

税務リスクに備える!!

鳥飼総合法律事務所 代表弁護士 鳥飼 重和

連載を始めるにあたって

FPが顧客とする資産家や企業にとって、税務対策は非常に重要であり、FPには税務に関する知識が必要不可欠です。そこで、本連載では、税務リスクに焦点を当て、リスクが顕在化した税務訴訟の事例を題材に、リスクの所在や税務の安全性がいかに重要かを、わかりやすく説明していきます。

具体的事例を取り上げるのは、連載の2回目以降とし、第1回目は、FPが税務訴訟を理解することの意義について述べることにします。

◆ FPの本質

FPの存在理由は何でしょうか。社会から尊敬され、その業務が普遍的なものとする理由です。経営学者のP・ドラッカーは、著書「経営者に贈る5つの質問」（ダイヤモンド社）の中で、組織の存在理由を次のように述べています。

「組織はすべて、人と社会をよりよいものにするために存在する。すなわち、組織にはミッションがある。目的があり、存在理由がある」

社会的意義を持つFPにも、同じことがいえるでしょう。つまり、FPは、顧客と社会をよりよいものとするために存在するのであり、そこに使命・目的・存在理由があるのです。決して、自身の利益に目的があるではありません。このことを理解し、実践していくことで、FPは社会から必要な存在として認められ、その業務は普遍的なものとなります。このようなFPが増えることで、社会的にもFPという職業が認知され、その地位も高まっていくでしょう（稼ぎもよくなる）。逆に、自分の利益を優先することを考えるFPが多いと、いつまでたっても、FPとは名ばかりで、社会的存在感とそれに見合う報酬は獲得できないでしょう。

FPは、アドバイスの対象として財務を扱うために、経済的な側面を基礎に業務を考えがちですが、こうした発想は社会的に発展・成長するものではありません。社会的に発展・成長するための原理原則は単純で、社会のために役に立ち、社会的信頼・信用を得られるかどうかということなのです。

このためには、利益という経済的側面よりも重要なものがあります。それは、FPあるいはFP業務の存在理由という普遍的発想です。この発想は、利益の獲得には迂遠のように見えますが、経験則から言えば、最も高い利益をもたらす考え方なのです。

この普遍的発想に必要な考えは、まず、顧客にとって最も重要なことは何かということなのです。

それは、人としての安全性、そして、財産・事業の安全性です。顧客の中には、利回り重視の人、脱税まがいのことを要求する人もいるでしょう。しかし、そのような顧客をイメージして業務をやって失敗したのが、サブ・プライムローンに端を発した投資銀行の崩壊です。普遍的な原理原則を説く哲学を忘れたところでは普遍的な事業構築ができなかったのです。

重要なことは、顧客の潜在意識に眠っている

安全性の意識を目覚めさせることです。これは現代的な言い方をすれば、社会に存在するさまざまなリスクに目覚めさせることです。

◆ 税務リスクの大きさを顧客に認識させる

さて、財務を扱うFPにとって、顧客に目覚めてもらいたい最も重要なリスクは何でしょうか。それは、税務リスクです。従来のFPで重視されたのは、税負担の軽減、つまり、節税ないし租税回避です。しかし、多くの事例を見ると、この節税ないし租税回避には、税務リスクを軽視した発想が基礎にあることが多いようです。

それは、顧客重視のFPは顧客の要望を重視し、かつ、顧客が税務の素人であるため税務リスクの大きさを認識せず、税負担の軽減ばかりに目がいてしまうことに起因するのでしょうか。それは同時に、FP自身が税務リスクの大きさを認識していないからでもあります。

税務リスクがいかに大きいかは、その顕在化した事例である、税務訴訟〔図表〕や税理士賠償責任訴訟（税理士・顧客間の損害賠償責任をめぐる訴訟）を経験すればわかることです。換言すれば、税務リスクと向き合う税務訴訟や税理士賠償責任訴訟を経験しないと、税務リスクの大きさを正しく認識できないのです。ただ、FPあるいはその顧客からすれば、そのような経験をしなくても、税務リスクの大きさを認識したいという要望があるでしょう。税務リスクを正しく認識すれば、顧客は税務リスクのない、あるいは税務リスクの最小化された安全なサービス・商品を求めるようになりますし、その安全性自体がFPの堅固な業務の構築を招来することになります。税務リスクに対する安全性を求める要望は、節税や租税回避よりも潜在的には社会的に広範囲なものとなり、強大な市場となり得るからです。

かつて、水と安全はタダだと考えた日本人ですが、今や、価格の高い水が飛ぶように売れて

おり、水は巨大な市場となっています。これは、水に対する「安全性」という従来は認識されていなかったものが顕在化したからです。今見えないところに潜在的需要があり、それが未来の大きな市場となります。FPは、「水」に関する事業から学ばなければなりません。そうすれば、FPに大きな未来が待っていることがわかります。そのために、FPは、潜在化している税務リスクに対する安全性の需要という見えないものを見ようと努力することが必要なのです。

◆ 税務訴訟等の判例によって見えない税務リスクを見る

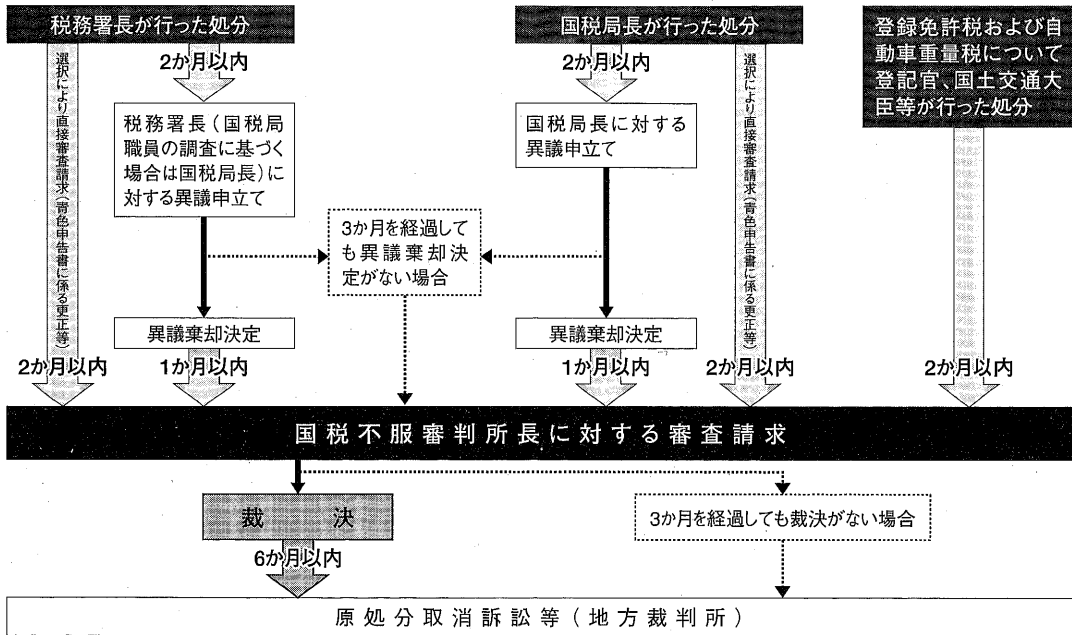
私が代表をしている鳥飼総合法律事務所は、現在、弁護士27名、税理士4名が所属しています。当事務所の専門分野は、主として、会社法と税務関係訴訟（税務訴訟・税理士賠償責任訴訟）ですが、このうち、税務関係訴訟に関係している弁護士・税理士は約20名です。私が先駆者として、企業法務関係の税務訴訟や税理士賠償責任訴訟を手掛け始めたのは10数年前ですが、当初は、敗訴の連続でした。

その後、時代の推移の中で、勝訴率が向上してきました。2008年に当事務所で取り扱った税務争訟（税務訴訟・不服申立事件）の8事件の判決・採決のうち、7事件で勝訴（一部勝訴も含む。勝訴率87.5%）しています。なお、国税庁発表の2008年「税務統計」によると、審査請求段階での、採決での納税者の全部ないし一部の勝訴率は12.7%であり、税務訴訟での納税者の全部ないし一部勝訴率は14.2%です。また、税理士賠償責任訴訟では、今までは、私が日本税理士会連合会の顧問であるため、被告となる税理士側だけを代理してきましたが、本来、この訴訟は被告税理士側が苦戦を強いられる訴訟構造になっています。しかし、2008年に当事務所で取り扱った税理士賠償責任訴訟では、7件の判決等ですべて勝訴（全面勝訴の内容の訴訟

〔図表〕 税務訴訟の概要

日本では、納税者が、課税庁が行った国税に関する更正処分（申告金額と税務署が計算した金額が異なる場合に、税務署が、計算した金額で納税しなさいという指示を出すこと）に不服がある場合、まず、税務署長ないし国税不服審判所長へ不服申立てを行います。そして、その申立てを棄却する決定になお不服がある場合に、裁判所に訴えを提起、つまり税務訴訟をすることができます。

国税に関する不服申立制度の概要図



出所：国税不服審判所「国税不服審判所の審査と手続」

上の和解も含む。勝訴率100%)しています。

当事務所の実績だけを見ると、税務リスクがないように見えるでしょう。ところが、税務リスクは予想以上に大きなものがあるのです。当事務所で受ける税務争訟の相談には、税務調査段階からのものあれば、更正処分後の不服申立ての相談もあり、また、税務訴訟段階になってからのものもあります。こうした相談の結果、更正処分が正しく、争っても勝訴の見込みがないと当事務所が回答するケースは、実は多いのです。それらは、税務リスクが顕在化した事例です。さらに、当事務所に相談する前に、更正処分を争わないであきらめたもの、あるいは、調査段階で、争えないことを認識し修正申告することも多いでしょう。実際、納税者が修正申告するケースは非常に多く、そこに、税務リスク

の大きさを見る思いがします。ここに税務の安全性への潜在的な需要があるのです。

このような税務リスクに対して、十分なリスク管理が行われていれば、税務における安全性が確保できるのです。ところが、日本社会では、税務リスクの大きさを認識せず、そのため、税務リスクの管理をほとんど行っていないのが実情です。つまり、多くの企業や多くの資産家の税務の安全性が、脅かされているのです。

本連載では、当事務所で税務訴訟や税理士賠償責任訴訟を担当している弁護士が税務リスクが顕在化した訴訟事案を取り上げ、税務リスクの所在や税務の安全性がいかに重要かを、わかりやすく説明していきます。

本連載が心あるFPの役に立つものと確信しています。