

分類	主なクライアント	法人の特徴	身につくスキル	個人の成長スピード	研修体制	将来像
Big4系	Sonyやトヨタなどのグローバル企業	組織が大きく「税理士」というよりも、大手企業に勤務のイメージ。セクショナリズムがある。	複数のスキルが身につくかと思いきや、これは法人全体として提供できるサービスであり、個人別にはシングルスキル。	特定の目的(移転価格税制)を持った自頭の良い人であれば、成長できる	整っている	今後も残っていくが、志がないと50歳ぐらいで困る一般企業への経理部長としての転職もある
総合型	大手上場企業～非上場	会計事務所のM&Aで大きくなった組織の場合、内部人材はぶっちゃけ「玉石混交」	複数のスキルが身につくかと思いきや、これは法人全体として提供できるサービスであり、個人としてみるとシングルスキル。	運よく良い上司につければ「ラッキー」だが、良い上司につけなければ成長できない	あるにはある	上は詰まっているし、シングルスキルなので、自ら強みの分野を考える必要がある
税務中心型(中規模)	大手上場企業～非上場/富裕層も	代表税理士の考え方によりマチマチ(威張っている中間管理職(代表の家族の場合、特に最悪)がいるとやばい)	シングルスキルの場合が多い	普通	ある場合もある	代表税理士の色が強く出ている場合、この代表が亡くなった場合、組織が崩壊する恐れがある
税務中心型(小規模)	個人事業主～中規模法人(大規模法人を抱えていることも…)	代表税理士の特性により千差万別(従業員の離職率が高いところはやばい)	・オールラウンダーとしての様々な能力(法人税/所得税/経営戦略/相続) ・理不尽ないじめに耐えるストレス耐性(ただし意味はない)	高い/低い	・ない場合が多い ・研修という名の上司からの不合理なシゴキを受ける場合があるので、要チェック!	オールラウンダーとしての能力が身につく場合もあるため、比較的独立しやすい
業種特化型(中規模)	個人事業主～中規模法人(大規模法人を抱えていることも…)/富裕層も	「相続」や「不動産」に特化している場合、他の業務はやらないことが多い	税理士として開業するには、「スキル」と「営業チャネル」の2つを掛け合わせて持つ必要がある。業種特化で成長している税理士法人は、上手い「営業チャネル」を持っているために急成長したケースが多い。自身で独立を視野に入れた場合、「スキル」は得られたとしても、「営業チャネル」を再現することは難しい。	特定の能力は身に付きやすいが、他で使えるスキルとは限らない	「特定のスキル」を身に付けさせるために、ある場合が多い	代表税理士が若ければ良いが、世代交代が起きる場合には、内部波乱をリスクとして抱えている(組織分裂の恐れ)
業種特化型(小規模)	個人事業主～中規模法人(大規模法人を抱えていることも…)				マチマチ	