

前回、裁判で有利になる証拠作成を前提に記録を残すという税務調査の心得について解説しましたが、ここでもう1つ押さえておくべきことを申し上げます。それは、裁判と税務調査の違いを正確に理解する、ということ です。

この両者を比べますと、一方では裁判を前提に対策を考えるものであり、一方では裁判を前提としない考え方ですから、矛盾しているとお考えになると思いますが、しかし、この2つの考え方をきちんと理解しておく、非常に有効な税務調査対策が可能になります。

前回述べた裁判を前提に考える税務調査対策は、税務署から不利益な課税処分を受ける場合に対するリスクヘッジとして考えるべきものです。不利益な課税処分を受けると、裁判で争うしか救済の道がありません。このため、税務調査の開始時から、万が一の課税処分について証拠を整備しておく必要があるわけです。

その一方で、税務調査においては強行的な課税処分がなされることはそれほど多くはありません。税務調査の決着は納税者が税務調査官の指摘を受け入れた上で自身が反省をするという、修正申告書の提出で決着をつけるのが原則です(本連載第8回参照)。税務調査の決着段階で税務署と納税者の交渉が行われますが、その際に押さえておくべきなのが、裁判と税務調査(交渉)の違いなのです。

裁判においては法令解釈のプロである裁判官が、自身の良心と法令解釈によって最終的な結論を出します。このため、法令をきちんと読みこなし、法令に基づく主張展開を行うことが勝訴の大前提となります。

税務総合調査コンサルタント
税理士

松嶋 洋



第20回

裁判と税務調査は似て非なるもの

その一方で、税務調査の交渉においては、法令に基づく主張展開が効果的であるとまでは言えません。税務調査官は法令を知らず、相手の内情を踏まえて粘り強く交渉すれば、法令解釈としては疑問符がつくものの、有利な譲歩を得ることができ、ケースが多々あります。

私はよく、税務調査はゴネ得と申し上げています。税務調査官の指摘事項をうのみにせず、納得できるまで税務調査官と粘り強く交渉すると望ましい効果が得られやすいからです。ゴネ方は、いろいろあるわけで、極端な例を言えば、最高

裁では敗訴したものの、地方裁判所では勝訴したような判例も税務調査官に対しては、有効な反論の根拠となりえます。法令そのものも税務調査官は知りません。判例に至っては存在すら知らない税務調査官が大多数ですから、負けた判例を前提に反論するという、裁判ではまず考えられないような戦略も、税務調査交渉では許されます。

私をよく、税務調査はゴネ得と申し上げています。税務調査官の指摘事項をうのみにせず、納得できるまで税務調査官と粘り強く交渉すると望ましい効果が得られやすいからです。ゴネ方は、いろいろあるわけで、極端な例を言えば、最高

ゴネ得となるのはあくまでも税務調査の交渉段階においてです。交渉が決裂して税務署が更正処分を行えば、裁判で決着がつけられる話となりますが、裁判はゴネ得にはなりません。このため、法令的な根拠が強い、と判断できる場合は別途、そうでなければ降り時を考えながらゴネなければ、逆に不利益を被るリスクもあります。

証拠作成は録音などを活用して裁判に耐え得る、できるだけ客観的なものを用意し、交渉においては裁判を前提とするのではなく、裁判があった場合の勝訴見込みを考えながら、降り時を考えてゴネる。両者を混同せず、切り分けて税務調査対策をしましょう。

【まつしま 洋】元国税調査官・税理士。2002年東京大学卒業後、金融機関勤務を経て東京国税局に入局。07年退官後は税理士として活動する傍ら、国税調査官の経験を生かし、税務調査対策のコンサルタントや執筆活動も行う。
ウェブサイトを「税務調査駆け込み寺」<http://www.totatax-consulting.com/>