



会計事務所の新たなビジネスモデル「相続手続相談士」とは

相続手続相談士研究協会 最高顧問の新井健太氏（左）、ディレクターの大野晃氏（右）

税理士業界の底上げを目的に設立された、税理士による税理士のための団体、一般社団法人中小企業税務経営研究協会（東京都渋谷区）。今夏、同協会から新たに「相続手続相談士研究協会」が立ち上がった。会計事務所の相続事業として、税務申告だけでなくその前段階である相続手続からサポートし、ビジネス化していくことを目的とした組織だ。長年、相続手続代行業務を専門に取り組んできた行政書士の新井健太氏を最高顧問に据え、そのノウハウを余すことなく提供する。さらには、同氏の養成講座を受け、資格を取得した「相続手続相談士」からの事例を収集して会員同士で共有することにより、これまで目の目を見なかった相続手続という分野で、会計事務所の新たなビジネスモデルの確立を目指す。その理念、活動内容と今後の展開について、新井健太氏と相続手続相談士研究協会ディレクターの大野晃氏にお話を伺った。

税理士業界の活性化を目指す、 中小企業税務経営研究協会の活動

—— この7月、一般社団法人中小企業税務経営研究協会において、相続手続相談士研究協会が発足しました。そこで本日は、この相続手続相談士について、同協会の最高顧問に就任された行政書士の新井先生と、発起人である税理士の太田先生に伺います。

まずは、同協会の母体となる中小企業税務経営研究協会の組織概要と、最近の活動状況についてお話しください。

大野 中小企業税務経営研究協会は、会計業界を魅力ある業界にし、税理士を目指す若者を増やしていくこと、そして、中小企業の真

の支援者となり得る税理士を育成することを目的に、マーケティングや採用活動を行っています。日本全国に会員となっていたり、税理士・会計士の先生方を増やしながら、先生方が持つノウハウや事例を集め、それを会員の皆様で共有することで、会員事務所、ひいては会計業界全体のレベルアップを目指している、民間の税理士会のような組織です。

—— 具体的にはどのような活動をされているのでしょうか。

大野 正会員の方々にお集まりいただく定例の勉強会を隔月（偶数月）で開催しているほか、会計事務所の運営、ブラッシュアップに役立つ情報をDVDにして、毎月ご提供しています。また、人材の採用、育成などに関するさまざまな質問に対して、チャットなどを

通して随時対応しています。これらのサービスの中で、特に好評を博しているのが、ホームページ作成ツールです。これは当協会代表理事の蔵田陽一税理士がづくり、実際に集客で実績を出しているホームページのテンプレートです。個人事務所を経営している税理士先生の方々を中心にご利用いただいています。

ただ、これによって顧客を拡大した個人事務所様が増えたのはいいのですが、それに人材の採用・育成が追いつかないという現象が顕著になってきました。その結果、お客様からの問い合わせをストップさせたり、国際税務や億単位の大企業の仕事を断ってしまったりという事務所さんも始めている。そこで当協会では、そういった個人事務所

様が依頼を断ってしまうようなお客様を、別の事務所様にご紹介する、従来とは逆パターンの紹介ビジネスも行っています。

無資格でも収入が得られる ポートフォリオをつくる

—— 今回発足した相続手続相談士研究協会の事業目的についてお聞かせください。

大野 AIの台頭や少子高齢化などの社会状況を鑑みると、これからの会計事務所は従来業務とは違う、新たな事業を展開していかなければ生き残れないことは、自明の理といえます。

ではなぜ「相続」なのでしょうか。ひとつは、採用難で優秀な人材がなかなか採れない昨今の会計事務所において、経営コンサルティングで顧問先からお金をいただくスタンスをサービス化するのは難しいのではないかということです。もうひとつは、最近巷で囁か（ささや）れているAIの台頭で、いずれ会計業務はなくなるという話です。是非はともかく、そのような風評が会計業界を目指す人材の減少傾向に拍車をかけているのが現状です。時流に乗れない業界にあえて就職しようという人はあまりいないでしょう。

それでは、この業界で時流に乗っているものがあるとしたら何なのでしょう。それがまさに、少子高齢化を背景に需要の拡大が見込まれる「相続」というカテゴリーだと思います。

今後、国内の企業数は減少していきます。会計事務所の顧問数も確実に減っていくでしょう。だとすれば、今から顧問制度を基盤としたストックビジネスに変わる新事業をスタ

ートすべきなのです。そして、相続ビジネスこそが、その新事業になり得ると考えています。

—— 相続申告ではなく、相続手続に注目したのはなぜですか。

大野 相続申告ビジネスに参入するには、遅きに失したからです。既に複数の企業が事業を立ち上げ、低価格でサービスを提供しています。価格競争で勝ち目はありません。そこで、税理士資格とは一線を画したビジネスを展開しようと考え、相続手続に注目しました。

相続手続支援はいわばフロント商品です。なにせ、申告の前に手続きがあるわけですからね。会社設立や創業支援なども、今ではれっきとしたビジネスとして成立していますが、相続手続支援もそれと同じです。

とはいえ、申告まで頼まれることもありま。新井先生が受注する仕事の3分の1は申告案件です。つまり、あえて面倒な手続業務から請けて、申告までもっていかうというわけです。

—— 資格のは必要がなく、税理士の新しいビジネスモデルになり得るのですね。

大野 そう思います。私は、無資格でできるこのビジネスを、将来的にはさらに広げてい





新井健太（あらい・けんた）

相続手続相談士研究協会最高顧問。新井行政書士事務所 所長。行政書士。昭和60年生まれ。平成21年度、行政書士事務所開業。開業当時から相続専門としてホームページを開設し、東京都練馬区を中心に相続手続きの代行サービスを提供。相続人10名以上、行方知れずの相続人がある、成年後見人がある相続など、豊富な相続手続の経験を持つ。

—— 開業後は、どのようにして相続手続事を諦め、将来を模索していたころでした。祖母が亡くなり、相続手続きを間近に見る機会がありました。亡くなった翌日から、葬儀費用をどうするかで、家族総出で祖母の通帳を探し回り、葬儀、納骨、墓、次々とやるべきことが続いて、悲しむ暇ありませんでした。そのような様子を寂しい気持ちで見ながら、口座解約や名義変更などを遺族の代わりにやってくれる人がいたら、遺族が故人を偲ぶ余裕もできるだろう、自分がその相続手続きの代行者になろうと思いました。そこで23歳で行政書士の資格を取って、これまで試行錯誤しながら、相続手続きを生業^{なりわい}としてきました。

—— 業を進めていったのですか。
新井 集客は自社ホームページです。検索エンジンに広告を出し、上位表示されるようにするなど、いわゆるSEO対策もしましたが、当時、相続手続きを請け負う人は、一部の弁護士、税理士さんに限られていたので、割とすんなり仕事を取ることができました。相続税申告となると、顧客対象は資産家に絞られますが、口座解約などの相続手続きは世間一般が対象になるため、ニーズは思った以上にありました。しかも、3年前の税制改正を機に、相続自体が注目され始めたことで、相続手続きという仕事も認知されるようになりました。

—— また、スマートフォンが普及したおかげもあり、パソコンやスマートフォンで相続手続きを調べたり、問い合わせをしたりすることが一般化してきました。私のサイトにアクセスしてくださる方も、若者からお年寄りまで、年齢層の幅が広がりました。おかげさまで、今このビジネスはだいぶ安定してきています。
 —— 協会の役割、存在意義について、新井先生はどうお考えですか。
新井 私のノウハウを他の先生方にご提供することは、まったくやぶさかではありません。なぜなら、この仕事はお客様の地元の金融機関や不動産などを調べなければ成り立たないビジネスだからです。いわば地域密着型事業



大野 晃（おおの・あきら）

一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事。相続手続相談士研究協会ディレクター。ITA大野税理士事務所。株式会社CHANGE代表取締役。税理士。昭和59年生まれ。東京都出身。平成24年 税理士登録。平成27年、一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事に就任。主な著書に、「繁盛する飲食店が必ずやっている開業資金の調達方法」（平成27年・秀和システム）、「税理士の『お仕事』と『正体』がよくわかる本」（平成28年・秀和システム）がある。

きたいと考えています。例えば飲食やネット

通販などの会社を、会計事務所とは別に運営するというビジネスモデルですね。税理士自らが一般企業の経営者になることで、中小企業経営者の気持ちに寄り添うことができるようになるでしょう。そのような意味では、会計事務所経営にもプラスになるはずです。

—— ですから、無資格でも収入が得られるポートフォリオをつくりたいと考えています。そこで手始めに、税理士と親和性の高い相続手続きの支援から始めました。

資産家から一般大衆まで ニーズがある相続手続き代行業務

—— 相続手続相談士研究協会設立の経緯について、お2人の出会いからお聞かせください。

大野 正直に申し上げますと、相続手続きは面倒な仕事です。例えば、銀行口座の解約、携帯電話の名義変更など、とても面倒臭い手続きです。しかし、遺族の方から頼まれたら断れません。私も仕方なく引き受けたことがあります。何をどこまでやればいいのか、どうやればいいのか、こちらだってよく分かりません。セミナーを受講しても、実践的なこ

とは何ひとつ教えてくれません。

—— そのようななか、新井先生と出会いました。新井先生は相続手続きを専門に引き受け、ビジネスとして成立させていたものの、単発ビジネスなので、なかなか安定しないという面もありました。これをストックビジネスにできたという話を2年ほど前に聞いたことがあります。それから時期を見計らっていたのですが、いよいよ時機到来ということで、今年の3月に新井先生に話を持ち掛けました。

—— 新井先生は、どんなきっかけで相続手続きに取り組むようになったのでしょうか。
新井 そもそも私が行政書士の資格を取得したのは、相続手続きを仕事にしようと思ったからです。あれは、私がパティシエになる夢

ですから、自分が足を運べる範囲でしか仕事ができません。したがって、私のノウハウを地方の先生にご提供してもライバルにはなり得ないのです。

しかし私には、それを会員ビジネスとして展開させるノウハウはありません。そこで、会員ビジネスで成功を収めている大野先生からお声を頂き、そこからは一気呵成に協会設立へと進んでいきました。

私が請ける相続手続きの仕事の約半数は、税理士さんからの紹介です。ありがたいことですが、一方で「税理士さんもやればいいのに」とも思っていました。聞けば、私のような代行業者を知らない税理士先生の中には、お客様からの相続手続きに関する相談、代行依頼を断ってしまう方が多いそうです。相続手続相談士研究協会は、その機会損失をなくそうということで立ち上げました。私も含め、税理士先生同士でもノウハウを共有し、より社会に役立つ存在になっていただきたいと思っています。

相続手続きに関する事例、ノウハウを共有する場をつくる

—— 相続手続相談士になるにはどうしたら

思っています。

また、不動産の処分で悩んでいる方も多くいらっしやいます。特に地方には、「相続したけれども、使い道も資産価値もない土地を持て余している」という方が大勢いらっしやいます。そういった問題に対しても、会員数が増えれば、各地の不動産業者とのコネクションが増えますから、そのネットワークを使って、不動産処分の提案もできるようになっていくでしょう。

大野 不動産登記で揉め事が起きる場合もあります。そこで、2次相続対策や家族信託といった提案をしたくても、相談できる人がなかなかいません。相続に明るい司法書士、弁護士、行政書士の方は多くありませんし、その分野は料金が曖昧で頼みづらくもあります。難しい申告になってきたら、税理士さんをお願いすることになるケースもあるでしょう。

また、山林や売れない土地・建物など、相続人全員がいらないという不動産でも、管理費がかかるので放置しておくわけにもいきません。そういったものも、プラットホームを構築することで、流通させることができるようになるかもしれません。将来的にはそういったことも考えています。

よいのでしょうか。

大野 まずは、当協会の会員になっていただき、Eラーニングによる新井先生の養成講座（4時間）を受けて、しっかりと勉強していただければ、ほぼ試験に合格できます。養成講座に続いて実施される試験は約20問で、所要時間は15分程度です。終了後、そのまま画面上で採点され、すぐに合否結果が出ます。税理士・会計士の資格を持つていらっしやる方は免除されますが、もちろん受講、受験はできます。会員数は現在、20名超となっています。

—— 基本的には、ウェブ上で全て行われるのですか。

大野 われわれとしても、できる限り低コストでサービスを提供したいと思っていますので、管理画面の中だけで完結するような形を目指しています。

—— 相続手続相談士の資格を取得した方へのサポート体制について伺います。

大野 現在、集客用のホームページのテンプレートを作成中です。こちらは、集客で成果を上げている新井先生のホームページを、閲覧者の反応などの効果測定結果を基にブラッシュアップしたもので、リリースは10月の予定です。

「相続手続きなら相続手続相談士」の実現を目指す

—— 今後の展開について伺います。新井先生は、相続手続相談士研究協会をどのように発展させていきたいとお考えですか。

新井 相続手続に関して、質問や相談に答えられるところがありません。まずは、この現状を打破したいと思っています。そのため、税理士会や行政書士会といった場でセミナーを開けるようになるくらい、相続手続事業をオフィシャルなものにしていくつもりです。

例えば、おじいさんが亡くなって、遺されたおばあさんは寝たきりかもしれません。子供たちはそれぞれの生活があって、なかなか動けないため、煩雑な相続手続作業を頼みたいというご家族は大勢いらっしやいます。そのようなときに、真っ先に相続手続相談士とあってもらえる存在にしていきたいですね。

—— 最後に、相続手続相談士研究協会の今後の事業戦略について、大野先生に伺います。

大野 まずは、税理士会などに入り込んでいくことが当面の課題だと思います。そのためにも、サービスの質の向上を図りながら、メ

また、質問は随時受け付けています。翌営業日までには返答しているほか、毎月、新井先生から事例などの情報をメールで発信しています。そういった活動から、事例やノウハウを蓄積していき、半年後、1年後には、それを基に勉強会なども開催していきたいと考えています。

新井 実は、私が一番重視しているのが事例収集です。司法という判例や、税務会計業界における勉強会のように、ノウハウが溜まる場所が相続手続きの分野にはありません。しかし、相続手続きというのは個別案件であり、家族ごとに対応が違います。例えば、相続人の中に未成年の子供がいれば、特別代理人を立てなければなりませんし、成年後見人絡みの相続でも同様に代理人を立てる必要が出てきます。もちろん、財産の分割方法にも相当気を使います。

ですから、そういった事例やノウハウを少しでも多く集める必要があります。そのため、情報を共有できる場をつくりたいというのが、今回の発足の理由のひとつです。最初は私がこれまでに培った10年分の事例を出しますが、そこから先は、相続手続相談士の一人ひとりが実際に体験した事例を持ち寄って、相続手続きのノウハウを確立していきたいと

ディアを活用して、相続手続相談士の普及活動が続けていく所存です。

ただ、どれだけ普及したか、公認されたかを測る基準は会員数です。したがって、会員数の拡大が具体的な目標です。その目標数は1000事務所ですが、まずはその半分の500までいければ、事例もかなり蓄積され、ノウハウも充実してくるでしょう。

—— 500会員をベンチマークに据えるということですね。

大野 はい。そこを目指して、広告宣伝に資金を投入していきます。「相続手続きなら相続相談士」といわれるくらいオフィシャルなものにしていきたいと思っています。

相続手続は、ともすると兄弟間、親子間の揉め事の原因にもなります。手間も時間もかかる仕事なんて誰もやりたくありませんから、押し付け合うわけです。しかし、揉めるくらいなら、多少の費用がかかってでも手続相談士に任せ、わだかまりを残すこともなく、故人を偲ぶ余裕もできるようなでしょう。そのような相続を実現することこそが、われわれ相続手続相談士研究協会の思いです。

—— 今後の研究会の発展と、相続手続相談士の普及に期待いたします。本日はありがとうございました。