

ネットワークインフォメーション

発行人 : 川口 士郎
発行所 : 中小企業福祉事業団
住所 : 台東区根岸5-13-12

TEL 03-3871-0294(代)
FAX 03-3871-0293
http://www.chukidan.com/

Vol.

42

Contents Index

2. 特定社会保険労務士制度と能力担保措置をめぐる動向 ~その本音を語る~
3. やってみたいとわからない 電子申請体験談
4. 業績アップ 業界別コンサルティングのポイント **新連載**
5. 社会保険労務士業務の事業承継
6. 図解: 経営労務監査のすすめ
7. 「社労士事務所」のここが違うぞ! 言いたい放題!
8. これからの人事労務 **新連載**
9. 名言・迷言/著書自己アピール
10. 読書百選
11. 中企団からのお知らせ
12. 総選挙を終えて/セミナービデオのご紹介

社労士の事業承継をテーマに、今まで2回にわたり拙稿を出させて頂きましたが、事業承継時における最大のテーマである事業評価の仕方を、近いビジネス形態であるM&A時における企業価値評価ということと論じてまいりました。しかし、M&Aとの違いを明確にできないままであったため、一部の方には逆にあいまいに感じわかりづらかったかにも思われます。そこで、最終回を迎え、要点をまとめることにしました。

まず私の今回の論点は、社労士業務を社労士事業と言い換えた場合、一般的には言わば安定的に固定顧客としてある程度定期的な収益が見込める事業ということから、企業のM&Aに相当する、事業価値(安定利益の見込める営業権)を認めたビジネス形態である「事業承継」があってもよいのではないかということです。ただ一方で、最高限度額が決められていた税理士報酬が平成14年3月に規制撤廃、また厳格な報酬規定が適用されていた司法書士業務も段階的な規制緩和を経て、平成14年12月に完全撤廃されるなど、従前報酬規程によりある程度守られていたとも言える「士業」の報酬額が自由化されたことと、IT化時代における急ピッチの発達もあって競争が激しくなって来たことで、その報酬(収入)の安定性についての議論がでてくることは否めないところであります。

ここで大切なのは、いかに財産的価値を有する事業にしていくかだと思います。ここでいう財産的価値とは、商法でいうところの、「のれん即ち営業権は有償での譲り受け、又は吸収分割もしくは合併により取得した場合に限って、貸借対照表の資産の部に計上出来る」とされており、＜企業会計原則＞注解では「営業権は有償で譲り受け又は合併によって取得したもの限り、貸借対照表上に計上する」としており、税務上も営業権は無形減価償却資産に含まれる、に該当するものであると考えます。営業権は、特許権や商標権などのような法律上の権利ではなく、財産的価値のある事実関係であり営業権の対価の支払いが形式的にあったとしても、営業権の実態が存在するか否かの判断要素がポイントであると解釈されます。

話を戻しまして、今回のテーマは、＜社労士の事業承継＞ということで、ここで今一度確認しておくことは、事業承継のあり方として、個人事務所と社労士法人での事業承継の方法は全く異なる考えるべきであります。社労士法人であれば、設立時および運営に於ける種々のメリットとデメリットもさることながら、事業承継のやりやすさ(財産的価値の評価等)などの点から考えるとはるかに社労士法人の方が勝っていると言えます。しかし、実態とすれば、現段階では、圧倒的に個人事務所が大多数で、事業承継を意識した法人設立はほんの僅かであり、まして事業承継が実施されたケースは、まだまだ参考となる事例にはいたっておりません。では、今、事業承継方策として、社労士事務所経営上何をすべきか、ということになります。私は、個人事務所として経営を継続される場合と、法人化を目指す場合の2つのケースにわけて以下のことをお勧めします。

個人事務所として、財産的価値を明確にした経営をすること。それには、クライアントとの関係(サービスのあり方)を安定化させ、契約業務(内容)と報酬の関係を安定化(定額化)させること、クライアント数を増やすこと、平均契約期間を長くすることなどがあげられ、そして事業承継のための準備を早めに専門家に相談することだと思います。

法人化された場合は、共同経営者と将来的約束を文書にして交わしておくことがなにより望まれます。事務所にいる設立時におけるパートナーとの力関係によってその実態はかなり変わりますが、ポイントとなる点は、
① 事業承継時において自己のクライアントを分割してその対称にできるのか
② 事業承継の譲渡先の話し合いの優先順位を法人内にすべきかどうかなど難しい問題がたくさんあります。なにせ、法人化ははじまったばかりで、この問題に対する判例・事例がまったくといっていいほどないわけですから。

そこで、私は、事業承継を考えたら、まず専門家に相談することをお勧めします。多くの方の意見を聞くことが大切だと思います。事例が少ないとはいえ、他の「士(さむらい)業」には先駆的事例があるわけですから。

先般、中小企業福祉事業団の新しい、「企業理念」ができたということで、拝見させていただいたわけですが、その中の業務(機能)の中にこの「事業承継のサポート」が入っておりました。お話をお伺いして「さすがだな」と感心させられました。中企団さんの使命は「社労士」のサポートにあるということ十二分に考え、この「事業承継」の難しさとサポートの必要性を問われ、今後、社労士支援の重要なサポート業務の1つとしてじっくり取り組むというお話をお伺いしました。そのお話に感銘を受け、自分なりにお役に立てないかと考え、実は今回の執筆にいたったわけです。

いずれにせよ、＜社労士法人＞の設立が認められたことは、業界の発展にとりまして好ましいことであると考えております。総合的かつ将来的な観点から社労士法人のメリットに注目したいというのが、現時点における小職の意見であります。

以上、色々な方にご意見を拝聴しながらお書きしたつもりですが、個人的に、いろんな法人様のM&A事案に携わっている中で、今後の方向性や将来的な対策へのヒントや一助となれば有難く思います。何しろ社労士法人の数がまだまだ少なく、統計数もよくわからないままに本稿を提出することになりましたが、拙稿の中で現状分析や内容、情報等に間違い等がございましたら何なりとご指摘、ご指導下されば有難く存じます。長い間有難うございました。

(株式会社 アイビック)
代表取締役 岩佐 眞