

# 会計業界の死角突く「新会計」の落とし穴

## 導入カウントダウン、税務と会計が切り離される!

**中** 小企業庁と金融庁が主導となって策定が進む「中小企業版の新会計」の導入まで、秒読み段階に入った。公表は「秋」とされ、早ければ年内に、新たな会計ルールが導入される。

ところが、税理士業界では新会計への反応は薄い。こうした状況に警鐘を鳴らすのは、「中小企業の会計に関する検討会」の下位組織であるワーキンググループで、委員を務める税理士の櫻庭周平氏。“税理士不在”のなかで策定が進む「新会計」には、大きな落とし穴が潜んでいるという。

「新会計は『経営に役立つ会計』を主目的にしています。この大義名分の下、新会計の導入によって『税務』と『会計』が分離される可能性があります。今まで税務と会計をセットにした顧問料ビジネスで、他企業がうらやむ盤石の体制を築いてきた税理士の牙城が覆される可能性が

あるのです。会計業務を失えば、税理士に残るのは税務業務だけです」(櫻庭氏)

今まで、税務と会計のセットで経営を支援してきた税理士。そこに会計業務の新たな担い手が登場する可能性があるという。

新会計普及に向けて、約2万人とも言われる中小企業診断士、あるいは金融庁監督の500行以上の金融機関などが、雪崩を打って参入してることが予想される。

「普及が進めば、さまざまな専門家が参入してくると予測されます。他の会計事務所だけが、ライバルではなくなるのです。かつて、街のお弁当屋さんが同業者同士で競い合っていた頃、コンビニエンスストアの登場で多くの顧客を奪われ、業界が縮小してしまったことがありました。それと同じような状況が税理士業界にも迫っています」(櫻庭氏)

では、そのような事態に対し、ど

う対応すればいいのだろうか？

「必要なのは早急に事務所戦略を再構築することです。ポイントは『経営に役立つ会計』に沿ったサービスを顧客に提供できるかどうかです。そうでないと、従来のように税務と会計をパッケージで提供し続けることが難しくなります。今後、会計サービスで必要とされるのは、顧客先である中小企業が、自分の経営に役立つサービスを提供してくれる『会計の専門家』だと認めてくれるかどうかです。サービスの格差が一気に拡大するでしょう。私は2、3年で決着が着くとみています」(櫻庭氏)

会計を通じた経営コンサルティングに事務所の総力を挙げて取り組むのか、あるいは税務申告に専念して数でカバーするのか。新会計は税理士業界の現体制に投げられた一石となる。