

## 東京共同リスクマネジメントサービス

拡がる税賠リスクにどう対応  
コンサルもカバーする過誤賠償保険を推進

年々複雑化する税法、さらに今回の消費税軽減税率導入もあり、税理士業務に関する損害賠償リスクがこれまで以上に高まっている。こうした税理士の損害賠償リスク(以下・税賠)対策としては、(株)日税連保険サービスが提供する「税理士職業賠償責任保険」(税賠保険)が有効だ。その一方で、組織再編や相続・事業承継対策等といったコンサルティング分野においては、より深い専門性が求められ、税理士の専門家責任を問われる範囲も拡大傾向にあることから、税賠保険でカバーできない部分のリスクヘッジ対策がクロスアップされている。

そうしたなか、税賠保険の対象とならない業務や保険支払限度額が超過する大きな損害賠償請求を補償する「税賠上乗せ/条件差」保険が、コンサルティング業務を展開する税理士法人から注目されている。

この保険は、AIG損害保険(株)が取り扱う業務過誤賠償責任保険の税理士事業特約として販売されているもので、東京共同会計事務所(東京・千代田区)のグループ企業である「(株)東京共同リスクマネジメントサービス」が取扱保険代理店となり、普及、推進活動を展開しているもの。東京共同会計事務所は、SPC関連業務を

中心に、法人オーナーや富裕層を対象とした相続対策や事業承継等のコンサルティングを手掛ける、職員200名超の大規模事務所。業務範囲の拡大に伴って業務過誤賠償責任保険に加入していたが、さらにその必要性を多くの税理士法人等にも知らせようと、税賠リスクを減らすプロジェクトを始動。以前から設立されていた保険代理店業を営む関連会社を活用し、鳥飼総合法律事務所で長年税賠訴訟に携わってきた窪澤朋子税理士が中心となり、昨年末より税理士法人の職員を対象に、税賠予防コンサルティングとして税賠リスク軽減に向けた勉強会も積極的に開催している。

決して他人事ではない税賠問題への対応について、同社取締役でプロダクトマネージャーの窪澤税理士は、「会計事務所職員にとって、税賠予防のための知識を取得する機会は非常に限られている。所長だけでなく職員も参加し、一丸となって取り組まなくては意味がなく、日常のクライアントとのやり取りの中で知識を踏まえた行動をとっておくことで、業務を行ううえでのリスクが軽減され、結果的に税賠トラブルのかんりの部分が防げることもなる」と指摘する。

そうした税賠リスク軽減に役立てても

らおうと利用を促しているのが、独自に開発した「税賠リスク診断」のための有料のチェックリストだ。「顧問契約書の締結の有無」や「業務日報」「帳簿・会計データ保存の方法」「顧問先とのやり取りの記録」「情報漏洩防止」「コンサルティング業務締結およびスキームの実行」など、45の診断項目からなる同診断リストで、この診断レポートを基に、リスク管理体制が確立した税理士法人かどうかを確認。それを「税賠上乗せ/条件差」保険引受けの判断材料に活用しているという。同保険の支払限度額は原則1億円から5億円までで、免責金額は原則1,000万円から任意で設定できる。

なお、税賠保険にも「事前税務相談業

務担保特約」があるが、注意したいのは、対象となる業務が「事前の税務相談業務」に限られる点だ。例えば経営に関するアドバイス等のコンサルティングを行った場合など、税務の要素が欠落している業務はカバーされない。話題に上がる特例事業承継税制を活用した相続税負担軽減のための提案業務の歴史は浅く、対応できる専門家が少なくことから、安易な対策提案には必ずリスクが伴う。

従来からの記帳や申告書作成業務は減る方向にあるなか、付加価値を提供するコンサルティングの需要が増える傾向にあることから、「税賠リスク診断」をはじめ業務過誤賠償責任保険に今後、注目が集まりそうだ。

(一社)日本相続学会 女性と相続テーマに研究大会  
「相続と生保活用」で学会賞授与

円満な相続の実践と研究活動を行う「一般社団法人日本相続学会」(会長=伊藤久夫氏、事務局=東京・千代田区の平川会計パートナーズ内)の第7回研究大会が10月25日、「中央大学駿河台記念館」(東京・千代田区)で開かれ、学会賞の論説賞に井殿圭一郎氏(税理士官報合格者)が学会誌6号に定稿した「保険料贈与と法人契約の生命保険を活用した経営者の相続対策」が決定した。

受賞した井殿氏は、大手生命保険会社に入社して税理士代理店営業に従事した実務経験をベースに、事業承継・相続における生命保険の活用・効果について、データに基づいて背景分析から具体的手法までを分か

りやすくまとめた点が評価された。

今回の大会は、昨年の相続法の改正に関連し、「女性と相続」がテーマ。基調講演やシンポジウム、事例研究発表を通じて、「女性と相続」のあり方を広く社会に問いかけた。同学会では、相続に関係を持つ専門家が学際的あるいは業際的という横断的な見地から連携して相続問題の全体像を捉え、「相続学」という学問領域の確立および研究成果を広く社会に公開し、政府に対しても政策提言を行う。平成24年の発足以来、メンバーは、税理士、弁護士、司法書士、不動産鑑定士らの実務家をはじめ、FP、金融関連、大学関係者、経営コンサルタントなどが参画し、現在、全国に約240名の会員を擁する。

「こがねむしクラブ」会員210名突破  
資金繰り特化ツールは全22本に

「経営者が納得できる資金繰り説明資料が欲しい」。多くの税理士に共通するそうした思いに応えるために、近藤学税理士(写真、京都・木津川市)が、主宰する「こがねむしクラブ」で5年間にわたり開発し続けたエクセルツールが22本に達し、税理士に活用を呼びかけている。

この創意工夫に溢れたツールは、ネーミングもユニーク。資金繰り実績表「こがねむし」、資金繰り予定表「あんみん」、キャッシュベース経営計画「かねぐる」、監査名人「おみとおし」、便利税務ツール集「むしかご」など。

特徴は、税理士が経営者にヒアリングしながら、資金繰りベースで過去・現在・未来の概要を把握していくことにある。作成過程を税理士と一緒に進めるのは、経営者の数字に対する納得感が増し、サービスの価値を実感してもらえるからだ。

代表的なツール「こがねむし」は、残高と仕訳から実績資金繰り表を作成する。

資金繰り実績表は会計ソフトに搭載されていることも多いが、この「こがねむし」は、そうしたものと異なり、その最大の特徴は、摘要を集計単位にしている資金繰り表であることだ。経営者は勘定科目よりも摘要にこそ具体的な実感が持てるので、

数字がそのまま腑に落ちるという。また、集計は月単位だけではなく日単位でも可能で、キャッシュの動きを1件ごと追うことができる。さらに、経営者に視覚的に説明できる「資金繰り分析パズル」も実装されている。

「かねぐる」は、単なる損益計算書ではなく、資金繰りベースで経営計画を作成できる。前年同月の実績を見ながら、経営者の現時点の実感を加味して計画を積み上げるが、他の税関関係のツールを使って納税予測もシミュレーションしながら入力でき、かなり正確な資金繰りベースの経営計画書が作成できる。

こうした特化ツールを利用するには、「こがねむしクラブ」の会員になる必要がある。これまで延べ260人が入会し、現在、会員は210人。継続率は業界のさまざまな研究会の中では高い部類に入らざるを得ない。

このほか、ツールの習得だけではなく、如何に経営者に上手く説明するかという視点も取り入れたザイマップ・ブートキャンプを東京と大阪で定期的に開催している。講師や会員同士がフレンドリーに意見交換する文化も、元気な元ラガーマンの近藤税理士ならではの強みだ。

入会金は1万5千円、月会費は1万5千円で、<https://koganemushi.jp/lp/> から申し込むことができる。

JMMO 「増販増客」支援で20周年記念大会  
独自マーケティング実践のコンサル型事務所集結

独自のマーケティング手法「CTPTマーケティング」を全国の税理士らに広める活動を展開する「日本マーケティング・マネジメント研究機構(JMMO)」(主宰=株式会社企画塾、東京・渋谷区。代表取締役=高橋憲行氏)。その発足20周年記念のコンファレンス2019(写真)が11月8日、「一般社団法人主婦会館 プラザエフ」(東京・千代田区)で開催された。

この手法は、中小企業や商店、創業者を中心に売上増を実現させるマーケティング体系として確立され、「増販増客」を旗印に、会員会計士らが数千にも及ぶ成功例やノウハウを積み重ねてきた。そうした多くのケーススタディから生まれたマーケティングノウハウは、月例研究会などを通じて会員に提供され、事例は「増販増客実例集」として2004年から毎年刊行されている。

売上増もモノづくりも同じ視点で考え、「マーケティング」(売上増の仕組み作り)を実践することで顧問先が発展し、会計事務所の売上も倍増することができるというのが、JMMOの基本理念だ。その実践手法は、地域企業を活性化する知恵としても活用されており、着実な支援実績を誇る団体として業界内での知名度は高い。

当日は、会計事務所を超えたコンサル型会計事務所が勢ぞろい。講演タイトルも興味深いものが目立つ。「開業僅か7年で5拠点



開設、年商3億円を軽く突破」(税理士法人エール代表社員の永江将典氏)、「銀行が行列をなす、会計事務所の職員、次々と優良顧客獲得へ」(南誠太郎税理士事務所の職員、墨崎哲也氏)、「経営者は、過去会計、未来会計を求めない。『今・現在』を求めろ」(アクアマネジメント松川会計事務所代表税理士の松川幸弘氏)、「毎年開催『売上げUP祭り』開催、地域の一大イベントに」(株式会社イワサキ経営代表取締役の吉川正明氏=ビデオ出演)、「完全クラウド会計事務所のトップランナー」(廣升健生税理士事務所所長の廣升健生氏)、「開業いきなり8,000万円、社外取締役という立ち位置」(ミント会計事務所代表の佐藤信彦税理士)など、各事務所が成功や失敗の体験談を披露。顧問先の売上アップ支援や、高単価・高生産の事務所づくり、特別な営業をしなくても紹介が増える仕組みづくり、会計事務所が行う地域貢献のあり方など、参考になる事例が発表され、高橋代表からは「長年の経験で構築してきたCTPTマーケティングをさらに研究し、顧問先の売上増を実現し続けて欲しい」とエールが送られた。

予算管理を  
ビックリするほど  
効率化

30日間無料!

Manageboard  
Money Forward



マネージボード

[manageboard.jp](https://manageboard.jp)



資料ダウンロード