

対談
二人の相続税の
プロ

日本の相続税率の高さは世界でも類をみない。そのうえ、相続の現場では、依頼者の利益をないがしろにするようなケースが少なくないという。税理士法人タクトコンサルティングの本郷尚税理士と相続レスキューネットを主宰する寺西雅行税理士に、税理士の相続への取り組み方について語ってもらった。

相続で困っている人を救うために
税理士ができること

「適正納税」の実現こそが お客様のために税理士ができる 最良のサービスだ



【出席者】

本郷 尚

税理士法人タクトコンサルティング
代表社員・税理士

寺西 雅行

相続レスキューネット主宰・なん
ば総合会計事務所代表・税理士

司会

広瀬 元義

本誌編集長



対談は和やかな雰囲気の中、真剣な言葉が交された

広瀬 本日は相続税で困っている人を助けるために、税理士ができることは何か、というテーマでお話を進めたいと思っています。

本郷 ホットな話題として、寺西先生が補佐人となっていた訴訟の全面勝訴判決があります。税理士

が補佐人として加わった裁判で勝訴した初めてのケースということの評価できると思います。

寺西 一審判決のあと、控訴を断念したというのは初めてらしいですね。

本郷 法廷ではいかがでしたか。

寺西 裁判長に対して初めて口をひらくときには、心臓がバクバクしました(笑)。

広瀬 最近、相続の訴訟では税理士さんが関与するケースは多いのですか？

本郷 裁判までいくケースはまれです。ただ今後、相続税の評価の問題などで訴訟にまでいくケースは増えるでしょう。そうなるリスクをボーンをしっかりと構築しておかないと厳しいことになるでしょう。以前のように単なる寝技的な税務交渉でやりくりしようとしても立ち行かなくなります。加えて税理士法が改正されたことの意味を十分に把握すべきです。

広瀬 税務の問題も、法律的な感性で解釈する必要に迫られるということがあるのでしょうか？

寺西 そうですね。今までの状態は、中心に税法や通達があり、周辺に納税者と税理士等がいて、ハンマー投げのように振り回されていた。しかし、本来は中心に人がいて、そして自分に関係するさまざまな法律を探していく、というのが法治国家のあるべき姿です。税法はそのなかの一項目でしかない。われわれ税理士が磨かなければいけないのは、中心にいる人に対して必要な法律を探し出し、その中で税の専門家として専門性を生かすことではないでしょうか。

税理士と コンサルタントとの 違いは？

寺西 今まで税理士は、税法に縛られて、すべてが税金中心の発想

でした。でも税金を取り巻く法律はさまざまです。ウェイトとしては税法論議の部分より、それ以外の分野の方が重要になるのではないのでしょうか。

本郷 税理士とコンサルタントはどこが違うのか。単純に言うところ、税理士は税金サイドから判断する。しかし、コンサルタントは、依頼者にとって何が大切かを考える。

例えば土地を売るときに、税理士なら「土地を売って、税金が〇%かかるから、買い換えをした方がいいですよ」と言う。しかしコンサルタントは「土地を持っているのは面倒だから、さっぱりしたい」と依頼者が考えていることを察知し「税金を安くすることをリクエストしているわけではない」という視点から業務を行なう。総合的な視点の有無が決定的な違いです。

寺西 税はただの一部分でしかないということ。それを分かった上で、物事を見ていくようにしないと、本質的なものは見えてきません。

広瀬 相続を含めて、税理士さんの業務の特化は今後、一層進むのではないかと思うのですが。例え

税法は問題解決のための 一項目にすぎない

ビデオ

カセット

レジュメ
付き

【講師】寺西雅行氏(なんば総合会計事務所所長 相続レスキューネット主宰)

『税務署も納得せざるを得ない 相続税還付申告の 新・実務、教えます!』

(内容)

- 適正納税の実現が税理士の使命
 - 依頼者の利益をないがしろにするケースが後を絶たない現状
 - 法律の専門家として税理士がやらなければならないこと
- (※お申し込みは巻末のハガキをご利用下さい)

ビデオ 235021

●定価 11,000円
シリーズ会員価格 9,000円
(共に消費税、送料別)

カセット 225020

●定価 6,000円
シリーズ会員価格 5,000円
(共に消費税、送料別)

●問合せ先

株式会社シリーズ総研

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-3-1

朝日生命恵比寿ビル11F

TEL 03-5420-2955(代) FAX 03-5791-7822

ば医者の場合は、おなか痛いのに目医者に行く人はいないでしょう。ところが税理士さんの場合は専門分野、あるいは得意分野が分らない。

本郷 広告規制が緩和されたこと、加えてホームページによる情報開示が当たり前という状況下で、どの税理士が相続を得意としているといった情報がオープンになってきている。私のところにくるお客様はほとんど100%が何らかの形で私の事務所のことを知っています。

寺西 納税自体は完全な自己責任。われわれ税理士は代理人でしかありません。お客様側が選べるという状況がない限り自己責任という言葉は実効性がないといわざるを得ません。

摩訶不思議な マンションの評価額

得ません。本郷先生のお話のように、税理士は自分から情報発信して、納税者に対して選択肢を用意しなければいけないと思います。選択肢がない状況というのは税理士自らが積極的に改めなければいけないと思います。

寺西 ある信託銀行の人から聞いた話ですが、税理士が1億2千万円と評価した土地が、半年後に売ったところ4千5百万円にしかならなかった。たった半年後です。お客様は「これ、どういうことなの?」となります。こうした単純

な疑問をしっかりと説明する必要がある。

本郷 同じ100平方メートルのマンションで、一方は眺望が素晴らしい、売値は数億円、もう一方は3階建てマンションで、1階に中華料理屋が入っている。こちらは数千円。でも面積評価では同じ価格になる。「それって変じゃないか」と考えるのが普通感覚だと思う。お客様から見ると納得できないのがマンションの評価です。

「土地が〇㎡、占有面積が〇㎡、持分がこうで、建物がこうだから」と説明すると、「でも、このマンションだったら〇千万円で売れるのに」と不満を感じる。これってホントに不思議な世界です。

広瀬 不思議といえば、路線価も

絶対のお墨付きじゃないのに、納税者も税務署も路線価が絶対と錯覚しているような気がするのです。

寺西 路線価ではこんな事例もあります。平成13年のときは、路線価が入っているが、次の年、平成14年になったら消えている。なぜかは分かりませんが、こういう事実をもっとオープンにしていくなさかと思う。そして単純な疑問を当局にぶつけてみるべきじ



広瀬元義本誌編集長

やないかと。ぶつけてみて納得の
いかない返事が返ってきた時に
「なぜ?」「おかしい」と言うべき。
これらをスパッとと言える土壌が必
要です。また、お客様が疑問に感
じること、必要なことをはつきり
と回答できる、あるいは調べて回
答しようとする税理士なのかどう
かという点を納税者が分かるよう
にしないといけないと思います。

税理士が果たすべき 役割とは?

広瀬 3〜4年前、相続申告の更
正の請求の話題が巷を賑わせまし
た。以前は他の税理士の手による
申告書に「物申す」ようなことは
まかりならんという風潮があった。
しかし、適正な納税という視点か
ら考えると、間違いを正すのだけ
から非難される筋合いではないと。

寺西 当時、多かったのは時点修
正のケースです。地価の下落に伴
う時点修正が追いつかないという
ケースが多々ありました。しかし、
いま本郷先生や私が考えているの
は時点修正うんぬんの話ではなく、
もっと本質的な問題についてなん



本郷 尚

ほんごう たかし

1947年神奈川県生まれ。73
年税理士登録。75年本郷会
計事務所開業。相続、贈与、
譲渡などの財産管理を中心と
した不動産税務問題の税理士
として活躍中。(株)タクトコン
サルティング代表取締役。(株)
タクトコンサルティングでは
財産の運用、活用、再生のコン
サルティングを行なっている。
なお、2003年1月1日付け
で(株)タクトコンサルティング
・本郷会計事務所は、税理士
法人タクトコンサルティング
に組織変更する。

過大申告をジャッジし 納税者の利益を守る

です。税理士法の1条では、適正
な納税の実現と納税者の権利、利
益の保護が謳われている。しかし、
現実には少なめに税額を出すと税
務署のジャッジが入るのに、多め
に出したものに対しては誰もジャ
ッジしない。納税者にとってこん
な不利益なことはありません。

本郷 お医者さんの世界ではす
でに医師の判断が明確に開示され
ている。例えば年配のガン患者に手
術をするのか否かについて医者自
身がジャッジし説明する。相続税
に当てはめると、税理士はこの場
面で何も判断をしていない。なぜ
こういう評価をしたのかを説明し
ない。なぜかという誰も聞かな

いから。税理士の立場では聞いて
欲しくないんです、分からないか
ら。

寺西 ある税理士会支部の会合で
OB税理士が「最近、土地の評価
で騒いでいるヤツがいる」と私の
作ったチラシを振りかざして声高
に触れ回っていたという話を聞き
ました。宣伝していただきありが
とうございますと思うのと同時に、
ちよっと情けない気持ちになりま
した。そしてこうした案件に直面
したときどうするんだろうと…。

広瀬 そういう人たちが相続税の
申告をするのは、本来まずいんじ
やないですか。

本郷 相続税と法人税には決定的

な違いがあります。法人税や所得
税は経営者が経費をポケットに入
れたりしても経営者自身の問題で、
税理士の判断は帳簿上にでてくる
期間損益の問題だから、税理士に
降りかかるリスクは少ない。しか
し、資産税はそうはいかない。税
理士の判断ミスは明らかに人為的
ミスで、しかも金額が大きい。お
客様に対する「損害の提供」にも
なりかねない。

寺西 こうした状況が厳然とある
から、われわれは相続レスキュー
ネットを作ったんです。
広瀬 それはいつ頃スタートした
のですか。

寺西 まだ始めて2年です。本郷

先生も含めてメンバーは30人を超えるくらいです。

広瀬 この組織はこれからどのような展開を考えていますか。

寺西 今後、納税者がライフプランニングをする上で贈与と相続は一体化される方向に進みます。これまで相続税は資産家の話と無関係でいた一般の人も、相続が自分の問題となってくる。ということにはわれわれ資産の専門家を標榜している税理士は、法律の一端を担っていることを自覚し、お客様のためにできることをしていかなければいけないと思います。

広瀬 なんでもできるって顔をしていないで、専門家としての役割

を責任を持って果たすと。

寺西 それが納税者を救う近道だと思います。

本郷 一人でやっているとお客様の中にのめりこんでいき必要な情報が見えない。抜け出せなくなってしまう。だからこうした組織を有効活用して、幅広い視点で判断することが望まれるのです。

広瀬 客観的な視点が必要ということですね。

本郷 税理士、弁護士や不動産鑑定士、それぞれ見方がぜんぜん違う。こうした現実には早く気づくべきです。専門性のある税理士を含めて外部のノウハウが入ることで、クリエイティブな新しい展開ができる。今後は必要ならお客さまに別の税理士を紹介できるようでないとダメでしょうね。

寺西 先日テレビである方が、明日につながるビジネスには「正義」というキーワードが絶対必要と語っていました。専門家は皆そうかもしれない。あるべき姿イコール正義だと思う。だからそういう志、もしくはそこを目指そうとしている人のネットワークが広がっていくと思う。

本郷 閉鎖的だと自分の能力をだすのも恥ずかしいし、閉じこもった結果とんでもないことをやってしまう。聞くのは一時の恥です。聞かぬは一生の恥というわけです。

てネットワークを組む以外にない。専門家が集まったときのパワー、気付きはすごいと思うし、同時に自分自身の能力だけだと足りないなど感じます。このことは訴訟とは関係なく納税者にとってのベスト、幸せ、理想を求めるという目的からも必要です。

本郷 先に財産、税金ありきではない。人ありきです。生き方、価値観、家族構成、このことがよく見えないでただ税金を計算して、いくらですといってもダメ。人間的包容力と、全体を見回すだけの力。また、技術のほうも補完するネットワークや情報、そういう総合力が資産税ではためされます。

広瀬 本日は貴重なご意見を聞かせていただきました。ぜひ、読者の皆さんにもこうしたネットワークに参加していただきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました。



寺西 雅行

てらにし まさゆき

1962年大阪府生まれ。85年同志社大卒。不動産関係税務を中心に相談、相続、土地評価業務のかたわら土地家屋調査士会、宅建協会などでの講演を行なう。なんば総合会計事務所所長。相続レスキューネット主宰。

納税者の理想を実現する 専門家のネットワークの構築を！