

## 特別寄稿

### 個人税理士間の事業承継契約書

さいわい総合法律事務所 弁護士 伊東克宏

#### 【高まる事業承継の必要性】

日税連の調査結果によれば、税理士の年齢別構成は、平成22年の統計で、30代12%、40代15%、50代21%、60代27%、70代14%、80代10%であり、また、全体のうちで開業税理士が占める割合は81%だそうです。日本人の平均寿命は、平成24年の統計で、女性86.4歳、男性79.9歳です。老若男女を問わず、死亡による廃業のリスクは誰しもが抱えているわけですが、突然の廃業は、顧客、従業員、家族に与える影響が大きいですから、事業承継の必要性は、税理士事務所についても例外ではなく、今後、その必要性はますます高まるものと思われます。

#### 【契約書作成の必要性】

これまで、税理士間において、辞めていかれるA先生から後継のB先生へと、顧客の引き継ぎがなされること自体、別に珍しいことではなかったように思います。

ただ、最近は、一口に税理士事務所の事業承継と言っても、顧客を引き継ぐにあたって対価の支払がなされるケースも増えてきましたし、承継の範囲も、M&Aさながらに顧客だけでなく、設備・施設、従業員ごと引き継ぐケースがあったり、多種多様化してきています。とはいえ、前述のとおり依然として個人で開業されている税理士の方が多くを占めている現状では、まだまだ旧知の関係にあった個人税理士の間で承継していくケースが多いとは思いますが、親しい間柄であればなおさら、約束事をきちんと書面化し、紛争になることは未然に防いでいただきたいところです。

#### 【契約書を作成する上での注意点】

契約書を作成するにあたって特に注意をしていたきたいことは、次の2点です。

##### 1 対価支払の条件

A税理士からB税理士に顧客を承継すると言っても、法的には、A税理士が顧客にB税理士を紹介することで、A税理士と顧客との契約解除、B税理士との新規契約を合わせて行っているにすぎません。そもそも、顧客がB税理士と契約するかどうかは自由であり、顧客は譲渡できる資産ではないです

から、そこで授受される対価の性質は、基本的には紹介料にすぎないものと考えられます。なお、この点に関連して、所得税法に関する国税不服審判所の裁決（平成22年6月30日）も、請求人が税理士間で支払われた対価について譲渡所得に当たると主張したのに対し、これを退けて雑所得の扱いとする判断をしています。

対価の性質が紹介料にすぎないとする、紹介が奏功せずに顧客が承継できない場合でも、A税理士から紹介がなされた以上はB税理士に紹介料の支払義務が生じ得ることになります。このような不都合を避けるためには、たとえば、紹介の結果、一定期間顧客が定着した場合に支払うことにするなど、対価支払の条件を明確にしておく必要があります。

##### 2 承継の範囲

承継の対象となり得るものは、大きく分けて①顧客、②従業員、③設備・施設になりますが、双方の思惑が食い違わないように、それぞれについて、引き継ぐのか引き継がないのか、特定して記載する必要があります。特にA税理士もまだ完全に廃業するわけではないと言うケースでは、きちんと特定しておかないと、「そこは譲らない」「いや譲るはずでした。」などと、トラブルの元になります。

#### 【契約書の具体例】

そのほか、契約書のタイトルに始まり、A税理士に競業避止義務を課すか、B税理士が引き継ぐべき債務があるか、既存の従業員の取り扱いをどうするかなど、実際に契約書を作成する場合に留意、検討すべき点は多岐にわたります。

平成25年10月21日に、私が東京地方税理士会中央支部でさせていただいた講義においては、私が作成してみた個人税理士間で承継する場合の契約書例を紹介させていただきました。紙幅の都合により、契約書例の掲載は割愛させていただきますが、全文を拙事務所のHP (<http://www.saiwaisougou.com>) に掲載しましたので、興味のある方はご覧いただき、契約書作成を検討する際のイメージ作りなどにご活用いただければ幸いです。