

周旋に関する事例集

～周旋事例と留意点～



令和5年4月

 日本税理士会連合会
綱 紀 監 察 部

はじめに

現在、税理士又は納税者に対する周旋行為が広く行われており、この行為が過度な価格競争による品質の低下や税理士の品位の棄損を惹起しかねないとの指摘が日税連・税理士会へ寄せられておりました。

税理士法改正意見交換会においてもその対応が議論され、日税連綱紀監察部において周旋行為の実態把握や対応の検討を行うことになりました。検討にあたっては、その周旋行為・周旋業者が税理士及び納税者にとって資するものであるか否かを問わず、各地域における周旋行為やそれを生業とする業者の実態や具体的事例について網羅的に把握する必要がありましたので、各税理士会から会員への聞き取り等により、多数の事例報告をいただいたところであります。

これまで寄せられた情報を基に、当部において事例をカテゴリーに分類し、留意点・対応策を付記した上で、周旋業者の利用に関する指針となるよう「周旋事例集」として公表する運びとなりました。

会員各位におかれましては、是非ご一読いただき、税理士業務の遂行にあたる際、職業専門家としての適切な職務遂行の一助となることを切に願うものであります。

令和5年4月

日本税理士会連合会
綱紀監察部 部長 森 宏一

【目次】

第1章	周旋業者を利用するにあたって	3
第2章	周旋に関する事例	5
2-1	周旋不履行・登録料等未返還	5
2-2	リース契約に付随した周旋	7
2-3	高額な利用料金等	9
2-4	税理士事務所の無断掲載	11
2-5	品位の毀損	12
2-6	営業行為に関するもの	14
2-7	同業者(税理士)による周旋行為	17
2-8	価格競争	18
	情報提供のお願い	20

第1章 周旋業者を利用するにあたって

周旋業者を利用すること及び税理士業務を周旋することは、税理士法上の規制はありません。中には税理士・納税者の双方が納得できる周旋もある一方で、周旋行為に対して納得できない事例も報告されております。

かかる状況は一定の需要があることから、周旋行為の供給があると考えられ、周旋業者を利用する際には、契約内容の詳細を確認し、中長期的な目線で費用対効果等をしっかりと分析することが重要です。

一度契約を締結してしまうと、成約がない場合でも事務機器等のリース契約としてリース料を長期間払い続けることや、前払金として多額の金額を支払うケースもあります。中には訴訟にも発展したという事例報告もあり、より一層の注意が必要です。

本事例集には、各税理士会から寄せられた事例を20程ピックアップして掲載しております。会員各位が周旋業者を利用する際、被害に遭うことのないよう、未然防止の一助になればと考えています。



(掲 載 事 例 に つ い て)

本事例集に掲載している事例は、事実の概要をまとめ、簡略化しております。周旋業者の利用は、あくまでも個人的な判断であり、善悪をつけるものではありません。事例を列挙し、注意喚起を図る観点から、本事例集作成に至りましたことを付記いたします。

第2章 周旋に関する事例

2-1 周旋不履行・登録料等未返還

事例1 <開業したての税理士を狙って>

- ①相手からの接触方法：電話勧誘後に面談
- ②サービス内容：顧問先紹介
- ③費用：486,000円
- ④利用結果：顧問先紹介の実績はなく、上記金額の返還にも応じないため、訴訟を起こして勝訴するも、全額返還受けられないことから、被害を受けた他の税理士と協働して刑事告訴した。

開業したての税理士を狙って、成約がなければ前払金の全額返金を契約書に明記しながら、実際には紹介も成約もなく、期限には返金せず連絡を絶つなど、詐欺行為を繰り返している。

◎留意点+対応策

料金の前払いには応じないことが大切です。

テレアポによる営業後に面談を行い、費用等の請求をする周旋業者は過去にも存在しています。

若い税理士、開業したての税理士をターゲットにしており、仮に興味を湧いたとしても支部等の先輩税理士、各税理士会の綱紀監察部(課)に実情を確認しましょう。仮に契約をする場合には実績ベースによる支払いを勧めます。(入金後支払う)。

事例 2 <紹介が 1 件もなく返還依頼>

- ①相手からの接触方法：電話勧誘後、具体的内容を来所にて説明
- ②サービス内容：顧問先に係る営業代行
- ③費用：350,000 円
- ④利用結果：2 年契約をしたが、紹介が 1 件もなかった。費用の返還を求めると周旋業者の顧問弁護士から連絡が入り、無利息 38 分割案を提示された。その後 2 度弁護士が交代し、別の分割案(分割回数増)を提示してきたため、当初(38 分割)の案に沿った対応を依頼。現在 2 回目まで振り込まれている状況である。多くの税理士は少額のため、訴訟しないことを見越した対応であると考えられる。

◎留意点+対応策

事例 1 を参照。

事例 3 <少額訴訟債権申立に発展>

- ①相手からの接触方法：電話勧誘
- ②サービス内容：顧問先紹介
- ③費用：保証金 110,000 円(前払い)。紹介成功報酬は顧問契約の 30%(税別)。
- ④利用結果：顧問先紹介が 1 件もなく、保証金の返還にも応じなかったため、少額訴訟債権執行申し立てた。

◎留意点+対応策

事例 1 を参照。

2-2 リース契約に付随した周旋

事例4 〈無責任な契約内容〉

- ①相手からの接触方法：電話勧誘(面談もあり)。
- ②サービス内容：リース契約に併せた顧問先の紹介
- ③費用：契約期間中(6年間上限)は基本月額2,000円の手数料支払いが発生
- ④利用結果：契約後は費用負担が発生するため、リース料を賄うまで相当数の紹介があった(1年半で20件程度の紹介を受けている)。

一方、当方が要望していた内容に沿わない案件も多く、実際の成約は1件のみであった。周旋業者側も紹介件数を増やすため、かなり執拗な勧誘を行っている模様である。

既存税理士がいる場合には、「税理士報酬の圧縮が可能」とのセールスを行っているようで、納税者は顧問料の圧縮を希望している者がほとんどである。

紹介を受けた相手(複数)と面談した際には、同社による周旋で契約した税理士と成約したが、契約後すぐに税理士側の都合で対応できなくなったとして、当方に紹介があった。前税理士との契約内容はいずれも年間総額60,000円で記帳代行・申告・署名等を全て対応するが、内容について一切責任を負わないとの契約であったと聞いている。無責任な税理士も問題だが、業者のスタンスも紹介先の実態把握は殆どなく、数量的に対応していると感じられる。

◎留意点+対応策

低廉な報酬を要望する納税者等、周旋業者からの安易な顧問先紹介に引っかからないように、自己防衛も必要です。

また、税理士側も適当な料金で契約し、最後まで責任を持って対応する必要があります。

事例5 <リース料満額になると紹介がなくなった>

- ①相手からの接触方法：電話勧誘後、営業担当者の訪問
- ②サービス内容：セキュリティ機器のリース契約と併せた顧問先の紹介
- ③費用：リース料以上の費用は発生しない
- ④利用結果：リース料までの金額の負担であり、それ以上高額になることはない。顧問先を多数紹介するとのことで契約したが、周旋業者のリース料分が満額になった途端に紹介がなくなった。

◎留意点+対応策

リース契約は中途解約すると残存期間分のリース料を支払わなければならないので、慎重に契約すべきです。

2-3 高額な利用料金等

事例6 〈多額の登録初期費用を支払っただけ〉

補助金ビジネスとして接触があった。補助金セミナーを開催して集客し、税理士に顧客を紹介するというスキームであったが、適切なマッチングは行われず、多額の登録初期費用を支払っただけに終わった。

◎留意点+対応策

多額の登録初期費用を支払うビジネスの勧誘であれば、契約前に、ビジネスモデルの具体的な内容やマッチング実績等を詳細に確認し、費用対効果（収益）をある程度試算した上で、契約をすべきであったと思われます。

事例7 〈顧問先紹介料は年間顧問料の70%〉

顧問先紹介料が年間顧問料の70%(税別)ほどであった。紹介された顧問先は飲食店だったが、飲食店事業が上手くいかずに1年たらずで当初の顧問料から4割ほど減額したが、紹介料の減額は一切なかった。紹介料の相場が高いため、事務所経営を軌道に乗せるには時間がかかる。

◎留意点+対応策

紹介システムの内容を詳細に確認（顧問料の値引きに応じた紹介料の変更等の有無、年間の紹介件数等）すると共に、年間顧問料の70%の紹介料の支払いと年間紹介件数等を基に事務所経営の可否の事前検討を十分に行なった上で、契約をすべきであったと思われます。

事例 8 〈広告掲載期間 20 日で 220,000 円の請求〉

期間限定で無料求人広告の掲載案内が電話であり、FAX で申し込んだが、無料期間中に解約を行わずいたところ、自動更新となり、高額な請求書(掲載期間 20 日で 220,000 円)が届いた。電話で請求書の件を確認すると、掲載を続けるか否かの案内を特定記録郵便で郵送していると伝えられ、請求書の金額を振り込みをした。

◎留意点+対応策

求人広告の「無料」に目が止まり掲載案内の詳細を確認（自動更新）しないまま安易に申し込んだこと、また、特定記録郵便の送付を受けたにも関わらず内容を確認せずに放置したことが「多額の請求」の原因であると思われます。

特に「無料」の場合には、内容を十分に確認した上で、契約をすべきであったと思われます。

2-4 税理士事務所の無断掲載

事例9 〈承諾を得ない事務所掲載①〉

知らないうちに事務所情報が周旋業者のサイトに掲載されていた。

GoogleMap にリンクしているが、元々の地図も間違っていたが、削除依頼等のアクションは起こしていない。

◎留意点+対応策

不確実な情報で接触・依頼してきた納税者に、誤解を与え、信用を失いかねないこととなるので、掲載の事実を把握したら直ちにサイトに削除を求めましょう。

事例10 〈承諾を得ない事務所掲載②〉

承諾を得ず、税理士紹介サービスに自分の事務所が掲載されていた。確認した3つのサイトには直接連絡して掲載を取りやめた。

◎留意点+対応策

サービス情報により依頼などを求めた納税者に対し、信用を失うこととなるため、掲載の事実を把握したらサイトの対し早期に掲載の削除を求めましょう。

事例11 〈懲戒処分を受けた者の事務所掲載〉

周旋業者が運営するホームページに財務大臣による懲戒処分を受けた者の事務所が掲載されていた。

◎留意点+対応策

税理士業務停止等の期間中であるにもかかわらず、業務を行っているとの誤解が納税者に生じ、不測の損害を与えかねないため、被処分者所属の税理士会において周旋業者に対して掲載の取り止めを求めましょう。

2-5 品位の毀損

事例 12 〈所得税法違反の疑い〉

税理士と納税者のマッチングサイトがあり、成約報酬から手数料を控除するスキームがあった。

報酬の流れが依頼者→周旋業者→税理士であり、源泉所得税を徴収していないことから「所得税法違反」であると考えられる。税理士法違反の疑いもあったため、利用を止めた。

◎留意点+対応策

税理士報酬は、所得税法第 204 条で源泉徴収の対象です。

税理士は、依頼者（納税者）と直接契約をし、報酬は直接依頼者（納税者）から受領してください。その際は、所得税を源泉徴収してもらってください。

事例 13 〈非税理士行為の疑い〉

無資格者が相続税の計算を請け負う募集をしているサイトがあった。

◎留意点+対応策

税理士でない者が、他人の求めに応じ、個別具体的な事項に基づき相続税の計算を行うことは、税理士法第 52 条違反の虞があります。

事例 14 〈税理士法に抵触する虞〉

保険代理店を母体として、相続及び企業の総合コンサル業務を行っており、サブスクリプションサービスとして称して多種多様な専門サービスを定額で受けることができる仕組があった。

営業担当者が用件を聞きにいき、税務相談や税務申告は提携の税理士へ相談が流れる仕組みであるが、実態としては税理士が下請けとなりコンサル会社に搾取されるスキームであった。

本来は税理士事務所が請け負う税理士業務と類似するサービスを保険営業であるコンサル会社が行うことは、税理士法に抵触し、税理士業務への信頼の低下に繋がる虞がある。

コンサル会社の拠点に土業事務所が開設される形をとっているが、土業がすし詰めにされている。

◎留意点+対応策

上記のような仕組に税理士が関わることは、

- ① 税理士法第 37 条の 2 非税理士に対する名義貸しの禁止
- ② 同 第 38 条 秘密を守る義務違反
- ③ 同 第 40 条 二か所以上事務所を設けてはならない違反
- ④ 同 第 52 条 税理士又は税理士法人ではない者は、この法律に別段の定めがある場合を除くほか、税理士業務を行ってはならない。(税理士業務の無償独占違反)

に抵触する虞があります。

2-6 営業行為に関するもの

事例 15 〈しつこい営業行為〉

電話での勧誘が非常にしつこい。

税理士に複合機を購入させる代わりに顧客を紹介するというものであるが、あまりにも電話がしつこいので、着信拒否をしていたところ、違う携帯の電話番号から電話がかかってくるようになった。

◎留意点+対応策

電話営業で違法行為を行うと以下3つの行政規制を受けることがあります。

- ・業務改善指示（特定商取引法第22条）
- ・業務停止命令（特定商取引法第23条）
- ・業務禁止命令（特定商取引法第23条の2）

また、行為が悪質かつ深刻だと判断された場合は、罰金や懲役などの刑事罰を受ける可能性もあります。

一度断られた相手へ再び電話勧誘することは、特定商取引法第17条で禁止されています。しつこい営業電話に対しては、「事業者名」、「電話営業をする者の氏名」及び「連絡先」を聞いた上で、毅然と断り、同じような営業電話をしないように注意してください。もし再度電話をかけてくれば特定商取引法に反し、消費者センターと警察に通知する旨を伝えれば効果があると考えます。

また、電話営業にもクーリングオフ制度が適用されます。

クーリングオフとは、一定の期間、無条件で申し込みや契約を撤回できる、消費者を守る法制度です。

「強引な電話営業によって納得いかないまま契約してしまった。」ということが多いため、電話営業もクーリングオフ制度が適用されています。

事例 16 〈大量の営業メール〉

突然大量のメールが送られてくるようになった(1日10通以上の日もあり)。「配信停止はこちら」で処理すればいいとしても、その部分をクリックするのも「本当に大丈夫か?」と疑ってしまう。母体は税理士法人のようで、怪しい業者ではないかもしれないが、いささか常識外れのメールの送り方ではないか。

◎留意点+対応策

営業目的のメールには特定電子メール法が適用されます。

特定電子メール法に違反した場合は総務大臣及び消費者庁長官からメール送信方法の改善に必要な措置を命ぜられます。また状況によっては、さらに具体的な罰則(1年以下の懲役または100万円以下の罰金など)が課せられることもあります。さらに、特定電子メール法に違反した場合、企業名や違反詳細が総務省のホームページに掲載されるので企業イメージの毀損は免れないでしょう。

特定電子メールとは、自分または他人の営業についての広告・宣伝を行うための電子メールです。特定電子メールをしてもよい相手として、以下に定められています。

- ・メール送信に同意して通知した人
- ・書面で自分のメールアドレスを通知した人
- ・メール送信者と取引関係にある人
- ・メールアドレスをネット上に公表している団体や個人

※メールアドレスをホームページで記載している場合でも、「特定電子メールの受信は拒否します。」といった内容を記載している場合には送信することはできません。上記に該当しない特定電子メールを受信したときは、総務省や迷惑メール相談センターといった機関に相談や情報提供をしてください。

事例 17 〈休日・昼夜問わず営業電話〉

税理士の紹介案内であり、低価格の料金を提示し、税理士変更を促すスキームがあった。顧問先に確認したところ、考えられない低廉な金額を提示されたとのこと。税理士事務所への営業電話も非常に多く、土日昼夜問わず電話がある。

◎留意点+対応策

一度断られた相手へ再び電話勧誘することは、特定商取引法第 17 条で禁止されています。

しつこい営業電話に対しては、「事業者名」、「電話営業をする者の氏名」及び「連絡先」を聞いた上で、毅然と断り、同じような営業電話をしないように注意してください。もし再度電話をかけてくれば特定商取引法に反し、消費者センターと警察に通知する旨を伝えれば効果があると考えます。

2-7 同業者(税理士)による周旋関連行為

事例 18 〈税理士法人へ依頼していると勘違い〉

ある社員税理士が税理士の肩書きを利用して営業電話をかけ「相続税に知見のある税理士にのみ電話をしている」といって業務提携を迫ってくるスキームがあった。

業務提携といっても、実態はなく、手数料として報酬の3~4割を取られるだけである。納税者は税理士法人に仕事を依頼していると思い込んでいるが、初回窓口以外は全て下請け税理士が行い、申告書の作成とサインもその税理士が行っている。

中にはリスクを避けるため、敢えて税理士署名欄を空欄にする税理士(署名欄が空欄でも納税者は気づかない)もいる。税額が大きく、難度の高い案件に資産税の経験が浅い税理士が携わるケースも考えられるため、納税者に対して不利益をもたらす虞があると思われる。

◎留意点+対応策

税理士が税理士に対して下請け依頼をし「相続税に知見のある税理士のみに電話している」と言いますが、自分だけだと思わないでください。

常に損害賠償等の責任問題が常に付きまとうため見識の浅い方は受任しない、他の方は報酬等を考慮して判断しましょう。

2-8 価格競争

事例 19 〈無資格者が税理士業務の営業〉

インターネット上で、他の税理士（約5社）提案との相見積もりで金額は低く、支払う手数料が税抜35%であり、リスクと手間の割には利益が少ないため、2ヶ月後に解約した。短い期間ではあったが、60件ほどの案件の紹介があった。相続税の申告をこのような業者に依頼する者が多いという実態であると考えられる。税理士でない者が税理士業務の営業をして、税理士が下請けとなり、多額の利益を税理士以外の者が受け取る仕組である。

顧客ニーズを聞いた上での紹介ではなく、単に依頼者をインターネットに掲載するだけで、税理士同士が受注のために競い合い、金額を下げ、ダンピングして業務を行えばおのずと質の低下となり、税理士への信頼が薄れる。

◎留意点+対応策

本事例は事例18と類似しており、税理士か無資格者の違いで双方ともに高額の手数料が発生し、損害賠償等の重い責任が付きまといますので、ダンピング競争に巻き込まれないように注意すべきです。

税理士に限らず同じような紹介ビジネス（会社によってはソリューションビジネスと称しています。）が各士業に、インターネットに限らず出回っていますので注意が必要です。

事例 20 〈単純な料金比較のみの検索結果〉

「▲▲▲(地名)+税理士」とインターネット検索しても、税理士紹介会社の広告ばかりである。当事務所は検索の1ページ目に入っているものの、これではともに税理士事務所が紹介されず、各事務所の特徴が分からない。単純な料金比較だけが掲載されるなどの状況である。

◎留意点+対応策

自分の事務所がネット上に掲載されている場合において、自分の意図にそぐわない場合にはネット広告会社に削除依頼をするべきです。

迷惑と思われる時は躊躇なく当該広告会社に重ねて削除依頼をしましょう。

情報提供のお願い

周旋業者による被害を受けた場合には、所属の税理士会もしくは支部の綱紀監察部(課)に報告し、各税理士会を通じて日税連にも情報提供をお願いします。周旋行為による被害を1件でも減らすため、今後提供いただいた情報を基に会員に対する指導等の参考材料として活用します。

また、財務大臣による懲戒処分を受けた税理士が業務停止の期間中であるにも関わらず、税理士紹介サービス等のホームページに掲載されていることは、税理士としての品位が損なわれると共に、納税義務者の信頼に応えることができません。そのような場合には、所属の税理士会から周旋業者に対して掲載の取り止めを依頼してください。

なお、税理士業務に係る周旋自体は禁止されていないことから、本会から周旋業者に対して直接指導等を行うことは出来かねますことを付記いたします。

日本税理士会連合会 綱紀監察部

担当副会長	松川	吉雄	(沖繩会)
専務理事	石原	健次	(近畿会)
部長	森	宏一	(東北会)
副部長	水戸部	賢治	(東京会)
副部長	榮村	聡二	(近畿会)
委員	高橋	和宏	(東京地方会)
委員	小林	壽史	(千葉県会)
委員	川手	今朝人	(関東信越会)
委員	鎌田	國義	(北海道会)
委員	岡	義彦	(東北会)
委員	高橋	茂樹	(名古屋会)
委員	加藤	浩道	(東海会)
委員	釣	長人	(北陸会)
委員	原	賢次	(中国会)
委員	北山	昇	(四国会)
委員	徳永	正光	(九州北部会)
委員	杉本	優	(南九州会)
委員	工藤	金寛	(沖繩会)

周旋に関する事例集

令和5年4月 発行

編 集 日本税理士会連合会 綱紀監察部
発 行 日本税理士会連合会
〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8
日本税理士会館8階
TEL : 03-5435-0931(代)
FAX : 03-5435-0941