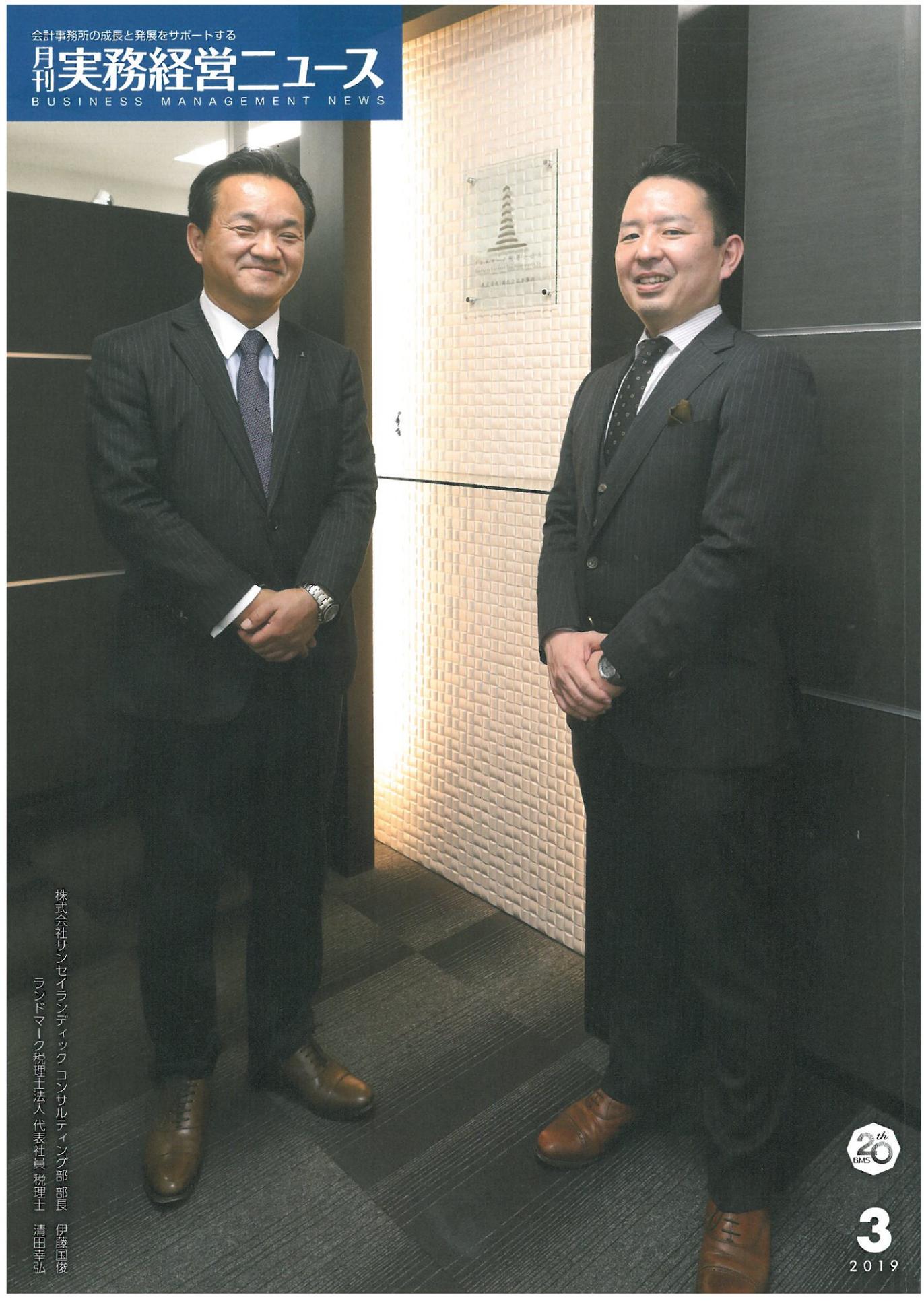


会計事務所の成長と発展をサポートする

# 月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS



株式会社サンセイランドティックコンサルティング部 部長 伊藤国俊

ランドマーク税理士法人 代表社員 税理士 清田幸弘



3

2019



# 会計事務所と土地権利調整専門家との協業で実現する相続支援業務のメリット

ランドマーク税理士法人代表社員 税理士 清田幸弘  
株式会社サンセイランディック コンサルティング部 部長 伊藤国俊

相続税基礎控除の低減により課税対象者が増加したことで、顧問先から相続税申告を依頼されたり、相続対策に関する相談を寄せられた税理士が、相続支援業務に特化した会計事務所と連携するケースが増えている。なかでも、底地（貸宅地）や借地権などの権利関係が複雑な不動産が絡む相続の場合、外部の専門家との協業が不可欠といえる。今回の取材では、そうした連携・協業の成功事例として、底地などの権利関係が煩雑な土地を専門に扱う不動産会社、株式会社サンセイランディック（東京都千代田区）と、国内トップクラスの相続支援業務特化型事務所のランドマーク税理士法人（横浜市西区）とのアライアンスに焦点を当てた。ランドマーク税理士法人代表の清田幸弘氏と、サンセイランディック コンサルティング部部長の伊藤国俊氏に、不動産が絡む相続の現状と今後の動向、両社の協業の内容などについて伺った。

## 不動産テックにより地主・家主との結び付きを強化

—— 本日は、ランドマーク税理士

法人の代表社員である清田幸弘先生、株式会社サンセイランディック コンサルティング部の伊藤国俊部長に お話を伺います。

相続税の基礎控除の低減により、

会計事務所の相続支援業務の裾野が 広がっています。特に首都圏では、相続税申告が必要になるケースが従 来のほぼ4倍に増え、多くの会計事 務所にとって相続案件は避けて通れ

ないものになっています。そこで今回の取材では、会計業界 や一般企業における相続・資産税の 現状、それに伴う底地や権利調整の 問題などについてお聞きしたいと思



■伊藤国俊（いとう・くにとし）

株式会社サンセイランディックコンサルティング部部长。宅地建物取引士。二級建築士。AFP。公認不動産コンサルティングマスター。平成13年、サンセイランディックに入社。平成20年に名古屋支店の立ち上げを担当。平成26年より現職。



■清田幸弘（せいだ・ゆきひろ）

ランドマーク税理士法人代表社員。税理士・行政書士。丸の内相続大学校・丸の内相続プラザ主宰。一般社団法人相続マスター協会代表理事。昭和37年生まれ。明治大学卒。横浜農協（旧横浜北農協）で金融・経営相談業務に従事した後、資産税専門の会計事務所に勤務し、平成9年に清田幸弘税理士事務所を設立。その後、ランドマーク税理士法人に組織変更し、「丸の内相続大学校」「丸の内相続プラザ」と続けて設立。現在12支店で精力的に活動中。

実させるために社内での構造改革も進めています。

—— 貴社は底地ビジネスの会社として唯一の上場企業ですね。

**伊藤** はい。平成23年12月にJASDAQ（ジャスダック）に上場し、平成26年12月に東証一部に市場変更しました。

—— 底地ビジネスでトップクラスの貴社と、地主やオーナーを支援する会計事務所との連携は不可欠だと思いますが、現在ほどのような状況でしょうか。

**伊藤** おかげさまで、30〜40の会計事務所の先生方と業務提携させていただいています。

例えば、当社が扱っている不動産には相続税評価の高いものの、実際にはその評価額で売れない底地や、家賃収入が低くキャッシュが残らない不動産など、相続に密接に関わる不動産などがあり、それらの税務に携わる会計事務所の先生方から、数多くのご相談を頂いています。

また、業務提携している、いない

います。

まずは伊藤部長に、貴社の沿革と事業の概要を伺います。

**伊藤** 当社の創業は昭和51年2月ですから、この2月に44年目を迎えます。

創業からしばらくして、不動産のなかでも底地（貸宅地）や、老朽化して稼働率の下がったアパートなどの買い取りを中心に事業展開してきました。

近年は買い取りのみならず、底地を所有する方や借地権者に対するコンサルティング、仲介、底地の管理など、引き出しの数を増やし続けています。

最近注力しているのは、底地を持つ地主様や、老朽化したアパートを所有する家主様との結び付きを、さらに強固にすることです。そのために、不動産テック（ITを活用した新たな不動産サービスの仕組み）を取り入れるべく、不動産テックへの投資を増やしています。

並行して、提供するサービスを充



に関わりなく、そもそも何が問題なのか分からないという初歩的な相談や、底地（貸宅地）を売りたいといったお問い合わせも頂いており、大変ありがたく思っています。

### 年間千件超の相続案件を扱うランドマーク税理士法人

—— 続いて、清田先生に伺います。ランドマーク税理士法人といえば相続では日本トップクラスの事務所ですが、貴事務所が扱っている相続案件の近況をお聞かせください。

清田 昨年の相続税申告の件数は、600を超えています。

相続対策も数多く手掛けていて、昨年は「相続対策10万円パック」を500以上販売しています。

これは、お客様の保有資産から相続税がどのくらいかかるかを試算し、具体的な相続対策を提案するサービスです。

相続税の試算では、将来発生する二次相続まで考慮します。そのうえ

で、生前贈与や不動産、生命保険の活用など、お客様の家庭状況に合った生前対策を提案し、公正証書遺言の作成助言もいたします。

—— 相続税申告と相続対策を合わせると、昨年だけで1000件を超えるそうです。累計ではどのくらいになるのでしょうか。

清田 現時点で公表している数字は3500件です。

そのほかに、不動産管理法人や法人に物件を売却したり、持ち株会社を設立したり、M&Aなどによる事業承継のお手伝いも件数を増やしています。

—— 事業承継に伴う株式の評価や、平成30年の事業承継税制改正に精通した税理士はまだ少ないと思います。

清田 そのような場合、事業承継系はわれわれがお手伝いして、法人関係はそのまま持っていたりケースも増えています。

—— 現在、拠点はいくつですか。

清田 税理士法人が10、行政書士法人が2で12カ所です。

各拠点が手掛けた案件に関する情報や、そこから得られた知見は、開業以来続けている、全拠点をネットワークで結んだ毎朝のテレビ会議を通じて共有しています。

—— そうすると、蓄積された経験値は膨大なものになりますね。

清田 ええ。サンセイランディックさんが扱うような底地関係、不動産関係や株関係で複雑なものなど、かなりの数に上ります。

### 集客・求人効果の高いメディア戦略

—— これだけの件数をこなしていると、他の会計事務所だけでなく、一般の方からの問い合わせも増えているのではありませんか。

清田 ええ。テレビやラジオ、新聞など、さまざまなメディアに積極的に露出していますから、その効果も大きいと思います。

コストはかかりますが、集客だけでなく、社員の採用面でも大きなメ

リットが得られます。例えば、新卒の学生が就職先を決めるに当たって、親の意向を無視することはできません。私自身、親として、子どもに自分の全く知らない業界に就職すると言われたら不安を覚えます。

そして、こう言っただけですが、一般の人にとって会計業界はあまりなじみがありません。しかし、「テレビや新聞で名前を見聞きしたことがある」事務所なら、おそらく親御さんの不安も和らぐでしょう。

—— 貴事務所のメディア戦略は、顧客だけでなく将来入社する学生やその親に対するブランディングを兼ねているわけですね。

清田 ええ。仰るとおりです。

### 累計3500以上の相続案件から得られた知見が強み

—— 伊藤部長に、貴社とランドマーク税理士法人の業務提携について伺います。

伊藤 平成29年のあるアンケート結

株式会社サンセイランディック (https://www.sansei-l.co.jp/)



果によれば、84%の方がもっと専門家に相続の相談をしやすいと感じてほしいと回答しています。

また、相談しやすい専門家がいないからかもしれないですが、そもそも相続対策を全くしていない方が同じく84%います。

このデータを踏まえ、ラウンドマーク税理士法人様が相続に関する相談を一手に受けて、相続対策のコンサルティングも行い、成功しているという事実を見ると、まさに次元が違うと感じます。

ラウンドマーク税理士法人が持

相続の前後にどう展開すべきかといったことです。

例えば、広大地の評価が変わったことを情報として聞いていても、私たちに内容までは分かりません。ランドマーク税理士法人様のような専門家と連携することで、顧客に対して極めて有効なソリューションを提供できると思います。

—— 税制や通達が変わると、提供する情報やアドバイスも変わるでしょうね。

**清田** 仰るとおりです。

さらに、グレーゾーンのごまかすのが税務署で通りやすいかといった問題もありますし、納税者の方にご理解いただくことも重要です。税理士や税務署の担当官によって見解が違ふことはいくらでもあります。

われわれの仕事は、そのようなグレーの部分に白黒をつけることのみ重ねです。

—— それこそまさに、経験を積み重ねなければ身にならない感覚ですね。

**清田** はい。当事務所でも、毎日朝

礼では100名を超える社員、税理士、鑑定士が意見を出し合い、最終的には私が決めます。顧問とは別に、税務署OBの社員も5名いますから、机上の空論ではありません。こういう議論ができる場がないと、身に付けるのはなかなか難しいでしょう。

### 不動産デフレ時代に求められる相続対策

—— 話題は変わりますが、伊藤部長は今年から来年のオリンピック後にかけての不動産マーケットの動向をどのように見えていますか。

**伊藤** 賃貸住宅のマーケットを例に取ると、平成25年のデータによれば、戸建てなども含めた日本の住宅総数は日本の総世帯数を820万上回っています。今年公表されるデータでは、空き家の数が1000万を超えるのではないかとさえいわれていました。

このように、空き家が増えているにもかかわらず、日本では年間

つ経験と知見は、貴社から見ても別格ということでしょうか。

**伊藤** はい。相続対策や相続後の不動産整理などのニーズに応える部分では、ぜひ当社も勉強させていただきたいと思っています。

### 他の会計事務所との連携も推進

—— 税理士実態調査によれば、会計事務所がこなす相続案件は年間平均0.7件です。顧問先から依頼された経験の少ない事務所から相談されるケースも増えているのでしょうか。

**清田** 仰るとおりです。

例えば、土地をたくさん持っている、評価が難しかったりする案件が多いですね。また、他の税理士事務所から推薦されて、直接こちらにいらつしやるケースもよくあります。

—— 同業者からも高い信頼を得ているわけですね。万が一の場合、損害賠償問題になる可能性もあります

100万戸近い住宅が新築されています。

—— これらが影響して、現状で全国平均が約20%というアパートなどの空室率が、20年後には倍近い40%になるだろうと予測されています。

見方を変えて、現在の稼働率を100とすると、20年後の稼働率は75になるわけです。これを不動産の収益還元法で考えた場合、今の評価を100とすると、20年後には不動産価値が25%下落する可能性が出てくるわけです。

このように、賃貸住宅ひとつ取っても、世帯数、人口が減り続けデフレ時代を迎えている日本は、どうしてもネガティブな方向に向かうと思われま

例えば、昨年話題になったシェアハウス運営会社の破綻のような事態が普通に起こる時代がやってくると想定しています。

とはいえ、そのなかでも必ず勝ち組と負け組に分かれますから、どうすれば勝ち組に入れるのかを見極め

から。

**清田** はい。相続案件は全く同じものがありませんし、一つひとつがオーダーメイドですから、経験値が一番ものをいうのでしょうか。

—— 現在、どのくらいの数の士業と連携されているのでしょうか。

**清田** 司法書士さん、税理士さんなど50近くです。

—— 伊藤部長に伺います。地主やオーナーからさまざまな相談を持ち掛けられる貴社にとって、ランドマーク税理士法人のような事務所と提携しているのは心強いですね。

**伊藤** そうですね。当社は不動産会社であり、相続対策や相続発生後の不動産整理など、実務的なことはお手伝いできますが、そもそも何が問題で、どう対応すべきかを知るには、ランドマーク税理士法人様のように経験豊富な会計事務所との連携が不可欠です。

さまざまなご相談に対応するなかで悩ましいのが、どのような優先順位で資産を組み替えていくべきか、

の必要があります。負け組にしても、どこで見切りをつけ、いったん売却して仕切り直すという手もあります。今後は、自分の資産に対する見極めが大事になるでしょう。

—— 清田先生はどのようにお考えですか。

**清田** 私も開業以来、賃貸住宅市場は悪化するだろうと思っていたので、あまり積極的に「建てる」とは言ってきませんでした。しかし、いまだに物件を買いたいという人はいます。今は銀行も引き締めていますから、無理な物件に対しては再検討をお勧めしています。

—— そうなると、今後はオーナーにとって、どの税理士・不動産業者と手を組むかが分かれ目になりそうですね。

**伊藤** そうですね。底地での競合他社のなかにはコンサルティングや売れるところだけ売って終わりというところもあります。当社は在庫として抱えるリスクを背負ってでも、地主様からその資産を切り離します。

顧問先の『未来』を会計するという新しい業務領域で躍進し続ける

# 岩永事務所見学会

毎回大変ご好評いただいております、年2回の貴重な機会です。是非ご検討ください

「激しく発展しなければ激しく落ち込む時代」(京都大学中西輝政教授)に、  
会計事務所の生き残り戦略を見出す充実した研修&見学会です!!

## 【前回ご参加者様の声】

事務所の方々の対応を見て、我々はサービス業であると痛感しました。  
【埼玉県O会計事務所S様】

帰ってトップに報告書を提出し、MASへの取り組みを検討します。大変勉強になりました。ありがとうございました。  
【大分県M会計事務所T様】

MASについて、とても楽しいものであるというお話がとても印象に残りました。事務所に戻り他のスタッフにもMASの可能性について伝えたいと思います。  
【静岡県O税理士法人A様】

未来会計の必要性は以前から聞いていた。しかし、多くの事務所を事業化されていないのが現状である。未来会計を実践されているIGグループのお話は大変参考になったと同時にそのレベルの高さに驚いた。  
【神奈川県Y税理士事務所Y様】



講師:岩永 経世(いわながつねよ)氏

昭和56年税理士資格取得。59年長崎市で事務所開設と同時に(株)IGプロジェクトを設立。「税理士は知的サービス業」をモットーに、お客様の声に何でも応えられる事務所作りに取り組む。17年前から経営計画作成支援を開始。以後地道に取組み2桁成長を継続。経営計画を中心とした「MAS監査」や「中期経営計画教室」(将軍の日)の実践により年間200社を超える経営サポートを展開(半分は顧問先外)。

MAS監査顧問先は100社を超え、月額報酬契約の最低額は10万円。「MAS監査は近未来の基幹業務となる」と言い切る。「あんしん経営をサポートする会」名誉会長。「NN構想の会」理事長。

また、当社はその資産を有効活用するための引き出しをいくつも用意しており、それを地主様や家主様にアドバイスできるという強みも持っています。

## サンセイランディックと提携するメリット

—— ここまでのお話を伺うと、会計事務所がサンセイランディックと協業することで、新たな事業やソリューションなどのさまざまな相乗効果もたらされそうです。清田先生は、どうお考えでしょう。

清田 相続対策のなかで、土地で苦労されているのは昔からの地主です。具体的には、人に貸した土地をどう処分するか、保有している広大な土地を今どうしておけばよいかといったことです。そこに強みを持つサンセイランディックさんのような会社は、当事務所にとって極めて重要なパートナーです。

—— 伊藤部長はいかがですか。

伊藤 過去のセミナーでアンケートを取ったところ、不動産に関する相談先として最も多かったのが会計事務所の先生でした。他には金融機関もあり、2、3番目くらいではないかと期待していた私たち不動産会社は数パーセントにすぎず、大きなショックを受けました。これは、不動産会社に対してグレーナな印象を持っている方が多いからでしょう。

一方、会計事務所の先生方は顧問先の資産を全て把握し、何をどうすればよいのかご存じです。公平な資産の番人だと思われていますから、皆さんが相談先として信頼しているのです。

両者が協業すれば、会計事務所の先生方には、当社にない税務の知識や指標などを補完していただけますし、当社が持っている不動産分野のさまざまなノウハウは、きっと会計事務所の先生のお役に立つはずです。また、冒頭でお話ししたとおり、当社は不動産テックなどを取り込んで、地主様や家主様、資産家との結

び付きを強化しています。

これにより、今後は当社が相続のご相談を受けたお客様を、ランドマーク税理士法人様のような相続に強い事務所にご紹介できるでしょう。

さらに、最近では複雑なご相談が多く、会計事務所や他の士業の先生方とチームで対応しなければならぬ案件も出てきています。

このように、さまざまなシーンでお役に立てることが増えていきますから、ぜひ協業をご検討いただきたいと思います。

## 会計業界全体で相続に取り組む

—— 最後に、これから相続に取り組もうという会計事務所の先生方には、清田先生からアドバイスを頂けませんか。

清田 確かにパイ自体は大きくなっています。確かに、相続マーケットでは信託銀行が先行しています。当事務所に来られるお客様も、最初の相談先とし

て信託銀行を挙げる方が意外に多くいらっしゃいます。

実はこれも、テレビCMの効果です。逆に、当事務所のテレビCMを見て税理士事務所も相続を扱うことを知り、いらっしゃったお客様もいます。

ですから力のある事務所には、テレビCMを通じて「相続はぜひ税理士に」とどんどん宣伝していただきたいと思っています。

そして、実務を担うのは職員であるとしても、まず先生ご自身が「相続を扱うのは税理士」と高らかに宣言し、一生懸命勉強して、果敢に案件を取り、よい仕事をしていただきたいと思えます。それが、会計業界全体をよくすることにつながるはず

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。

- 未来を会計する提案型監査「MAS監査」業務を商品化する事務所戦略公開! 事例も多数公開!
- 年商5千万円の顧客でも月10万円の報酬を獲得できる、営業の具体的な仕組みを公開
- 現場若手所員が語る、お客様に信頼され、喜ばれた具体的な体験報告!

6月18・19日(火・水)

## 岩永会計グループ 研修ルーム

長崎市元船町14-10 橋本商会ビル4F  
TEL:095-826-1311

18日 13:00~20:00 (受付12:30~)  
19日 9:15~12:15

実務経営研究会会員 35,000円(税別)  
— 一般 45,000円(税別)

※初日の懇親会費含む

- ※ お申込み後、受講票、ご請求書、地図等をお送りいたします。
- ※ 基本的に現地集合現地解散となります。
- ※ 現地までの交通費・宿泊の場合の費用は各自のご負担となります。ご了承ください。

6/18・19 岩永事務所見学会		FAX: 03-5928-1946
事務所名	参加者	スマホでお申し込み 
住所		
E-Mail	電話	
区分	<input type="checkbox"/> 実務経営研究会会員 <input type="checkbox"/> それ以外の一般会計事務所	
備考 (BMS ギフトカード番号など)		

主催:株式会社実務経営サービス 〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-32-7 三井生命池袋ビル7F Tel 03-5928-1945 (加藤・板垣)  
協賛:株式会社MA P 経営 〒164-0012 東京都中野区本町2-46-1 中野坂上サンブライツイン23F TEL: 03-5365-1500