

「あっせん」廃止でどうなるOB税理士の今後 企業の顧問ニーズに変化も……

国税庁は、今年から退職職員への顧問先あっせんを廃止する。これまで、いわゆるOB税理士のあっせん問題は、いろいろな場面で物議を醸してきたのは事実。業界内でも、「実質的な天下り」としてのあっせんには批判的な見方が根強い。そうした多くの問題を抱えた当局の顧問先あっせんが、事実上廃止されることで、何がどう変化し、どんな状況が生まれてくるのだろうか。そこで、本紙独自の観点から大胆予測してみる。

そもそも国家公務員法では、60歳に達した最初の3月31日が定年退職日と定められている。ただ、その時期、国税当局は確定申告による繁忙期とも重なり、主要ポストの人事異動が行われれば、トラブルが発生することも考えられる。そこで、指定官職については前年7月に退職勧奨を行ってきた。一般の公務員より9カ月前倒して退職してもらおうとなれば、国としてもその期間の収入を支援しなければならぬ。そこで、一定階級以上の職員で、早期退職組については、退職時に複数の顧問先をあっせんしているわけだ。

今回、退職職員への顧問先あっせんを廃止することになったのは、民主党政権が掲げる「天下り根絶」の影響が大きいと見られる。税理士業界内では、当局の顧問先あっせんについて、かねてより「実質的な天下り」と批判する声が出ていた。国税庁によると、平成20年度にあっせんを受けた退官職員は402人で、1人当たりのあっせん企業は7.9社、平均報酬月額が49万円だ。長引く不況の影響で、新規顧客の獲得が難しくなっている最中、苦勞もせずに優良顧客を確保できるとなれば、同業者からの反発は避けられず、特に税理士試験に合格した「試験組」からは常に批判的とされている。

かつて、OB税理士で元札幌国税局長による巨額脱税事件は、民主党も野党時代、現在の河村たかし名古屋市長や長妻昭厚生労働大臣などが、顧問先あっせんを問題視してきた経緯がある。国税サイドでは、今回の指定官職の前倒し退職の廃止ならびに顧問先あっせん廃止について「従来から検討していたこと」としているが、民主党が「官僚の天下り廃止」をマニフェストに打ち出したタイミングと「偶然」重なった

だけと言われても、素直にうなずけるものではない。

いずれにせよ、批判の声が相次いでいた当局の顧問先あっせんは、今年から廃止されることになる。これでOB税理士や試験組など関係なく、新規顧客の獲得は「実力勝負」となるわけだが、一部の税理士からは「当局のあっせんが廃止されたことで、税務職員の私的あっせんが復活するのではないか」と危惧する声も聞かれる。

当局では、在職中の国税職員が、OB税理士のために顧問先を紹介する私的あっせんを禁止している。もちろん、現役職員が税理士になったときに備えて、在職中に企業と顧問契約を約束することもできない。とはいえ、多くの税理士が、「私的あっせんは水面下で行われてきた」という。また、指定官職へのあっせんでも、税務署の副署長や統括官が顧問先候補を探すため、所轄内の優良企業にあいさつ回りを行ってきたが、ここでも「当局の職員から顧問契約を頼まれれば、企業経営者としても断ることができない」とする声もあり、当局ではここ数年、顧問先あっせんに関して国税局人事課が一元管理してきた。

顧問先のあっせん廃止により、人事課の管理は必要なくなる。そのため、「以前のように、税務署長や先輩のOB税理士のために、現場の税務職員らが顧問先探しを始めるのではないか」（大阪在住の税理士）といった不安を感じているわけだ。逆に、企業側が特定の部署、たとえば法人税や資産税の敏腕職員を迎え入れるためにアプローチしてくる可能性もある。税務調査時などに国税の後輩たちに対する「顔効き」として、幹部職員だったOB税理士を社内においておきたいと考える経営者もいるは

ずだ。それでも、やはり水面下では、先輩から後輩へと顧問契約が私的に受け継がれているケースもあるようだ。一般的に2年交代といわれるが、果たして、当局はその流れをすべて断ち切ることができるのか。OB税理士から退官職員に顧問先が譲り渡されても、「本人の意志で契約した」と言われてしまえば、それを覆すのは容易ではない。結果、国税職員が60歳の定年を迎え、これまで通りに私的あっせんが行われる……。そんなことになれば、顧問先あっせんを廃止した意味がない。今後は、国税当局と税理士会がタッグを組み、監視体制をさらに強化させていく必要があるようだ。

一方、国税当局が指定官職にあっせ

んをしてきた理由に「民間ニーズへの対応」がある。国税職員として知識やノウハウを蓄えてきたスペシャリストを、企業の顧問に迎え入れたいというニーズだ。顧問先あっせんを完全に廃止すれば、民間の要望に応えることはできなくなる。税務職員の定年延長と民間ニーズへの対応は無関係だ。これを結びつけるとなると、民間ニーズへの関連性は薄い。顧問先あっせんを正当化させるための「口実」に過ぎなかったと言わざるを得ない。

果たして、こうした民間ニーズに対するフォローはどうするのか。顧問先あっせんが廃止されても、まだまだ解決すべき問題が残っている。

対談誌 4月に刊行

緊急提言! 売上3億円以上の 大型会計事務所が『今』やっていること

全国の会計事務所数は、急速に縮小へ向かっています。顧問先の減少や顧問料の低下による事務所廃業はもちろん、今までほとんど無かった二代目先生の廃業やM&Aが相次いでおります。昨年よりこうした会計事務所の縮小現象が急加速しています。ところが逆に開業以来の顧問先の増加にうれしい悲鳴を上げている会計事務所もあります。こうした会計事務所の二極化が急速に進展する状況の中で、今回ゼイカイが目撃したのは、何年にもわたって着実に顧問先を増やし続けている会計事務所です。それは売上が「3億円以上」という大型会計事務所です。

大型会計事務所は、普通の会計事務所とは発想や行動が大きく違います。ゼイカイでは、この違いに業界活性化のヒントが隠されていると考えました。そこで今回、「知られざる大型会計事務所の秘密」に焦点を当てた書籍「売上3億円以上の大型会計事務所が『今』やっていること」を刊行いたします。本書は対談の形式を取り、会計事務所業界を知り尽くしたおふたりにご登場いただきました。元エヌピー通信社、税理士新聞の編集長で、現在は弊社「税界タイムス」の編集長である高橋篤夫

と「新しい税理士事務所の作り方」「伸びる税理士事務所の作り方」(いずれも明日香出版社刊)の著書で、税理士の先生方から圧倒的な支持を受けている井上達也氏との対談をまとめました。

今の時代、普通にやっていたら顧問先が減るのは当たり前。会計事務所の枠に止まらない「企業体」としての大型会計事務所の成功の秘訣について、いろいろな観点から対談形式で綴った書籍は、業界内では初めての試みです。あまり語られてこなかった大型会計事務所の仕事のしくみは、必ず貴事務所を運営する際の参考になるでしょう。



定価:840円(税・送料込み)
ご注文は、弊社まで(TEL03-5858-6718、FAX03-5368-3941)あるいはメール info@zeikai.net)にてお申し込みください。

ただいまキャンペーン実施中!

おかげさまで10周年



たのめーる

税理士協同組合 組合員様専用
たのめーるをご利用いただけます。



ただいま
発刊中

VOL. 22

1,500円(税別)以上お買上げで送料無料!

サービスの概要・新規お申込は...

日本税理士協同組合連合会ホームページ
<http://www.nichizei.or.jp/>

HOME

事業のご案内

共同購入事業

大塚商会「たのめーる」

このページを
ご覧ください

「たのめーる」は、株大塚商会が発刊している、オフィス総合通販カタログです。商品はOAサプライ・文具・生活用品等で構成され、商品点数は約20,500点(vol.22現在)。同様に、インターネットでは約65,000点の商品を取り揃えています。

大塚商会