

丸の内相続大学校

内容一新、9月から第2期開講へ “相続マイスター講座”がパワーアップ

相続に関連する法務・税務・手続きなどを学べる「丸の内相続大学校」の第1期講座が終了し、9月から第2期がスタートする。相続ビジネスが話題となるなかで、“相続マイスター”という独自の冠をつけた講座を、現在から将来に向けた相続実務のスタンダードとして、ブランド化していきたいという。主宰するランドマーク税理士法人の清田幸弘代表税理士に、人気の理由と意気込みを聞いてみた。



清田 幸弘氏(せいた ゆきひろ)

昭和37年生まれ。明治大学卒業。平成9年、清田会計事務所設立。その後、法人化し平成21年「ランドマーク税理士法人」に名称変更。同24年丸の内事務所を設置。専門分野は都市農家の資産税対策全般。相続税申告件数は900件超。税理士会、金融機関、行政、ハウスメーカー等で多数講演。「都市農家・地主の税金ガイド」等、多数の著書・雑誌の連載あり。

一好評のうちに「相続大学校」の第1期が終了しましたが、そもそも、講座開講のきっかけは？

高齢化の進展を背景に、相続ビジネスに関するニーズは確実に拡がっています。その受け皿として、高度な知識で満足度の高い対応のできる相続スペシャリストの養成が急務だと捉え、講座を開講しました。それも、ハイレベルな実務経験豊富な講師陣を揃え、「相続マイスター講座」というネーミングでインパクトを与え、差別化を徹底的に図りました。私自身も年間100回近くセミナーを開催していて、講義は自分自身の研鑽の場にもなりますし、何より受講者たちの中で相続実務に関わる情報の共有化が図れればいいと考えました。実はこの大学校の企画が本格的に動き始めたのは、今年の確定申告明けぐらいからです。丸の内という立地を最大限活かして、ここを拠点とし、ネーミングも「丸の内相続大学校」とすることで、受講者の方に利便性と東京の中心地で学ぶことができるという付加価値を感じていただくと思い、準備を進めました。

一第一線で活躍する講師陣を揃えるにご苦労されたのでは？

相続に関わる一連の手続き、法務、税務が習得できる講座を最大のウリにしていますから、講師陣には気を配りました。ありがたいことに、講師をお願いしたすべての先生方に打診したその日のうちに、ご快諾をいただくことができました。多方面で活躍中の先生方ではありましたが、ご面識のあった先生方にお声掛けさせて頂いたことが成功の要因だったのではないのでしょうか。「丸の内」というネーミングから受ける印象も、先生方の専門性をより際立たせ、イメージアップを図るために良い影響を与えたのではないかと感じています。校長には弁護士で税理士の元関東管区警察署長局長の太田壽朗氏に、また顧問には立命館大学准教授の秋葉武氏にお願いしました。

「高度な相続実務を学ぶ拠点として、 “丸の内”をブランド化していきたい！」

一受講者からのアンケートでは、高い評価を受けていますね。

はい、講座終了後に毎回、アンケート調査を実施していますが、「相続実務において必要不可欠な知識を丁寧に説明してくれた」「知識と実務のバランスが良かった」「今後の相続実務に活かすことができそうだ」といった声に代表されるように、概ね満足して頂けたようです。第1期生は、税理士を中心に会計事務所職員にも多く参加していただきましたが、好評の要因は何と言っても、東京駅直結の立地と講師陣のレベルの高さにあるのではないのでしょうか。

一9月から始まる第2期で、第1期からの大きな変更点がありますか。

カリキュラムの変更をはじめ、それ以外にも参加人数や、時間割りの変更があります。第2期は受講者の幅を広げることより、むしろ、受講者を限定し、より専門性の高いイメージを育てていこうという方向性を打ち出しました。第2期は会場も変更し「60名定員」としました。受講料は第1期と同様、1講座当たり「18,900円」、全12講座受講で「189,000円」としました。さらに、遠方から「受講したい」というニーズに応え、土曜開講(2講座)を実施します。これまででは、受講が平日の夜で、終了後に参加者らの意見交換の場が作りにくかったという状況がありました。第2期では参加者同士の交流の場を設けるために、懇親会の開催を予定しています。講義終了後に参加者との様々な意見交換も可能になり、ネットワークづくりもしやすくなるのではと考えています。

一第2期の講座の特徴は。

第1期は、弁護士、税理士、不動産鑑定士の各講師が評価や相続トラブル

といった実務の講義を中心に進めてきましたが、第2期は、受講者からいただいたアンケート結果も参考とし、新たな布陣で講義をスタートさせます。それに伴い内容も、相続ビジネスとのかわり方、相続と密接な関係にある保険と税務、税務当局から見た相続税の税務調査のほか、関西圏における相続ビジネスの現状についてもテーマに加える予定で、内容を充実させていきます。全12講座すべてを受講することが難しい場合、興味ある講座を単独で選べる仕組みはそのまま続きます。

一約90名の受講修了者のネットワークづくりは当面の課題ですが、その後のステップとしてどのような展開をお考えですか。

現時点ではまだ決めてはおりませんが、受講者からの個別相談案件へのサポートは必要ではないかと思っています。それが受講者のメリットにもなるでしょうし、「丸の内相続大学校」が相続の情報発信基地になるためにも、強固なネットワークづくりは避けては通れないテーマであることには違いありません。第1期の全12講座受講者には、「相続マイスター修了証」というゴールドカードを発行しましたが、将来的には「相続マイスター」の称号を新たな認定資格創設に結びつけていくことを視野に入れた活動を

展開していきたいですね。

一ところで、話は変わりますが、最近の相続ビジネスの現状をどう捉えていますか。

拡大する相続税マーケットにビジネスチャンスを求める動きは、より活発化していくでしょうね。でも本当に、相続に精通するプロ中のプロと呼ばれる専門家は極端に少ないのが現状です。マーケットは拡がっているにも関わらず、それに対応できる専門家が育っていないという現状は、業界の将来を考えたとき、好ましくないのではないかと感じるのです。

相続税額を大きく左右するものとして、不動産の財産評価が取り沙汰されますが、そればかりが税額を軽減する手段ではありません。各種の特例等も要チェック項目です。それらを上手く活用した対策を講ずることができれば、依頼者への信頼は格段に高まります。クライアントから投げかけられる悩みに対し、的確に応えてあげることで専門家の必要性は、今後ますます高まっていくでしょう。

「丸の内相続大学校」は、相続に関わる一連の手続き、法務、税務を習得した一流の実務家を養成するための講座です。幅広い顧客ニーズに応える目的で開講しているもので、ここで学んだことが実務の中で活かされ、自身の業務領域の拡大や組織におけるシステムの整備にまで寄与していただければと思います。



▲受講修了者に発行した「ゴールドカード」

▲ハイレベルな講義が人気の的