

鳥飼総合法律事務所
代表 鳥飼重和氏に聞く

ストックオプション訴訟を機に 企業税務に業域を拡大

締め出された瞬間から始まる未知なる分野の開拓。既成概念にとらわれない柔軟性が大切

「自分がこれまで実際にやってきたこと、それが意図せざる結果としての今日的なレインメーカーとしての役割だと言えるでしょう。それは結果的に見ればですが、難しくも何ともないことでした」

キツパリとそう語るのは、鳥飼総合法律事務所（東京・千代田区）の代表弁護士・鳥飼重和氏である。

鳥飼弁護士は、税理士事務所勤務を経て司法試験に合格し弁護士となった経歴の持ち主であり、内部統制・株主総会をはじめとする会社法、税務訴訟を中心とした税法を専門とするエキスパートだ。

同事務所もこれらの分野を柱として着実に成長を続けており、特に税務訴訟に関しては、事務所全体の訴訟受任数の20〜30%を占めるほどの本格的な専門ローファームとして、国内でも1、2位を争うトップクラスの数の案件を扱っている。

「最近の税務訴訟事件は大型化し、大きな案件になると8人前後の弁護士や税理士が関わるのも珍しくありませんが、十数年前に税務訴訟を私が始めた頃はたった一人で事件に当たっていました」

鳥飼弁護士は、「隔世の感がある」と、当時を振り返るが、今日の隆盛は、「社会の先例を創る仕事に意義深さを感じる」という同氏の信念と気概の結果なのであろう。

「現在の法曹界において、誰もが超一流でありレインメーカーでもあると認めるようなトップクラスの弁護士にしても、入職後一足飛びにその地位を築くことができただけではありません。その礎は模索に明け暮れる新人時代にあっただけなんです」

弁護士になった以上、社会的にも有用であり、しかも社会的にも関心が高く、一般の人々やメディア等に評価されるような大きな、そして面白い仕事をしたと思うのはごく当たり前の感覚であるが、通常の事務所では、そのような仕事は新人に回ってくることはまずあり得ない。

「高い知名度や信頼度を獲得し



鳥飼重和氏
(とりかい・しげかず)

鳥飼総合法律事務所（東京）代表弁護士。中央大学法学部卒業、税理士事務所勤務後、司法試験に合格、日本税理士連合会顧問、企業庁事業承継協議会審議委員。専門は経営法務を中心とした会社法、税務訴訟を中心とした税法。

ていない限り、そうした大きくて面白い事件を扱うことはできないでしょう。ましてや、弁護士業務に関して受身の姿勢では絶対そういう仕事に携わることにはできません。だとすれば、あとは自分から攻めていくしかありません」と鳥飼氏。

「自分から攻める」ということに関して、鳥飼弁護士は、次のような例を上げる。

例えば、大企業の法務部に入りたいという若手の司法修習生は多いが、その門は決して広くないのが現実だ。自分の持っている専門能力を活かしたいと思えば、それにふさわしいところに行きたいと思うのは自然な感情であるが、外資系企業やごく少数の大手企業が最小限だけの人を採ることはあつ

ても、4千社近い上場企業はほとんど採っていないに等しい。何とか門戸をこじ開けようとしても、応募をする方が圧倒的に多いから入るのは難しい。そうするとほとんどの人がそこで諦めてしまうというのだ。

「締め出されたその瞬間から社会的意味での本当の弁護士人生が始まると考えることができないか。日々の我々の仕事にしても、いろいろな意味で拒絶されたところから業務開拓が始まります。弁護士の活動分野を既存のものに限ってしまうと視界が開けません。弁護士業務として社会が開拓を待っている未知の分野はいくらでもあるのではないかと思います」

窓口となつて相談者と接する重要性。社会の需要を満たす新しい市場を自分で切り拓く

株主総会対策も現在の鳥飼氏の専門分野の一つだが、総会対策として最初に弁護士が相談を受けるようになった背景には、従来の総会対策は総会屋に任せるといふ企業の常識を覆し、「総会（屋）対策は弁護士に任せる」という新しい常識としての企業意識を醸成し、これを広く一般にも浸透させてくれた大物の先輩弁護士の存在があったのだと明かす。

「その視点で考えれば、弁護士業界全体にとつては、その先生が総会対策という新しい弁護士の仕事をもたらしにくれたレインメーカーだったので」

そこから得られる教訓は、法律を武器にしながら、それを越えたところで他者を説得して動かすことができなければ、社会の求める新しい需要を満たす新しい市場を切り拓いていくことはできないということだ。

こうした象徴的なエピソードを待つまでもなく、これから掘り起こしていくべき市場は、実は弁護士の周りにもまだまだたくさん存在している。しかしながら、弁護士業界が開拓する努力を怠っているうちに、逆に他の業種により本来的には弁護士の活躍すべき市場が占領されてしまったのではないかと鳥飼氏は指摘する。

「自らの領域であるはずの市場を占領されていたのにそれに気付かず、あとになって『他の業界が占領しているあの仕事は法律業務じゃないか』と言って大騒ぎになった例がいくつもあります。例えば、遺言信託はどうか。それは、現在の信託銀行の主要業務になっていますが、遺言の作成や執行というのは、本来は弁護士業務のほうです」

弁護士側が、「非活動ではないのか！」と声を上げ、信託業界

と議論を交わした結果、今は協定ができて、信託銀行は必ず顧問弁護士に遺言書を作成させるという形になった。しかし現在でも、将来を不安視する富裕層ほど信託銀行を利用する人が多いという事実をどう捉えれば良いのか。

「信託銀行が遺言信託にこだわる理由は一体何でしょうか。我々弁護士はその点を理解する必要がありません。それは、遺言書を作成するだけではなく、遺言書を保管することができるからなのです」

「遺言書を保管していれば、依頼人が亡くなった場合必ず知らせが届きます。そうすると、相続開始で故人が保有する不動産や株式が動き出します。実は、不動産の譲渡や有効活用というのが彼らの一番大きなねらい目なのです」

「弁護士業界は、遺言書を書くという『入り口の対応』すら怠ってきたわけだ。そして忘れてはならないのが、他の『土業』の脅威である。」

例えば、遺言書がなくても遺産分割で協議書を作るといふ場合、相続税がかかる際には必ず税理士が登場して来る。その場面で弁護士を介在させる人はまずいない。

「税理士が入ると、彼らが遺産協議書を作ってしまう。弁護士が入ってくるのはトラブルになったタイミングであつて、その意味ではここでも本来は弁護士業務

であるべき遺産分割協議という相続の『入り口』を押しえられてしまっているという実態があります」

「常に窓口となつて顧客と接している者が勝つ」そう鳥飼弁護士は喝破する。弁護士が積極的に窓口になろうとしないのなら、勝敗はすでに決まったようなものだ。

「要は、お客さまが最初に訪れる窓口であり、相談を持ちかけることのできる弁護士であり続けること、それがレインメーカー足り得る第一の条件なのです」

戦う企業が増えて税務訴訟は大規模化。「戦う部隊」に徹する鳥飼総合法律事務所

税務の場合、審査請求段階まではだいたい税理士事務所や税理士法人などが行い、最終的に訴訟すべきかどうかという段階で相談されるのが弁護士の従来の流れだった。

しかも、従来は、訴訟まで発展するケースは少なく、審査請求で「負けたらやめる」と考えるケースが圧倒的に多数で、それでも納得できない場合に弁護士に相談が来ていたのである。

鳥飼氏が税務訴訟を始めた頃、何といつても多かったのはバブルの崩壊を背景にした相続税関係

で、途中からは法人税案件が増え、さらに、最近では国際課税の案件も非常に多くなってきた。

「企業法務の担当者や関係者に私の名前が広く知れ渡るようになったのは、ストックオプション税務訴訟が一つの契機になったのではないかと思います」

鳥飼総合法律事務所では、ホームページでストックオプション税務訴訟の過程を継続的にオープンにし、多くの情報を開示してきた。それを見た大手事務所の弁護士の中には、「こんなふうに訴訟をやりたい」と、半ば憧れを持って勉強に没頭する若手もいたという。ある意味では、大手法律事務所が大きな税務訴訟を受任しようとするきっかけの一つにもなったのである。

「新しい市場を開拓したと言えるかどうかは分かりませんが、私の取組みを知って新しいビジョンや夢を描いてくれた後進が成長し、他方で段々と企業社会に税務訴訟の需要が生じる背景があつてきたわけですね。時代の流れもあつたので、時代の流れもあつたので、突破口を開いたことは確かだと思います」

税務訴訟というのは昔からあつたが、日本人というのは従来、総体的に国税局に処分されたらそれ以上争うのは嫌だ、更正額を払って終わるのであればそれで構わないというものがあつた。

到来した、「税務訴訟も勝てる時代」。先駆者だからこそ誇りと喜びを実感

「かつては弁護士界にとって税務訴訟業務（教育）はそれほど重視されてはいませんでした。今でも、税務というのは、法務担当の対象にはほとんどなっていない。会計部門とか経理担当の問題だと思われているのが一般的です」

税務問題は本来は弁護士という法律家の領域であり、企業にあつては法務担当の重要な領域のはずなのだが、企業法務ではまだまだ日陰の存在であると、鳥飼氏は語る。

しかし、以前は、納税者側の勝訴率5%、「勝てない訴訟の代名詞」と揶揄された税務訴訟だが、最近では、東京地裁だけなら、20%程度まで勝てるようになってきた。納税者の主張が相当程度認められるようになっており、しかも市場重視の社会では税金の予測可能性を重視することを背景として、「税務訴訟も勝てる時代」

という気持ちが強かった。

戦うというのはやはり大変なことなので、それを考えると諦めてしまふ人や企業が従来は圧倒的に多かったが、最近では、鳥飼氏から見れば、「国税局の方が少しおかしいのではないか」と思わせるような課税処分を受けた場合、法的手段をとらないと上場企業では株主代表訴訟も視野に入れる必要がある場合があるといった背景があるため、企業の経営陣は納得いくまで戦おうとすることが多くなっているのだという。

本稿の取材時点で、同事務所では15件程度の税務訴訟が係属中であつた。事務所が担当している訴訟のほとんどは上場企業によるもので、鳥飼弁護士は、そうした大型の案件には全て関与することにしている。

「私自身、英語があまり得意ではないので、国内案件だけのつもりで税務訴訟を始めたと言つたが、現在の係属案件の半分は、タックス・ヘイブン対策税制事件などといった、国際課税関係なのだといふ」

「鳥飼総合法律事務所は、『戦う部隊』を標榜しており、メンバーはすべてがその一員です。所属弁護士23名のうち約10名は税務訴訟が専門で、税理士部隊も4名ほどいます。税理士部隊も税務訴訟やその前の不服申し立て段階の準備が訪れようとしているのも事実である。

こうした背景もあつて、最近では弁護士でも税務を勉強する人も多くなってきたが、実務をやるとなると、机上の学問では何の役にも立たない。鳥飼氏の事務所のように、税務訴訟を（ある程度）専門的にやっているような事務所によってようやく間口が少しずつ広がつてきて、多くの事例が表に出るようになってきたため税務訴訟の研究も進んできた。

従来議論されていなかったようなことが訴訟の争点となることも多く、事件を担当している時には、税法学者等の研究者と相談することも少なくないのだという。

「裁判所でも判断に迷うようなケースが多いだろうと思います。が、未開の大地を切り拓いていく喜び、面白さがあります」

そのような未知の案件ほど、担当する弁護士や税理士はイキイキと仕事に取り組む。そういう姿に接する時こそが、鳥飼氏が「社会に有用な先例となるものを創る仕事は意義深い」と実感する瞬間なのである。

事務所に降り注ぐ「恵みの雨」というのは、必ずしも多額の成功報酬だけでは限らないのである。鳥飼弁護士は、人に言われて「これは良い」と思ったら、迷わ

ずに行動に移すのがモットーだ。間違つたら少しづつ改善していけば良いのだと、常に前向きだ。

「頭で生きてきた人は、人から良い話を聞いてもすぐに行動しませんが、体と実行力で生きてきた人は、あと先を考えずにまず挑戦します。最終的に売れっ子になる弁護士というのは行動的な人で、他の弁護士がやらないことをパッとやれる素養が必要です。だからこそ簡単に自分を差別化できるわけで、結果的にそれがレインメーカーの道へと続いていくのだと思います」

税務訴訟に職域を広げることによって事務所全体の受任数を増やし、同時に自らの業績も上げていく。ここでは、税務に関する仕事を弁護士業界に根付かせ、さらなる職域の開拓が可能であるという意識改革がもたらされた。

鳥飼総合法律事務所が、日本で唯一とも呼ぶべき本格的な税務訴訟専門の法律事務所としての確固たる地位を築き上げることができたのも、そうした視点に立ち、抜群の行動力をもって結果を出してきた鳥飼弁護士の存在があればこそだろう。

「適法な範囲での租税回避は許されるということが税法の原理原則である租税法主義の実現であり、予測可能性を重視する市場中心の社会経済の発展を導き、ひい

滲ませる。市場として見れば、税務訴訟の数自体が増えてはいるわけではないものの、一件当たりの金額が、通常の訴訟よりも一桁か二桁くらい違っているのだという。

昔は金額の桁が多いほど、企業はなるべく更正処分に関する情報を外部に出さないようにしていたが、今は情報開示が重視されており、自らオープンにしていなくてもマスコミなどから「課税逃れ」と叩かれる可能性が高い。ただし、そうした批判は完全に国税局の立場からの言い方で、鳥飼氏は、一面的なパッシングに苦言を呈する。

「そのようなケースの多くは、

では国家の発展に繋がります。きれいなことのように見えますが、税務訴訟を担当するのは儲けがあるからではなく、弁護士としての社会的責任を果たし、最終的には国益に貢献できるからです。経済的利益は結果であつて、目的ではありません。『仕事の報酬は仕事である』と思つていきます。確かに、大きな税務訴訟事件を受任すると大きな金額の収入を得られますが、実際は、費用の方が上回り、赤字受注というものもあります。10件以上の税務訴訟を受任すると分かりますが、税務訴訟は収益性だけを考へてできる業務ではありません。弁護士業務の社会的使命を持たずに、巨大な国家組織を相手にして徹底的に戦う税務訴訟業務を長年続けることはできないと断言できます。これからは税務訴訟の先駆者としての誇りを常に持ち続けて活動していきます」と、「税務訴訟をしても勝てない時代」から決して揺らぐことのない真情を鳥飼弁護士は吐露する。

まさに、日本のレインメーカーのひとりと呼ぶに相応しい弁護士のありようである。