

税理士法人エスミックパートナーズ 株式会社エスミック&アドバイザーズ 代表社員税理士 代表取締役

関 正春

音楽業界は「信頼」が命。 その世界に努力と誠意で 挑んできました。

日本のプロフェッショナルシリーズ 日本の会計人 第273回

日本の会計人

エスミックグループを一言で言うと、音楽業界に特化した会計事務所である。音楽業界は、特定のアーティストの芸術的能力と信頼関係によって成り立っている特殊な世界で、その特殊性から一般の会計事務所が手を出しづらい領域となっている。今回のプロフェッショナルは、エスミックグループのトップとして音楽業界に先鞭をうつ会計人、関正春氏にスポットを当ててみた。音楽業界の特殊性や課題だけでなく、なぜ関氏が音楽業界に参入したのか、そして関氏の将来のビジョンにまで話は及んだ。



営業を経験後、税理士を目指す

「アーティストを守るエージェント機能がメインと言えばいいでしょうか。コンサルティングといってもそれがまた特殊で、会計事務所とは思えない話が出て来るんです」 そう話すのは、エスミックグループの代表、関正春氏である。グループは、税務・会計の支援母体である税理士 法人エスミックパートナーズと経理請負・著作権管理・原 盤印税管理・法務管理などの事務部門支援母体である 株式会社エスミック&アドバイザーズから成り立ってい る。特筆すべきなのは、エスミックが音楽産業やエンタ テイメント産業に特化した会計事務所であることだ。そ の特殊性ゆえに普通の会計事務所の税務会計や経営 コンサルティングのものさしでは計れないため、会計業 界では音楽産業に特化した事務所がないのが現状だ。 では関氏はなぜそのような世界に入り込むことになった のだろう。

関氏が税理士になった経緯は、勉強嫌いだったこと から始まる。商業高校に進んだ関氏は、あまり勉強はせ ず、卒業後は就職する道を選んだ。

「電気系統が大好きだったので大手電機メーカーを希望し、その販売会社に入れたのが嬉しかったですね。当時は昭和後期、好景気を反映して、新入社員の7割が大卒、3割が高卒でした。私は高校を卒業するまで学校の勉強だけで何不自由ない生活をしていて、勉強したことがほとんどなかったのですが、18歳の私にくらべて22歳の大卒の同期は皆頭もよく、考える事がインテリジェントだった。ああ自分は勉強不足なんだ……生まれて初めてそう感じました。今にして思えば、18歳と22歳では経験の違いなのですが」

これが入社半年後の感想である。商業高校で全商簿 記1級を取っていたことや社会人としての経験値が関氏 を税理士資格へ向かわせることになったのはこの時で ある。

「自分の力で生きていくためには何か必要だと思った時、一番近くにあったのが税理士という資格でした」と 関氏は話す。

こうして関氏は3年後に退社し、専修大学の二部に通いながら、税理士を目指して専門学校に通い始めた。専門学校の2年目に簿記論と財務諸表論に合格し、その後、結婚等で一時中断するも、税理士試験には26歳から再チャレンジを始めている。



音楽業界への特化

関氏が独立までに勤務した会計事務所は1ヵ所だが、その勤務期間が15年と長期に渡ったのは、その後の関氏の活躍に少なからず影響を与えている。関氏が音楽産業に特化したきっかけは、この会計事務所で音楽業界を担当していた税理士が急逝し、その業務を引き継いだことからであった。

音楽業界はその性格上、一般企業のルールが通用しない部分が多く、新参者が参入しようとしても入り込めない世界でもある。業務を引き継いだ当初、関氏もそれを 痛感した。

「担当されていた先生が亡くなって、すぐにメインの大手 3社のうち1社が離れていきました。残った2社も辞める と言い出したのですが、何とかお願いしてお引き止めしました。誠意をもって見様見真似で学び、自分でも勉強して徐々にそのノウハウをいろいろなところからもらっていった感じですね。

一度信頼が確立されると、そこから次へと輪が広がっていきます。結果的にその大手のプロダクションとコンサート会社の2社が残ってくれて、今の顧問先はこの2社からどんどん広まっていったのです。あの時歯を食いしばって頑張っていなかったら、音楽関係にこれほど広がることはなかったでしょうね。いまでは私以外、誰も出来ない業務になっています。簡単に引き継げるものではなかっただけに、先生が亡くなって引き継げたという幸運はあったと思います。ただし、他の人の3倍は努力しました。3倍働いて自分の時間を持つ事も休みの日もなかった。でも新しい事があるとどんどんのめり込んでいくタイプでそれが苦になりませんでしたね。ですから知りたい事があると誰か知り合いに聞いて周り、教えてもら、教えてもらいながら輪が広がっていったのです」

こうして音楽業界に特化して力を発揮するようになった関氏は、15年後、会計事務所に非常勤として残りながらコンサルティング会社を設立した。現在のエスミックグループの前身となるセキアドバイザーズ(現・エスミック&アドバイザーズ)である。そして2005年には税理士法人エスミックパートナーズを立ち上げ、エンタテイメント企業のトータルコンサルティングを展開することになった。会計・決算・税務申告業務に留まらず、経営・税務コンサルティングまで音楽業界のすべての経営相談にのれる事務所の誕生である。



▲ エスミックグループのスタッフは総勢35名、うち税理士は4名。



業務の特殊性は数え切れず

音楽業界の特殊性について、ここで少し触れておきた いと思う。音楽業界はシステマチックに構築された産業 とは違い、特定のアーティストの芸術的能力によって成 り立っている。つまり産業構造的には、アーティストとい う役務提供者による労働集約型産業である。そのため 音楽業界の経理処理は、一般的な会計とはかなり異なっ てくる。

たとえば、CDのマスター原盤は税務上、減価償却資 産として2年で償却しなければならないというのが法人 税法の規定となっている。しかし、実務上はほとんどこ の方法が取られていない。実はその他の経理処理方法 として3種類あり、これによって処理されているのだ。

「私も音楽業界に携わって10年目にしてこの3種類があ ることを知りました。あるいは権利関係においても何年 で償却していいかは、法律上の規定とはまったくかけ離 れた年限で償却していたりします。統一されていないの で、実際には業界側で自主規制しているようなものです。 音楽業界には他にもこのような特殊な手法が使われる ケースが多々あり、閉鎖的な会計基準には問題が多い と感じます。それが一般の会計事務所では手を出すこ とのできない特殊性を生んでしまっているのですし

音楽出版権についても税務署では権利を購入して減 価償却を認めないということが一部の部署の書物から見 解として出されており、一般の出版権と異なっている。音 楽出版権を購入した場合、実務上は数種類の償却期間 が使われている。これに関しては、税法上出版権の償却 は期限がない場合に3年で償却していいという規定があ るので、ほぼ3年で償却している場合が多い。しかしそ

▲ 音楽業界の経理処理は、一般的な会計とはかなり異なっています。と関氏。

れは著作権法の出版権であって、書籍を出版する場合 の出版許諾権の話である。音楽業界の場合は許諾権で はなく、権利そのものの譲渡になるから、実際にはまっ たく意味あいが違ってくる。このように実務と法律があま りにもかけ離れているのが音楽業界の現状なのだ。

「出版権を買うのは当たり前の行為ですよ。それを減価 償却しないなどといったらたいへんなことになってしま います。現実問題として、最終的には裁判で解決するこ とになるのでしょうが、実際それほど訴訟が起こらない のは、大概みなどこかで折り合いをつけているからです。 私たちの仕事はそうした、細かい紛争の種を一個一個 潰していく、つまり税務署と戦っていくことでもあるので すし

収益計上時期についても特殊である。例えばアーティ ストがある番組に出演して歌を歌った場合でも、取引と してはアーティストと放送局が直接ではなく、間には何 社か入る形になる。するとこの役務提供に対してアー ティスト本人に収入が入ってくるのに、平均すると半年か ら9カ月後というタイムラグがある。すると、この収益は9 カ月間のどこで発生したかというところに行き当たって しまう。

「当然税務調査官は、9カ月前の出演時期と判断します。 ところが現実はそう簡単ではありません。最たる例はテ レビ局の出演です。テレビ局の番組に出演したアーティ ストの出演料はその段階では決まっていない場合がほ とんどです。ドラマの場合は一本に付きいくらと最初に 出演者のギャラを決めて全体予算を組むのですが、音 楽番組は総予算枠しか決められていない上、予算がほ とんどありません。しかも総予算でその時に3組出演す るか、10組するかで、ギャラが違ってくるのです。例えば 3組なら一人100万円払えても、10組なら30万円しか払 えなくなってしまう。そこに大物歌手が出て『出演料は

100万円だ』と言ったら、他の人のギャラを 減らさなければならなくなります。その調整 は後からされるのが現実であって、出演した からといってその場で金額が決まっているわ けではないのです。出演するアーティスト側 も当然これを承知の上で新曲のプロモー ションとして出演するので、3万円でも4万円 でも「お任せします」ということになる。だい たい2、3カ月後にテレビ局から通知がきま すが、その時点までこちらはいくらになるか わからないので収益計上できない。これが 税務署との争いの元になるのです。プロ デューサーと事前に話が決まっていて出演 料が決まっている場合もありますし、これも ケースバイケースなのですし

入金になるまで金額が不明な代表例が コンサートを開催したときだそうだ。コン サートを開くとすぐ利益が分かると税務署側 は思っている。しかしキャパシティ10,000名 の会場でライブを開くと、そこで動くスタッフ

は100名にも上る。当日のアルバイトまでいれれば もっと多くなるだろう。例えば開催当日に電源車 が不足して追加するといった当日経費がかかって くる場合もある。こうしたことがいろいろ重なり 合ってくると、一つのコンサートに係わってくる会社 だけでも20社~30社になり、チケットの売上も前売 券もあれば当日券もある。こうしたもろもろを集計 していくと、収益計算を出せるのが最短でも3カ月 はかかってしまうのである。決算期近くに開催した 場合、決算をまとめている間に数字が出てこない ので問題となってくる。

「このように紛争のネタは尽きないのが音楽業界 の現状なのです。しかも同じ場で同じ時間同じ番 組に出演しても、大物Aさんと新人Bさんではまったく 出演料が異なります。つまり役務提供に対する対価の一 致性がないんですね。そこがまたとても難しいところな のです。社会の流れからしたらとても特殊な世界でしょ う。そうした難しさを承知した上でやっていかなければ なかなか処理できないので、本当に難しいですね。一 般的な税法に則った簿記会計を考えている人にとって は、これに合わせていくだけでもたいへんな作業になっ てしまいます」

ルールがあるようでいてない音楽業界。そこでは収益 の計上時期の問題で税務署と争う場面も多い。エスミッ クではこの前提に立って、弁護士5事務所、司法書士3 事務所、社会保険労務士2事務所等と提携し、様々な ケースに対応できる万全の構えで臨んでいる。



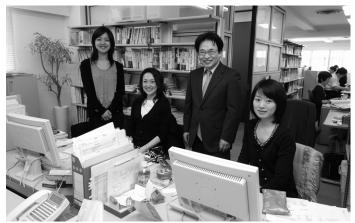
信頼の輪を広げる

こうした事情を考えれば、音楽産業のコンサルティン グ・税務・経理を展開する会計事務所があらゆる相談事 を受けなければならないのは想像に難くないだろう。 「あらゆる相談事の入口が一つだとお客様にとってはた いへん便利。だからこそ、『エスミックに頼めばなんでも してくれる。と言われるように、あらゆる要望に応えてき ました | と関氏が話すように、これがエスミックの最大の 強みとなっている。

組織としても、グループ化した2005年から急成長し、 今では総勢35名(税理士4名含む)の事務所となった。芸 能人はプライベートをいくらでも雑誌に売り込めるため、 「守秘義務 | はエスミックの生命線といっていい。事務所 自体もできるだけ世の中にでないようにしているので、 ホームページすら作っていない。エスミックの名前が世 間にさらされる機会は極めて少ないのに急成長している のはなぜだろう。

「実際に営業活動は一度もしたこともありません。ほとん ど口コミによる営業です」と関氏は強調する。つまり、口 コミだけで広がった顧問先ばかりなのである。

「下地はできていたとはいえ、やはりコンサルティング会



▲ クライアントが著名人というケースが多く、「守秘義務」が生命線

社を作ってからの5年間が大きかったと言えるでしょう ね。土日も使ってフルに、しかも枠を広げて自由に動く 事が出来るようになったので、次から次へと仕事が舞い 込むようになったのです。もう一つ、この『営業活動なし』 を支えいているのが『信頼』です。私たちの仕事はこの 『信頼』と『秘密厳守』によって成り立っているといっても いいでしょうね。

私たちの持つ情報は週刊誌のネタの宝庫です。だか らこそアーティストの秘密を守ることと信頼が命になっ てきます。クライアントから得られる信頼の根幹は人間性 にいきつきます。仕事ができることも大切ですが、信頼を 得られることが大事で、そのバランスが何より重要でしょ う。これは会計人の世界と同じではないでしょうか」

税務署と争うなどというとものものしいが、実際の音楽 業界は特定のアーティストの芸術的能力と人と人との信 頼関係によって成り立っている、人間くさい世界でもあ

よりよいコンサルティングを行うためにはより豊富な提

携先が必須であ るという考えから アライアンスを強 化する一方、長 年のノウハウを駆 使して、経理・税 務業務はもち ろんのこと、著作 権管理・原盤印 税管理・法務管 理等、事務部門 のトータル支援が できる体制づくり に最大限の努力 を払ってきたエス ミックは、今、音 楽以外の世界に もサービスを広 げようとしている。



▲ 事務所がある渋谷のパリオンビル



▲ 音楽業界からエンタテインメント業界、スポーツ界、一般企業へと クライアントが広がる。

「昨年はスポーツ関係に専門特化して開業してきた税理士が、意気投合して参画してくれました。今後は総合エンタテイメント産業に特化した事務所としてますます幅を広げていけるのではないでしょうか

事実、最近ではクライアント全体の40%が一般企業で構成されるようになり、音楽業界を基幹に総合エンタテイメント産業へと裾野を広げつつある。レコード会社あり、アーティスト本人あり、プロダクションあり、およそ音楽にまつわるすべてのお客様からスポーツ界、そしてエンタテイメント産業へと広がってきたと言えるだろう。



業界すべてに 精通している強み

「お客様が望んでいるのは税務申告や決算ではありません。皆さん、やはりコンサルティングを望んでいるのです | 関氏はそう語っている。

「例えばお金持ちになったアーティストが自分のお金をどう使ったら良いのか、どうしたら一番有効に使えるのかという問題があります。また売れ始めていてこれから売れていく人たちは、お金の問題を含めて今後どういう方向で動いたらいいかという相談があるでしょう。自分たちは曲を作って音楽を生み出す事は出来ますが、他のことは何をしていいのかわからない……やはりそこにものすごく大きな不安を抱いてるのです。その不安を払拭してあげるために、ベストな提案をしていけることが大切です。例えばお金を騙し取られないようにするにはどうしたらいいか……不安をなくすということを考えていくと、仕事の範疇はものすごく広くなります。本当に何でもやらなければいけないというのが現実ですね」

あるいは、アーティストが独立したいといった相談にも乗る。事務所を移籍したほうがいいのか、個人事業としてやっていくのか。そこには多くのメリット、デメリットがあり、それはアーティスト本人には掴みきれないものだ

「アーティストは自分の会社を作りたいという希望を持っている方が多いのですが、現実的には会社を作るのは収入やスタッフがないと難しいものです。やはりアーティストにとって一番コストがかからず、本人にとって何が必要なのかが大事ですね。いくらコストがかかっても将来

的に絶対に伸びると明確に見えているのであれば会社 を立ち上げても構わないでしょう。そうでない限り、無 理な選択をすると必ず失敗しますね」

実際に音楽産業を得意としない事務所に依頼した後、 エスミックに駆け込んでくるアーティストも少なくないと いう。

「どこの会計事務所も報酬は似たりよったりなのですが ……内容が本人に対してきちんとした説明がなされてい ないのでしょう。プラス、恐らく音楽業界に精通している 方はそうそういないでしょうから、一部の経済的な部分 だけをみて数値を説明されるので、本人が納得できない のでしょうね。話しがかみ合っていない。そこが一番の 問題点なのです。やはり、私が音楽業界のすべてを知っているというのは、非常に大きな強みになっていますね」

あるときはレコード会社の立場に立ち、あるときはプロダクションの立場、またあるときはアーティスト本人の立場にも立つ。広告会社の立場にも立つし、業界の中でつながりのないところがないぐらい、エスミックは業界に深く入り込んでいる。

エスミックの業務が広がるにつれ、関氏はある問題に 遭遇するようになった。それはお客様同士の利益相反の 問題だ。

「私たちの業務は現実問題として会計事務所の枠ではない、コンサルティングの部分がほとんどです。例えば契約に際して契約内容がよくわからないから不安だといわれれば、契約にも同席します。交渉事がうまくないアーティストなら交渉もサポートしますから、エージェントとして動く形が多いのです。最近、お客様が増えるにつれ、お客様とお客様の取引が多くなってきました。例えば税務会計だけであれば、まったく問題ないのですが、コンサルティングを受けてアドバイスをしているので、取引相手がまたうちのお客様となると両方のコンサルティングをしている弊害が起きてしまう。こうした利益相反が最近とても多くなってきてしまいましたね。そうなった場合には、明確に線引きをしてその取引に関しては一切口を出さないか又は両方を巻き込んで調整をするかいずれかにしています」

これは音楽業界に特化してきた関氏ならではの悩みとなっている。



日本の音楽業界を支える牽引役となりたい

単純な経理処理でない音楽マネジメント業務。そこには交渉能力もさることながら、民法の知識、民事訴訟法の知識、著作権法の知識、会社法の知識等、法務の知識が包括的に必要となってくる。会計しか知らない人間がその世界に足を踏み込もうとするとき相当な時間を費やさなければ到達できないレベルと言える。しかも音楽業界のある種アナログ的な口コミ情報や人的つながり、不条理な条例との整合性を取りながら、初めてできる業

務なのである。関氏もそのすべてをできるようになるのに10年かかったという。民事訴訟法、刑事訴訟法……要件がまったく違うことも知るにつけ、その内容が過去の知識とリンクし、生きた情報となって活かされてきたというのだ。

「この世界にのめり込んでしまって20年が経ちました。 仕事が面白くて独立してみると、やはり税務の範疇では やりきれない世界でした。私も最初は税理士を目指して いましたが、この世界は税理士という資格に因らない世 界だということを痛感しています。税理士資格は特別に 意識していませんが、やはり税務まで含め、相談にのれ ることが大事だと考えた、税理士法人化も果たしました」

この関氏自身のノウハウによるところの大きい音楽マネジメント業務を事務所内のスタッフに継承する事は果たして出来るのだろうか。

「基本的には難しいでしょう。音楽マネジメントが好きでやりたいという方がいれば引き継ぐ事も可能かもしれません。ただ今は、マネジメントとなると交渉を含めて私以外受けることができないのが現状です。スタッフは同行しても経理や会計、印税計算といった会計的な処理をすることになります。著作権管理については教える事が可能なので所内のスタッフもできる人が3、4名いますが、どうしてもエージェント的業務となると様々な知識と交渉能力が必要とされるので難しくなってしまいますね。大きな課題なのですが

この世界もまたアーティスト一人の才能による音楽業界といっしょで、一人の人間に集約される労働集約型の仕事なのかもしれない。音楽マネジメントをやってみたいと強く思っている人が、関氏が業界での信頼を獲得してきたこの20年という歳月と同じ努力ができるなら、飛び込むことができる世界と言っていいだろう。

最後に、この世界で残っていくにはどういった方法が あるか、関氏に伺った。

「エンタテイメントに対するマネジメントはアメリカが最も進んでいます。そのアメリカでは今、マネジメント会社、いわゆる日本のプロダクションが実質弁護士事務所であり、会計事務所であり、広告会社であるといったように、いろいろな機能を持っているのです。日本のプロダクションの場合、現実は営業代行業務のみを行っているだけで、法的専門知識を持っていません。アメリカではマネジメント会社のトップはほぼ弁護士ですから、そこが日本との大きな違いですね。

ただし、この流れは確実に日本にもやってくるでしょう。そうなった場合、大手の弁護士事務所の中からマネジメントを専門にやる会社が出てくるかもしれません。しかし恐らくそこで一番不足するのは税務の部分です。そして一番大きな問題はエンタテイメント業界のように不安定な業界に、弁護士で専門的に取り組める人がいるかどうかということです。日本の弁護士は安定を求めますしプライドも高い。それに、とにかくアメリカに比べて弁護士資格を取るのがたいへんです。こうした方達が音楽業界の方達と一緒にやっていけるかどうかは難しい問

題です。そうなると、やはり日本では会計事務所がこの 業界を支えていく可能性が高いのではないか。ただし精 通するには時間がかかりますし、日本のように閉鎖的な 音楽業界で生きていく術を知らないとなかなか難しい。 参入しようとしてもなかなか既存の人たちと組んでやら ないと難しいでしょう。

そうなったとき、こうした枠組みを作る先鞭をつけるのがエスミックではないかと思うのです。将来的にはマネジメントするだけの組織を別にどこかで立ち上げられたら……そんな夢を持っていますね

昨年、大晦日恒例のNHK紅白歌合戦には、エスミックのお客様であるアーティストが一度に5組出場したことがあるだけに、今後の展開も多いに期待できそうだ。

後輩に対し、関氏は資格を取った後、何をやりたいの か明確な目標を持つべきだという。それは自分自身で のめり込める仕事をみつけ、そのために誠心誠意尽くし てきたからに他ならないだろう。資格よりも資格にまつ わる仕事の中で何をやりたいのか、そこをきちんと把握 することが第一歩なのである。自分で自分の世界を切 り開く努力が何より大事なことを、関氏は教えてくれてい る。



関 正春(せき まさはる)

1959年2月生まれ、茨城県出身。専修大学商学部卒業。筑波大学大学院企業法学博士前期課程修了。 大手電機メーカーの販売会社に3年間勤務。その後、大学での学業、税理士試験に専念し、1988年から会計事務所勤務。2003年に独立してコンサルティング会社、セキアドバイザーズ(現・エスミック&アドバイザーズ)を設立。2005年、税理士法人エスミックパートナーズを設立。

好きな言葉:努力、感謝

趣味: やはり音楽。ジャンルは問わずにクラシックからジャズ、歌謡曲、ロックまで何でも聞きます。

・事務所:東京都渋谷区渋谷1-3-15 パリオンビル5F

TEL 03-5778-2701 FAX 03-5778-2704

68