

司法書士と税理士がタッグを組み 民事信託の普及を目指す

一般社団法人民事信託協会

島田 雄左 氏

税理士法人アイユーコンサルティング

岩永 悠 氏



近年、民事信託という新しい手法を用いた相続対策が注目されているが、まだまだその専門家は少なく、税理士業界にもあまり浸透していないのが現状だ。そのような状況下、信託をエンドユーザーに広く知ってもらうことを目的として発足したのが、一般社団法人民事信託協会。相続や事業承継といった場面に携わっている、税理士、金融機関、不動産会社等に対して、単に基礎知識の習得をサポートするだけに止まらず、信託を使った営業手法、マーケティング手法まで余すことなく公開し、「信託のビジネス化」をバックアップするという。そうすることで、各々が抱えているクライアントへ民事信託を普及させていく事が狙いだ。同法人の今後の活動について、代表を務める島田雄左氏と、タッグを組む税理士法人アイユーコンサルティング・岩永悠氏に話を聞いた。

新しい財産管理手法「民事信託」に早くから着目 税理士と司法書士をつなぐ役割を担う

——島田先生が信託に着目されたのはなぜですか？

島田先生

昨年の税制改正により、相続税の基礎控除額が削減され、税率が引き上げられました。その影響で、私自身、相続に絡む依頼やご相談をお受

けることが増えています。中には、信託を活用しておけば、より良い相続をすることができた可能性があるお客様を多くお見掛けしました。また、認知症の方が増加しているという社会的背景もあり、委託者の判断能力の確認が締結時のみで済む信託

は、財産管理の手法として非常に優れています。今後、信託の社会的な意義はますます大きくなると感じ、約3年前から信託に取り組むようになりました。

いま、信託の潜在的なニーズを抱える資産家や企業のオーナー様と密



に接しているのは、主に税理士、金融機関、ハウスメーカーです。これらの業界でも信託に対する注目が集まっていますが、一方で、信託について誤った認識をお持ちの方も一部いらっしゃいます。

まだまだ正しい知識が広まっていないこともあり、「使い勝手がよい」と言われている割には、普及が進んでいない状況なのです。業務の中で

信託を使えば使うほど、もっとたくさんの方に信託を活用していただきたいという思いが大きくなっていました。

——そこで、税理士の先生方とタッグを組むことを考えられたのですか。島田先生

税理士の方から「信託の勉強会を開いてほしい」というご依頼をいた

だくことが多かったため、税理士側にもニーズが有ることに気が付きました。ただ、自分の力だけで信託の細部までお伝えすることは難しいとも感じていました。そこで、今まで自分が築いてきた司法書士のネットワークと、全国の税理士先生を繋ぐことができれば、提案できる人が増え、もっと信託が身近な存在になるのではないかと考えたのです。

信託を効果的に提案するノウハウも伝授 地域ごとの情報交換を活性化し、実務に活かす

——では、ここからは民事信託協会の活動について詳しくお聞かせください。まず、協会はどのような理念を持って活動されるのでしょうか？

島田先生

信託に関する団体は他にもありますが、その多くが、専門家に向けて普及させることを目的とした団体です。その点、私たちが立ち上げた民

事信託協会は、税理士をはじめとしたエンドユーザーと接する方の信託基礎知識の取得を目的としています。専門家の方々に詳しく知っていただき、そして、相続などの問題で

お悩みの方々のために、信託を役立てていただきたいのです。

信託の基本的な知識を理解している専門家は増えていますが、実際に提案するとすると、まだまだ実務上のハードルは高いのが現状です。例えば、お付き合いしている金融機関によっては、信託についてまだ業務スキームが整っておらず、「お客様の預金を信託したい」と相談しても取り合ってくれないことはよくあります。あるいは、地域によって資産家の方々の財産構成も全く違いますよね。地方に行けば必然的に農地が増えますが、農地法等の絡みもあって、実務が若干特殊です。ですか

ら、「どの銀行は信託にも対応してくれる」とか、「農地の多い地域ではどのような手続きが必要なのか」といった、地域ごとの情報が非常に大きな意味を持つのです

もし、全国の税理士や司法書士の間で情報交換が進めば、そういった細やかな部分もフォローできるようになるでしょう。それから、「信託の仕組みは知っているけれど、提案の方法がよく分からない」というご相談もよくありますので、その支援も積極的に行っていきます。

——確かに、信託の仕組みは理解していても、なかなか案件につなが

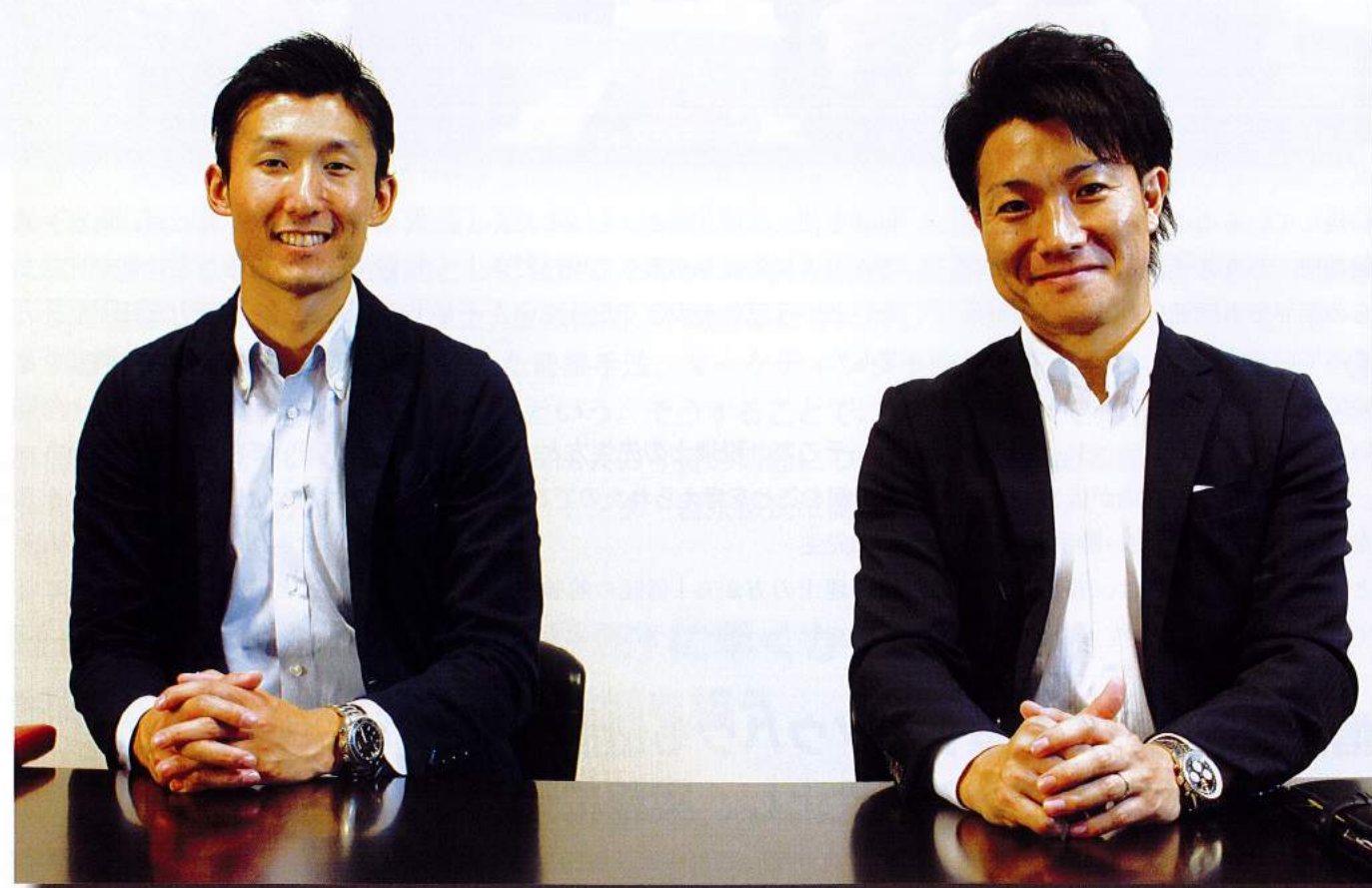
ていないという声は多方面から聞かえてきます。

島田先生

税理士の方がきちんと信託をビジネスにさせていただく、そのための支援を行いたいですね。マーケティング手法や実際の提案手法も細かくお伝えしますので、まだ提案をしたことのない方でも心配はいりません。

岩永先生

それから、実際に税理士の方がお客様に提案する時には、協会の方から様々なフォローを受けることができます。



司法書士 島田 雄左 先生
一般社団法人民事信託協会 代表理事
2012年司法書士試験合格。司法書士事務所オフィスワン開業。
近年は家族信託に積極的に取り組んでおり、次々と業界の常識にとらわれないイノベーションを起こしている。

税理士 岩永 悠 先生
税理士法人アイユーコンサルティング 代表社員
福岡の中堅税理士法人を経て、税理士法人山田&パートナーズ福岡事務所設立に参画。2013年独立開業し、顧問業務から資産税・事業承継コンサルティングまで幅広く対応するワンストップ型税理士として活躍中。

司法書士と税理士がタッグを組み 信託で相続や財産管理の悩みを解決する

——お二人は福岡を拠点に活動されていますが、福岡の信託マーケットの現状について教えてください。

島田先生

大々的に「資産税専門」をうたって活動している税理士先生はあまりいらっしゃらないように感じます。まして信託ともなれば、一部には実際に取り組まれている先生もいるとは思いますが、全体としてはまだまだ案件が少ない状態です。

岩永先生

福岡には、地元の大規模な会計事務所がなく、中堅事務所が中心です。50人規模の事務所がいくつかあり、そこに資産税部門があれば、信託を提案しているかもしれません。ただ、所属している人は数人だと思いますので、中堅事務所だけで福岡の信託マーケットをカバーできているとは考えられません。ですから、競合相手は大手税理士法人の支店でしょう。ただ、大手にも限界があるので、まだまだニーズは埋まっているとみえています。

——どのような層をターゲットにビジネス展開されているのでしょうか。

岩永先生

私たちはそこまで大きくない企業、年商2億円から数十億円までの企業をメインターゲットにしています。

小規模な会計事務所は、マンパワーの面からみても年商2億円以上の企業には手を出しづらく、大手税理士法人からすれば、年商2億円～

10億円程度の企業は規模が小さく、ターゲットに設定していないようです。このゾーンが実は狙い目なのではないかと感じています。

——税理士と司法書士が連携するメリットについて教えてください

岩永先生

以前、ある新聞に、銀行系コンサルティング会社が企業の組織再編をしたときに、顧問の税理士が変更されてしまったという記事が掲載されていました。税理士にとって顧問を打ち切られることは、とても大きな問題です。ですが、組織再編は銀行系コンサルティング会社しか提案が行えないものではありません。税理士と司法書士が連携することによって、銀行系のコンサルティング会社や大手事務所にも負けない、中小企業の視点に立った提案が可能となります。私が前職の大手税理士法人で働いていた時に、似たような組織再編の案件で企業を訪問する機会がありました。そこでお客様である企業のトップの方に組織再編のノウハウをお伝えしていたのですが、それ以降お客様が顧問を変えてしまうケースは少なくありませんでした。今は企業活動を進めるうえで組織再編が不可欠な時代です。必要な手続は昔に比べ簡単になりましたが、複雑な部分も未だ多く専門的な知識が必要です。お客様からすれば組織再編をサポートできる顧問が欲しかったのかもしれない

が、税理士にも熟知している方は多くありません。顧問を変える必要はなく、組織再編の部分だけ専門家に任せてもらえればよかったです。顧問には何も問題がなかったのに、非常に残念でなりません。そういった経験もあり、私は税理士と司法書士がタッグを組んでお客様の役に立つことを目指しています。組織再編や信託といった案件は司法書士に任せられることをお客様が知っていただければ、顧問を変えなくて済むのではないのでしょうか。

——今後の展開についてお聞かせください

岩永先生

現在は税理士向けの勉強会がメインですが、今後は税理士だけでなく、ハウスメーカー・金融機関・保険会社向けの勉強会も開催していきたいと考えています。

エンドユーザーと接する機会が多い営業マンに信託の基礎知識を習得していただく良い機会をご提供できる団体になりたいですね。

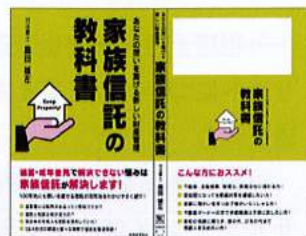
島田先生

まずは税理士先生のネットワークを築き上げ、既にできあがっている司法書士のネットワークとお繋ぎすることが、当面の大きな活動です。そこからハウスメーカーや不動産会社、保険会社など、他業種の方にもネットワークを広げていく予定です。

民事信託オリジナルリーフレット プレゼント

さらに
ご入会者には

「家族信託の教科書」
司法書士法人オフィスワングループ 島田雄左 著
プレゼント



ご希望の方は、下記よりご連絡ください

当ホームページ: <http://minji-shintakukyokai.com>内、お問合せフォーム
もしくは、メール: hayashi@officeone-jp.com (事務局長 林まで)

一般社団法人民事信託協会 会員募集中

当協会の会員サービス

費用:【入会金 10,800円(税込)・会費無料】
入会資格: 不動産会社・金融機関・士業・生命保険会社に従事される法人または個人

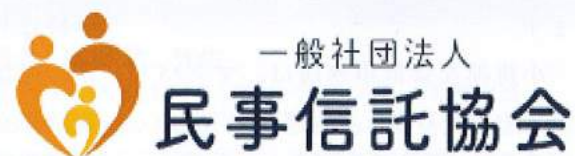
会員サービス

- ①年会費は一切必要ありません!(無料サービス)
- ②信託コンサルティングに関する業務提携の締結をいたします。
- ③会員の司法書士、税理士、弁護士をご紹介します。
- ④会員に有益なニュースレターを年に2回、送付致します。



理事長
司法書士法人オフィスワングループ
島田雄左

協会名称	一般社団法人 民事信託協会
設立日	平成28年4月15日
理事長	島田 雄左 (司法書士法人オフィスワングループ 代表)
協会事務局	福岡県福岡市博多区博多駅前3丁目27-25



0120-939-498

問い合わせ先 0120-939-498



このたび『e-JINZAI』実務力養成講座に、**MAS担当者養成講座**が追加されました。
MAS担当者養成講座は、貴社のMAS業務を担う人材育成のための講座です。会計MAS分野の基本的な知識の習得から、**経営計画策定、事業環境分析、融資・資金調達、資金繰り改善対策**などを体系的に学習することができます。一流講師陣による充実の内容で、受講者のスキルアップに貢献。
9月からの新入職員研修としても最適ですので、奮ってご利用ください。

◆MAS担当者養成講座 紹介

MAS担当者養成講座

会計MAS業務の導入

- 会計MAS業務の位置付け
- 『損益計算書』を読み解く
- 『変動損益計算書』の作成と活用
- 数値分析

貸借対照表と資金に強くなる

- 『貸借対照表』を読み解く
- 『資金繰り表』を読み解く
- 数値分析
- キャッシュフロー経営とは

「報告の形」を身につける

- 数値目標を設定する
- 報告上手な担当者になる
- 業績管理資料を創る



あがたグローバル
税理士法人 税理士
芦原 誠 先生

経営計画策定講座

- 金融機関の稟議制度
- 経営改善計画策定手法
- 経営改善計画の実務
- 税理士などと連携する
コンサルティング
- 新手法の融資 他



株式会社ファインビット
代表・中小企業診断士
中村 中 先生

事業環境分析講座

- 経営戦略
- 環境分析
- 単一事業の環境分析
- 複数事業の環境分析



THOUGHT&INSIGHT(株)
代表取締役
伊藤 達夫 先生

融資・資金調達講座

- 銀行融資の基礎知識
- 運転資金の算出方法・返済計画の作り方
- 設備資金の算出と返済財源の見方
- 借入計画書の作成・提出書類及び
事例別銀行融資の相談方法
- 貸出審査への対応 他



大久保会計事務所
所長・税理士
大久保 俊治 先生

資金繰り改善対策講座

- 月中の資金の動きのクセをつかむ
- 資金繰り表のメリット
- 日繰り資金繰り表
- 資金繰り失敗例



(株)スピリタス
コンサルティング 代表
野原 健太郎 先生

実務力判定テストも新テストを続々追加でリニューアル中!!

- ビジネスマナー 200問
- 医療担当者養成講座 100問
- 社保・労保・給与計算 90問
- 歯科担当者養成講座 100問