


## 資産税

日本全国で相続申告の年間件数は平成20年の申告で約4万8000件。会計事務所の総数を3万件とすると、1会計事務所が年間で手掛ける相続申告は平均1.6件。もちろん、資産税に特化している事務所はもっと多く扱う一方、資産税をまったく扱わない事務所も少なくない。しかし、平均するとこの程度になる。

では、年間1~2件ほどの相続申告を3~5件に増やしたらどうなるか。事務所の売上は10%以上アップできるだろう。現在のような大不況期は、急激な新規拡大や顧問報酬の値上げは極めて難しい。そこで、事務所経営を上向かせる切り札として、資産税を考えてみてはいかがだろうか。

 ツールと仕組みで  
相続業務を円滑化・収益化

東京都世田谷区の落合会計事務所は、法人向けを主とする一般的な会計事務所ビジネスを展開。一方で年間の相続申告はコンスタントに5件前後と、普通の会計事務所より少し多くの件数を手掛け、事務所の業績に寄与させている。これには当然、落合孝裕所長税理士によるノウハウと仕組みが存在する。

**10% 資産税で売上を  
上乗せ**

業務拡大の  
一手



基本的に相続税の申告業務は、突然舞い込んでくるもの。相続が年に1回あるかないかという程度の会計事務所の場合、急に相続業務の依頼があった時点でまごついてしまう。

また、相続業務で苦勞するのは、報酬を提示するタイミング。「遺産総額が決まらないと見積書も出せない」というスタンスでは、本契約までいろいろ動いたにもかかわらず、報酬を受け取れないリスクが大きい。

落合氏はこれらの問題を各種ツールと仕組みでカバー。相続業務の流れをスムーズにさせ、顧客満足度アップと事務所の収益化につなげている。

また、生前贈与や財産評価、遺言書作成等の業務も意欲的に提案。相続案件獲得はもちろん、事務所の収益アップに貢献させている。

資産税で事務所の業績を上乗せするポイントとして、落合氏は「相続税の担当者を決めること」を挙げる。担当者がいることでノウハウが蓄積し、件数アップにつながるからだ。

「経験年数や税理士試験の合格科目にこだわらず、単純に好きな人に担当させるのがいいでしょう。相続税の申告は難しそうないイメージがありますが、複式簿記は使いませんから。

人の話をじっくりと聞けるかが決め手でしょうね」(落合氏)

株式会社アックスコンサルティングでは、7月7日に落合氏が講師を務めるセミナー「資産税で売上を10%上乗せする方法」を開催。「普通の会計事務所が、平均よりも少しだけ資産税の扱いを増やして業績を上げたい」という目線に合ったノウハウが詰まっている。7月25日には同セミナーを収録したDVD教材も発売。セミナー・DVDの問い合わせ・申し込みは(フリーダイヤル)0120-542-028まで。



落合孝裕 税理士  
1983年横浜市立大学卒業。96年落合会計事務所開業。中小企業向けの税務・会計と資産家向けの資産税に強みを発揮。講演活動に積極的で、一般企業から専門学校、税理士までターゲットは多彩。テーマは決算書、会社税務、事業承継など多岐にわたる。ロングセラー『決算書の読み方が面白いほどわかる本』『私がもらっている給料のカラクリ』『小金持ちのための相続・相続税対策』等、著書は多数。顧客への説明、講演、書籍など、あらゆるアウトプットが「わかりやすい」と高い評価を得ている。