

INDEX

情報漏えい対策に新保険……………2 面

「決算」切り口に新ビジネス……………3 面

会計事務所の未払い残業問題……………4 面

世代交代したMAP経営……………5 面

顧問先獲得合同セミナー……………6 面

躍進中の「経理宅配便」……………7 面

JP 女性会計人フォーラム始動……………8 面

「委託型募集人」の保険業法抵触で 会計事務所の保険ビジネスの あり方にも影響が…

会計事務所業務と保険ビジネスは、今では切っても切れない関係にある。現在、多くの会計事務所では保険会社との委託契約に基づき、募集代理店として生命保険販売を行っており、保険は企業経営の課題解決のためのソリューションのひとつになっている。そうした中、金融庁から生命保険・損害保険各社に向けて、保険募集人の契約形態の実態把握と適正化を求める報告徴収命令が発令された。これを契機に、保険募集体制の変更が代理店業界においては大きなインパクトをもって駆け巡り、先行きを危ぶむ声も挙がっている。そこで、こうした保険業界における変革の動きが、会計事務所の保険ビジネスにどんな影響をもたらすのかを検証してみる。

今回の保険募集における基本的なルール変更について、現在、「委託型募集人」の存在が大きくクローズアップされている。金融庁から生・損保各社に対して行った申し入れは、多くの保険代理店で取り入れている、いわゆる「委託型募集人」制度が保険業法 275 条第 3 項に規定する保険募集の再委託の禁止に抵触するとしたことでの命令である。これにより、代理店は 2015 年 3 月末までに代理店内の募集体制の適正化が求められることとなった。

現状、多くの生・損保代理店の組織は、代理店と雇用関係にない者を募集人として登録（委託型募集人）しており、現在、その数は 5～6 万人と言われている。委託型募集人とは、そうした勤務時間の縛りもない自由な時間の中で、好きな時に仕事をして、高い手数料率をもとにした成功報酬が受け取れ、さらには個人業主の立場も利用できるという、「時間とお金の面」においては最高の仕組みと称されている。もともとは 1996 年の保険業法の改正により、損害保険業界がこの「委託型」制度の業務スタイルを進めるなかで、生保業界でも主に広域型の大代理店がこの制度を取り入れて、積極的にビジネスを拡大させてきた。

金融庁がこの委託型募集人の仕組みにメスを入れる発端となったのは、ある広域型代理店代表の個人的な税金を巡る事件が契機とされている。それが代理店に対する販売手数料のあり方に飛び火し、ついには委託型募集人制度の存在そのものについてまで言及される状況にまで発展したもの。

金融庁がとくに重視したのは、保険代理店使用人が満たすべき要件について。使用人とは保険代理店の事務所に勤務し、かつ、保険募集に関し適切な教育・管理・指導を受け、その保険代理店の指揮監督・命令の下で保険募集を行う者をいう。したがって、「雇用」「派遣」「出向」といった形態が必要である、とした点だ。ここで言う「雇用」「派遣」「出向」の意義は労働関係法規に従うが、使用人を雇用していると認められる典型例として、例えば仕事依頼に対する許諾の自由がなく、業

務の内容や遂行の仕方について指揮命令を受け、勤務の場所や時間が規律され、業務の遂行を他人に代替させえないといった事情がそう場合が挙げられる、としている。

この業務委託と雇用の問題について、税理士法で喩えて言うならば、「使用人に対する監督義務」(第 41 条の 2)の順守に近い。この税理士法と同様の規定を保険代理店にも適用しようとしている、とも解釈できる。

では、見方を変えて保険募集代理店を営んでいる会計事務所にとって影響はどうだろうか。

年号が平成に替わったところから、保険会社の積極的な営業攻勢もあり、手軽に顧問料以外の収入を得るための手段として、しかも節税対策という関与先への錦の御旗を武器に生命保険募集に会計事務所が携わるようになって 30 年近くが経過しようとしている。

今は多くの会計事務所が少なからず保険募集（主に生命保険募集）にかかわる時代になっているが、今回の募集

体制の適正化について、会計業界への直接的な影響は少ないとした見方がある一方、「会計事務所にとって対岸の火事では済まされないと認識すべき」と、保険ビジネスに精通する(株)マネジメントセキュリティ・サポートの馬場直樹代表取締役は警鐘を鳴らしている。

馬場氏によると、会計事務所が保険募集にかかわる形態は、大きく 4 つのスタイルに分類されるという。

①所長が店主となっている個人募集代理店に職員を使用人として登録している

②所長が中心となり外枠で法人をつくり、その法人を募集代理店とし、職員を使用人として登録している

③会計事務所とは人的、資本的な関係のない法人募集代理店に職員を使用人として登録をさせ、募集業務を行っている

④いわゆる「委託型募集人」との提携を行い、募集業務を任せている

つまり、「どのケースにおいても、今回の適正化要件を忠実に満たすには、会計事務所における保険業務とのかかわり方を根本的に見直す必要があるだろう」(同氏)というもの。

使用人とは「代理店事務所の勤務をし、かつ、その保険代理店の指揮監督・命令の下で保険募集を行う者をいう」という条項は、専業代理店だけにかかわるものではなく、売り上げの多寡にかかわらず、保険代理店業を営むすべての代理店に求められるものであると解釈されるためだ。

“熱いステージ”残した会計事務所甲子園 第2回大会は12月3日、「貢献」がテーマ

さる 2 月 5 日、1,800 人収容の文京シビックセンター（東京・文京区）大ホールをほぼ埋めつくして開かれた業界初のイベント「会計事務所甲子園」（主催＝一般社団法人会計事務所甲子園）。構想からおよそ 2 年。紆余曲折を経て、顧問先支援日本一の会計事務所を決めるこの大会の基本理念は、「会計人がお客様満足を追求できる環境を提供し、会計事務所業界の進歩発展に貢献」。「指導力」と「プレゼン力」を競ったイベントは、会計事務所の所長やパートナーではなく、ごく普通の会計事務所のスタッフが主役。これからの会計業界を支える職員にスポットライトを当てたイベントは他に例がなく、それだけに、事務所の目指す方向性や現場で奮闘する姿、顧問先への指導方法などを全力でプレゼンする姿は、会場の参加者を魅了した。

全国から 40 事務所がエントリーし、厳しい書類審査を通過した 11 事務所の中から地方大会を勝ち進んだ 5 事務所が、2 月の決戦大会で、本気で伝えたい“想い”を披露。自事務所の優れた取り組みを他事務所の参考

になるように工夫した発表は、単なる成功ノウハウの公開に止まらず、“学びと気づき”の両面から大きなインパクトを与えることにつながった。記念すべき第 1 回大会で、観客の投票により最多得票を獲得したのはトリプルグッド税理士法人（大阪・大阪市）。パート職員含めておよそ 100 名の組織が、全員で作成するクレドカード（企業方針手帳）を常に携帯し、仕事観や対応策を共有する経営方針を一丸となって実践。これが事務所急成長の基盤を成す原動力にもなっており、その結果、会計業界では珍しい働き甲斐のある会社ランキング第 1 位にも選ばれている。

成功を収めた第 1 回大会に続き、「会計事務所から、日本を元気に」という想いのもと、第 2 回の大会開催に向け、現在準備が進んでいる。次回は「貢献」をテーマに、エントリー事務所を募っており、「6 月末までに 120 事務所が目標」（事務局）。7 月に一次予選の書類審査、8 月に二次予選の面談、9 月に地方大会を実施し、決戦大会は 12 月 3 日、渋谷公会堂（東京・渋谷区）にて開催される。



優勝したトリプルグッド税理士法人のプレゼン



日本一決定の瞬間

また、全国ベスト 5 事務所に選ばれた、TOMA コンサルタンツグループ（東京・千代田区）、本宮会計センター（福島・本宮市）、税理士法人鶴田会計（愛知・名古屋市）、御堂筋税理士法人（大阪・大阪市）、そして優勝事務所のトリプルグッド税理士法人による、決勝プレゼンで伝えきれなかった事務所成功の秘訣セミナーも超人気だという。

事務所職員が脚光を浴びる新たなステージの誕生となった会計事務所甲子園。これから会計業界を目指す大学生からの反応も高く、今後も大いに話題を集めそうだ。