事務所訪問
税理士業界の匠

# ランドマーク税理士法人
## 代表社員 清田幸弘（せいた） 税理士

清田幸弘税理士は、農地の相続や資産運用に頭を悩ませる「都市農家」のサポートで手腕を発揮している。数々の実績を重ねるうちに業界でも屈指のノウハウを身に付け、税理士からも多くの協力依頼が寄せられている。

| | |
|---|---|
| 事務所所在地 | 神奈川・横浜市 |
| 事務所開設 | 平成9年 |
| 税理士法人化 | 同20年 |
| スタッフ数 | 40人 |

清田幸弘税理士の事務所は、「都市農家」のサポートで業界有数の実績を誇る。都市農家に注力したビジネスモデルを展開した背景には、まず両親が神奈川・横浜市で農業を営んでいたことが大きく影響している。農業を身近なものとして育ち、大学では農学部を選択。卒業後は農協に勤務した。

ここで農業の大切さをあらためて感じると同時に、農家の苦悩を目の当たりにする。汗水流して農業を行っても労力に見合う収入が得られない。それにもかかわらず、不動産があるために相続時は高額な税金が必要になる。資産を手放さなければならない農家もたくさんみてきた。同氏いわく、「『都市農家』には明確な定義がないが、都市周辺に居住拠点を持っていて、農業所得と不動産所得の両方を得るような納税者のことと考えている。こうした方々は、いわゆる〝家〟を守ることが困難になっているのが実状」。

厳しい状況に置かれた都市農家が多いにもかかわらず、都市農家や地主が直面する相続・資産問題に精通したアドバイザーがほとんど見当たらなかった。こうした現実を痛感するなか、「農業に対してどのようにかかわっていくか」について自分のスタンスが固まる。税理士として、都市農業をサポートする立場になることに決めたのだ。

農協を退職した後、税理士資格を取得。平成9年の開業時は顧問先ゼロからの出発だったが、順調に事務所が成長。やがて「都市農家に強い事務所」として名前が知れ渡るようになる。都市農家の資産を守るうちに高度なノウハウを身に付け、いまではほかの会計事務所から資産関係の案件の協力依頼が頻繁に持ち込まれるほど。更正の請求によって数千万円戻ってくるような分野だけに、スペシャリストに期待する税理士は多いようだ。

### 経営者としての高い意識を持つ

事務所がわずか十数年で現在の規模にまで急成長を遂げたのは、都市農家に特化してきたことに加え、事務所経営に対して真摯に取り組んできたことが大きい。同氏の経営者としての意識の高さは、事務所経営について語る際にたびたび「ブランディング」という言葉を口にすることでも分かる。たとえば、同20年に法人化した当時、事務所は「税理士法人アグリコンサルティング」という名称だった。「アグリ」という言葉で農業に強い事務所であることをアピールしたわけだが、翌年に横浜ランドマークタワーに本店を移した際に現在の「ランドマーク税理士法人」に改称している。「横浜ランドマークタワーは県下でも有数のブランド。それを名乗ることが一種のブランディングにもなると考え、わたしの判断で名前をすぐ変えることにした」。

# 同業者からも案件が舞い込む 高度な都市農家コンサルを提供

また、同氏は週1回、山梨学院大学の現代ビジネス学部で教壇に立っている。これについて、「良い息抜きになっているし、優秀な人材を育てることにも興味がある」とする一方で、「大学で講師をしているということがひとつのブランドになり、農家向けセミナーなどの集客力も高まる」と考えている。さらに自分の経歴について、「農家出身で農協勤務経験があることは、都市農家のサポーターになるための必須条件ではない。ただ、それをアピールすることによって〝農業に強い税理士〟ということを分かってもらいやすい」。

顧客拡大に向けた直接的な施策も数多い。とくに、見込み客に対して、常日ごろから事務所の存在をアピールしている。たとえば、税務に関する無料相談を随時受け付けているほか、弁護士や司法書士による完全予約制の無料相談会の場も毎月設けている。さらに、同氏が著したベストセラー書籍『都市農家の税金ガイド』の無料配布や相続税無料試算なども行い、事務所の名前を印象付けている。それは、顧客を紹介してくれる可能性がある金融機関などに対しても同様。同氏の事務所では、税務トピックスや事務所情報を掲載した月刊誌『AgriTimes（あぐりタイムズ）』を発刊。金融機関や農業、不動産会社などに計3千部発送している。

▲来客の際には職員が一斉に立ち上がってあいさつする

### 都市農業コンサルに加え 中小企業サポートも強化

関与先の期待に応えられるような態勢を作り上げるために、職員教育にも力を入れている。清田税理士自身、「開業当初からさまざまなセミナーや研修に参加し、また、多くの案件にかかわるなかでノウハウを身に付けてきた」こともあり、外部研修への参加を促すだけではなく、内部研修の時間を毎朝30分設けている。

内部研修では、税務を含めた実務研修はもちろん、社会常識の習得や人間力の成長まで見据えた数々のプログラムを用意。たとえば、「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」などの発声練習や、ザ・リッツ・カールトンの「クレド」の読み合わせにより、会計事務所が〝サービス業〟であるべきことを伝える。また、成功哲学で著名なナポレオン・ヒル・プログラムなどを活用して自己啓発の場を提供。さらに、3カ月ごとに目標を設定してもらうことなどによって、職員の自主性を養っている。「事務所職員はすべて生え抜きばかりで、ほかの会計事務所での勤務経験はない。だからこそ、優秀な人材に育てる責任があると思っている」。未経験の職員を採用する理由は、他事務所の〝癖〟が事務所組織化の障壁になることもあるからだ。

# 毎朝30分の研修で職員の人間力高める

都市農家に対するコンサルティングの質の高さを事務所の強みとみる同氏。今後もそれを事務所の基盤とし、これまで以上に中小企業サポートにも注力していく構えだ。