

平成23年8月分

弁護士と税理士とコンサルタント

数年前にうちの社員を弁護士さんが講演する相続税のセミナーに参加させたことがあります。感想を聞いたが、「所長、相続は相続人全員が納得するまで話し合いの争続にならないうちにまとめるのがプロの仕事だと先生は話されておいた。全くそのとおりですね」と言っていました。私はその話を聞いて、うちの社員に言いました「〇〇さん、弁護士は争いが長くなるほど報酬が増えます。税理士は早く相続税の申告書を作らないうと報酬が入りません。その人がどうい立場なのか理解して話を聞かないと本質を見誤りますよ」と。また会社を倒産させるか継続するかの判断で、弁護士さんに相談に行くと倒産させましょという意見が多く、税理士さんはどうにか存続させる方法を模索します。弁護士は破産や民事再生でお金を稼ぐものであり、税理士は会社が倒産するとお客様が1件なくなるわけですから、立場が違ふと意見が違ふのが当然です。古田士会計はどいう立場かと言うと、税理士ですが存続の立場で、会社の存続に熱心な弁護士さん、金融コンサルタントと組んで仕事をします。私共の事務所には、倒産するほか道はないと思われている方も相談に来られますが、多くのケースはお金が回らないうちで、努力すれば採算にのる会社です。貸借対照表の見直し、資金繰りの改善により存続可能な会社になります。コンサルタントの方々の接点が多いのは金融です。特に銀行出身のコンサルタントは我々会計事務所では知り得ない銀行の内部事情を熟知しているの得心強い味方です。一般に経営者は銀行交渉の経験が少なく、強硬に出るとお金を貸してもらえなくなるという不安があります。そこで銀行さんの言われるままに、借金をしながら定期積金、定期預金をしたり、為替予約やデリバティブ取引の契約をして大きな損失を出している会社もあります。古田士会計では、お客様と一緒に銀行交渉やリスクコントロールのための経営計画のお手伝いをしています。しかし、なかには私達ではどうしても手に負えない事例もあります。その時には、金融コンサルタントの先生をお願いして解決して感謝されたケースも数多くあります。ただし、世の中には銀行さんよりお金を借りるのを専門にして手数料をとっているコンサルタントもいます。私達が将来も事業が改善する見込みがなく、つづいたほうがよいと思ってもコンサルタントが出来ない事業計画を作ってお金を調達するケースもあります。やがて多くの人に迷惑が掛かっても目の前のお金のためにやります。私達会計事務所にとって一番やっかいなコンサルタントは、事業承継・相続コンサルタントです。彼らは講演会や著書で事業承継や相続のことがわかっている弁護士や税理士は日本にごく少数のいないが、我々は何百件もの事例で成功していると言います。税理士業界について大きな認識不足で、多くの税理士はネットワークで繋がり、相続のプロ中のプロが中心となって勉強会と情報の共有をしています。また税理士業務は無償独占なので資格がないものが有償だろうと無償だろうと業務とするのは税理士法違反になります。税理士会もこれ税理士の調査、指発を行なっています。コンサルタントの方々が会計事務所と協力してやりましょとお客様に銀行さんのお金に言ってくれば協力しますが、自分達だけでやりたがるコンサルタントは要注意です。税務調査で結果が出ますが、立ち会い交渉できるのは税理士だけですから。なお、この文章を書いている古田士は税理士ですが、読んでくださっている皆様、この点を念みおき下さい。

古田士 満