

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  
税理士

## 渡邊 久嗣 氏

音楽産業は、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だ。その特殊性ゆえに一般の会計事務所がなかなか手を出せない分野となっているのも事実。そんな中で、音楽業界をメインにエンタテイメント業界の税務会計コンサルティングを一手に引き受けているのが、エスミックグループである。その特殊性はどのようなものか。税理士として一般の税務会計と違いを感じる点はどこか。エスミック入社3年目の渡邊久嗣氏に現場の声を聞かせていただいた。



## よりアーティストが売れるように。 先へ先へと走る業界だから、顧問税理士も常に新進気鋭の精神で臨む。

### Profile

渡邊 久嗣(わたなべ・ひさし)

1969年7月生まれ、東京都出身。明治大学商学部卒。大学卒業後、塾講師として10数年間を過ごす。大学卒業2年目に相続税法合格。2004年より大手会計事務所インターンとして2年間勤務。2006年8月、エスミック入所。2008年12月、税理士試験合格、2009年3月、税理士登録。

### 学習塾講師と会計事務所インターンを経験

— 渡邊さんが税理士を目指した経緯についてお聞かせください。

渡邊 大学で簿記の授業を受けたら面白くて、税理士を目指そうと決めました。実家が商売をしていた関係で、幼い頃から税理士を知っていた影響もありますね。

卒業後は受験と両立できるようにと学習塾で小・中学生の講師をしていました。最初に受かったのが卒業の翌年の相続税法。このままとんとん拍子で思いきや、そ

の後は鳴かず飛ばずで……。結局、自分が教わるよりも教える方に夢中になってしまい、10数年も講師をしていたのです。

— 再び税理士へと気持ちが切り替わるきっかけはどんなことでしたか。

渡邊 きっかけは教え子たちです。今でも連絡を取っている生徒には私が税理士を目指していることを話してましたので、いつまでも受からないわけにはいきません。それに生徒のうち2名が税理士を目指すと言い出したのです。私より10歳近く年下なのですが、彼らが順調に合

格科目を増やしてきたんです。「これはやばい!」と、必死になって勉強しました。2008年に合格しましたが、彼らに抜かれなくて本当によかった(笑)。

— その後、エスミックに入られるまでの経緯を教えてください。

渡邊 なかなか合格できないので、会計事務所実務を学びながらの方が勉強に身が入るだろうと考えるようになりました。そんなときにTACで行われた実務家講演会を聞いて、その先生の事務所で働きたいと思い、応募したら偶然にも通ってしまったのです。それが会計業界に入った最初です。

その事務所は資産税が中心で富裕層のお客さまも多くいらっしゃいました。そこで不動産や資産税について2年間勉強したので、今度は中小企業のお手伝いをしたいと思い、就職活動を開始しました。面接先の先生から「税理士は経理もわからなければだめだ」といわれ、なるほどと思い、それから会計事務所だけでなく一般企業の経理職でも就職先を探しました。新聞広告に出ていたコンサート制作会社の経理募集の面接に行ったところ、そこには3名の面接担当者がありました。そのうちの一人がエスミック代表の関だったのです。

— 関先生との出会いが、エスミックに入るきっかけとなったのですか。

渡邊 関がその会社の税務顧問として経理の採用面接に同席していたのです。私が税理士の勉強をしていることを話すと、関が「私は税理士なんです」と言うので、「企業内税理士がいるなんて、すごい会社だな。」と勝手に推測していました。

数日後、その会社から電話が来て「不採用です。ただ、あなとき税理士がいたのを覚えていらっしゃいますか。そちらの事務所はどうでしょう」と言われてまして……。 (笑)。

### 音楽業界の特殊性は計り知れない

— 税理士試験はどうされましたか。

渡邊 エスミックには本試験の翌日に入社しました。その年は不合格でしたが、2007年に所得税法、2008年に消費税法に合格して、今年3月に登録しました。

— エスミックグループを紹介してください。

渡邊 エスミックグループは、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

ています。顧問先の半分強がエンタテイメント業界のお客さまです。レコード会社、プロダクション、コンサート制作会社、アーティスト、芸能人、スポーツ選手など、エンタテイメント業界のほぼすべての業態にまたがりますが、特に音楽産業関連のお客さまが多いです。代表の関は、アーティストを守るエージェントとして、レコード会社との交渉に同席することもあります。業界の特殊性ゆえにコンサルティングといっても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計れないことが最大の特徴ですね。

— エスミックに入社されて丸3年になりますが、これまでの仕事内容についてお聞かせください。

渡邊 最初は音楽プロダクションの記帳代行から始まりました。2カ月後、今度はその会社の経理も担当することになり、半年すると先方の担当者が退職したのを機に、経理全般を担当することになりました。さらに入社1年2カ月が過ぎた頃、今度はその会社の著作権管理・原盤印税管理を任されることになり、記帳代行から少しずつ業務が増える形で3年間やってきました。

記帳代行から経理回り、申告、著作権・原盤印税管理と深く関わっているのはこの一社ですが、他にも経理は別のスタッフの担当、税務監査は私というように、他のスタッフと協力しながら業務を行うお客さまも含めると10社強の担当をしています。

— 音楽産業特有の会計処理とは、具体的にどのようなものでしょうか。

渡邊 CDを制作する費用をいつ、どのように経費にするかを例にすると、10曲分の音源を作成し、原盤権を持つレコード会社に納入する、代金は800万円というような契約であればそれは原盤の請負制作契約ということになります。この場合は納入時に収益と費用を計上することになります。次に自社で原盤権を持つ場合ですが、リリースするまでの経費は「仕掛品」の性格を有します。インディーズのCDでも制作費が300万円近くかかることもあります。初回プレスが1,000枚とすると、一枚あたりの制作単価3,000円。売れば売るほど赤字になる(笑)。実際には追加プレスをすれば、単価は下がる訳ですが、その一方で音楽ソフトはレコードとして有形減価償却資産に該当し、原則2年で償却します。このように、同じような取引でも、契約によって処理が異なったり、あるいは規定の整備がされていないことから、複数の処理があるといったことが音楽産業特有の会計処理のひとつということになると思います。最初のうちは、月次報告する前に関のチェックを受けると「この処理ではいけない」と指摘されました。その都度





▲ 代表社員の関正春氏(写真・右)と

修正していきながら、どの科目が適切か、収益・費用の計上時期はいつがいいのかを自分で判断していきました。

最初に担当した会社の社長は、私が出してきた数字が納得できないと、その場でマネージャーに電話を入れて「これはどうなっているの」と聞いたり、細かくチェックする、原価対応に非常に厳しい方です。それだけ原価対応に厳しいクライアントは当社のクライアントでも他にいないと思います。私も最初は真っ青になりながらやっていたのですが、今では事前に内容を把握し、自信を持って対応できるようになりました。

## 印税は契約ありき

——クライアント対応で最も気をつけなければならない点はどこでしょう。

**渡邊** 報酬や印税の計算が特に神経を使います。アーティストには月給制の方もいれば歩合制の方もいます。契約によって報酬の計算方法が違いますから、当社が間違えてしまうとプロダクションとアーティストの信頼関係が壊れてしまいかねない、非常に大きな責任を担っているということになります。

——著作権管理と原盤印税管理を引き継がれて1年半たちますが、こちらの業務の難しさはどのような点にありますか。

**渡邊** 著作権については、新曲が出ると、作家と著作権を管理する会社(音楽出版社)との間で譲渡契約書を作成し、JASRACに対して作品届の提出を行います。CDが売れた場合を例にとると、レコード会社が著作権使用料

をJASRACに払い、JASRACから音楽出版社を経由して作家に払われるという流れが一般的です。当社の場合は、音楽出版社の業務代行という立場ですので、JASRACから入って来た使用料を契約に基づいて作家に分配するという業務も行います。作家と音楽出版社が1対1、あるいは力関係によって2対1で分配するケースが通常で、一般的に一回契約のパターンを決めるとそれに合わせて分配率は一定ですので、比較的分配もしやすいのです。

大変なのは原盤印税です。著作権と一番違うのは、レコード会社から直接プロダクションなどに支払われる点です。また、いろいろな名目でいろいろな方に支払われることになります。原盤の権利をレコード会社以外が持っているれば、レコード会社は原盤所有者に原盤印税を払います。演奏したアーティストの所属プロダクションにはアーティスト印税が入ります。原盤所有者やプロダクションは最終的に自分のところに利益が残ればいいわけですから、アーティストは当然のこと、契約によって、プロデューサーやアレンジャーに印税が支払われたりします。また、プロモーション印税という名目で曲を放送してくれたFM局に支払うこともあります。

この事実関係を知らないと、アーティスト印税という名目で入ってきたものがアーティストに全額支払われると勝手に解釈してしまうわけです。私も最初、原盤印税しか入ってこないのに協力印税やプロモーション印税といった名目で支払われていることの意味が、まったく理解できませんでした。

このように、エンタテインメント業界はざっくりした口約束だけのイメージがあるかもしれませんが、印税に関しては契約書ありきで、しかも期間が長い、拘束性が強いという点では、お堅い業界です。例えば、「本契約の契約期間は著作権の存続期間とする」という契約書があったとします。著作権の存続期間は作家の死後50年です。著作権のような法的権利なのか、契約上発生した権利なのか。法務上の知識を駆使して、クライアントを守り、いかに有利に契約を結ぶかが当社の使命と言えるでしょう。

## 新進気鋭の気概を求む

——今後はどのような仕事をしたいと思いますか。

**渡邊** まだ税理士という資格を取って間もないので、正直なところまだ先のイメージというのがありません。ですので、まずは税務の基本的なところをもっと勉強したいと思います。後は税法以外でも、お客様から普通に税理士が相談されるようなことは応えられるようにしていきたい。その上

でプラスアルファができていければいいなと考えています。——現在は他の業界、一般的な中小企業を経験していない不安はありますか。

**渡邊** 今担当している月次決算から申告のやり方で、どのような異業種でも対応できると思いますので、それに関して不安はありません。印税計算は応用できませんが(笑)。——契約関係や権利関係には強くなりましたね。

**渡邊** はい、といたいところですが、映像とシンクロした場合の権利関係など、まだまだ他のスタッフに教えてもらうことも多いです。

それでも、音楽関係であれば、新規のお客様でも担当替えて自分が受け持つようになったお客様でも、科目の組み方や印税の入り方で、少し説明を聞けば、だいたいわかるようになりました。

それから独自の略語にもずいぶん慣れましたね。例えばCDを「盤もの」、あるいは「パッケージもの」という呼び方をするレコード会社があります。また、売れるという事前予測があるとレコード会社が先に前受金をくれる場合があるのですが、これを「アドバンス」と呼ぶところも「バンス」と略している人もいます。

もし音楽業界をまったく知らない方が担当したら、お客様はこうした略語はもちろん、音楽業界のビジネスモデルを逐一説明しなければなりません。当社のスタッフならば、スムーズに話が進む訳ですから、これは当社の強みになっていますね。

幸い、最初に担当した顧問先がコンサートの制作もす

れば、著作権管理、原盤印税管理もしている、前受金もあるし音楽業界でありそんなことは比較的何でもやっているという会社だったので、とてもいい勉強になりました。

——エスミックはどのような人が向いていると思われ

ますか。  
**渡邊** 好奇心旺盛な方、常に変える努力のできる柔軟性の高い方が向いていますね。お客様は今年の冬や来年の夏のコンサートを考え、新作はこういうイメージでやりたい、今度は違う人と組ませてみようとか先を見て動いている。つまりプロダクションもアーティストも走り続けているわけです。当然、当社も今までと同じ業務をしていけばいいわけではありません。それを「面倒くさい。嫌だな」と思う人は向いていませんね。

——新しいことがどんどんでてる業界なのですね。

**渡邊** 音楽配信の伸びもあり、CDの売上は急激に減少しています。私の住む街はついにCDショップが無くなりました。近辺にレンタル店はあるけれど買える店がない。CD売上を収益の柱とした従来の音楽産業のビジネスモデルは変化を迫られています。ですから新しいことが常に入ってくると思った方が良いでしょうね。

——楽しみながら先に向かっていける人がいいでしょうね。

**渡邊** この業界は本当に信頼関係が重要だと思います。お客様と一緒にやっっていこうと考える人でないと、変化が激しすぎて難しいでしょうね。

——本日はお忙しい中、ありがとうございました。

### 代表からの メッセージ

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  
税理士 代表社員 関正春氏

初めて彼に会ったのはコンサート制作会社の経理面接です。80名の応募の中で最終的に残った2名のうち一番手の候補でした。その彼が税理士を目指していると聞いて「彼は実務会社には合わないから」と戦略的に当社への採用を勧めたのは私でした。思った通り、彼はその後3年で残り税理士に合格するという努力家でした。

渡邊にはまず、音楽関係の顧問先の中で最も原則通りの科目体系を使用し、経営者が最も原価対応に厳しいお客様を担当させました。そこを担当すると当社の音楽事業の大部分を覚えられるのですが、社長に厳しく突っ込まれるので前任者が脱落してしまい私が担当していました。彼はこの会社の内容を理解するのが最も早く、しかもわずか3カ月で社長と対等に話せるようになっていました。3年たった今では音楽業界の権利関係と契約関係の差を大分理解してきているので、今後はその応用で自分が仕切れるようになるでしょう。そうすれば、音楽業界だけでなく、他の業界でも十分に通用することでしょう。

私自身は相談業務の一環として、レコード会社とアーティストの間に入って契約交渉をすることがありますが、最終的にはレコード会社の法務部との知識比べになります。この業務は今の時点では私しかできませんが、彼ならこの領域でも力を発揮してくれると期待しています。