

論壇

会員事務所の更なる繁栄のために
税理士報酬算定の考え方



菅納敏恭
【神田】

最近、インターネットなどで極めて低廉な報酬を提示して顧客を誘導する広告が目立っている。

米国に「ambulance chaser(救急車追跡人)」という俗語がある。交通事故があるとサイレンを鳴らし駆けつける救急車のあとを追いかける弁護士がいる

1. 日税連「税理士業務報酬算定に関するガイドライン」

かつて税理士会は、会員が税理士業務に関して受ける報酬の最高限度額につき「税理士報酬規定」を定めていた。しかしこうした業界が定める報酬基準は自由競争を制限するとして報酬規定は廃止された(平成14年3月)。その後、税理士又は税理士法人は自己責任と説明責任に基づいて報酬を算定し、委嘱者と合意した金額を請求することとなった。ではどのように報酬額を算定したら良いのだろうか。

2. 「独立した公正な立場」

税理士の使命を規定する税理士法第1条は、税理士は「独立した公正な立場」で業務を行うものとされている。この「独立した」とはどのような意味であろうか。「独立した」ということ

という。事故に遭った車のボンネットの上で訴訟委任状と成功報酬の契約書にサインさせるのだという。

景気が低迷しているなか税理士が増加している日本でも、このような品位に欠ける競争の時代になるのであろうか。

報酬規定廃止を受け、日本税理士会連合会業務対策部では、規定廃止後、税理士報酬をどのように考えていくべきかという視点から「税理士業務報酬算定に関するガイドライン(指針)」を策定(平成14年2月)した。

筆者は当時、日税連業務対策部の末端の役員としてこの策定に携わった。そこで、本稿ではこの報酬算定の底に流れる基本的考え方について、私見を交えながら叙述したい。

は「荒野に一人立つ」ということではない。「独立」とは常に「...からの独立」という概念である。では、何からの独立であろうか。一つは権力からの独立で

あろう。課税権は国が国であるための根源的な権力であり、個人の財を強制的に国庫に移すものである。国家社会を維持する租税を負担することは当然として

もう一つの独立は、おカネからの独立である。代理人は委嘱者の利益を最大限考慮しなくてはならない。しかし代理人は、盲目的に委嘱者の指示に従う使用人ではない。税理士は専門家として委嘱者から距離を保っていかなくてはならない。

矛盾しているようであるが、「おカネ」からの独立のために、「おカネ」を稼がなくてはならないのである。税理士はその業務の中で適正に報酬を稼得し、事務所経営の安定を確保し税理士業務の再生産を確保なものとしなくてはならない。明日のおカネに不自由しては独立は危うい。税理士業務の継続が危うま

れる低廉な報酬設定は、健全な業界秩序にとっても問題である。では適正な税理士報酬はどのように考えたら良いであろうか。

3. 二つの適正な報酬額

アダム・スミスは自由な市場には「見えざる手」が働き、価格を通じて合理的に財が分配されるとした。価格は財サービスの需要と供給のバランスにより市場で決まる。

需要はその財サービスがもたらす効用が基準である。税理士が提供するサービスの効用は、節税など負担の軽減、税務調査などの課税リスクの回避、申

告書など専門的書類作成の時間などである。一方、サービスの供給価格はどのように決められるのか。

アダム・スミスは、市場で定まる市場価格とともに自然価格があるという。自然価格とは、生産に必要な労働、資本、土地への一般平均的報酬によって構成される価格である。

4. 税理士報酬算定の要素

私たち税理士が提供するサービスの自然価格はどのように理解したらよいだろうか。

まず小規模な税理士事務所を念頭に考えよう。最初に自己の能力を適切に評価する。省みて(希望も含めて)年俸800万円

の所得が相応しいとする。事務所の家賃、コンピュータ等の事務機器、水道光熱費といった事務所維持費用が掛かる。こうした費用が年間400万円だとすると、この税理士事務所は年間1200万円の収入を必

要とする。一方、厚生労働省の統計によると現代日本の労働者1人平均年間総実労働時間は年間1777時間である。

税理士業務を展開するに当たって補助者を使用している場合に担当補助者ごとの適正な報酬額を算定したいのであれば、補助者それぞれの年間給与額に事務所共通費を賦課して1時間当たりの適正請求額を考えれば良い。

報酬算定に際して委嘱者の事業規模など、他の要素も考慮されるであろうか。日税連「税理士業務報酬算定に関するガイドライン」もリスクの重さを理由に加算することも認めており、また委嘱者家の複雑さ困難さによる加算もあり得るとしている。東京税理士会業務対策部の「税理士報酬平成17年度アンケート」でも、報酬を請求する際に仕事の難易度と売上高を勘案するという会員が多い。

5. 具体的な合意金額

ここまで、税理士業務の継続性を念頭に必要収入金額を算定するとしてきた。

しかしながらこれは税理士サイドの都合による積算であり、委嘱者がそのまま受け入れてくれるとはかぎらない。不当に多額な報酬を請求するべきでなく、また税理士事務所が維持できないような低廉な報酬を設定すべきでないとしても、委嘱者に受け入れられなくてはならない。

委嘱者の納得が得られない場合には、まず請求報酬額算定の基準となる自己の予定所得金額の想定を見直してみるべきである。自分では妥当な年間所得額であっても、第三者の評価は別であるかもしれない。また事務所維持のための支出も常に見直し合理化に努めなくてはならないだろう。

6. おわりに

税理士は金儲けに向かない職種であるが、社会に必要な職種として適正に稼がなくてはならない。社会に有用な職業であれば将来にわたって維持できる収益が

旧税理士報酬規定も「期首資本金等基準」や「年取引金額基準」などを基にしてランク分けをしていた。しかし筆者は私見として、委嘱者の事業規模や事業の複雑さ困難さは執務の所要時間に現れてくるので、報酬金額の算定要素に入っていないのではないかと考えている。

また具体的な税理士業務が委嘱者の利益にかなわないこともあるだろう。たとえば、所得税で医療費控除による還付を目的に確定申告書を作成したところ、還付金額は数千円に過ぎなかった場合に、税理士が報酬を1万円請求するとしたら、請求額として適正であっても委嘱者に受け入れられないであろう。

専門家サービスは、電気製品のように機能があらかじめ明白であり他社製品と代替性がある商品の市場と違い、市場原理にないまいる面がある。人的サービスである税理士業務は終了しないと結果が判明しないことがある。稼働時間を請求金額算定の基礎とするときにはこのように結果として請求できない時間があることも考慮しておくべきであろう。

確保されるはずであるし、確保しなくてはならない。年初に当たってご自身の報酬体系を考えられてはいかがであろう。