

INTERVIEW

顧問料不要の三輪会計事務所が取り組む 顧客のための相続支援業務

三輪厚二税理士事務所 所長 税理士 三輪厚二

三輪厚二税理士事務所（大阪市中心部）は、「顧問料不要」という大胆なコンセプトでその名を知られる会計事務所である。月額顧問料制度に一石を投じていることが注目されている同事務所だが、その背景には「顧客にとってよい会計事務所とはどのようなものか」を真摯に追究する姿勢がある。「顧問料不要」は単なる価格競争ではなく、顧客が納得する報酬体系を突き詰めた結果という側面を持つ。そんな同事務所が、今度は相続支援業務の分野で新たな取り組みを始めている。そこで今回の取材では、所長の三輪厚二氏（写真）に新たな取り組みについて伺ったほか、業法改正後の会計事務所のあるべき姿についてご教示いただいた。





■三輪厚二（みわ・こうじ）

三輪厚二税理士事務所社長。株式会社FPシミュレーション代表取締役。有限会社顧問料不要の三輪会計事務所代表取締役。税理士。関西大学経済学部卒。大手アパレルメーカー、公認会計士事務所勤務を経て、平成5年に三輪厚二税理士事務所、FPシミュレーションを設立。平成7年、記帳代行専門の法人の有限会社経理代行社（現・有限会社顧問料不要の三輪会計事務所）を設立。「続・生前遺産分割のすすめ」（清文社）など著書多数。

財産評価報酬の積み上げ方式で 分かりやすい報酬体系を実現

——三輪厚二税理士事務所は、有限会社顧問料不要の三輪会計事務所の母体です。同社は「顧問料不要」という大胆なコンセプトを掲げ、月額顧問料制度を基盤としている会計業界に対して、強いインパクトを与えています。

そんな三輪会計事務所が、今度は相続の分野にも一石を投じようとしています。そのひとつが、相続税申告業務の報酬体系です。従来、相続税の申告報酬は相続財産の額によって決まる

のが一般的でしたが、三輪会計事務所は財産評価報酬の積み上げ方式を採用しました。このような報酬体系を持つ会計事務所はほとんどないと思います。

三輪会計事務所ではそのほかにも相続の分野で興味深い取り組みをしていると伺っていますので、今日は所長の三輪先生に詳しくお話を伺いたいと思います。

まずは、相続税申告業務の報酬体系を財産評価報酬の積み上げ方式にした経緯からお聞きします。

三輪 かつての税理士報酬規定においては、相続における報酬は財産の額に合わせて何%とい

しづらいと思います。

実際、昨日お会いしたお客様も、「ホームページを見たら、先生のところだけが分かりやすい報酬体系になっていたので来ました」と仰っていました。やはり、報酬というのは、合理的に決まっている必要があるのではないかと思います。

また、財産の額に合わせて何%という方式をとりますと、最初の段階で報酬がいくらになるのかが決まらず、申告書を作った後でないと分からないということになってしまいます。これではお客様が大変心配されると思うのです。そうした事情から、我々の事務所では財産の額は報酬規定には反映させず、土地や建物を何件評価したかという評価件数に応じて報酬をいただくという積み上げ方式になっています。

したがって、報酬額の見積もりに関しても、財産の件数だけ教えてもらえればすぐに分かります。そういった明瞭な報酬体系をとっておりますので、ホームページからのお問い合わせも増えています。

——相続全体の額に対して何%という考え方ではなくて、実際の工数を勘案したうえで料金を算出するということですね。これなら顧客も理解しやすいですね。

三輪 皆さんに「分かりやすいし安い」とご好評いただいています。不動産の件数は少ないの

ですが、預金関係が多いので、そこその財産になっているというお客様は、特に安いという感想を持たれるようです。「なぜこんなに安いのですか？」とよく聞かれますが、「うちが安いのではなくて、他が高いのですよ」とお答えしています。

財産の額に応じて決まるという方式ですと、だいたい100万円くらいからというところが多いようですが、例えば、不動産が1件あつてあとは預金という場合、我々なら30万円〜40万円です。実際はかなり安いのではないかと思います。しかも、そこには確固たる報酬体系があるので、誰でも納得できるわけです。——今までは、そういった説得力のある報酬体系がなかったということですね。とはいえ、お客様にしても相続は一生のうち何回もあるものではないので、言われた通りに支払ってきたのだと思います。

しかし、今はネットの時代ですから、ひとりの先生に従うのではなく、次々に別の先生を見つけていけるようになります。そうしただなかで、納税者の方もセカンドオピニオンをするようになっていきます。そうなると、やはりリーズナブルな料金体系が、注目されるのでしよう。

三輪 そうですね。やはり報酬体系が撤廃されたことの意味をしっかりと考えなければならな

いと思います。それは、お客様にとって納得できる報酬体系にするという目的があるのではないかと私は思っています。

顧問報酬規定撤廃が意味するもの

——10年前、税理士法が改正され、顧問報酬規定が撤廃されました。それ以後、顧客のためにどういった料金体系を作るのかということが問われてきているということですね。

三輪 そう思いますね。まさしく自由競争になったということです。だから、事務所ごとに報酬を決めたいと思うのです。そのとき、どういった根拠でその報酬になっているのかということを説明できなければいけないと思います。報酬規定にも、報酬の算定根拠や算定方式を説明しなければならぬと書かれています。つまり、会計事務所はそういった根拠を開示する義務があるということです。

会計事務所のなかには、財産の額に応じて報酬を決定する方式と、評価報酬方式を組み合わせているところもあるようです。しかし、それにしても財産に応じて上がっていくというのは根拠がないように私は思います。

財産が増えると税理士の仕事量が増える部分は確かにあります。例えば、預金関係の入り組んだところをチェックしようとすると、やはり



財産が多くて預金がたくさんあれば時間がかかります。しかし、それはそれで別料金をもらえばいいだけの話であって、いずれにしても、財産の額と報酬の額はあまりリンクしないと思うのです。

「一般層の相続の悩みに応える」 「SPクラブ」

—— 三輪先生は一般の方から寄せられる相続の悩みに応える仕組みとして、「SPクラブ」を立ち上げられました。この「SPクラブ」がどのような活動をしているのか教えてください。

三輪 平成27年から、相続税の基礎控除が下がります。これによって、相続税にかかる人がかなり増えることが予想されるわけです。

自宅があつて預金がある人なら、大抵は相続税がかかるようになるでしょう。つまり、今までは相続税とほとんど無縁に暮らしていたサラリーマンも対象になるということです。

それでは、そういう人たちはどこに相談に行つたらよいのでしょうか。銀行という選択肢がありますが、少し大袈裟な気がしますので、やはり税理士なのではないかと思えます。しかし、一般的なサラリーマン家庭において、日常的に税理士と付き合いがあるというケースは多くないでしょう。そのため、どこの税理士に頼んだ

らよいのか分らないと思うのです。そんなとき、相続について気軽に相談できる環境を作ろうということで立ち上げたのが「SPクラブ」です。

具体的な内容ですが、まず無料の個別相談を受けていただきます。その後は相続に関する情報や知識などをご提供したり、セミナーや勉強会などにご招待させていただいたりして、相続というものをきちんと理解していただきます。

他にもいろいろな特典があります。不動産投資や融資のご相談、セカンドオペニオンサービスが初回は無料で受けられます。あるいは、生命保険を使った相続対策プランの作成や広大地の簡易判定も無料でお引き受けします。

そして実際に相続が発生したときには、申告報酬や更正の請求書作成報酬などをお安くさせていただいたりもしています。

—— これまで相続税とは無縁だった層のニーズにきめ細かく対応している印象です。広大地の簡易判定が無料というのはすごいですね。

三輪 細かいところまではさすがに判定できないのですが、大まかに広大地があるかどうかというところの判断はつきます。ですから、それは無料でやらせていただいています。

—— 入会金等はどれくらいかかりますか。

三輪 入会金も年会費も一切かかりません。



—— これだけのサービスを無償で提供するのは大変なことですね。立ち上げられたのはいつごろですか。

三輪 今年の6月くらいで、入会して下さった方もまだ10人くらいです。しかし、これからセミナーや広告などを通してどんどん広がっていきたくて考えています。件数としては、1000件くらいを目標にして集めていきたくて思っています。

し、双方が今後のことを見据えてしっかり話し合っておかないと、相続対策はなかなか上手くいかないものですし、後で必ず揉めることになります。揉め事になってしまうと、余計な費用を払わなければいけないことになり。ひどく揉めるケースでは、弁護士費用が必要になってくることもあります。解決までに時間がかかり、結果として相続税も高くなってしまいうえです。

—— したがって、トラブルが起らない相続にするのが一番大切だと思います。そのために、生前にきちっと財産の分割を考えて、対策を打っていくことが必要だと思えます。

—— 納税者に知識を提供し、トラブル回避の仕方や、円満相続の仕方などを伝えていくことが大切ですね。

実際、被相続人が亡くなってからでは、打つ手が少なくなってしまう。存命中にしっかりと話し合い、10年かけて対策を練るとか、保険を活用するとか、よりよい相続へ導くための提言を一番身近にいる税理士の先生方がしていくことが重要ですね。

三輪 そうですね。私のところには、「もう相続が起きてしまったのですが、次の相続のときには相続税がかからないようにしたい」というご相談も増えています。

こうしたご相談に関しては、今回の分割をど

金融機関さんや保険会社さんなど、他の組織との連携も今後は不可欠になってくるでしょう。

—— これまで4%ほどしかいなかった相続税の納税者が、基礎控除が下がると6%台になるといわれています。新たに増える2%の人たちは、おそらく今まで相続について考えてこなかったでしょうから、いろいろなトラブルが起りやすいでしょうし、どうやって財産を分けていくかということについても、頭を悩ませるこ

ういうしたらいいのかということ、次の相続までにどういった対策をしたらいいのかということをご指導するわけですが、それも大切なことだと思います。一次相続のときに何も対策ができていなかった方に対しては、二次相続のシミュレーションをして、どれくらいの財産をお母さんに持つていくのがいいのかということも計算します。二次相続への備えは極めて重要です。

「大増税時代」における税理士の役割

—— 日本の財政状況を考えると、今後、増税基調が続くのは間違いないところだと思えます。そのようななか、納税者を支援する税理士の先生方の役割はさらに大きくなるはず。三輪先生は、これからの税理士の役割について、どのようにお考えですか。

三輪 課税対象になる人が増えるわけですが、そのような人の大半は相続についての正しい知識がないと思うのです。昨日も、「相続と贈与の違いが分からない」と相談に来たお客様がいました。おそらくそれが世間一般の認識なのだと思います。

ですから、相続や贈与に関する知識を、我々がもっと分かりやすく説明したうえで、「では、どうしたらいいのか」ということを考えられる

とになるのではないかと思います。

そんなとき、「SPクラブ」のような相談所があると、助かる人は多いと思います。

三輪 ありがとうございます。私も「SPクラブ」の取り組みは、今後、必ず必要とされると思っています。

生前贈与で揉めない相続を

—— 話は変わりますが、三輪先生は相続のトラブルを減らすために、生前贈与の活用を提案されていると伺っています。この点について、詳しく教えてください。

三輪 10年前に相続時精算課税制度が作られました。税制という観点から見ると、贈与というのが推進されるようになったわけです。しかし、贈与をするにあたっては、どの財産を誰にどのよう贈与するのかということを決めないとけません。

最近、とても多いのが、相続人の方からの「相続で揉めると思うのですが、どうすべきですか？」という相談です。これを解決するには、被相続人の方が自分で自分の財産をどう処分していくのかというプランを生前にきちんと立てておくのが一番有効だと思います。

いくら相続人が贈与に取り組んでも、被相続人のやる気がないという場合もあります。しか

ように導くことが必要になると思います。また、相続税はきちんと備えをしさえすれば、必ず節税できるものです。我々がそのための具体的なプランニングを行うことも大切だと思います。

—— 広く納税者の立場に立って、丁寧に支援するのが重要だということですね。

三輪 そうですね。税金がお金持ちだけに関係する話ではなくてきています。中流層でも自宅を持っている人であれば、税金がかかってしまおうと思えますので、相続税がどんなものかということや、どうしたら相続税が安くなるのかということや、一般の方々にもっと分かりやすく伝えていかなければならないと思います。

そして、報酬についてもやはりもっと分かりやすくしていく必要があります。これらが、税理士が今後、取り組まなければならないことではないかと思えます。

—— 本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございます。三輪厚二税理士事務所