

一流の実務家を養成「相続マイスター講座」

8月30日、「丸の内相続大学院」は9月21日からスタートする第4期生募集のためのプレセミナーを開催した。2012年に同校が始めた相続マイスター講座は、相続手続き、法務、税務を習得した一流の実務家の養成を目的に開講した。今回「相続マーケットを支配する経営戦略とは？」をテーマに、同校主宰の清田幸弘氏（ランドマーク税理士法人代表税理士）と、元榮太郎氏（弁護士法人法律事務所オーセンス代表弁護士）が講演。丸の内相続大学院の特長と具体的なカリキュラム、そして清田氏が同校を設立するに至った動機について紹介しよう。

相続ビジネスが拡大

税制改正で相続案件が急増

相続大学院の具体的なカリキュラムは、左表の通り。同校主宰の清田幸弘氏は、次のように語る。「9月21日からスタートする第4期から、講師陣を16人に増やした。それぞれが100人以上の生徒さんを集客できるような超一流の先生ばかり。相続分野における実務の要素は主に相続手続き、税務申告、法務だが、加えてマーケティングも重要だとし、実務とマーケティングの講座を準備した。なぜなら、相続案件があつても顧客をどう呼び込めるかを修得しなければ、絵に描いた餅になってしまうからだ。2015年の税制改正で、相続マーケットが正で、相続マーケットが熱を帯びる。その時のために講座を修得し『認定相続マイスター』に登録

相続マイスター講座の内容（第4期）

1	9/21	プロの現場を体験！ 地主を守る相続コンサル実務	清田 幸弘
2	9/21	相続マーケットの攻略法	黒田 泰
3	9/28	避けて通れない 成年後見の活用と実務	勝 猛 一
4	9/28	実例に学ぶ不動産所有法人 による大胆な節税	田中 美光
5	10/12	不動産評価の基礎理論と実務	國武 久幸
6	10/12	相続税調査が来ないようにするための 5つのポイント	妹尾 芳郎
7	10/19	高齢者マーケット開拓手法	斉藤 浩一
8	10/19	法律家は必ず見る！ 遺言にまつわる法律問題	元榮 太郎
9	11/2	生命保険がもたらした 相続対策の恩恵 3つの事例	染宮 勝己
10	11/2	小規模宅地の特例を使った評価減対策	高橋 安志
11	11/9	広大地評価の実務	沖田 豊明
12	11/9	事業承継の基本	牧口 晴一
13	12/7	主要各国の不動産の評価不動産の税務	下崎 寛
14	12/7	プロがやる土地評価！ 実務に役立つ5つの事例	芳賀 則人
15	12/14	資産税の課税強化に伴う新たな対策	木村 金蔵
16	12/14	地主側弁護士しか語れない！ 争族トラブル実例解説	小嶋 和也

してほしい」

16講座を修了し認定相続マイスターに登録すると、相続の実務家有志で行う勉強会「丸の内相続ゼミ」に参加できる。

ゼミは、相続マイスター講座で学んだ知識の深掘りと、実務と知識を連動させたい人の勉強会だ。ゼミは次の5部会を用意した。

- ①生前対策部会：遺言書の作成指導、生命保険、不動産の有効活用など生前対策としてのコンサルティング力を磨く。
- ②土地評価部会：土地の評価減の手法、現地調査の実態、資料作成方法など実例を交えて検討。
- ③税務調査対策部会：相続税の申告書の作成、事前準備や税務署との交渉・折衝法。
- ④農業部会：農地等の納税猶予など農業継続に必要な課題を研究。
- ⑤マーケティング部会：市場の捉え方を含め、売れる仕組み作りを研究。

ランドマーク税理士法

丸の内相続大学院・第4期生プレセミナー

人の代表税理士である清田氏は、丸の内相続大学院の設立動機を次のように語る。

「超高齢社会を背景に、相続ビジネスに関するニーズは確実に広がっている。その受け皿として、高度な知識で満足度の高い対応のできる相続スペシャリストの養成が急務だと捉えた。特に2015年の税制改正後は、相続税は資産家が支払うものという考えが通

用しなくなり、誰にとっても身近な税金になる。そんな相続ビジネスが話題となる中で、『相続マイスター講座』を相続実務のスタンダードとしてブランド化していきたい」

「これまで相続実務に

「超高齢社会を背景に、相続ビジネスに関するニーズは確実に広がっている。その受け皿として、高度な知識で満足度の高い対応のできる相続スペシャリストの養成が急務だと捉えた。特に2015年の税制改正後は、相続税は資産家が支払うものという考えが通

「これまで相続実務に

相続マイスター講座の詳細

- ・9月21日～12月14日（全土曜日）
- ・11：30～16：40
- ・定員：80人
- ・選択コース
 - Aコース：16講座全32時間を受講でき、12講座以上の受講で「相続マイスター修了証」を取得。受講料は189,000円
 - Bコース：希望する単科を受講し、専門分野の見識を高める。受講料（1講座2時間）は15,750円。
- ・講座会場
 - 東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビル1Fサクセス
 - 主催：(株)ランドマークエデュケーション
 - URL：http://inheritance-college.jp/

顧客の信頼得る3要素

営業・システム・ブランディング



ここで、清田氏のプロ

「1997年に税理士事務所を立ち上げ、私自身としては地主の気持ちがよくわかる税理士という地域密着型のスタンスで、自宅で開業した。その後、事務所を横浜ランドマークタワーに移転し、『ランドマーク税理士法人』に組織変更。現在は、5拠点で70人規模で展開している」

農家の長男として生まれた清田氏は、大学卒業後に農協に就職した。その後、税理士になったのは、実家の税金をどうするか考えたからだとい

「1997年に税理士事務所を立ち上げ、私自身としては地主の気持ちがよくわかる税理士という地域密着型のスタンスで、自宅で開業した。その後、事務所を横浜ランドマークタワーに移転し、『ランドマーク税理士法人』に組織変更。現在は、5拠点で70人規模で展開している」

「急成長の鍵は直感にあり！相続サービスの潜在力」について講演。相続の外部環境として高齢化の推移を挙げ「2011年には4人に1人が65歳以上だったが、2060年には高齢化率

「争族の傷が深くならないよう、私たちがそのストレスを解消してあげなければならぬ。実際、相続問題を抱える人は他にも複雑な悩みを抱えているため、トータルでサポートできる体制を提案したい。特に個人の対象者にはリーズナブルな料金で、感動できるようなサービスを提供したい」

「争族の傷が深くならないよう、私たちがそのストレスを解消してあげなければならぬ。実際、相続問題を抱える人は他にも複雑な悩みを抱えているため、トータルでサポートできる体制を提案したい。特に個人の対象者にはリーズナブルな料金で、感動できるようなサービスを提供したい」