

税理士事務所 訴訟時代の生き残り術

～税法以外の法律も味方にする～

執筆：鳥飼 重和 弁護士

クローズアップ

第23回 やってみたいと分からない

登場人物



早川小百合

税理士。税理士事務所に勤務した後、税務関係を専門分野のひとつにしている三田総合法律事務所に移籍した。好奇心が強く、遠慮なく質問や意見を言う性格。



三田弁護士

三田総合法律事務所の代表弁護士。数多くの税務訴訟・税理士賠償責任訴訟を担当し、税理士界をよく知っている。裏表のない率直な性格で、「何があっても上り坂」が信条。



三田先生、おつかれさまです。



おつかれさま。司法修習生の面接がやっと終わったよ。今日は2人面接したけれど、今年も司法修習生の就職状況は良くないようだ。



昨年同様に悪いということですね。



正確には昨年よりもよほど悪いということを感じている。



法律事務所の採用枠が減っているのでしょうか。



法曹界は不況だからそういう傾向にある。企業法務でも一般民事関係でも、法律事務所の採用者数は大幅に減っているようだ。大手の法律事務所では、所属する弁護士数を20～30人減らすところがあると聞く。我々は東京にいるから「東京はひどい」と口にするけど、地方では「地方はもっとひどい」と言う人もいる。



でも、この事務所では弁護士の増員を図っていますね。



そのとおり。新64期（平成23年司法研修所修了）を6人増員したし、新65期（24年修了予定）も4人採用した。



以前、法曹界の不況時にあえて弁護士を増やす理由を伺いました。不況期こそ将来への投資をするチャンスだと捉えていて、さらに法律事務所では人材がすべてであり、その人材を育成するには時間がかかるから——ということでした。先生と同じような考えで弁護士数を増やしている法律事務所はあるのでしょうか。



司法修習生を20人以上採用している法律事務所もある。さらに、面接に来る人をどんどん採用する事務所もあるそうだ。



え？ そういう法律事務所があるなら就職難になるのが不思議。司法修習生はそこに面接に行けばいいのに……。



そのことについて、今日面接した司法修習生2人に聞いてみた。2人ともそういう法律事務所があることを知っていたよ。でも、「その法律事務所の面接は受けたくない」と言っていた。



8月になっても就職できないほどなのに就職先をえり好みするのでしょうか。単純にリップサービスかもしれませんね。



2人とも本音だということが何となく感じられた。共通して言っていたのは、「専門性のない法律事務所の面接は受けたくない」ということ。企業法務や税務という専門性を身に付ける機会がある、この事務所にどうしても入りたいそうだ。



採用を大幅に増やそうとしているその法律事務所では、専門性が身に付かないのでしょうか。



本当のところは、どの法律事務所でも自分の考え方ひとつで専門性を身に付けることができる。私自身、一般民事中心の事務所に入ったけれど、いろいろな出会いを活かすことで、まず税務関係の専門家となり、その後、企業法務も専門家となった。本人の自覚次第で専門家になる門戸は解放されている。



三田先生は未知の世界である新規事業に大勢の弁護士を投入して、リスクを恐れない感じがします。



わたしが「頭脳明晰なエリート」として育ってないからかもしれない。頭の良い人は、見たり、聞いたり、調べたりすることは上手だ。でも世の中のことは、やってみたいと分からないところがある。やってもみないで頭だけで考える傾向にあるんだと思う。そういう意味では、多くの司法修習生が「一般民事の事務所は専門性が身に付かない」と決めてしまうのは、頭が良いせいかもしれない。



試してみることは大事ですね。私も、税理士事務所に勤務していたときの税務実務と、この事務所に入ってきて体験した税務実務とでは、感覚的に全く違ったものでした。やってみたいと分からないというのは本当だと思います。



変化の激しい時期だから、過去の知識では未来を予測できないはずだ。こういう場合は原点に帰って、高い視点から広い領域を見渡して、リスクをとったうえで実際にやってみるしかない。この事務所も、やってみて大失敗したものが結構ある。



でも先生は平気で、次の新しいことを始めています。



やってみてうまく行かなくても、それは失敗だとは思わないんだよ。その経験から大いに学ぶものがあるから。その学びは実践的なもので、次の展開に生かすことができる。それを繰り返すうちに新しい道が見えてくる。



どの法律事務所でも自分独自の専門性を見つけることができるという発想があれば、2人の司法修習生がこの事務所にこだわる必要はないのかもしれない。



そうは言っても、専門性を備えている法律事務所に入った方が容易に専門性を身に付けられるのは間違いのないからね。例の法律事務所では、債務整理と離婚、交通事故対応を中心業務にしているらしい。



そういう業務はどんな弁護士でもできそうな気がします。



採用を大幅に増やしている事務所のほとんどが、過払金の返還請求を主要業務として売ってきた法律事務所なんだ。その延長線上にある「弁護士なら誰でもできる事件」を対象にするのは同じ流れにあるといえる。そういう業務は確かに需要が増えている。従来の弁護士が熱心に取り組まなかった領域に大きな需要があるという発想で法律事務所の経営を考えているようだ。



経営面で見るとそれは正しい目線のようにも見えます。一種の新市場を開拓しているわけですから。



その点では学ぶべきかもしれない。でも、そういう領域の業務に限定して効率性の高い経営をしようとしていけば、有能な人材は集まらないように思う。誰でもできる業務だけなら魅力を感じないだろうから。それでもやさしい業務に社会の需要があるなら、事業として取り込んだうえで、その延長線上に難しい案件が来るというのが望ましい。これは、成長している税理士法人のビジネスモデルと同じだ。



成長し続けている税理士法人を見ると、やさしい業務を基礎にして、提案力を含んだコンサルティングファームを目指している気がします。



個々の弁護士や税理士のキャリアのつくり方は別だけど、組織論として、厳しい経済環境の中で今後も成長するには、法律事務所でも税理士事務所でもそういう考え方が必要のような気がする。

(つづく)