

## 税理士法改正で事務所「本拠地」の通達見直し 表記によっては「2カ所事務所」の可能性も

税理士法の改正に伴い、税理士事務所の看板やWebサイトへの記載など、いわゆる「外部に対する表示」に関する通達が見直された。国税庁ではこれに合わせ「税理士制度Q&A」を公表、日本税理士会連合会(日税連)も「税理士事務所FAQ、以下FAQ」を取りまとめ、通達を補う形で具体例を示しながら説明している。多様な働き方から、郵便物等を事務所の本拠地以外で受け取れるように「外部に対する表示」をすることもあるが、表示の仕方によっては税理士法違反になるため注意が必要だ。

令和4年度税制改正に盛り込まれた税理士制度の見直しを受け、「事務所の設置」に関する税理士法基本通達(通達)が見直された。テレワークなどの多様な働き方などが推進されるなか、税理士法の「事務所の設置」義務(法第40条)、「2カ所事務所の禁止」(同条3)等に抵触しない、時代に合った法解釈などが不可欠になっていたためだ。

旧通達では、税理士事務所は「継続的に税理士業務を執行する場所をいい、継続的に税理士業務を執行する場所であるかどうかは、外部に対する表示の有無、設備の状況、使用人の有無等の客観的事実によって判断する」と明記されていた。

この解釈について日税連は、税理士事務所を設置する法的趣旨は、『税理士と顧客、税理士会及び国税当局との法律関係を明確化する等のため』であり、働き方を制限するものではなかったものの、改正前の通達が事務所の面から働き方の多様化を阻害しているのではないかと疑義があったと、改正の理由を説明している。

### 本拠地で重要なのは「外部への表示」

そこで新通達では、「法第40条第1項」に規定する『税理士業務を行うための事務所』とは税理士業務の本拠をいい、税理士業務の本拠であるかどうかは、委嘱者等に示す連絡先など外部に対する表示に係る客観的事実によ

って判定するものとする。この場合において、『外部に対する表示』には、「看板等物理的な表示やWebサイトへの連絡先の掲載のほか、契約書等への連絡先の記載などが含まれることに留意する」と明記された。つまり、単に業務執行の場所だけでなく、顧客と業務契約を締結するなど「最も活用頻度の高い場所」を事務所の所在地と判断すると示されたわけだ。

この新通達の解釈において国税庁の「税理士制度のQ&A」では、税理士業務の「本拠」の判断材料となる「外部に対する表示」について、「行政庁・税理士会の指導、連絡及び監督の適切な実施や顧客の不測の損害を防止する観点から、法律関係を明確にする必要があるため」で、「住所間借りや実態のない事務所の登録を認めるものではない。また、自らの管理下であっても、外部に対する表示がなされていない場合は本拠に該当しない」としている。

とはいえ現実的には、どこまでが「外部への表示」と解釈されるのか判断に迷うところ。FAQには「外部に対する表示」の具体例として「看板等物理的な表示、HPやSNSなどのWebサイトへの連絡先の掲載ほか、名刺や封筒に所在地などの連絡先を記載することや、表札・郵便受け等に「税理士事務所」や「税理士法人」と表記することが含まれる」としている。

また、税理士等が自ら管理できない場所は、「税理士業務の本拠」となり得

ないことから、行政官公署等の所在地、他人が経営する喫茶店等や住所間借り事務所等で日本郵便等の転送サービス等の利用を前提とした場所、さらにはメタバース上に設置された事務所などのいわゆる「バーチャル事務所」も税理士事務所と認められないと説明している。

このほかに、オフィス環境を他者と共有する形式で事務所スペースを独占的排他的に使用することができない、いわゆるコワーキング(co-working)スペース等も本拠とするには不適当だとしている。

なお、旧通達においては「設備の状況」「使用人の有無」が事務所の判定要素にあっただが、新通達ではこの部分は削除された。

### 2カ所事務所の判断材料とは…

一方、新通達では2カ所事務所の禁止(同条2)についても明示しており、例えば「40-1の『外部に対する表示』をしている状態で税理士業務を行っている」と2カ所事務所に該当するが、40-1の『外部に対する表示』に係る客観的事実がなく、法第40条第1項に規定する『税理士業務を行うための事務所』と判定される状態でない場合には、2カ所事務所と判断しないとしている。つまり、本拠となる事務所以外の場所で税理士やスタッフが業務等を行っていたとしても、税理士事務所として外部に表示がなければ、2カ所事務所には当たらないわけだ。

この点FAQでは、「本拠以外の場所に外部に対する表示をしている状態で、税理士業務を行っている場合などは、原則として2カ所事務所禁止規定に抵触することになる(通達40-2)」と指摘している。外部の表示の仕方としては、税理士が設置しなければならない

### INDEX

ついに登場、相続税申告のDXツール…… 2面  
相続提案に「財産の戦略デザイン」…… 3面  
事務所承継対策の「事業合流」とは…… 4面  
会計事務所母体の共同組織が始動…… 5面  
ナレッジ管理ツール活用の事務所…… 6面  
税理士が「ChatGPT」サービス提供…… 7面  
見どころ満載!会計事務所博覧会2023… 8面

事務所は税理士事務所、法人については税理士法人という文字を使用しなければならないため、本拠以外の場所で、税理士や税理士法人という文字が使用された表示は税理士事務所であるとの誤認を与える可能性が高いことから、外部に対する表示に該当すると説明している。

そのため、自宅等の表札や郵便受けへの「税理士〇〇〇〇(氏名)」「〇〇〇〇税理士事務所〇〇〇〇分室」、「〇〇〇〇税理士事務所〇〇〇〇オフィス」など、税理士事務所と誤認されるおそれのある表示は、表札が常識的な大きさのものであっても、外部に対する表示に該当するとしている。

逆に「外部に対する表示」と判断されないための具体例としてFAQでは、表札や郵便受け等への表示として、個人税理士の場合は「氏名又は名字」、「〇〇〇〇(氏名)事務所」であれば、外部に対する表示に該当しないとしている。また、税理士法人の場合は、例えば「税理士法人〇〇△△」という名称の場合、「〇〇△△」や「〇〇△△事務所」という表記はOKとしている。

なお、本拠における外部に対する表示については、税理士法人の場合は名称制限があり、個人の場合でも「〇〇〇〇税理士事務所」と表記すべきだが、現状では「〇〇〇〇税務会計事務所」などといった屋号を使用している場合も多い。誤認を避けるために「〇〇〇〇税務会計事務所」などといった屋号表示であっても本拠以外の場所で使用することは避けるべきと指摘している。

## MJSグループ会社「mmapとKACHIEL」が連携 「1週間以内に事務所の承継先候補がわかる!」サービスを開始

会計事務所の承継問題が取り沙汰されるなか、承継を希望する側と受け入れる側、双方に役立つユニークなサービスが話題を集めている。

(株)KACHIEL(東京・港区、代表取締役=久保愛希也氏、以下「カチエル」)が実施する「承継・合流先候補」無料調査サービスがそれで、このほど、(株)ミロク情報サービスの子会社(株)MJS M&Aパートナーズ(東京・新宿区、代表取締役社長=中俣和久氏、以下「mmap」)と連携し、さらなるサービス拡充を目指すことになった。

これは、後継者不在などの理由で事務所の事業譲渡や税理士法人化などを考えはじめた所長に、「自分の希望を受け入れてくれそうな税理士法人などが本当に近辺に存在するのだろうか?」という不安や疑問に答えてくれるサービス。

カチエルのホームページから申し

込みをすると、機密保持契約の差入書が提供された上で、Web面談や電話でのヒヤリングが実施される。譲渡等にあたっての希望条件などをまとめた情報は、税理士法人等に絶対に事務所が特定されない範囲でメルマガで配信され、アンケートに回答があるとカチエルがレポート化して提供するというもので、この段階までは無料サービスとなる。こうした承継問題には、一般的にM&Aの仲介業者に相談すると事務所を売却するという方向になりがちだが、その前にまずは「情報収集して確認したい」という所長には便利なサービスと言える。

今回の連携は、カチエルが2021年6月に(株)ミロク情報サービス(東京・新宿区、代表取締役社長=是枝周樹氏、以下「MJS」)及び「mmap」と資本業務提携を締結していることがベースにある。「mmap」もすでに主にMJSユーザーを中心に、後継者問題に悩ん

でいる所長の事業承継相談に対応しており、その相談は全国レベルかつ、緊急性の高い相談も多い。そうしたケースでは、承継先・合流先を短期間にリストアップする必要があるが、受け入れ先の税理士法人も刻々と状況が変化しているため、相談案件ごとに個々に内密に打診して受入れ状況を確認しているのが現状であった。

しかし今後は、「mmap」に集まる相談案件の中から、承継先・合流先を探す場合に、カチエルのシステムを利用してメルマガ配信・アンケート回答・レポート化が実施できることになる。

「mmap」には、MJSユーザー以外からの相談も増加しており、MJSとカチエルを合わせたメルマガ配信事務所数2万8千件に広くその情報が配信されることになれば、今以上に迅速に候補先選定が進めやすくなる。受入れ側の税理士法人等もアンケートに回答することにより事務所の方針や強みなどをアピール

でき、また、相談案件情報に早くアクセスできることで、「mmap」のより充実したサポートが期待できるだろう。

また所長がこのサービスを利用するには、カチエルのサイト「https://kachiel.jp/lp/research/」から基本情報を登録し、その後、Web面談か電話で、承継に関する要望などを伝えることにより、知りたい情報をアンケート項目とするなどのカスタマイズをしてもらえる。メルマガへの回答は1週間以内という短時間で、カチエルからレポートとして受け取ることができる。M&A仲介業者に依頼する場合には、本格的な調査の着手にはアドバイザー契約を結ぶ必要があるが、このサービスの場合はその必要はない。

後継者問題で悩まれている所長や、税理士法人化の相手先を探している所長などは、利用を検討してみても良いだろう。