

## 税理士先生にインタビューしました。[2018年7月号]



佐藤 讓 税理士

事務所 佐藤讓税理士事務所

所在 東京都文京区

設立 2004年

>> 佐藤先生は北海道のご出身なんですね。

北海道のほぼ中心部の芦別市出身です。もともと炭鉱で栄えた町で、それが下火になると、赤毛のアンをイメージしたカナディアンワールド公園というレジャー観光施設を作りました。でも、札幌から離れているので観光客が集まらず…。今では人口2万人弱の町です。

>> 先生が国税庁を目指すきっかけは何ですか？

私は理系の学生でした。学生時代は英語・数学・化学が得意で、国語力はあまりありませんでした。ただ、とにかく数字には強かった。そんな時、高校の先生から国税庁税務大学の受験を勧められました。私は「税」には興味ありませんでしたけれど、先生から言われるままに受験し合格してしまいました。学校の後押しもあり、結局、税務大学へ進学（就職）することになりました。

>> 北海道での国税庁税務大学を卒業した後、上京のきっかけは何ですか

卒業して国税庁に採用されました。そこで「東京へ行きたい者はいますか？」と聞かれ、すぐ手を挙げました。それが全てです。多くの同期と一緒に上京し、私は板橋税務署からスタート。同期とは今でも付き合いがあり、

先日も会合があり一緒に飲んできましたよ。

>>先生は、47歳で国税局を早期退職し、税理士事務所を開業されました。その背景を教えてください  
わがままにも「国税局ではやるべき事をやりきった。」という気持ちになったからです。また、当時はIT化の波が押し寄せ「企業のIT化を支援しながら税務調査から守ってあげたい。」という思いも芽生えていたんです。

>>確かに当時はあちらこちらで「IT化」と言われていました。

平成12~16年ごろですね、私は国税局で主に大企業の税務調査を担当していました。企業のIT化も進み、その流れは税務調査にも及び、紙を基本とした調査からITを駆使して調査する時代に。私は率先して税務調査のIT化に取り組みました。そこで知ったことは「企業はIT化で自分たちを守れていない。」という事です。一つ例を挙げると、企業の経理担当者は、会計システムのシステム修正履歴が税務当局に見られていることを意識していないんです。私なら企業のIT活用をもっと上手に支援できると思いました。

>>先生はかなりITにお詳しいですね。どのように勉強されましたか

独学です。きっかけは35年以上前に遡ります。税務署の先輩から「NECのPC-9801を買うけれど、佐藤君も買わないか？」と誘われたことです。当時は目が飛び出るほど高価で最先端のパソコンでした。それでも、ゲームができたり、年賀状の管理ができたりするので、夢中で遊びました。年賀状の当たりくじの番号を登録して、誰に送った年賀状が当たったかを管理するなど、ちょっと変なプログラムも作りましたよ。その経験が仕事に生かされ、税務署や国税局の調査担当部署にいる時は、積極的に業務のIT化を提案し、内部採用されたものもありました。

>>2004年に独立して事務所を開業されました。顧問先はすぐに見つかりましたか？

開業した時は顧問先がゼロ件。私は税理士業のことを十分に理解できていませんでしたので、2年間は、国税局時代の元上司の税理士事務所で仕事を手伝いながら、税理士としての経験を積ませてもらいました。いわば税理士事務所付税理士としてですが、ちゃんと税理士としての看板も掲げさせていただきました。

>>どのようにして顧問先を見つけられたのですか？

紹介と口コミが多かったですね。それから、国税局で仕事している時に知り合った企業や役員様、それに同業者から声をかけてもらったことも。国税局を退職した時に、現職時代にお世話になった方々へご挨拶したあとに、少しずつですが仕事をいただく機会が増えました。「IT関係の仕事を手伝って欲しい」と相談されることもありました。

>>ところで先生は、特に相談内容の質にこだわっているとお聞きしていますが？

そうです。「どんな企業様であっても顧問契約できればいい」という考えはありません。国税当局で仕事して

きたプライドもありますから、お互いが納得して契約をしたいんです。そのためには、相談（面接時など）の段階でお客様を見極めるよう努力しております。それと、言いにくいことですが、安請け合い（安売り）はしないことを自らに課せております。税や申告のことを何も理解されていないお客様ほど「手が掛かります」ので、安易に請け負うことはしないようにしております。税務は税理士に任せておけばいいんじゃないありません。せめてダメ（例えば経費として認められない。とか）といわれるものだけでも自覚願いたいですね。「適正な税の申告こそ最大の節税」だということをお客様にはご理解いただきたいですね。申告書はお客様と共に作り上げていくものだということです。

>> 今後どのようなお客様を見つけたいと考えていますか？

具体的には、税務調査の予告をもらった企業、あるいは税務調査を恐ろしいと考えている企業に対してPRしたいです。私の強みの一つでもある「税務調査の立ち合い」です。税務調査を受けることになって右往左往している企業も多いでしょう。顧問税理士が経験豊富なら良いのですが、中には税務調査を苦手になっている税理士の先生もいらっしゃるでしょう。税務調査当日は多い時には5~6人の職員が来ますから、先生一人だと手に負えないこともあるでしょう。そういう時、私がスポットでお手伝いすることができます。

税務署の一般調査や特別調査（トクチョウ）、国税局調査部の一般調査、特別調査（トッカシツ）や資料調査（リョウチョウ）など、査察調査（マルサ）以外の調査に対応できますので、お困りの際には、是非、ご連絡いただければと思います。

>> 言い換えると、税理士の先生を支援することも可能だと？

そうです。同業の税理士の先生方にもPRできることです。私は税務調査を専門にしてきましたので、その分野で税理士の先生のセカンドオピニオンとして支援しております。まだまだ税務調査の経験が乏しい若い税理士先生など、私の経験を必要としている方々がいらっしゃるのではないかと考えています。税理士の先生やそのお客様にも大変喜ばれた多くの実績が私の勲章のようなものですね。



>> 頼もしいですね。本日はありがとうございました。