

相続・介護・後見・葬儀

エンディング・マーケット の新ネタ

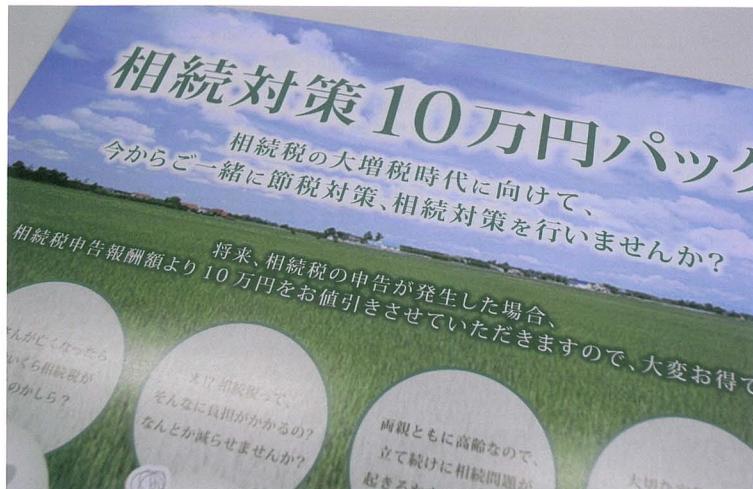
[特集]

[総力リポート] 相続・丸の内大戦争



INTERVIEW 税理士法人レガシイ 天野隆 氏

年間課税 / 30,000 円（税込・送料込）
発行会社 / 日本オフィス会員
（本誌は以下の事務所にお届けしています）
ベストファーム全国会員事務所、（以下 50 音順）
行政書士、司法書士、社会保険労務士、税理士、弁護士等



フロント戦略の新ネタ
特集 エンディング・マーケット

フロント商品をパッケージ化 売りやすさとメディア露出を意識

メディアを意識した 商品づくり

横浜ランドマークタワーと、東京丸の内の三菱ビルという一等地に事務所を構え、そのブランド力を背景に、業界内外に「相続に強い事務所」として、矢継ぎ早にさまざまな施策を放つランドマーク税理士法人。

同法人が、生前対策マーケットに向けてリリースしたキラーパッケージが『相続対策10万円パック』だ。サービス内容は、相続税のシミュレーション。そこから、生前対策の提案、二次相続の試算、公正証書遺言の作成の助言を行なう。

代表社員の清田幸弘氏は、商品開発のきっかけについて以下のように話す。

「売りやすい商品、メディアに取り上げられやすい商品と考えたときに、パックにした分かりやすい商品が必要でした」

この言葉通り、『相続対策10万円パック』は、明確な

も増えた。これは、狙い通りの結果と言えるだろう。

クロージングまで 意識したパッケージ

『相続対策10万円パック』は、生前対策コンサルティングと相続税申告を獲得するためのフロント商品という位置付けにある。シミュレーションを経ずに、いきなり高額なコンサルティング提案を行うのは敷居が高い。シミュレーションを挟むことで、相続に対する漠然とした不安を持つ層を取り込むことができる。

とはいっても、10万円という値の付いた商品。相談に対するクロージングは必要となってくる。だから商品は、クロージングまでの流れを考えられたものにならなければならない。

まずは、商品の質。試算を行う会計事務所は他にもある。しかし、多くの多くは「路線価×地積」の単純計算で評価額を算出することが一般的だ。『相続対策10万円パック』では、土地の様々な減額

要因を加味し、土地の評価を行なうことで、実際にかかる相続税に近い数字を試算する仕組みになっている。これは清田氏が「実際の申告書に近いものができる」と胸をはるものだ。

これを可能とするのは、ターゲットの絞り込み。同商品の主なターゲットは、同法人のもっと得意とする都市農家、地主層。同法人は広大地の評価でいえば国内トップクラスの実績を誇る。そのノウハウと経験により、さまざまなケースの試算のパターンを把握しているので、正確な試算を迅速に作成できるのだ。

もうひとつは価格。10万円という価格は、今回商品化するにあたり付けられたもの。将来、相続税申告を行う場合は、相続税申告報酬額から10万円を値引きするという仕組みにしている。これは、事前に顧客を安心させるためのものであり、なおかつ、相続税が発生した場合には同社に申告を依頼する、という流れをつくることにも役に立つ。

(中本卓志)



ランドマーク税理士法人
(神奈川県横浜市西区)

代表社員 清田幸弘(せいたゆきひろ)
1988年創業。事務所開設からの16年間で、相続税に関する相談6000件以上、申告1000件以上の実績を持つ。現在、横浜3拠点、川崎1拠点、東京に2拠点がある。従業員60名