



ANSWER 01

相続コーディネーターとして年間 300 件の相続案件の受託 株式会社 夢相続・曽根恵子 氏

夢相続・曽根恵子代表が不動産会社を出発点、「相続のコーディネート」という概念を世に問うたのは今から20年以上前、1992年のことだ。2000年には、今ある多くの相続相談窓口の先駆けとも言える「相続相談センター」を開設、そして相続のコーディネートを専門に行う会社を立ち上げた。現在までに関与した案件は、大小合わせ累積相談件数が1万2000件、受託案件は年間300件。昨年紹介した相続税申告案件は、そのうちの約1割に上るといふ。「相続の相談窓口は誰になるべきか？」という疑問を初めにぶつけるのに、まさに相応しい人物である／取材＝2014年7月30日

特集 相続の相談窓口は誰になるべきか？

PROFILE

株式会社夢相続

2001年開業。東京都中央区。代表の曽根恵子氏は出版社の勤務を経て、1987年に不動産会社を設立。不動産の実務経験と知識をいかし、2000年に相続の相談窓口となるNPO法人を設立した。「相続コーディネーター」として対応した相続相談件数は累計1万2000件を超える。従業員16名

相続の相談窓口は 誰になるべきか？

一まずは、本特集のテーマである「相続の相談窓口は誰になるべきか？」という質問から伺いたいと思います。

私はいつも、セミナーに来てくれた一般のお客様に対し「相続の相談をするときどこに行きますか？」という質問をしています。すると半分くらいの人は、最初は「弁護士」と答えるんですね。一般の方の多くは、相続が発生したら弁護士さんに頼むものだというイメージを持っているようです。一それは御社のお客様に富裕層の方が多いからではないのですか？

決してそうではなく、そういうイメージを持っているのはごく一般の方です。しかし実際には、弁護士は争いの代理人であり、解決するための仲裁役なので、普通のご家庭には必要ないですね。一では次に名が挙がるのは――？

次にみなさんが挙げるのは、やはり税理士。しかし現時点では、5万2千人の納税者に対して税理

士が7万4千人もいるというのが現状で、相続をほとんど扱ったことがないという税理士さんも多いのです。そのため、毎年確定申告を依頼している税理士に相続を頼んで失敗したというケースも非常に多いですね。それこそ、それで困ったという相談が後を絶たないぐらいです。税理士に頼むのであれば、相続のノウハウや実績があるかどうかを確認してください、とお伝えしています。一その他にも多い回答はありますか？

相談すべきは信託銀行だと思っている人も多いですね。でも、信託銀行のメイン業務は遺産整理業務なので、本来は相続人の方が自分でできることです。生前の遺言信託などもあります。それぞれ手数料がかかります。ご家族が相続で争わずに済むような状況なのであれば、信託銀行という選択肢でなくてもいい。そこを冷静に見極める必要があると思います。

不動産の実務ができる人

一では、最初に相続の相談をすべきは誰なのでしょう？

何より「不動産の実務ができる人」ですね。相続で取り扱われる財産の大部分は、不動産です。財産が預貯金だけという人は珍しく、相続財産のほとんどが不動産になるご家庭も多いのです。そのため、納税も分割案も節税も、不動産抜きには考えられません。ですから不動産の実務に長けた人――例えば当社のような、不動産が得意分野のコーディネーターを探

すというのが、一つの選択肢になると思います。

一それが、御社の展開している「相続コーディネーター」ですね。

はい、そうです。当社は20年以上に渡って、相続のコーディネートをこなしてきました。私は不動産会社も経営しているのですが、ある時アパートの大家さんが亡くなって、その相続のお手伝いをしたことをきっかけに、この仕事を始めました。というのも、そのとき依頼した税理士さんが、不動産のことをまったく理解していなかったからです。

そこで当社が不動産業の立場から、どこを売るか、どのように分けるかということなどをアドバイスしました。そうすることによって、結果的に1,000万円以上の節税につながったのです。そのときに、相続には最初から不動産のプロが必要だということを感じ、「相続コーディネーター」の仕事に取り組み始めました。

一20年前は、世の中にそういうノウハウが全くなかったんですね。

そうだと思います。例えば、土地の評価で相続税が安くなるといったノウハウは誰も持っていなかった。こうした情報をもっと世の中の人に知ってもらおうと思い、本を出したのが1999年のことです。それ以降、本を読んだ方が相談に来てくださることが増えました。そのうち、この事業は不動産会社の一部門では収まらないと感じたので、専門の相談窓口を作ることにしたのです。

それが、2000年に設立したNPO法人の「資産相続総合相談センター」です。翌年には不動産



会社のコンサルティング部門を分社化し、今の「夢相続」を作りました。今でこそ当たり前の形になりましたが、弁護士、税理士、司法書士などの士業を一つのグループに集めたチームというのは、当時はまだ珍しかったと思いますね。当初私たちは、相続が発生した後のお手伝いをメインに行っていましたが、2003年に東京に進出してから、生前対策のお手伝いをすることも増えてきました。

—「相続をコーディネートする」という形にしているのには理由があるのでしょうか？

そもそも私は、相続には取りまとめ役がいなくともうまくいかないという問題意識を持っていました。相続の場合、例えば税理士や司法書士、場合によっては鑑定士、測量士など何人もの専門家が関わることになりますが、お客様がそれぞれの先生を取りまとめ、コントロールをすることは不可能です。しかし中立な立場の役割で、コミュニケーションの中心になれる人が1人いればスムーズにやりとりができますよね。

—なるほど。相続の相談窓口は誰か？という問いに引き直せば、答えは「コーディネーターできる人」だということですね。さらに、そのコーディネーターに不動産の知識があればなおよいということですね。

その他、FPや司法書士がコーディネーターになるのもありだと思います。

—不動産評価に強い税理士はどうですか？

コーディネーターと税理士とは

役割を切り分けたほうが業務はうまくいくと思います。不動産評価とは異なる立場でアドバイスし、総合的に判断するという役割が必要だからです。

—不動産の知識も、税務も法務も全部知っていないと相続のコーディネーターは難しいけれど、実際には全部を知り尽くすのは不可能。それならば、大半の問題が集中する不動産にフォーカスするということですね。

私たちの考えはそうですね。

—実際に相談したいときは、どこに行けばいいのでしょうか。

全国のお客様からも、「どこへ相談しに行けばいいですか？」という問い合わせは多いです。でも、実際に相談できる場所はまだまだ少ないのが現状ですね。だからといって、一般のお客様がいきなり不動産会社に相続の相談には行けないと思うんですよ。

—それはなぜですか？

一般の方は、不動産会社に対して「売らなくてはいけない」「買わなくてはいけない」という漠然としたイメージを持っていますから、なかなか足を運びづらいと思います。当社が、最初は不動産会社の一部門だったところをあえて分社化したのも、そのためです。心理的なハードルを低くし、純粋な相続の相談窓口として独立させた方がやりやすかったのです。

今後は、そうした相談ができる場所を全国に増やすために、「夢相続」のネットワークを全国に作っていく予定です。

—それは、不動産会社が受け皿になるということでしょうか？

現時点ではそれには無理がありますね。しかし、私がそうであったように、不動産会社から分社化などをすることで可能になると思います。

—ちなみに、司法書士は不動産と非常に近いところにおり、不動産会社を併設しているところも多いですが、いかがですか。

そうですね。司法書士でも可能だと思います。ただし、お客様に対し上から目線で専門的なことを言うのではなく、相談として話をしやすい場所を作るべきだと思います。

—全国展開はいつから始めていく予定ですか？

年内には動き出す予定です。当社の「相続コーディネーター」の実務は、きちんとレクチャーしていけば全国的に広がっていくと思います。ですから、これからその準備をしていきます。

—この場合の実務とは、具体的にどのような業務のことを指すのでしょうか。

お客様一人ひとりに対してオーダーメイドでプランをつくるということですね。お客様の財産状況を把握して、相続税など課題を一つひとつ整理する。そしてそれらに対し、後々揉めなくて済む遺言を作るにはどうすればいいか、不動産の処分はどうするかなど、トータルで対策やアドバイスができることが重要です。今、相続の現場で必要とされているのは、そうしたことができる窓口だと思います。

(大島悠)

特集 相続の相談窓口は誰になるべきか？

