

# 税理士が相続手続で 売上あげて 相続税の申告も取る方法

1. 今後の税理士業界の時流を考えると顧問業務だけで食べていくのが厳しい理由

2. なぜ税理士が相続税の申告だけでなく相続手続なのか？

3. 相続手続業務とは？！

4. 相続手続のお客さんはどのように集客するのか？



相続手続相談士

税理士が運営する税理士のための団体

相続手続相談士研究協会

■登場人物

大野晃、新井健太

大野：相続手続相談士研究協会のディレクターをやっております、大野晃と申します。よろしくお願いいたします。

新井：最高顧問の新井健太といいます。よろしくお願いいたします。

大野：それでは今回は、税理士が相続手続で売上を上げ、相続税の申告書を取る方法という形でお話しさせていただきます。まずは第一項目としては、今後の税理士業界の事情を考えると、顧問業務だけで食べていくのが厳しい理由というところに関してですね。

新井：そうですね。これはどちらかという大野先生のほうが詳しいと思うので、大野先生が考える今後の税理士業界の行く末というんですかね、それをちょっと聞かせてもらいたいですけれども。

大野：はい。現状の税理士業界自体も、皆様、とても変化が速いというふうに感じていると思うんですよ。変化が速いというのをちょっと前までは、クラウド会計の自動仕訳ですね。自動仕訳なんていうものはなかったと思うんですよ。そんなのは夢の世界と。そんなものが今は当たり前のように皆様、使われていると思うんですよ。この流れて絶対逆らえなくて、もっともっとロボティクスという、RPAとか：RPAというのはそれぞれ：今までだったらクラウド上でないと繋がらなかったのが、デスクトップ上で、例えば会計ソフトと税務申告ソフトをロボティクスで繋いだりとか、そういうことができたりとか。どんどん生産性が高まってはいついていくんですよ。そうすると、人間の業務ですよ、人間がやる作業の業務って少なくなる。それで、よりのこの業務って間違いなく定型的な作業が多いので、ロボとかAIとかクラウドとかに持っていかれやすいところ。

それで、もちろん楽観的に考えたら、仕事の部分が楽になったという考え方はあると思うんですけども、その反面、楽になったという考えが蔓延したらどうなるか。顧問先からしてみたら、それだけ楽になったんだから、何か付加価値を提供するか、もう一つは値下げするかという、この2点になってくるという時に、付加価値を与えるって、多分皆さんも散々コンサルティングとか色々行っているけど、凄く難しいと思うんですよ。税理士さんにコンサルティングを求めているって、基本そんなにニーズ的には僕は少ないと思います。

新井：そうですね。

大野：と考えた時に、やっぱり後者の値下げしてくれというニーズの方が強いのかなと思います。作業だけやってめちゃめちゃ儲かろうという税理士法人だったら、むしろ超低価格にして、もうそれこそ何千円ですよ、月額。何千円にしてしまって、価格競争をわざとつくる。1回つくられた価格競争は抗うことはなかなかできないので。そうなってくると、顧問業務のほうですよ。まず、テクノロジによる価格破壊。あとはもう一つ、超少子高齢化時代となった時に、後継者へのバトンタッチ率の低さと、間違いなく子供が少なくなるということ。当然、それだけ起業家というのは少なくなってくるわけですから、そうすると単純に顧問としてやる数ですよ、絶対的。パイが少なくなってくるわけですよ。そうなってくれば当然、税理士の数は7万人もいるので、それを選ぶ人達のほうが色々選べるという話になってくる。

新井：なるほど。確かに今はオリンピックピック景気みたいな形で、しばらく企業の数も増えますけれども、その後ですよ。どうなっていくかというのは、やはり企業数が減っていけば顧問の数も減るでしょうし。やっぱりさっき仰っていた、インターネットの会計のソフトとかRPAとか色々ありましたけれども、結構前から価格競争ってきていましたもんね。その中で生き残って行って、なのにもまたITが入って来て、更にまた価格競争どころか、そもそも税理士さんは要らないんじゃないの？という時代にも、もしかしたらなるということですか？



大野：そうですね。本当にそれは国税庁とかのページで、今後の租税行政というところを見ていただくと、もう国自体がAIで税務調査をしようとか、チャットボットという人工知能が最適な答えをビッグデータから出して、お客さんから質問をして、最適な答えがそこで出ちゃうわけなんですよね。これってめちゃめちゃ恐ろしいですよ。

新井：そうですね。相手はだって税務署とかですもんね、そもそも。そうすると、その答えが一番合っている可能性が高いわけじゃないですか。そうしたら、お客様も税理士さんを通さずに直接納税先である税務署とやり取りができてしまうのであれば、税理士さんの出番は減っちゃうんですかね？

大野：もっと言えば会計だって、スマホでもっとシンプルに。国のさじ加減だと思っていて。国がもっと会計をシンプルに変えて、スマホでできますと。理屈上、頑張れば、スマホを繋いでいけばできる可能性も高いです。OCRの精度がもっと良くなれば、写メをしただけで仕訳に取り込む精度も高くなって。申告ソフトだって、RPAを使って、会計ソフトと、それこそ国の直の税務申告ソフトみたいなものをつくられたら、恐ろしいことくらい分かりますよね。

新井：確かにお客さんからすると楽なんですけれどもね。だけれども、それで一つの業界の危機を迎えるというのは凄く恐ろしい話ですよ。

大野：もちろん高度税務的なことは残っていくと思うんですよ。会社が合併しましたとか、分割しましたとか。だけれども、普通の税理士さんがやっている企業って1億円未満がほとんどだと思っんですよね。そうなってくる、税務的論点が少ないようなものって、ある意味、楽ちんだからというのがあるわけじゃないですか。だからこの業務は危ないですよ。だってガッツリ税理士試験を勉強していない職員さん達がその担当を持ってるけ



ですから、難しいわけがないはずなんですよ、もともとのつくりが。

新井：そうかあ。そうになると、今後の税理士業界はどう生き残っていけば良いんですかね？

大野：そこに関しては、売上を上げるといふところだけですよ。あ、ごめんなさい、もう一つあるとしたら、人材のほうですね。人材採用のほうに関しても、会計事務所業界は少子高齢化で、国税庁の税理士試験のデータを見ていただくと、5年間くらいで2万人とか受験者が減っている。となった時に、採用コストもめっちゃ高くなっている。広告費とかだつてエージェントを通せば年俸の3割とか持っていかれて…

新井：そんなに掛かるんですか？

大野：掛かります。それで経験者も全然来ないですし、採用困難、育成困難。育成困難というのは未経験者しか採りようがない。経験者はめっちゃめっちゃ相場観が高すぎて、ただでさえ顧問料が下がっていくといっているのに、高い人材を雇うつてしんどいじゃないですか、それは。

新井：そうですね。

大野：というところが、僕は顧問業務をやっていくだけというのは、危険かなと思うんですよ。もちろん、ここ5年くらいでは、今とさほど何も変わらない。もちろんテクノロジーが、何かRPAというものがあるだとか、そういう時代にはなっていると思うんですよ。だけれども、それが出た以上、顧問業務自体が下火になっていくとかいうのは、多分まだ考え難いと思うんですけれども。ただ、こういうのっていつの間にかじっくり浸透してきて、いつの間にかころっと変わっている時代が、という時に、先ほど言ったとおり、これからどうして

いけば良いのか、というふうに考えた時に、やっぱり顧問業務って甘かったんですね。月々もらえて、何もしないわけではないですけども、それに近い状態。

新井：憧れの仕組みですよ。

大野：でも憧れるということは、それは逆に言えば、楽ちんだからと皆さん思うからですよ。だからこそ、一般業界とやっぱり同じようなことをしていかないといけない。つまり明日の売上がどうなるか分からないということですよ。どうなるか分からないような業務。でもこれって税理士さん達は、多分皆さん嫌だと思っんですよ。嫌だから僕は逆にチャンスだと思っっているんですよ。ここで一步インシャルのところですよ。インシャルでもらえるような売上の業務に、顧問業務と両立が大事ですよ。まずは両立して行って、だんだん顧問業務が下火になってきた時に、相続手続き：答えを言っちゃいましたね。インシャル的な業務を集中的にやるという、今から準備をしておく必要があるというところで考えられるのは、間違いなく少子高齢化で。子供の数は減るけれども、間違いなく高齢者の数は増えて、死亡者数は増えていく。ということを見ると、皆さん相続税申告を多分考える人が多いと思っんですよ。

新井：そうですね。相続税の改正もありましたしね。

大野：はい。そうなってきたら、皆さん税理士の枠で考えたら、じゃあ相続税申告に行こうと。これは絶対にやめたほうが良いです。もう相続専門の税理士法人でないと採算が合わないくらいの価格帯に陥っちゃっていますので。僕がその時に考えたのは、税理士という枠をちょっと1個出ていくくらいのもですね。と考えた時に、相続に対して着手しないのは、はっきり言っつて勿体ない。となってきた時に、新井先生が10年間近くやり続けた相続手続きというところの業務ですね。意外とここがまだまだブルーオーシャンというところになっていま

すので。では何故、税理士が相続税申告だけでなく、相続手続きなのかというところに関して、ちょっと新井先生が相続手続きをやってきましたので。

新井：はい、分かりました。ではそのあたりを次は話していきましょう。

大野：何故、税理士が相続税の申告だけでなく、相続手続きなのかというところで、先ほどもちよっとお話ししましたけれども、申告はレッドオーシャン化しているところですよ。

新井：そうですね。だけれども、税理士さんといえば申告じゃないですか。実際のところ、申告ってどうなんですか？みんな喜んでやるような仕事なんですか？それともちよっと敬遠したい仕事だったりするんですか？

大野：申告は、一つが、ちょっと難しくなるとリスクがある。訴訟リスクですよ。それで、あとは、そもそも取りたくても相続専門の税理士法人さん達が、めちゃめちゃマーケティングが強いので勝てないですよ。

新井：かなり競争が激化というか、もう決まっちゃっているんですね。

大野：はい。だって皆さん、相続税申告で多分おいしいラインって申告要件があって納税なしというラインだと思うんですけども。それはみんな取りたいから、そこをやりたくないじゃないですか。そういうおいしいところってみんなやっていますから、当然。リスクがないですから。

新井：なるほど。だから、申告ではなくて、手を伸ばして相続手続きまでということところですか？



大野：そうですね。結局、顧問業務でいえば、僕は会社設立みたいなものだと思っていて、フロント商品ですよ。もう今は相続税申告を私達がやりますよという段階ではなくて、相続手続きをやりますよ。それで、ここである程度お金をいただいて…あ、結果的にですよ。新井先生も相続手続きを10年やっていて、何件に1件の割合で申告があるとか。

新井：そうですね。10年やってみて、僕は行政書士なんですけれども、それでもやっぱり3件に1件くらい、何かしら税理士さんに申告をしてもらわないといけないという案件が出てくるので。

新井：そうですね。それこそお客さんは僕を行政書士だと思って依頼をしてきているわけで、税理士さんが手続きをやってくれるんだという視点で、お客さんが判断をするのであれば、やっぱりもう少し申告が必要なお客さんが集まりやすいと思うんですよ。

大野：そうですね。

新井：僕ですら3分の1。3件に1件来ているので。そう考えると、まだまだ税理士さんがやっていったほうが良い。おいしい業務なのかなと僕は思います。

大野：そうなってくると、確かにそうですね。一般的に考えて、手続きで、今はもう大体最低30万くらいって聞きますよね。新井さんも多分大体30万くらい。それで、そこで申告もセットで取ることができれば、相続申告とセットで最低60万円近くの報酬をいただけますね。

新井：そうですね。やっぱり相続手続きってお客さんからすると、やっぱり実は相続税の申告がかかるかどうかとい

うのは、もちろん心配ではあるんですけども、相続って何をして良いか分からないから全部任せたいという依頼の仕方をする方が凄く多いので、やっぱり申告だけというところ、私には関係ないわみたいなお客さんが多いと思うんですよ。なので、もう少し間口を広げてあげること、色々なお客さんからの相談もあるのかなと思っています。

大野：分かりました。まとめますと、結局、相続申告だけではなくて、相続手続きなのかということとしては、結局は申告ですよ。申告自体はレッドオーシャン化していて、そこを狙いに行くのは並大抵なものではないと。あとは、相続税申告で本当に難しい案件だと、めちゃめちゃリスクが高くて、訴訟リスクが高い。そういう面では真逆ですもんね、相続手続きの今の状況というのは。

新井：そうですね。相続手続きは、いわゆる申告業務と違って、答えがある。口座解約だったら銀行さんが認めるか、認めないかという話だったりとかして、腕の見せ所では実はなかったりするんですよ。申告だったらテクニク、経験とか色々な凡例とかから、より最適な答えを提案するのが業務だと思うんですけども。手続きに関して言うと、面倒くささの代行という部分が多いので。やり方が分からないから任せたい。面倒くさいから任せたいというところなので。いわゆる過去の経験に裏打ちされている部分って、実はそんなになかったりするんですよ。逆に言うと、法律が変わったり、銀行書類が変わったら臨機応変に対応しなければいけない業務です。

大野：分かりました。

新井：では、これで2部のまとめということで。

大野：では3番目として、相続手続きの業務ですね。業務とは？というところなんですけれども、これは新井先生が10年間、それこそ全国の銀行の口座解約だとか全てしてきたと思うので、全部はここで喋りきれないと思うんですけれども、抽象的に色々お話ししていただければと。

新井：そうですね。いわゆる土業という枠で考えると、相続手続きで何をしますか？と訊かれると、遺産分割協議書の作成だったりとか、相続登記、相続税の申告とか、結構、業務単位で考えている土業さんは凄く多いんですけれども、実はお客さんって何をやるか分からないけれども、全部お願いね、みたいな、まるっとみたいなところが多いんですよ。その理解が、凄くお客さんと土業側での相違があつて、それを実は埋めるサービスを提供している人がいるかどうかというのが、結構今は大きな差で、それを埋めるサービスを提供している人には凄く仕事があるし、そうでない人は相続もやるだけだね、一応みたいな。その立場にいるからこそ、全然仕事が入って来ないみたいな状況になっています。では、お客さんが求める相続手続きって何かというと、それこそ財産を全部名義変更、解約をしてほしいとかになるわけです。それって何かというと、具体的に言うと口座解約だったりとか、株の名義変更、投資信託の名義変更、売却、あとは不動産の名義変更、自宅の不動産の名義変更もあれば、光熱費、電気、水道、ガス、NHKとかの名義変更もしてくれとか、生命保険の請求をしたいとか、本当に幅広い業務を求めている、果たしてこれを誰に相談して良いの？というところが今、お客さんにとって凄く悩みの種といえますか。土業が本当は提示をしなければいけない話なんですよけれども、それができていないという不一致が今は起きている状態です。特に相続手続きって、イメージとしては税金が絡んでいれば税理士さんにといいところなんですよけれども、ほとんどの人が、うちはそんなにお金持ちではないからという方が多いんですよ。

大野：なるほど。そういう面ではあれですよ。税理士の顧問がない層だから、今までなかなか税理士さん達が出逢えなかった人達ですよ。



新井：そうですね。もちろんそれもあります。やっぱり顧問先が必ずしも、うちは税金が掛かるほどお金がないしということもあれば、実は税理士さんから仕事を紹介いただくことも実は多くて。そうなる、では何で税理士さんが引き受けないの？ってずっと思っていたんですよ。多分それは税理士さんのほうで、そういうことをやっていないからとか、やり方が分からないから、ということが多かったんですよ。もしそれで税理士さんが応えられるようになれば、顧問先の満足度も高くなって、顧問を変えるということもないと思うんですよ。値段とかの話ではなくなるわけじゃないですか。

大野：逆にそういうのを聞くとあれですよ。これから、お客さんの、これが相続手続き、業務ですよ。これを税理士さんがやるというのが、主流ですよ。なってきた時に、うちは相続手続きができないからという表現を顧問先にした時点で：これは逆に言えば、格式があるような顧問先とかだった場合、税理士変更とかが起きてもおかしくなくなってきますよね、今後。

新井：そうですね。やっぱりいわゆる顧問だと、会社社長と、あるいは経理の担当者の方との話し合いになっちゃいますけれども、相続の相談となると、それこそ実は妻の親が亡くなってとか、あとは従業員でちょっと困っているの私に相談が来たんだけどみたいな、そんな話もやっぱり過去にあったわけですよ。そういうのに対応できるかどうかというのは、やっぱり税理士さんとして契約を続けて良いかという指針になってしまう可能性はあります。

大野：やっぱり相続手続きのほうですよ。いや、うちはやっていないから、税理士だから。片やそういうふうな、相続手続き、大変ですからねってさらっと取ってくれたら、あ、あなたも税理士なのねって。特に相続人の方々はね、別にその税理士にお世話になったわけではないから、余計あれですよ。凄く面倒見が良いから、あなたも法人のほうもできるという話になったら、鞍替えが起る可能性が十分ありますよね。

新井：そうですね。実はやっぱり法人さん、社長が亡くなって相続手続きをやったことがあるんですけども、相続税の申告はいわゆる顧問先の税理士さんではなくて、僕の手配した税理士さんにやってもらったりとかしたことも実際にあるので。

大野：悲しいですよ、税理士としては。

新井：そうですね。こっちとしてもあえて顧問先の人に、本当は筋を通して紹介するという場合もあるんですけども、相続って結構家庭内の話なので、わざわざ顧問先に資産を明かして、相続税の申告をお願いしますって言わなかったりするんですよ。

大野：なるほど。新井先生が言ったとおり、色々相続手続き業務とは？というところとしては、身近な存在であるからこそあれですよ。会社の社長とかであれば、目の前の顧問先に対して、何か起きたらいつでも相続手続きをやるというスタンスから入って、では何をやるのかといったら、口座解約とか、証券会社の名義変更とか、他は何でしたっけ？

新井：不動産、生命保険：

大野：生命保険とかですね。あとは携帯電話の名義変更やら、水道光熱費とか。とにかく名義変更が付くものはあらゆるあれですもんね。やっていくという形ですよ。

新井：そうですね。土業の枠に囚われないということが大事だと思います。

大野：はい、分かりました。

大野：相続手続きのお客さんをどのように集客するのかということ、最後、4番目のお題目として挙げさせていた  
だきました。これは多分アナログとかウェブとか色々な意見があると思うんですけど、どうですかね？

新井：僕はかなり昔からウェブをやっているんで、ウェブとアナログ、半々くらいの印象ですかね。ただ、徐々にウェブが増えてきているという状況です。

大野：やっぱりウェブが増えている状況というのは、何かあれですかね？

新井：僕が本当にインターネットから仕事を取ろうとし始めたころは、家にデスクトップパソコンとかノートパソコンが1台あって、それを使う人がいて、検索をするみたいな、結構特殊な、本当に条件が限られていて、みんながみんなやるような時代ではなかったんですけど、今は僕のホームページのアクセスとかを解析してみると、やっぱり皆さんスマホを持っているので、スマホですぐに検索をして、電話をもらうということが凄く増えています。

大野：なるほど。そういうテクノロジー的な変化がこっちにも影響が出ているのと、多分恐らく相続手続きということに関する仕事の認知度が、10年前より上がってきているということは確かですよ。

新井：そうですね。今は葬儀屋さんとかでも、亡くなった後にこういう手続きをやってくださいねと、パンフレットを渡すようなので、そういうところで、あ、こういう色々なことをやらなきゃいけないんだ、という大変さを結構早い段階で気付くような時代になっているようです。



大野：それこそ例えば、パンフレットだとかチラシとか、そういうものを区役所だとか市役所とか、あとは葬儀屋さんとかと一緒に提携するとか、こういうことも全然アナログ面ではあれですよ。

新井：そうですねやっぱりどうしてもが年齢層が高かったりとか、相続手続きって水漏れのトラブルと一緒に、最初に目に入ったところに結構依頼することって凄く多いので、顧問先にもし葬儀屋さんとか、そういうような方がいれば、その人のところにチラシを置かせてもらったりとか。それこそ顧問先に手続きをやっていきますからという案内や、チラシを配るだけでも十分集客は見込めると思います。

大野：そうですね。そもそも誰が相続手続きをやっているかというのが、分かるからそこに頼むのであって。それで、もう一つのほうですね。ウェブという形になると思うんですけども、具体的にホームページで意識されて、どういうふうにやれば取れてくるのかなという。

新井：やっぱりホームページって、なんとなく全国から取れちゃうのではないかという心配もあると思うんですけども、相続に限って言うと、やっぱり相続人さんであったりとか、亡くなった方の住所地で仕事が取れるということが多いです。僕の場合は練馬区中心なので、練馬区で親が亡くなったんだけどか、私が練馬区にいるのでということに依頼をすることが多いです。

大野：そうすると、それってというのは、相続手続きに関して、亡くなった方のご実家の周辺周りというイメージのほうがいいですかね。対象地域としては。

新井：そうですね。よほど僕が、例えば東京で名古屋の仕事を受けるといったことはないので、やっぱりお客さんももちろん、比較的相続手続きって1回顔を合わせれば終わる話ではなくて、下手をすると週1回くらい会ったり

とかするので、そうなることやっぱり近場、家に来てくれるとか、そういうような強みで選んで来るみたいですね。

大野：それは被相続人の実家ですか？それとも相続人の方のところが多いですか？

新井：会うのは、例えばお父さんが亡くなって、お母さんがまだ生きているという話だったら、お母さんに会いに行ったりとかします。

大野：なるほど。そういうことのほうが多いんですね、むしろ。

新井：そうですね。

大野：そのお母さんのところに…相続人の方々は忙しくて集まれないから、お母さんが代行しているということですね。

新井：仰るとおりです。依頼される理由というのは、皆さんやっぱり有給はそんなに使えないし、休めないという状況なので、もうあとはお願いね、というような形で依頼される方が多いです。

大野：なるほど。ということは、やっぱりご実家周りベースということで、第一次相続に関してはですね。逆に、第二次相続だと子供さんとかに来るじゃないですか。

新井：そうですね。全部手続きが終わった後に二次相続についての相談もありますけれども、それは僕のほうでは件数が少ないなという実感があるのは、やっぱり税理士さんではないからだと思います。これが税理士さんを一

緒に連れて行った時は、やっぱり税理士さんに対して次はどうしたら良いの？って絶対皆さん質問しているの  
で、やっぱりそこは行政書士である僕と、税理士さんが受ける、その業務の差だと思っています。

大野：やっぱり行政書士だけでやっていて、あ、こんなお仕事もプラスアルファでできたら良いとか、自分が税理  
士だったら集客をもっと円滑にできるんだろうなという。

新井：はい。どこまでいっても、やっぱり税金が掛かる、掛からないかって凄く気になるし、掛かるんだったら早め  
に金額が知りたいみたいなどころがあるので。やっぱりそこを集客、いざ、よい、どんで始めた時に税理士  
さんには勝てない部分だと思えます。

大野：分かりました。それでは、税理士が相続手続きで売上を上げて、相続税の申告も取る方法というところに関し  
ての、四つのお題目の解説を終わらせていただきます。最後まで見ていただき、ありがとうございます。

新井：ありがとうございます！感謝します！