

税制改正が後押し

相続支援に吹き込む新風
イメージ払しょくで顧客層の拡大狙う

平成25年度の税制改正大綱において相続税が見直され、基礎控除額の縮小および最高税率の引き上げが決定した。相続増税時代の幕開けにより、相続関連ビジネスの過熱化が確実視されるなか、税理士らによる相続支援の動きも活発化。相続税対策や申告といった従来の指導領域に止まらず、新たな仕組みで拡大する相続市場へアプローチするケースも出てきており、今後、相続支援のスタイルにも変化が見られそうだ。

相続診断士資格で「笑顔相続」を実現

これまで税理士は、相続対策や申告といった業務が発生する資産家層の1割程度をターゲットにしてビジネスを考えてきた。しかし、残る「9割」にも、何らかの解決すべき相続問題が存在する。そこにスポットを当てて支援していかうというのが、2011年末に発足した一般社団法人相続診断協会(東京・中央区、代表理事＝小川実税理士法人HOP代表社員)だ。

同協会は、遺族間に起こる“争族”が後を絶たない状況を少しでも解消していきたい―との想いから、「相続診断士」という協会独自の資格認定を創設。認定者が相続のアドバイザーとなり、相続手続きを円滑に進めるために税理士や弁護士らの専門家への橋渡しを行うことで、「笑顔相続」を実現させる目的で設立された。資格認定者は、協会設立から僅か1年余で約4,000名と急増。昨年10月から全国120ヶ所の会場で自由な場所と時間を選べる試験方式を導入し、受験生の利便性と効率化を推進させたことも一因だが、「相続診断士の育成を通じて、相続問題に関する啓発活動を行う協会の趣旨が幅広く理解していただけた結果」(小川氏)という。

この「相談診断士」とは、「一言で表せば、“笑顔相続の道先案内人”」(同氏)という位置づけ。対象者の中心は、生保、不動産、金融、FP、葬儀といった相続関連ビジネスに近い人だ。一般的な相続相談についてヒヤリングしてもらい、個別の相続税の計算や財産分与といった専門領域の相談には、税

理士や弁護士等の士業らのサポート部隊が、「相続診断書」を作成してフォローする仕組みだ。すでに、税理士ら50事務所が協会のパートナーとして登録しているが、「全国をカバーするために、セミナーの開催などで税理士の賛同者を多く募っていきたい」(同氏)。

そうした活動を展開する上で、重要なツールとして活用されているのがエンディングノートだ。協会発足のきっかけにもなった、税理士としての「相続問題に伴うやるせなさ、切ない想い」。その小川氏の実体験から、被相続人が事前に備えるエンディングノートの重要性を強く訴える。エンディングノートは、被相続人が思いを伝える手段として欠かせない道具という。

相続診断士の肩書を名刺に入れることで、自身の業務の幅が拡がり、士業と連携することでお互いにWin-Winの関係も生まれてくる。「すべての人々が笑顔で相続を迎える。その手伝いをする役割を果たせたら」(同氏)が、相続診断士資格に込めた思いである。税理士にとっても、相続ビジネスに拡がりを持たせる資格と言えそうだ。

「相続学」を新たな学問領域に

一方、円満な相続の実践と研究活動を行う目的で、昨年11月に旗揚げしたのが「日本相続学会」(会長＝伊藤久夫氏、事務局＝東京・千代田区の平川会計パートナーズ内)だ。「相続学」という学問領域の確立および研究成果を広く社会に公開し、政府に対しても政策提言をして行くなどを活動の柱に置く、唯一の団体。

これまで、相続法や相続税などの分

野での研究会組織は存在しているが、そうした組織はあくまで、税理士や弁護士らがそれぞれの専門分野における活動領域しか持たなかった。しかしそれでは、今日の複雑・多様化した相続問題の根本的な解決にはなり得ない。そこで、相続に関係を持つ専門家らが学際的あるいは業際的という横断的な見地から連携して相続問題の全体像を捉え、「相続学」という新しい領域を切り開いて行こう、というのが発足の骨子。

発起人メンバーは、税理士、弁護士、司法書士、不動産鑑定士らの実務家をはじめ、FP、金融関連、大学関係者、経営コンサルタントなど幅広い。組織立ち上げから僅かの間で賛同会員は60名を超し、「今夏の公益社団化に向けて100名体制で臨みたい」(吉田修平弁護士、副会長)という。特徴的なのが、12回に渡って開催する「リレーセミナー」だ。それぞれの専門家らが「円満な相続を阻む問題点整理」という共通のテーマに基づき講演し、そこで示されるキーワードに沿って次の講演者がリレー形式で開催していくもの。

社団化に伴う当面の活動目標は、この講演録を積み上げての出版化および研究部会等の設置。実務家として、相続に関する具体的な問題点をピックアップして、そのケーススタディについて様々な角度から解決のアプローチを試みる。それがメンバーに対する支援ビジネスにもつながり、また、知識が共有化できることで専門家の英知が結集できる。「もともとは相続支援ビジネスとして立ち上げたわけではないが、相続のアドバイス支援を望む税理士らにとっては専門家らチームによるパッ

INDEX

税理士会が全国初「税理士紹介制度」	… 2面
会計事務所「応援団」結成される	… 3面
日本M&A協会 企業救う新たなインフラ作り	… 5面
クラウドが業界を席卷する!!	… 6・7面
歯科特化に強力支援ツール	… 9面
税務調査の手続きが激変する	… 10面
開業4年半で相続申告500件 税理士法人チェスターの戦略とは	… 11面

クアアップ体制は心強く、それを利用できる点が最大のメリットにもなる」(同氏)という。今後、“行動する学会”を目指し、多くの賛同会員を募っていく。

相続川柳で親近感アップ

このほか、相続市場の拡大を視野に、新たな顧客層をどう開拓していくのかについて、様々な税理士がいろいろな角度からアプローチしている。相続税申告や手続き、遺言サポートを手掛ける「相続サポートセンター東京」を運営するすばる会計事務所(東京・台東区、代表税理士＝森瀬博信氏)では、「相続川柳」の募集というユニークな切り口で専門性をアピールしている。

これは、縁起でもないと敬遠している人が多い「相続」について考えてもらいたいと実施したもの。応募数を増やすための工夫を凝らしたことで、3ヵ月間の募集期間内に3,530通の応募があり、事務所サイドでもその反応の高さに驚いたという。審査の結果、「相続が無口な父親に語らせる」が見事金賞に選ばれたが、こうした声は事務所にとても貴重な財産となる。これを契機に、「エンディングノートの気軽な書き方」といった相続支援に繋げていきたいと話す。

すでに、大增税に向けた相続ビジネスの前哨戦がスタートしており、最近では、債務の過払い問題から今度は相続問題へシフトした大手法律事務所らが相続案件を狙い、食指を伸ばしている。今回の相続税の税制改正が後押しとなり、相続市場での熱い支援ビジネスはますます活況を呈していきそうだ。

(11面に相続関連記事を掲載)