

## 毅然とした調査対応が 顧問先に安心感を

鳥山 昌則 税理士事務所

税務調査の多い時期になると、「闘う税理士」をホームページに掲げる埼玉県志木市の鳥山昌則税理士のところには、飛込みの調査立会い依頼が毎年、数件来るという。

最近では年間売上げが1,000万円や2,000万円の小規模なところでも調査対象になったり、ささいな間違いで、脱税案件を調査する場合の年分と同じ7期分を調査されるケースも。そんな話を聞くと、居ても立ってもいられないのが鳥山氏の性分。

税務署の統括官に交渉に行き、依頼先の状況を話していく中で、調査は3期分に減り、最終的には当初想定された追加税額の10分の1程度に済むことも。

「税理士が付いていないと、(調査は)税務署サイドの言いなりになりがち。「サムライ」業の税理士は日頃から「刀」を研いでおき、いざという時に使えるようにしておく。そんな気持ちで調査の立会いに臨んでいます」と語る言葉が実に小気味いい……。

### 正々堂々の交渉に老獪さが加わる

鳥山氏のキーワードが「闘う税理士」「サムライ」「刀」と続く、武闘派をイメージしてしまいがち、月に1度は近場で顔なじみのフォーク酒場でストレス解消のギター演奏をしたり、本人の弁によれば、子供の頃は泣き虫でいじめられっ子だったとのエピソードも。正々堂々と闘う姿勢は、成長していく過程

や、社会人になってからさまざまなビジネスにチャレンジして酸いも甘いも経験してきた鳥山氏が、徐々に形作ってきたものと見ることができよう。それとともに根っからの反骨精神を発揮する場面が、税理士を天職と自覚する鳥山氏にとっては対税務署となるのだ。

「確かに「弱きを助け、強きをくじく」という反骨精神は昔からありました。おまけに福井の雪国育ちだから、粘り強い。一度、気になりだすともう我慢できない。調査官の方には「しつこいなあ〜」と思われているんじゃないですか…」と、苦笑いする。

ただ、調査への対応の仕方は、血気盛んに机を叩いたりしていた開業当初の頃と違い、「調査に立ち会った件数はだいたい150回くらい」という類まれなる経験を積み重ねていくうちに、段々と老獪になってきたと自己分析。何よりも、相手(調査官)の出方を見るようになってきた、という。

例えば、調査の日数。税務署から調査日時の電話連絡があった際に「2日かけた調査で」と言われても、鳥山氏は「1日で…」と食い下がる。通らなければ、粘り強く「丸1日は顧問先と調整します。それで足りなければ、あと半日、追加することをその場で決めましょう」と交渉し、折合いをつける。

調査の日時をできるだけ先送りすることも重要。「税務署はだいたい翌週ぐらいの日時を言ってきますが、交渉して半月でもひと月

でも先の日時にしてもらおう。(こちらは)任意調査に協力するのですから、顧問先の都合を優先してもらいます」と、最初の対応の重要性を指摘する。さらに加えて、冒頭の飛込みのケースと同様、調査の対象期間を3期分に区切るなどして顧問先の負担を和らげることに努める。

税務署との最初のコンタクトでは、税務調査の時間を「絞る」、日時の予定を「絞る」、対象となる期間を「絞る」といった「絞り込み」がカギを握ることになると心構えを説く。

具体的な調査事例については、事務所のホームページとは別に「闘う!税務調査ナビ」(<http://www.tk-zeimuchosacom>)というサイトを設け、定期的に調査事例を更新している。その事例を通して調査が着手された後の対応やノウハウを確認できる。

鳥山氏がホームページに調査事例を公表するのも、正々堂々と税務調査に立ち向かっていることの表われ。クライアントの中小企業者にとっては、税務調査は恐怖そのものであるが、そこに立ち会う税理士として毅然とした対応、姿勢を見せることが経営者に安心感をもたらしていることは間違いない。

とはいえ、鳥山氏も生身の人間。税務調査だけが原因ではないだろうが、胃潰瘍、十二指腸潰瘍になったことが4回も。また、税務調査での奮闘ぶりが税務署の目に付いたかどうかは分からないが、平成19年には鳥山税理士事務所自体が税務調査の標的とされた。

「いわゆる「医者の不養生」のように、過少申告となり、いくばくかの税金を追加で納めることになりましたが、調査が終了するまでの3か月間で5キロは痩せました」

そんな痛い経験をして、怯まない、一歩も退かないところが、鳥山氏の真骨頂だ。

### 顧問先とは「運命共同体」



鳥山 昌則  
とりやま・まさるのり  
税理士事務所  
埼玉県志木市本町  
4-14-2  
●事務所  
埼玉県志木市本町  
4-14-2  
●HP(事務所)  
<http://www.toriyama-k.jp>

ところで、鳥山事務所の特徴はというと、まずは①毎月の顧問料が安いこと、仕事が②早く③正確なこと——と、ここまでは「当たり前かもしれませんが…」と、控えめに話すのだが、興味深いのは4番目に「感じの良さ」を挙げたところ。

顧問先や周りの人から見た「感じの良さ」とは、例えば、質問されたことに大きな声でハキハキと答えるとか、どんなに忙しくてもきちんと話を聞く……とか。鳥山氏は名刺に携帯電話の番号を入れているが、「夜でも土日でも構わないので、相談事があったら連絡してください」と顧問先に話しているという。

「私の好きな言葉に「運命共同体」があります。顧問先とは運命共同体。いかなるときも、責任を持って(顧問先の悩みや相談事などに)対応する、そんな心構えをしています」

\*\*\*\*\*

鳥山氏には夢がある。中小零細の企業を支援する財団法人かNPO法人を設立して、アイデアやビジネスモデルを募り、優秀なものには一種の「助成金」を支給してその実現を後押しするプランだ。軌道に乗り始めた不動産投資で所有する物件を一定期間、家賃ゼロにして起業家を支援することも考える。

「そうすれば、中小企業を経理面からサポートする税理士業務と、資金面から応援する不動産賃貸業とが「車の両輪」となって機能し、税理士業を通してお世話になった中小企業に恩返しができます…」と思いつくのだ。