論壇

新会社法と税理士の将来性

鳥飼重和［弁護士］

Ⅰ　新会社法のイメージ

新会社法は、従来の商法と異なった性質を持っている。従来の商法は、会社の中心モデルを大企業に置いていた。そのため商法は、株主、会社債権者等多数の利害関係者間の利害を調整するために、規制的イメージで体系化された。それに対し新会社法は、1人から起業する会社を中心モデルとしている。そのため、起業から次第に成長し、成長後に大企業になってからも、さらに競争力をつけて行く企業の成長過程を支援する規定振りになっている。ある意味では、新会社法は企業のステージごとに、成長をイメージさせる政策立法的色彩が強い。

私見の新会社法の感覚的捉え方を言えば、新会社法のテーマは「企業の成長であり、競争力の強化である」。その意味で、3つの政策目的を達成させる経済法の性質を持つのが新会社法だと私は考えている。

1つは、起業を活発化して、中小企業の活性化を図ることで日本経済全体の経済力を向上させる目的である。新会社法は、中小企業を極めて重視している。

2つは、大企業に自主的経営による企業再編等多様な手段を与え、成長戦略を容易にすることで、日本企業の国際的競争力を強化することを目的としている。

3つは、上記2つの目的を達成することを目的とする。すなわち、単に経営の自由を拡大しても、それを成長の方向で利用しない場合もあるが、それでは、政策目的を達成できない。そこで厳しい規律を確立し、強力な外部的ガバナンスの環境を整備し、よって各企業が自主的に成長を目指す経営を選択するように誘導する目的である。

私見での具体的イメージで言えば、中小企業の星はソフトバンク（孫正義社長）である。大企業の典型は、ジョンソン&ジョンソンである。孫社長は、1981年に福岡市のトタン屋根の2階の一室を借りて、実質上1人で会社を創業した。そのときの従業員は1人、アルバイトが1人である。それでも青雲の志は大きく、毎日みかん箱の上に乗って、2人に向かって演説をしたという。

「将来は、一丁（兆）、2丁（兆）と、豆腐のように売り上げを数えられるような会社にしたい」

その後の経過はご承知の通りである。平成17年度のソフトバンクの連結売上高は8370億円を超え、平成18年3月10日時点の株価時価総額は3兆3700億円超である。

子会社のヤフーの株価時価総額は、4兆4100億円超である。しかも、ソフトバンクのお陰で、日本はブロードバンドで世界一の国になれた。

ジョンソン&ジョンソンは、創業120年ぐらいの歴史のある会社であるが、現在まで72年間連続増収を続けている。つまり大企業でありながら、成長戦略を採っている。20年以上にわたって増益をつづけ、40年以上にわたって増配をしている。

以上の様に成長する企業が多数出てくる環境を整備したのが新会社法である。

新会社法を無味乾燥な読み方をしてはならない。成長イメージで捉えて、初めて活用できる法律が新会社法である。

Ⅱ　税理士は、新会社法の恩恵を大いに受ける。

税理士は、新会社法の恩恵を最も受ける立場にあることを自覚すべきだ。ところが現在のところ、税理士は新会社法を他人事のように思って高い関心を持っているとは言い難い。そこで、税理士が新会社法から受ける恩恵のいくつかを以下に紹介する。

1　使命感のある会計専門家になれる立場に立てる

新会社法は、会計参与という制度を創設した。会計参与は取締役と共同して計算書類等を作成する会社の機関である。それによって、中小企業の作成する計算書類等に対する社会の信頼を確保しようというのである。

会社の外部から見た場合には、中小企業の会社の実態が分からないのが現状である。そのためどんなに財務内容がよい中小企業でも、縁故募集を除いて社債を発行できない。いわゆる最も信頼されないジャンクボンド並みにしか捉えられない。この現状は、優良な中小企業の成長の阻害要因であるし、優良企業に投資をしたい社会の要望を満たさない。さらに一般的融資でも、中小企業の財務内容が分からないため、担保を要求したり、社長には連帯保証を要求するのが通常である。そのため優良な業績を上げる企業でも、更なる成長のための投資原資となる融資が受けられない。

会計参与は税理士等専門家が重い責任を自覚しながら中小企業の計算書類の正確性を確立するため、金融機関、投資家、あるいは取引先等から、財務の信頼をえることができる。その結果として、会計参与制度による中小企業の計算書類に対する信頼性の高まりに応じて、会計参与は、優良な中小企業の成長を支える役割を担うことになる。

それはまた会計参与制度を導入した中小企業の成長の実例を見ることで、さらに多くの中小企業も、会計参与を導入することで、成長ステージを目指すことが想定される。これは実現可能なことである。このことによって、税理士・税理士法人は中小企業会計基準に基づき、企業の実態を外部者に見せるという本来的な意味でも、会計専門家となりうる。

しかも優良な中小企業を多く生み出すことで、日本の経済を活性化に大きな寄与を与えることになる。粉飾決算を手伝うことで将来見通しのない中小企業の延命を手伝うという、暗いイメージを払拭できる。将来の成長を期待できる中小企業の発展に寄与するという将来に明るいイメージと使命感を持った職業領域として、税理士業を確立できる可能性がある。

この点に関して、会計参与が重い責任を負わされるとして心配する向きがある。専門家とは何かを考えて欲しい。重い責任を回避する発想からは、専門家は生まれない。そのような安易な発想で専門家というのは理解し難い。重い責任を自覚しているからこそ、素人から信頼され、尊敬されるのではないのか。同時に、重い責任を自覚しているからこそ、依頼者に満足をしてもらい迷惑をかけることのないように、リスクマネージメントを考えるのである。責任を自覚すれば、どこに危険があるか感覚が鋭くなり、その回避のための工夫ができ、事故が起こった場合には適切な措置を講じることで損失を最小化できる。心配は逃げる姿勢でしかなく、何も生み出さない。しかし責任を自覚して行動に出れば、失敗はあるかもしれないがそれを乗り越え専門家としての知恵と勇気を持つことができ、信頼と成長を獲得することができる。ここでは書かないが、責任を回避し損害を最小化する方法はある。しかも、税理士を守る方法は年ごとに進歩する。

税理士は専門家としての自覚が問われていることを認識すべきである。

2　税法専門家としての市場が急拡大する

税理士は、税理士法2条1項で租税に関する法律専門家とされている。換言すれば税理士は税法専門の弁護士である。ここに税理士制度の存在根拠があることを忘れてはならない。出廷陳述権が与えられたことで税理士は本来の立脚点を思い起こしている現状はある。ところが現実ではいまだ税理士が税法専門の弁護士となっているとは言い難いのではないか。

しかし会社法は税理士に税法専門の弁護士になることを要請することになる。会社法の様々な選択肢から自由に選択をする際に税法がキーポイントとなるからである。たとえば、企業再編をする場合にある選択肢が適格再編行為とならない場合には、会社はその選択肢を選ぶことを断念する。役員に業績連動型報酬制度を素直な形で導入しようにもそれを税制が支援しない場合には、変則的な形で業績連動型報酬制度を採るしかない。

平成19年5月1日施行の対価の柔軟性が活用できるかどうかは、税制如何にかかっている。

現状の課税庁の運用は、必ずしも、予測可能性のあるものになっていない。そのため、会社が規模の大きな企業再編等をする場合に税務リスクが障害となることが少なくない。そのため、今後も税法の運用の裁量性が残ることを考えると、税理士と弁護士が共同して、適正なタックスプランニングをする必要に迫られる。

その意味では税理士はタックスプランニングをするチームの構成員として、税法の専門家として、大きな活動領域と市場を持てる可能性が与えられている。

3　企業の成長とともに、税理士の経済基盤も拡大する

今後は、税理士の身近に急成長する企業が輩出する可能性がある。そのような企業の成長と一緒に成長することで税理士も成長することができる。同時に、そのことは税理士業務の領域を拡大することになる。それによって、税理士の経済的基盤が拡大し、強固となりうる。

以上のように、会社法によって税理士は、将来的に有望な職業となる可能性を与えられたことは確かである。夢と使命感をもてる素晴らしい未来が展望できる。