

LINE登録特典

**信頼を勝ち取る税理士になるための
税務調査事対策資料**

AIと税理士の役割の違い

— AIにはできない、税理士だからできること —

AIができること	税理士だからできること
 異常値を見つける 膨大なデータから、通常と異なる数値を瞬時に検出する	 異常の理由を聞く 数字だけでは分からない背景や事情を丁寧にヒアリングする
 データを比較する 過去データや同業他社と比較し、傾向や差異を分析する	 社長の本音を引き出す 信頼関係の中で、社長の考えや本音を引き出し、課題を明確にする
 リスクを検知する リスクの高い取引やパターンを抽出し、リスクを可視化する	 改善策を一緒に考える リスクの原因を一緒に分析し、実現可能な改善策を提案する
 調査候補を絞る 調査対象の可能性が高い企業を効率的に絞り込む	 顧問先の信頼を守る 調査があっても、顧問先の立場に立ち信頼と安心を守るサポートをする

—— あなたの対応で、税務調査の結果と信頼は変わる ——

頼られない税理士	信頼される税理士
 過去の数字しか見ない	 業界の変化まで見ている
 申告書を作ることが仕事	 リスクを予測することが仕事
 「赤字だから大丈夫」	 消費税・源泉税まで考える
 調査が来てから対応	 調査される前から準備する
 顧問先から聞かれて初めて調べる	 自分から情報提供する



重要キーワード

信頼されるのは「知識」ではなく「先手の行動」です。

税務調査は、税理士の価値が最も見える瞬間です。

頼られない税理士と信頼される税理士

頼られない税理士		信頼される税理士
 通知が来てから準備する ギリギリになって慌てて 資料を集める	▶	 日頃から準備している 必要な資料を整理・保管し、 すぐに提示できる状態をつくる
 調査官の質問に答える 聞かれたことに対して その場で対応する	▶	 調査官の仮説を予測する 調査のポイントを先読みし、 事前に対策を準備しておく
 書類だけを見る 数字や書類だけをチェックし、 背景を理解しない	▶	 社長の考え方まで理解している 社長の価値観や経営方針を理解し、 数字の背景を読み解く
 問題が起きてから動く 指摘を受けてから対応し、 後手に回る	▶	 問題が起きる前に提案する リスクを早期に発見し、 改善策を先回りして提案する
 「調査対応」が仕事 調査が来た時だけ対応し、 それで役割を終える	▶	 「調査されにくい会社づくり」が仕事 日頃のサポートで税務リスクを減らし、 調査を未然に防ぐ体制をつくる



信頼される税理士は、税務署より先に**顧問先のリスクに気づく。**

調査官から見た税理士の違い



手強い税理士

調査官から見ると「やりにくい」



必ず立ち会う

調査の最初から最後まで必ず同席する



調査範囲を確認する

調査の目的・対象・範囲を明確に確認する



社長だけに説明させない

社長に一人で話させず、事実を整理して回答する



論点を整理して回答する

質問の意図を理解し、論点を整理した上で的確に回答する



必要以上の資料は出さない

関連性のない資料は提出せず、必要最小限にとどめる

調査官にとって「手強い＝慎重に進める必要がある」税理士



助かる税理士

調査官から見ると「やりやすい」



「社長がいいなら、そのままどうぞ」と言う

調査の進め方を基本的に調査官に任せる



「私は詳しく分からないので」と言う

自分から積極的に説明や確認をしない



社長を一人にしてしまう

社長だけで説明させ、税理士は関与しない



「好きに調べてください」と言う

調査の目的や範囲を確認せず、全てを受け入れる



その場しのぎの対応をする

場当たりに回答し、事前準備や整理をしない

調査官にとって「助かる＝スムーズに進められる」税理士



税理士の対応ひとつで、調査の深さも結果も大きく変わります。

頼られない税理士と信頼される税理士の違い

頼られない税理士		信頼される税理士
 調査が来から考える 場当たり的に対応し、 準備が後手になる	▶	 初動対応を事前に共有している 顧問先と初動の流れを決めておき、 スムーズに対応できる
 顧問先を一人で対応させる 社長任せにしてしまい、 不安やリスクが高まる	▶	 必ず初動から伴走する 税理士が最初から関わり、 社長を安心させる
 調査官のペースで進む 主導権を握れず、 必要以上に調査が広がる	▶	 調査の主導権を意識する 調査の目的や範囲を確認し、 適切にコントロールする
 「何とかなる」と考える 準備や対策を軽視し、 問題が起きてから慌てる	▶	 想定問答まで準備している 想定される質問や論点を整理し、 根拠資料まで準備しておく
 調査対応が仕事 “対応すること”が目的になり、 本質的な価値を提供できない	▶	 顧問先に安心を提供することが仕事 調査を乗り越えるだけでなく、 信頼関係を深める機会にする



信頼される税理士は、調査の結果だけでなく、
“その過程”で顧問先の信頼を勝ち取っています。

頼られない税理士と信頼される税理士の違い

頼られない税理士



指摘事項だけ対応する

その場しのぎの対応で、
根本的な解決になっていない



修正申告で終わる

申告を直して終わり。
その後のフォローがない



調査を終わらせることが目的

とにかく早く終わらせることを
優先してしまう



一時的な対応

場当たりの対応で、
同じ問題が繰り返される



税金だけ見る

税金の計算や節税だけに注目し、
会社全体を見ていない

信頼される税理士



原因まで改善する

なぜ問題が起きたのかを分析し、
根本原因を解決する



再発防止まで提案する

再発防止策や社内ルールの整備まで
サポートする



次回調査を減らすことが目的

将来のリスクを減らし、
安心して経営できる状態をつくる



継続的な改善

定期的に見直し、仕組みを改善し続けて
リスクを低減する



会社の仕組みを見る

経営全体を理解し、利益・資金・人の流れなど
会社の仕組みを整える



信頼される税理士は、調査の「その先」まで見ています。
顧問先の**未来を守る**ことが、税理士の**本当の価値**です。

顧問先へ事前に伝えておく

税務調査初動の **4** 原則

- ① 慌てない
- ② 怒らない
- ③ その場で判断しない
- ④ まず税理士へ連絡する

この流れを日頃から共有しておく。

税務調査を通じて 信頼される税理士になる5つのキーワード

①

流れを読む

税務調査の全体像や調査官の行動を理解し、先を見据えて対応する。



②

準備する

事前に情報を収集・整理し、想定される質問や論点に備えておく。



③

初動を制する

調査開始時の対応が、その後の流れを大きく左右する。



④

原因を改善する

指摘事項だけで終わらず、再発防止まで提案し、会社の体質を強化する。



⑤

意見を主張する

税理士としての専門性をもって、根拠を示し、適切な意見を伝える。



— 信頼され頼られる事務所になるには —



事務所全体で
税務調査対応の**共通認識**を持つこと

共通認識を持つことで

共応力



適切な初動・対応ができ、
顧客の不安を解消できる

信頼感



事務所として
一貫した対応ができ、
顧客からの信頼が高まる

業務効率化



属人化を防ぎ、
スムーズで効率的な
対応ができる



これらが高まり、
より顧客から**信頼される事務所**になる！



特に重要なのが「**共通認識を持つこと**」です。

税務調査対応や社内向け研修のご依頼はこちらから

