業 界

市 場

競 合

会計事務所
マーケットレポート

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

目次

1．業界動向　・・・・・・・・・・・・・・・・・3ページ

2．市場動向　・・・・・・・・・・・・・・・・11ページ

3．競合動向　・・・・・・・・・・・・・・・・24ページ

4．いま取り組むべきこと　・・・・30ページ

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

業界動向

会計業界

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

数値から見る業界動向

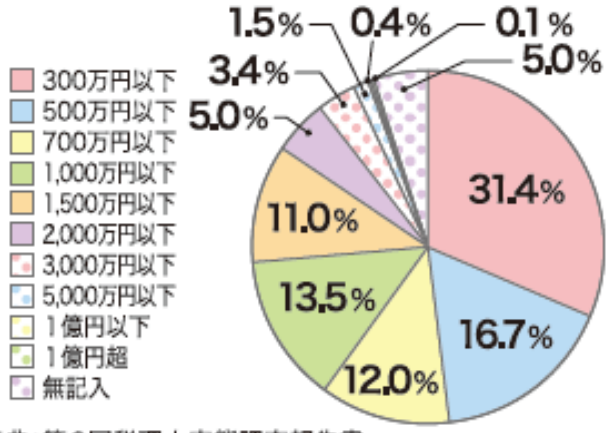
事務所数（件）	従業者数（人）	収入額（百万円）
32,017	169,700	1,369,850
出典：総務省 「平成26年経済センサス」	出典：総務省 「平成26年経済センサス」	出典：総務省 「平成26年経済センサス」

一事務所当たりの従業者数　**4.6**人
一事務所当たりの収入額　**4,270**万円
従業員一人当たりの収入額　**807**万円

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

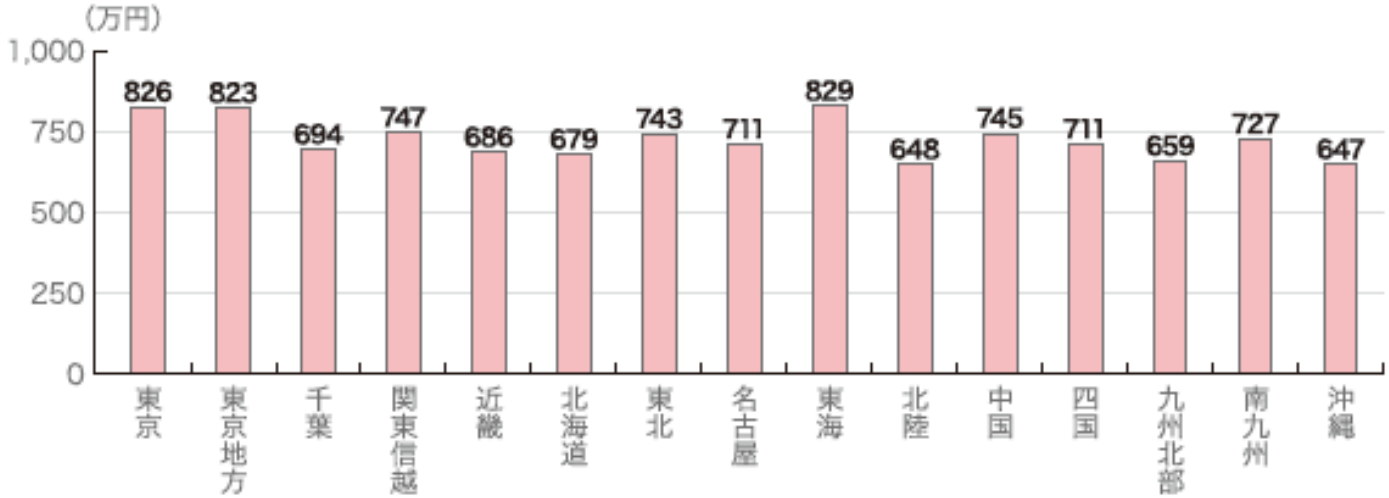
会計事務所の収入と所得事情

グラフ4　平成25年における総所得金額



出典：第6回税理士実態調査報告書

グラフ5　平成25年における各地方ごとの平均総所得金額



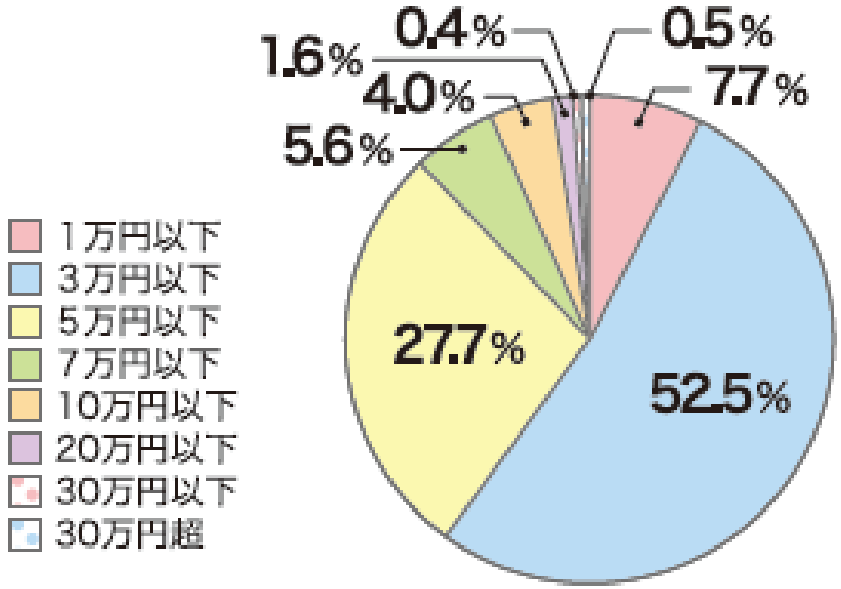
出典：第6回税理士実態調査報告書

◆平均所得は10年前と比べ、**142万円の減少**。低価格化が進行し、
忙しさはあまり変わらないのに収入が減少しているという事務所も多い。

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

会計事務所の顧問料事情

グラフ1　顧問報酬(法人、月額)について
<合計>



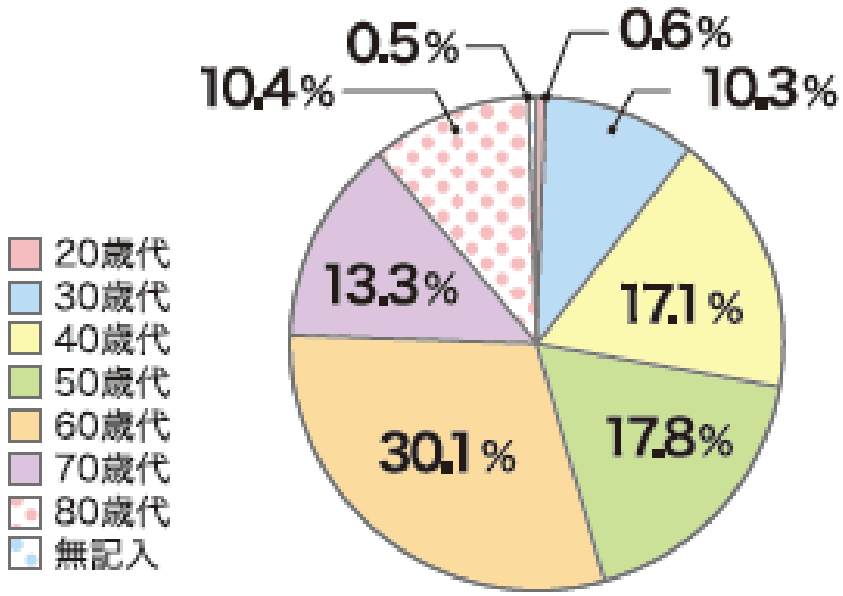
出典：第6回税理士実態調査報告書

◆記帳代行の低価格化を中心に**顧問料全体は低下**している。
◆また「顧問料3万円以下」と「顧問料5万円超」が
それぞれ10年前より増加し**二極化が進んでいる**。

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

進行する税理士事務所の高齢化

グラフ1　税理士に関する調査（年齢層）



出典：第6回税理士実態調査報告書

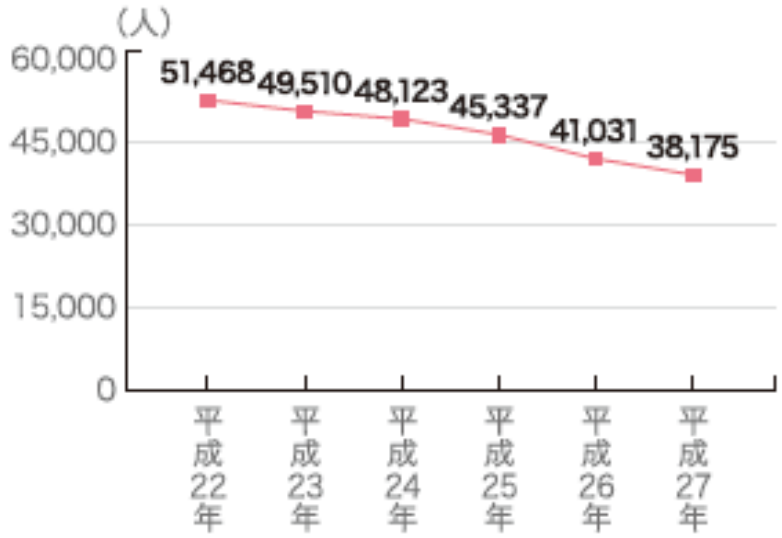
～30歳代は10.9%
20歳代はわずか0.6%
60歳以上が54.3%

→ **若手人材の確保が どんどん難しくなっている**

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

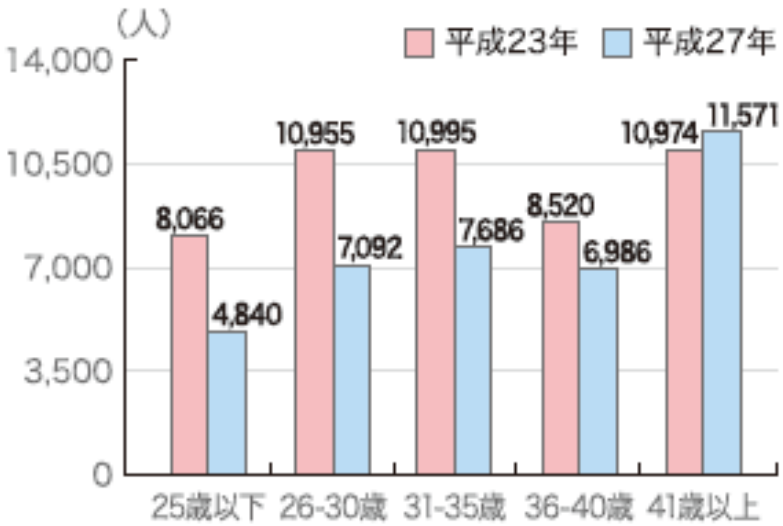
会計事務所の人材事情

グラフ1　税理士試験受験者数の推移



出典：国税庁「税理士試験情報」

グラフ2　年代別税理士試験受験者数比較



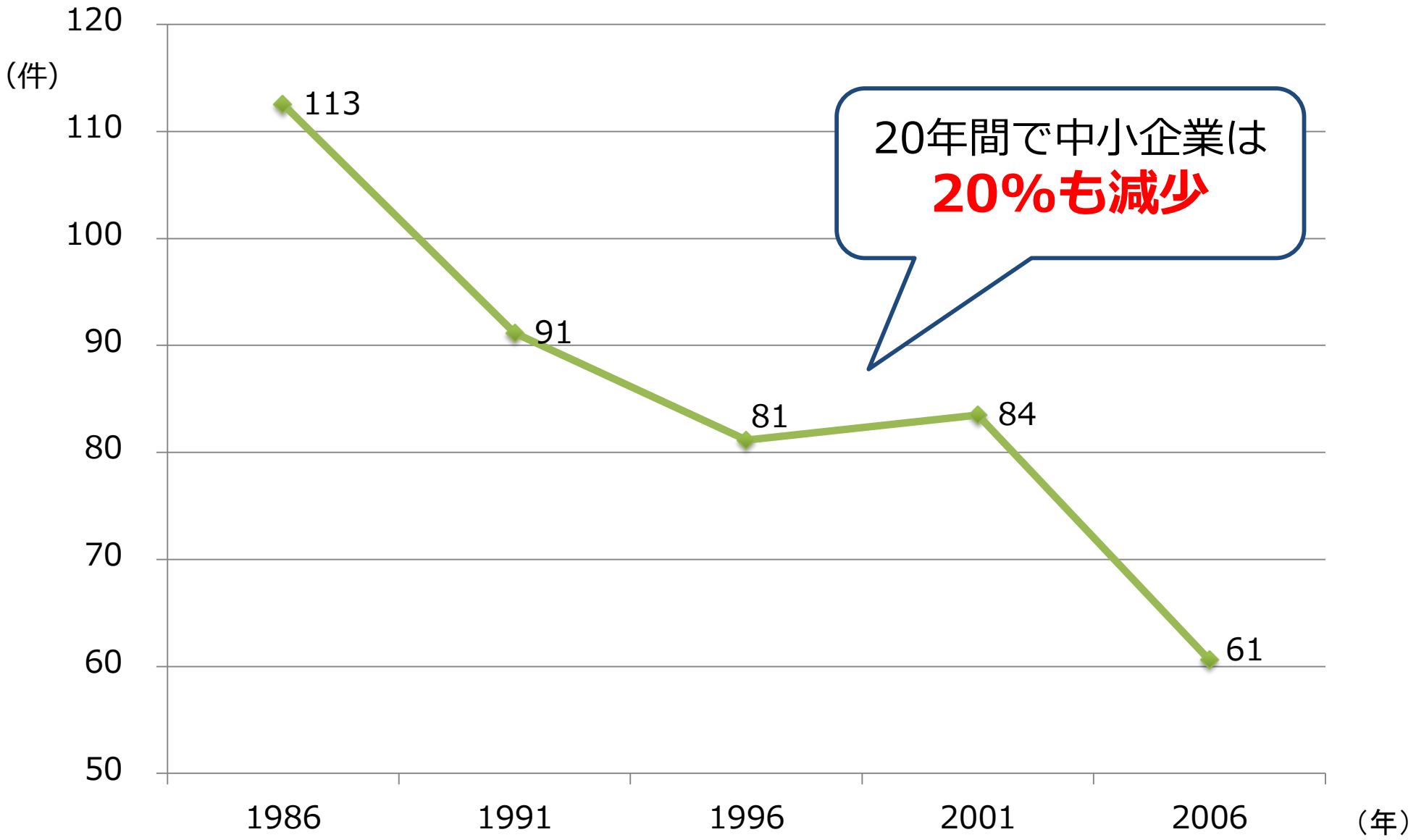
出典：国税庁「税理士試験情報」

◆会計業界の門を叩く人材が激減
◆35歳以下の受験者数が大きく落ち込む

➡ **若年層の税理士離れが深刻化、人材確保に影響**

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

税理士一人あたりの企業数



Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

【まとめ】業界動向から見る現状と課題

①顧問先数は変化していないのに単価が減少している
業務量は増えても売上が伸びにくい。

②事務所拡大したくても採用難がハードルに。
慢性的な人材不足でつねに忙しい。
経験者採用は今後ますます困難に。

③企業数の減少・マーケットの縮小は今後も続く。
限られた市場での争いはますます激化。

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

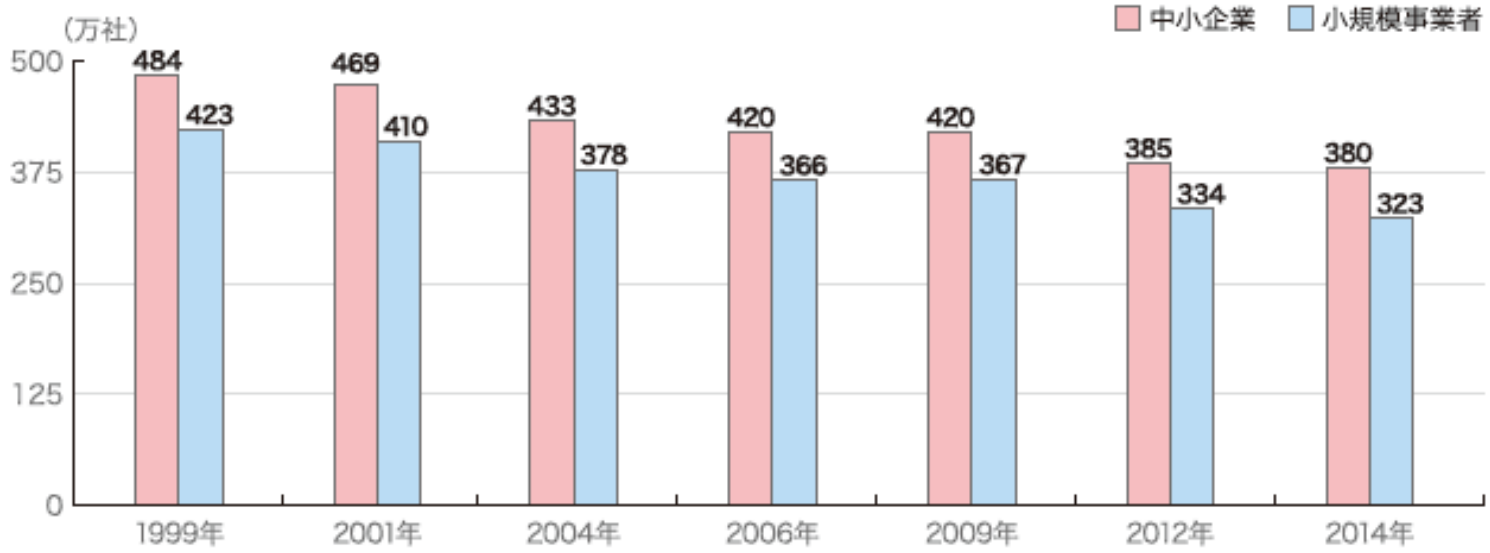
市場動向

中小企業マーケット

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

中小企業統計データ

グラフ1　中小企業の企業数の推移



出典：総務省「事業所・企業統計調査」「平成21年経済センサス・基礎調査」
総務省・経済産業省「平成24年経済センサス・活動調査」再編加工
（注）企業数＝会社数＋個人事業所（単独事業所及び本所・本店事業所とする）
2012年の数値より、中小企業及び小規模事業者の企業数に政令特例業種を反映している

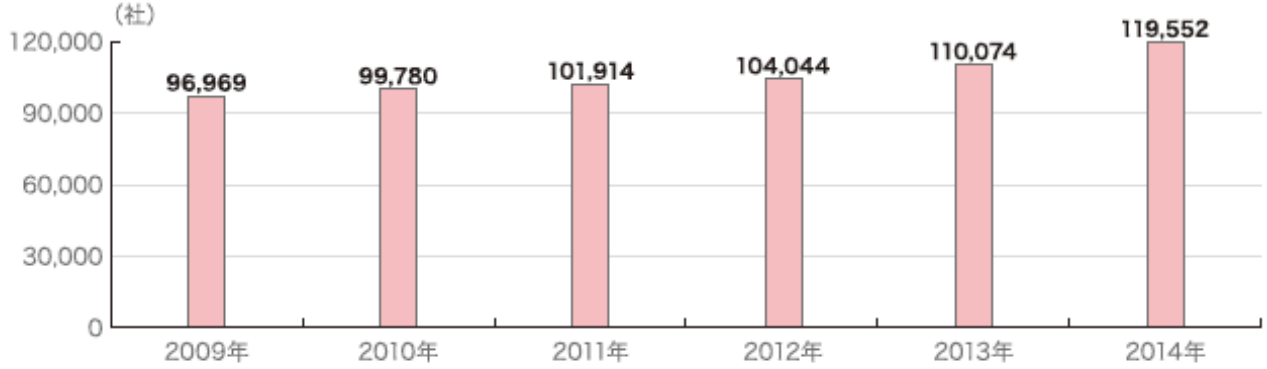
◆中小企業は2009年～2014年で**40万社**減少

◆税理士一人当たりの中小企業数が６年間で**8.5社**（約15%）減少

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

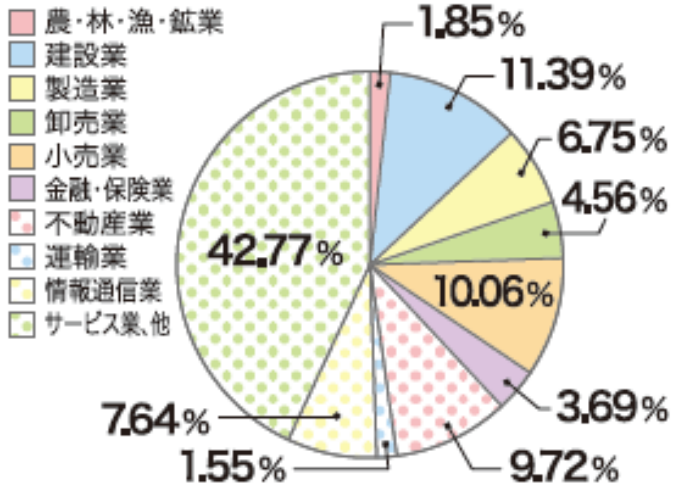
近年の新設法人動向

グラフ1　新設法人数の推移



出典：東京商エリサーチ「全国新設法人動向」調査（2009年～2014年）

グラフ2　2014年産業別新設法人



出典：東京商エリサーチ「全国新設法人動向」調査（2014年）

◆中小企業数全体としては減少傾向にあるが、
新設法人は5年連続で増加している。

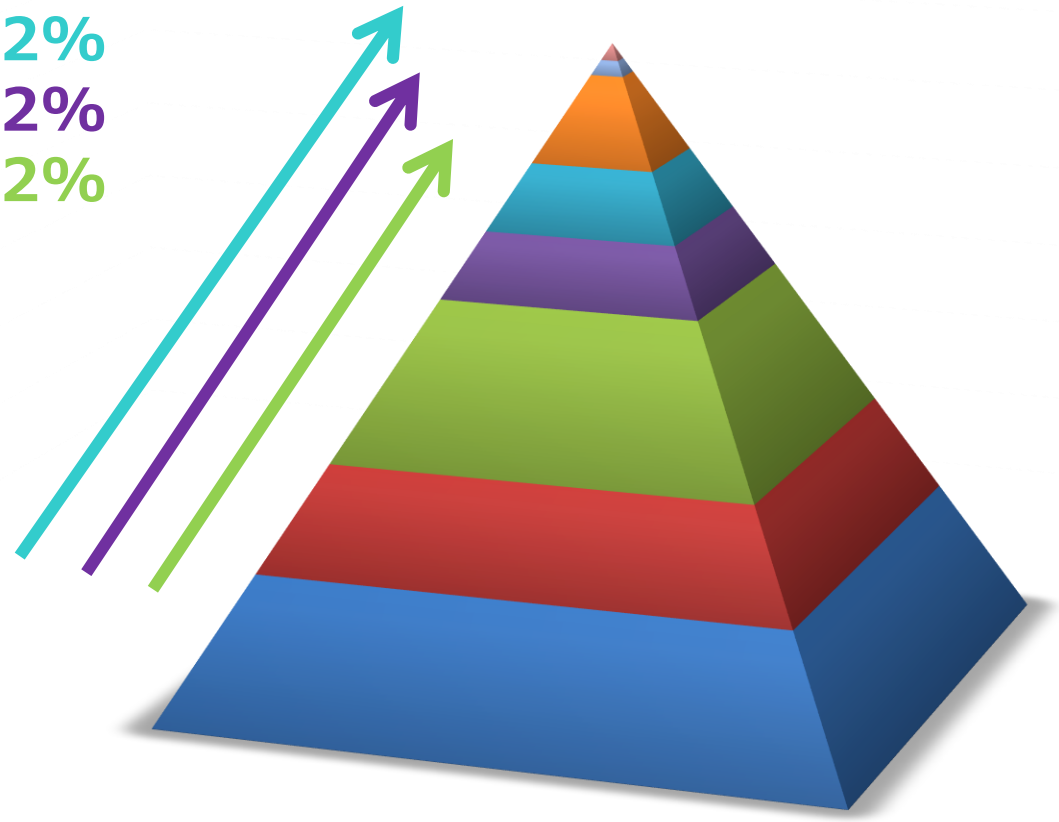
エリアごとでは・・・
１位 東京都 3万5037社　　２位 大阪府 1万203社　　３位 神奈川県 7870社

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

年商別で見る企業数

合計：355万社

年商1億円以下	290万社	82%
年商5千万円以下	255万社	72%
年商3千万円以下	220万社	62%



記帳代行　運営会社割合

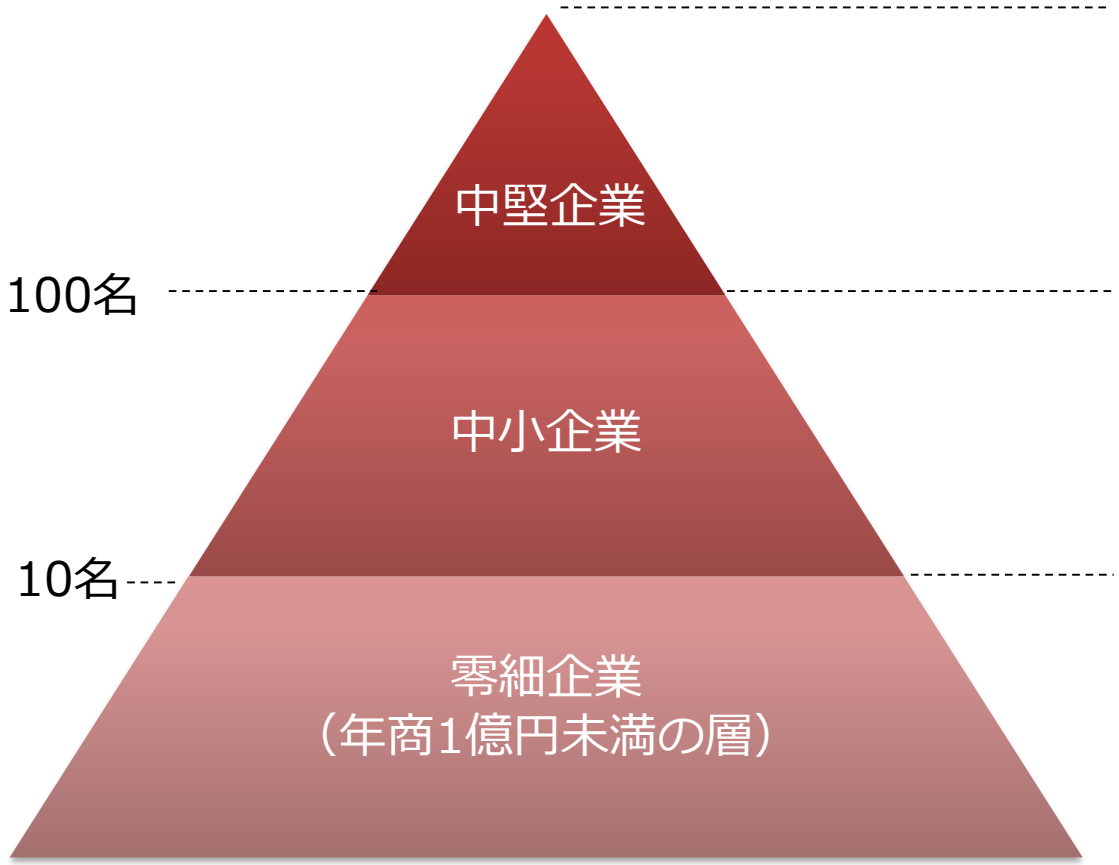
- 会計事務所　52.7%
- 一般企業　29.9%
- 他士業　11.8%
- 商工会　5.1%

全体の82%が新設法人や売上1億円未満の企業
この層のニーズをつかむことが大きなカギとなる

出展「中小企業実態基本調査
平成24年確報（平成23年度決算実績）」

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

規模別で見る企業の課題とニーズ



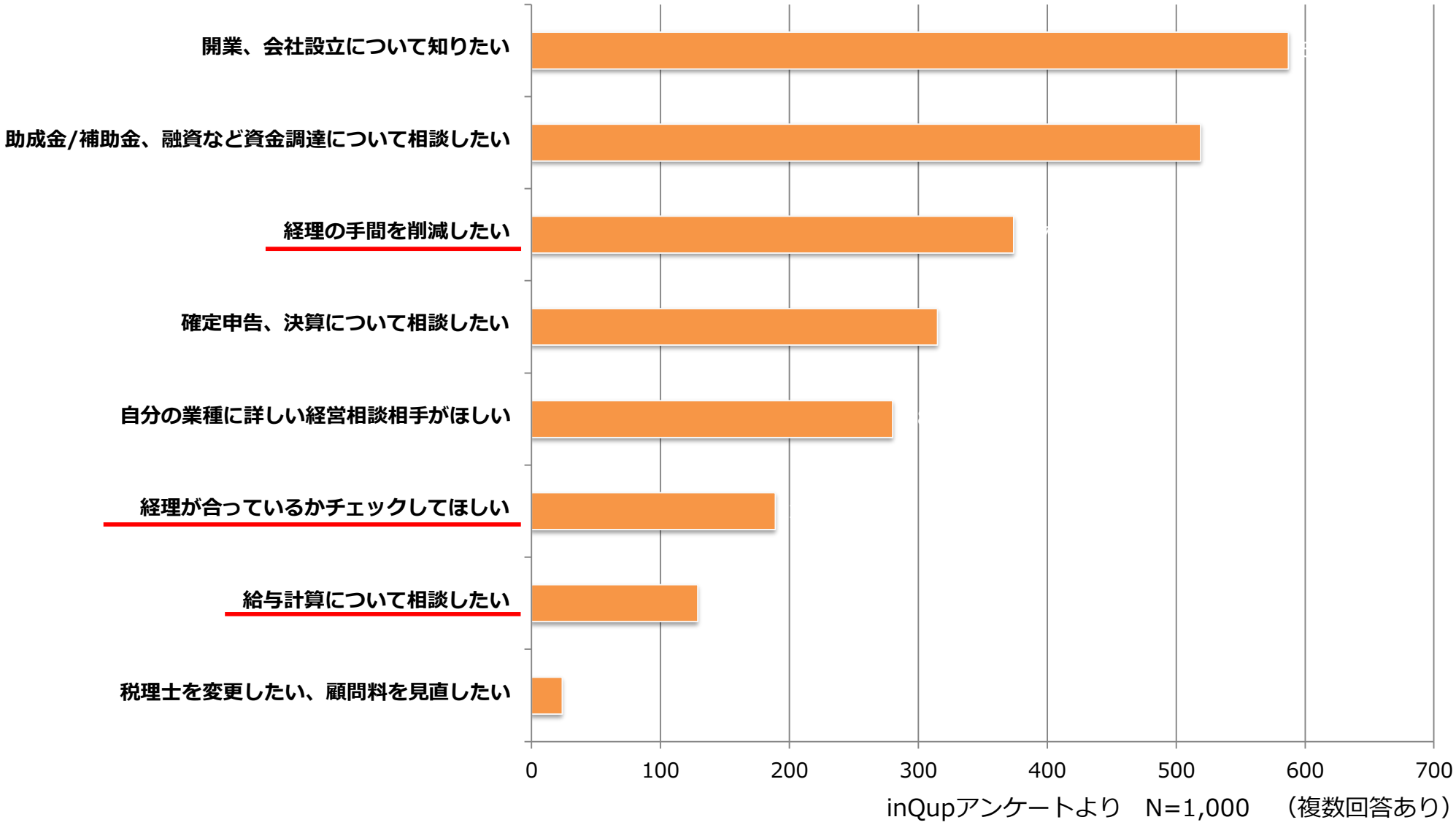
ニーズ	課題とサービス
派遣代行	＜財務の強化・コストダウン＞ CFO・財務部長の派遣 取締役会の参加、資金調達 給与計算
経理代行	＜経理部門の構築・コストダウン＞ 経理課長・部長の派遣 記帳代行、請求書発行、 振込代行、給与計算
記帳代行	**＜本業に専念したい・経理丸投げ＞** 記帳代行、請求書発行、 振込代行、給与計算

▼

とにかく本業に集中したい!

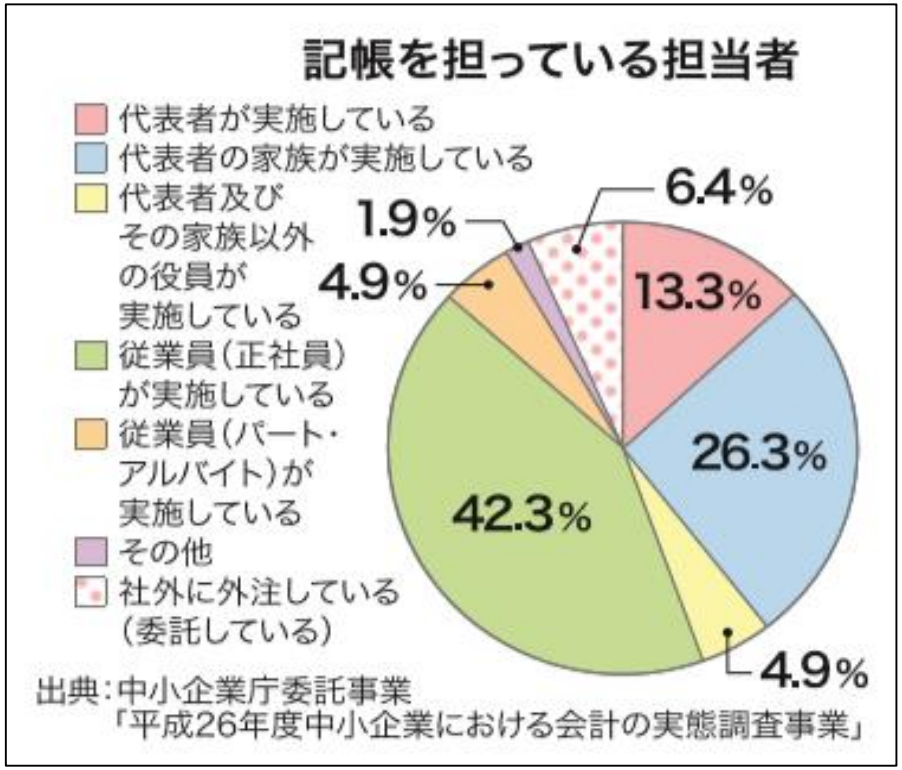
Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

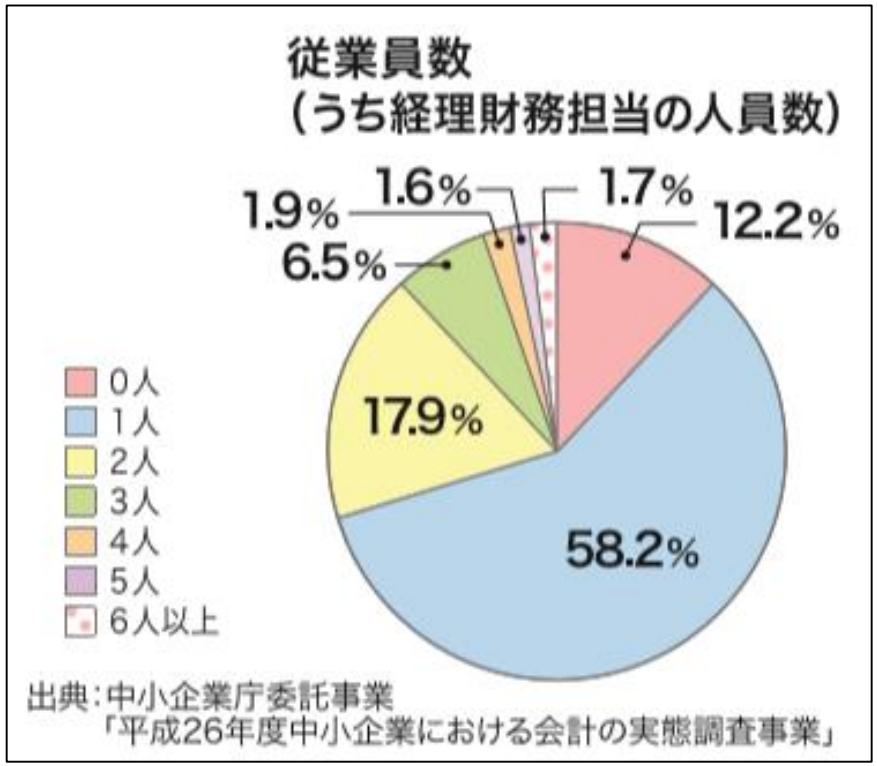
中小企業のお金回りのお悩み



Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

中小企業の経理の現状





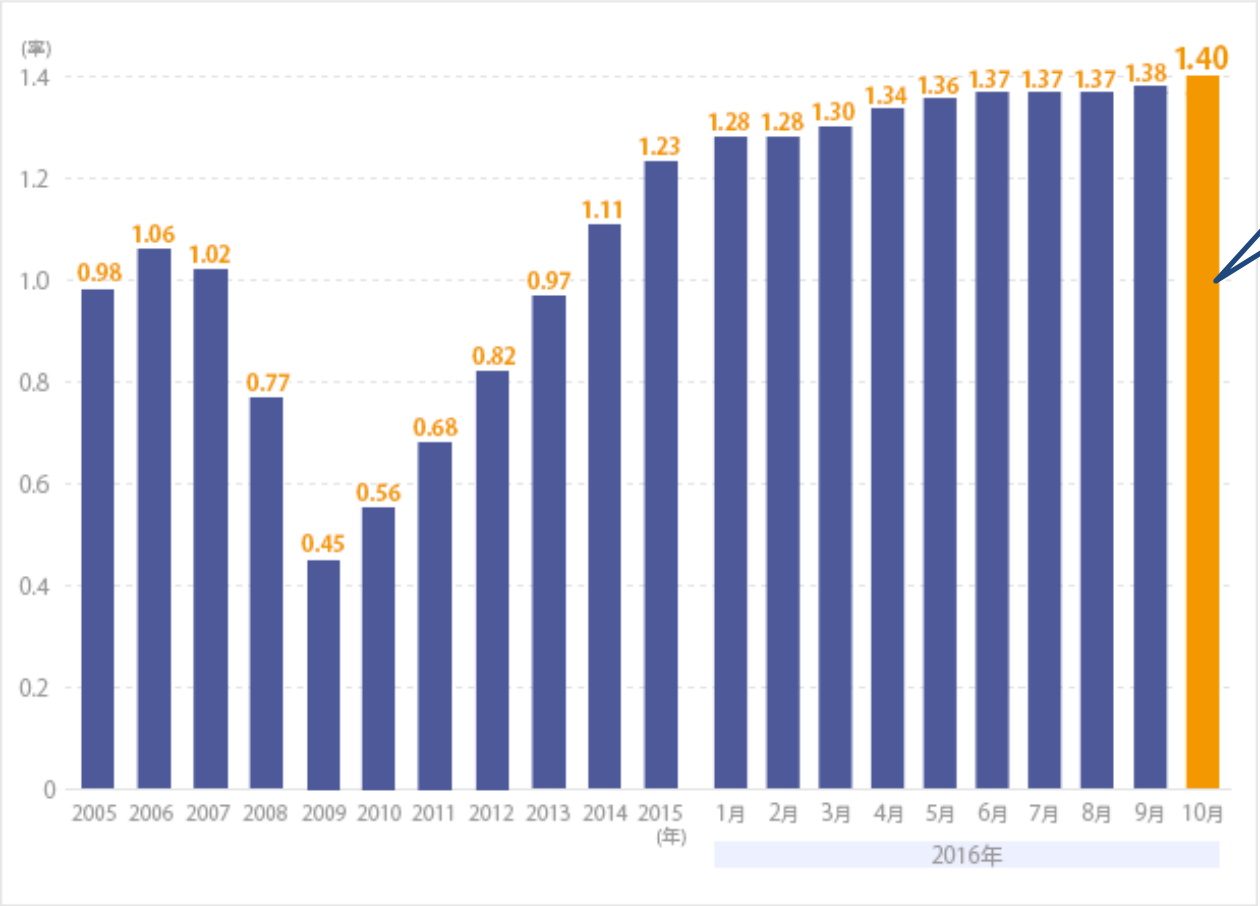
◆4割近くの中小企業で、代表者もしくはその家族が経理を行っている。
中小企業においては本業に集中したいが、できていないのが現状。

◆また、たとえ経理担当者がいても7割以上が1名以下。
担当者がやめた場合のリスクがとても大きい。

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

中小企業の人材・採用事情

有効求人倍率の推移



※厚生労働省 季節調整済有効求人倍率（新規学卒者を除きパートタイムを含む）

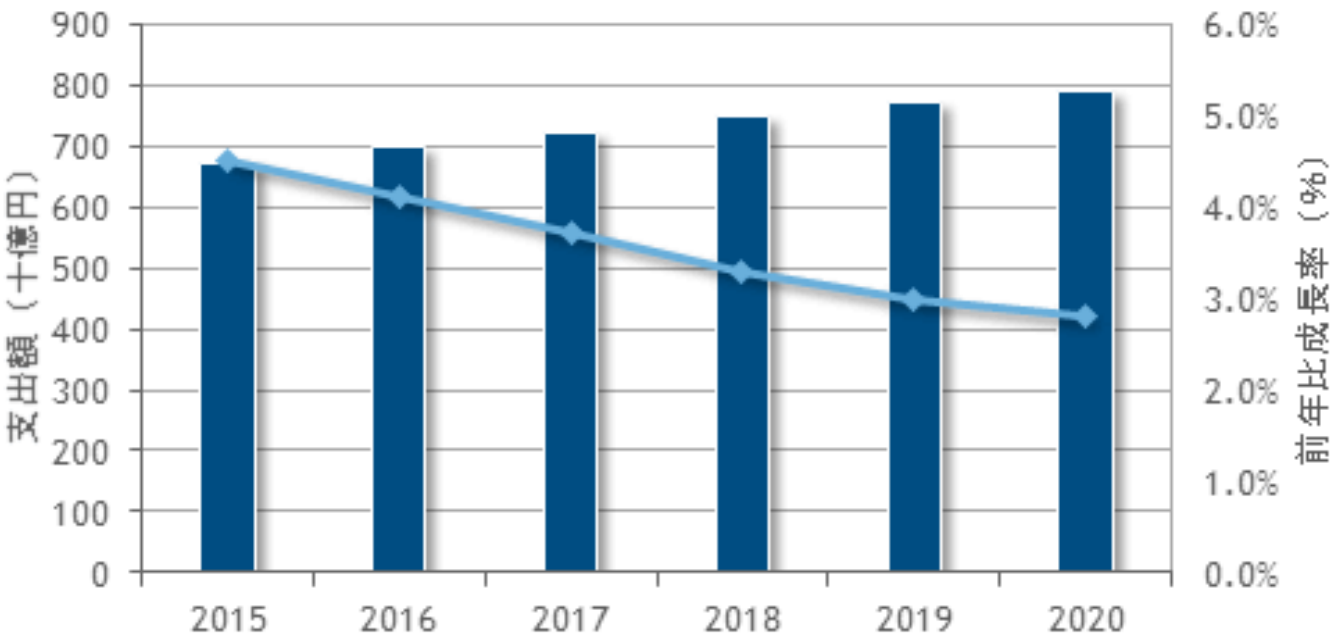
43年ぶりの高水準に

企業側も人材不足・採用難が深刻化している

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

アウトソーシング市場の動向

国内ＢＰＯサービス市場予測（2015年～2020年）



出展：IDC Japan

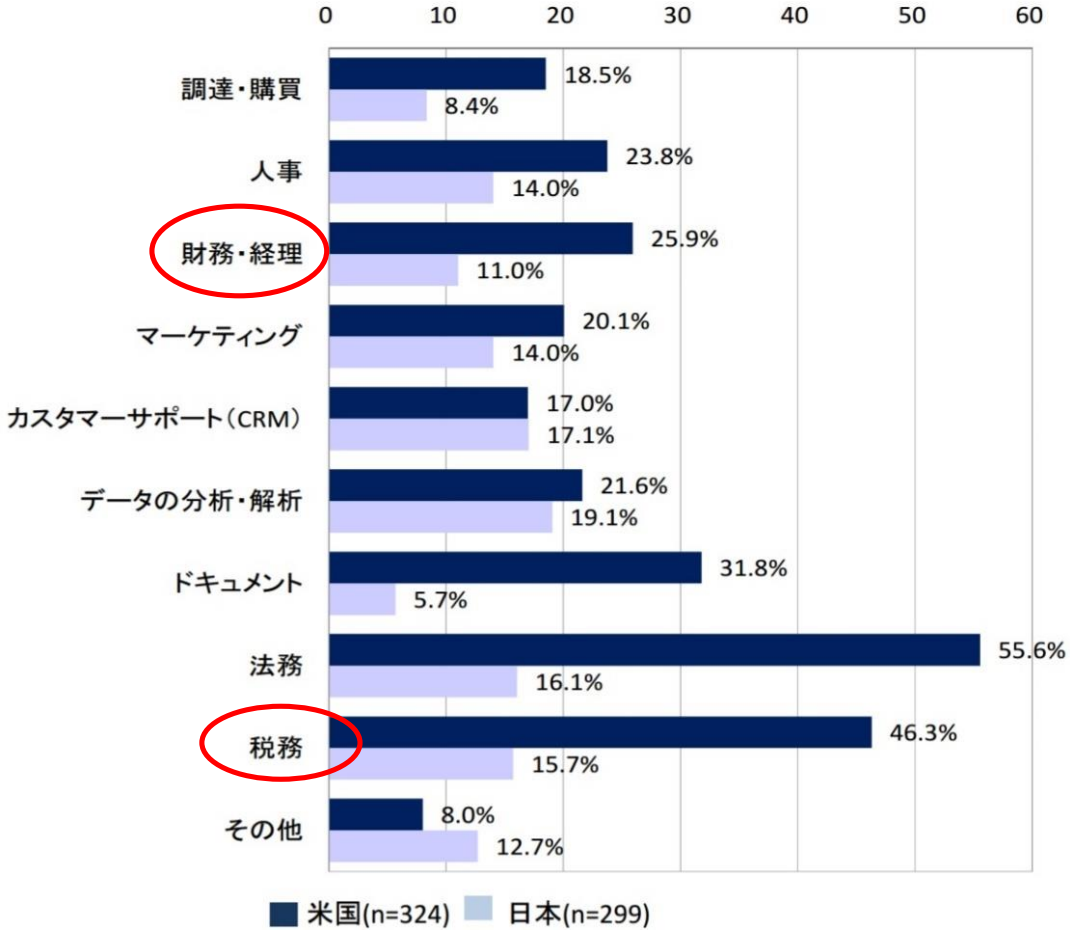
◆2021年まで年平均3.7%で成長し、
2021年の市場規模は2016年比20%増の8427億円に拡大する予測。

◆慢性的な人材不足を背景に、
国内BPOサービス市場は堅調な成長を続けていく見込み。

人材不足・採用難を逆手にアウトソーシング市場は追い風

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

日本と米国における、アウトソーシングサービスの利用割合の違い（業務領域別）



経理や税務は、米国ではすでにアウトソーシングされている主要業務

出展：平成25年度 経済産業省アウトソーシング利用企業の実態調査

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

今後３年間の経理アウトソーシング市場試算

事例：東京都港区の場合

	1～9人 (75.6%)	10～99人 (22.2%)	100人以上 (2.2%)	合計
現在の企業数 (件)	28,130	8,260	819	37,209
外部に会計業務等を委託している企業数 (24.7%) (件)	6,948	2040	202	9,191
年間平均報酬額 (万)	45	96	240	―
現在の記帳・経理代行 マーケット金額 (万)	312,665	195,871	48,526	557,062
今後3年で期待できる外注の伸び率：5% (企業数：件)	1407	413	41	1860
シェア5% 獲得した場合 の受注件数 (件)	**70**	**21**	2	93
シェア5% 獲得した場合の受注金額 (万)	**3,165**	**1,982**	491	5,638

主要ターゲット（記帳・経理代行へのニーズが高まるボリュームゾーン）

※企業数：平成26年経済センサスより
※従業員の比率および外部に会計業務等を委託している企業の比率は、全国平均を元に算出。
※今後3年で期待できる外注の伸び率：5%
中小企業庁の調査によると、平成22年から平成26年までの5年間で記帳業務を外注した中小企業数は倍以上に（11%から24.7%に）。
今後も拡大が続くマーケットであり、今後3年で少なくとも5%の成長を仮定。

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

求人状況から見る経理代行への潜在的ニーズ状況

［経理事務 × 品川駅 ］で検索すると、
品川駅　(10km圏内)で「経理事務」を募集している求人数は 14,081 件。

※リクルート社の運営する求人情報専門の検索エンジン【**indeed**】より検索。2017年12月時点

今現在経理を必要としている＝経理代行に潜在的なニーズを持つ企業の件数は9875件（※1社による重複した求人を除くため求人件数14,081件の約7割で算出）。ここから約0.1%（約9件 ※1）の企業の経理代行を、仮に月額8万円で受注すると、１カ月当たり約72万円、年間で約864万円の新規の売上増が見込める。

※１･･･約0.1%＝経理事務募集の求人を出している企業数9857件を港区の会計事務所数1,055件で割ったときの数　約9.3件（0.1%）より

「経理をアウトソーシングする」という発想を持たない企業はまだまだ多く、今後この層のニーズが顕在化されると、アウトソーシング市場は更なる成長が見込まれる

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

【まとめ】市場動向から見る現状と課題

①中小企業は減少傾向だが、
新設法人は5年連続で増加している。

②新設法人を含め、
全企業の約82%を占める売上1億円未満の
企業の抱える課題の一つは**「本業に集中したい」**。

③企業側も人材不足が深刻化
→**アウトソーシングは今後も成長市場**

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

競合動向

競合状況の現状

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

全国の中核事務所の動き①

M＆A型

大規模事務所はM&Aにより支店を拡大

- ■吉岡経営センター（札幌市）
  http://www.yoshioka-group.jp/
- ■辻・本郷税理士法人（新宿区）
  http://www.ht-tax.or.jp/
- ■山田＆パートナーズ（千代田区）
  http://www.yamada-partners.gr.jp/
- ■柴田コンサルティンググループ（大阪市）
  https://www.c-sbc.co.jp/
- ■スバル合同会計事務所（千代田区）
  http://www.subaru-tax.com/

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

全国の中核事務所の動き②

業種特化・業務特化型

資産税や医療福祉特化など、業種特化や業務特化で売上を拡大

■川原経営グループ（品川区）
http://www.kawahara-group.co.jp/
■タクトコンサルティング（千代田区）
http://www.tactnet.com/
■税理士法人レガシィ（千代田区）
http://legacy.ne.jp/
■名南コンサルティングネットワーク（名古屋市）
http://www.meinan.net/
■エヌエムシイ税理士法人（中野区）
http://www.nmc-zeirishi.jp/

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

若手会計事務所の台頭

- 税理士法人阿比留会計事務所（福岡市）
  美容・飲食特化　http://abiru-zeirishi.or.jp/
- ベンチャーサポート税理士法人（大阪市）
  会社設立サイト　http://www.venture-support.jp/
- トリプルグッド税理士法人（大阪市）
  クレド経営　http://www.zaimu.com/
- 税理士法人T-FRONT（名古屋）
  webマーケティング　http://www.tax-front.jp/service/service02
- 黒川会計事務所（東京）
  黒川流マーケティング　http://www.kurotax.jp/

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

他業界（他士業）の新規参入

・税理士紹介サービス
・記帳代行サービス
・会社設立
・融資コンサル、開業コンサル
・人材派遣（経理）

H&R BLOCK®

ASKUL

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

【まとめ】競合状況から見えてきた現状と課題

①**大型事務所**は資本力を元に**拡大志向**

②若手ベンチャー会計事務所の多くが
業種特化や業務特化で差別化を行い躍進

③業界外や他士業も続々と**税理士マーケットへ進出**

→ **強みのある商品・サービス作りを行い、
差別化することが全会計事務所に求められる**

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

NEXT

いま取り組むべきこと

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

多くの会計事務所が持つ３つの課題と対策

①人材不足の解消

→採用しやすい未経験者を活用できる業務フローの構築

②売上と利益率の改善

→生産性の高い事務所体制の構築
単価の高いサービスの導入

③競合対策

→顧客ニーズに応える商品戦略の構築
成長マーケットの時流に乗る

→上記3つの課題を解決できるのが「経理代行」

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

経理代行へ参入すべき理由①

顧客のメリット

・経理コストの削減
・経理コストを変動費にできる
・採用教育コストの削減
・経理担当の離職リスク防止
・経理担当の不正リスク防止
・未払金、未収金、請求漏れの防止

事務所のメリット

・成長期のマーケット
・競合が少ない
・新しい収益事業になる（高単価）
・資格者、高スキルのスタッフが不要
・1度契約すると解約されづらい
・顧問契約につながる

経理代行は、
顧客と会計事務所の双方にメリットのあるWin-Winなビジネスモデル

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

経理代行へ参入すべき理由②

1. 既存顧客に提案ができる

→顧問先の契約に追加で提案
今まで無料で提供していたサービスを有料化できる

2. 周囲を気にせず営業ができる

→税務顧問は今の税理士に引き続き見てもらうため、
競合することなく紹介を受けられる

3. 新規獲得がしやすい

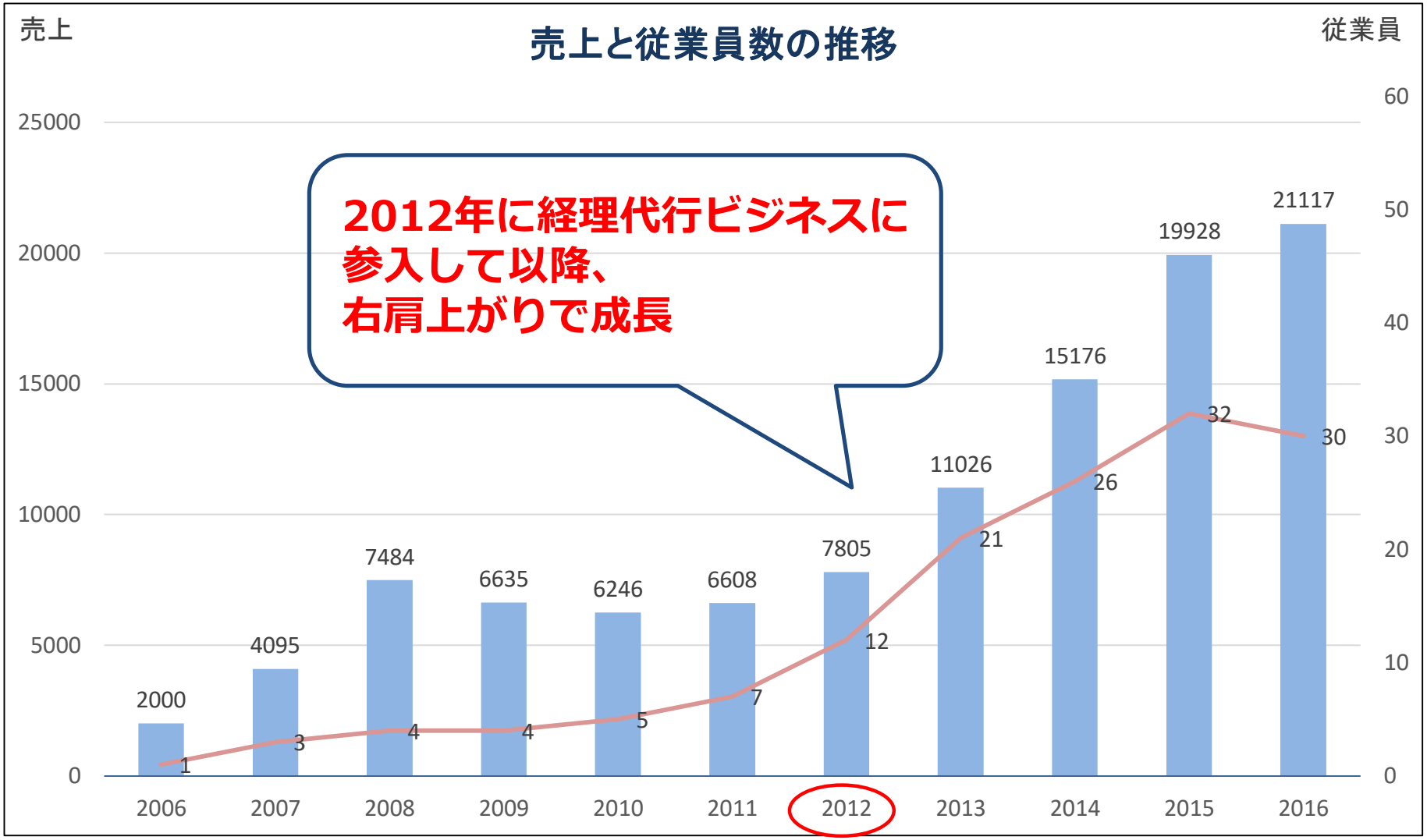
→経理代行のＨＰや営業を行っている事務所は少ない
先行者に案件が集中する

**経理代行はこれまでの会計事務所のサービスと親和性が高く、
新規参入しやすい。特に記帳代行からの延長線上で受注が可能。
また、経理代行に実際に取り組む会計事務所の競合はまだまだ少ない。**

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

経理代行へ参入すべき理由③

某会計事務所の参入事例



Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

経理代行へ参入すべき理由④

～100事務所の経理代行をサポートする中でとったアンケートから～

Q.「経理代行が収益の柱になっていると感じている」
と答えた事務所にお伺いします。
経理代行に取り組んでみて、良かったと思うことは何ですか？

A. 単純に業務を運営するだけでなく、
事務所体制の抜本的な解決策を得られたこと。
以前は非常に生産性の低い事務所だったのだと、最近改めて感じます。
（大阪／40代／所長）

A. 記帳代行＝単価が低いという低価格競争から
いち早く抜け出すことができました。
まだまだ完全にお客様の課題を解決できているわけではないですが、
ほかの事務所に比べてサービスコンテンツが充実していると思います。
（神奈川／ 50代／所長）

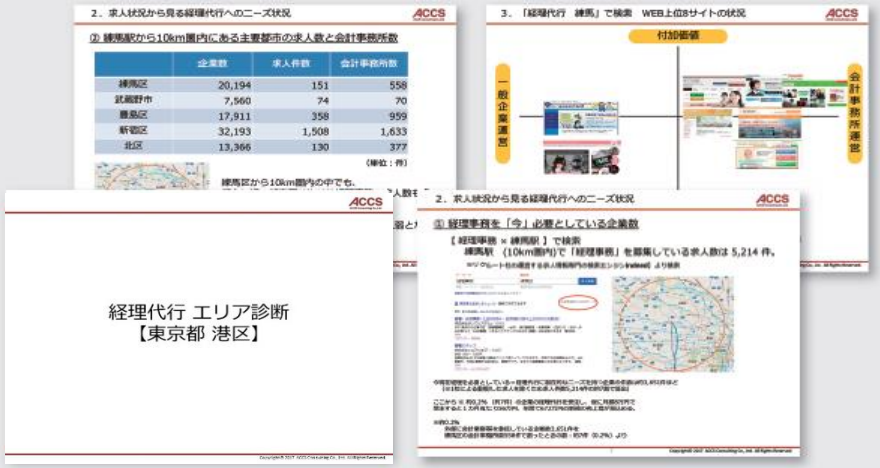
Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.

最後までお読みいただきありがとうございました。

さらに「事務所エリアのマーケット状況について知りたい！」という先生方へ

『経理代行エリア診断』をサービス！

ご事務所周辺エリアの
経理代行マーケット情報
の調査レポートを**無料**で
お届けいたします。



レポート内容
- 周辺エリアの経理代行マーケット状況
- 求人状況から見る経理代行ニーズ
- エリアのWeb上位サイトの状況
- 現状と対策について

お申込みフォーム

スマートフォン・
携帯からはこちら

パソコンからはこちら

http://biz.accs-c.co.jp/l/210212/2017-12-07/lshk7

会計事務所のマーケットレポート　発行日：2017年12月15日　発行／株式会社アックスコンサルティング　〒150-0013　東京都渋谷区恵比寿1-19-15　ウノサワ東急ビル3F
TEL：03-5420-2711　FAX：03-5791-7822　http://www.accs-c.co.jp/

Copyright©ACCS Consulting All Rights Reserved.