを引き寄せる「動的な磁石」へと変える、最強のマーケティングエンジンとなります。

1. AIによる「潜在顧客の悩み」を先回りしたコンテンツマーケティング

【課題】

ホームページはあるが、「税務顧問」「確定申告」といったサービス名が並んでいるだけで、見込み客が抱える悩みに全く応えられていない。

AI 活用シナリオ

【STEP1】 ターゲット顧客の「検索_intent」を AI に分析させる

プロンプト (AI への命令文) 例

あなたは Web マーケティングの専門家です。初めて外部から資金調達を検討している、創業 3 年目の IT スタートアップの CEO が、Google で検索するであろう具体的な悩みや質問を 10 個挙げてください。

AI の回答 (悩み・質問例)

「資金調達方法 種類」「ベンチャーキャピタル 探し方」

「事業計画書 書き方 金融機関向け」「資本政策 初めて」

「エクイティファイナンス デメリット」…

【STEP2】 その「悩み」を解決する専門記事を AI と共作する

プロンプト (AI への命令文) 例

上記の悩みのうち、「事業計画書 書き方 金融機関向け」というテーマで、融資担当者の心を動かす事業計画書のポイントを、税理士の視点から解説するブログ記事の構成案を作成してください。特に、説得力のある「収益計画」と「資金繰り計画」の作り方に焦点を当ててください。

【効果】

専門知識を、悩める経営者の「知りたい!」というニーズに沿った形で発信することで、Web サイトが単なる看板から、「課題解決メディア」へと進化します。これにより、「資金調達に強い税理士」という専門性が認知され、質の高い問い合わせに繋がります。

2. AI による「月次レポート」のコンサルティング化

【課題】

毎月、試算表をただ渡すだけで、経営に役立つアドバイスができていない。

AI 活用シナリオ

【試算表データの「インサイト抽出」】

プロンプト (AI への命令文) 例

あなたは優秀な経営コンサルタントです。添付した飲食店の月次試算表データを分析し、この経営者が今すぐ注目すべき「3つの経営指標」を挙げ、その数字の背後にある課題と、来月に向けて取るべきアクションを、具体的なアドバイスとして記述してください。

プロンプト (アドバイス例)

1. 注目指標

①: 限界利益率の低下

課題: 原材料費の高騰が、利益を圧迫し始めています。

アクション: 看板商品の原価を再計算し、値上げ、ポーション (量) の見直し、あるいはより安価な代替食材の検討が必要です。

2. 注目指標②: 労働分配率の上昇 ...

【効果】

AI が、無味乾燥な数字の羅列から、経営的な「意味 (インサイト)」を瞬時に引き出してくれます。税理士は、そのインサイトを基に、経営者との対話に集中できる。これにより、月次訪問が、単なる報告会から、未来を創る「経営会議」へと変わります。

税理士は、AIに代替されるのではなく、AIを「最高の部下」として使いこなし、人間ならではの「知恵」と「共感」で、経営者の未来を創造する、これまで以上に重要な存在となります。その未来を担う中小会計事務所が実践すべき、5つの具体的なアクションプランを提言します。

1. アイデンティティの変革：「過去会計の専門家」から「未来を創る経営パートナー」へ 【アクションプラン】

事務所のミッションを「クライアントの黒字化と、100年企業の実現に貢献する」など、未来志向のものに再定義する。

初回面談で、税金の話だけでなく、経営者の夢やビジョン、事業を通じて成し遂げたいことを、時間をかけてヒアリングすることを徹底する。

2. サービスモデルの変革：「作業ベースの顧問料」から「貢献価値ベースのフィー」へ 【アクションプラン】

サービスを「記帳・申告パック（コンプライアンス）」と、「経営会議パック（未来会計）」、「社外CFOパック（財務コンサル）」のように、提供価値に応じて明確に階層化する。

経営改善によって生まれた利益の一部を、成功報酬として受け取る「レベニューシェア」型の契約モデルを、一部のクライアントと試験的に導入する。

3. 業務プロセスの革新：「属人的な手作業」から「クラウドと自動化」へ 【アクションプラン】

事務所内の全ての業務プロセスを見直し、クラウド会計、給与計算、案件管理、請求書発行など、定型的な作業は徹底的にSaaSで自動化する。

これにより創出された時間を、クライアントとの対話、自己研鑽、マーケティング活動といった、高付加価値な業務に再投資する。

4. 人材戦略の刷新：「申告書作成者」から「経営コンサルタント」へ 【アクションプラン】

スタッフの評価基準を、「処理した件数」から、「クライアントへの貢献度（例：黒字化支援、資金調達成功）」へと変更する。

税法研修だけでなく、財務分析、コーチング、プレゼンテーションといった、経営助言に必要なソフトスキルの研修機会を、事務所として提供する。

5. パートナーシップ戦略の構築：「一国一城の主」から「課題解決プラットフォームのハブ」へ 【アクションプラン】

弁護士、司法書士、社労士、M&A アドバイザー、Web マーケター、IT コンサルタントといった、地域の異業種専門家との強固なネットワークを構築する。

クライアントから、自らの専門外の経営相談を受けた際に、最適な専門家を責任を持って紹介する。「先生に相談すれば、経営のことは何でも解決する」という、地域の課題解決プラットフォームの「ハブ」としての役割を担う。

税理士という仕事の、真の価値が問われる時代。それは、皆様が本来持っている、経営者を支え、社会を豊かにするという崇高な使命を、思う存分発揮できる時代の幕開けでもあります。本資料が、その輝かしい未来への力強い第一歩となることを、心から願っております。

【お取り扱いおよび著作権に関するご注意】

1. 著作権について

本 PDF コンテンツに関する著作権および一切の知的財産権は、ラフロックス株式会社に帰属します。個人的な学習の範囲を超える、以下の行為を固く禁じます。

本コンテンツの全部または一部を、複製、スキャン、デジタル化すること。

本コンテンツの全部または一部を、第三者に対して貸与、譲渡、共有、配布、販売、送信（インターネット上へのアップロードを含む）すること。

本コンテンツの内容を、許可なく改変、翻訳、翻案すること。

2. 免責事項

本書に掲載されている情報は、著者の経験や AI リサーチに基づいたものですが、その効果や成果を保証するものではありません。実践はお客様ご自身の判断と責任において行ってください。

本書の情報を利用したことによる、いかなるトラブルや損失・損害に対しても、著作者および販売者は一切の責任を負いかねます。

本書に掲載されている情報は、2025年9月現在のものです。AI 関連ツールや各種プラットフォームの仕様変更により、将来的に情報が古くなる可能性があることをご了承ください。

3. その他

本コンテンツをダウンロードいただいた時点で、上記すべての事項に同意したものとみなします。

ご理解とご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

AI.marketing

運営会社：ラフロックス株式会社
www.rough-marketing.com/

 roughRocks

