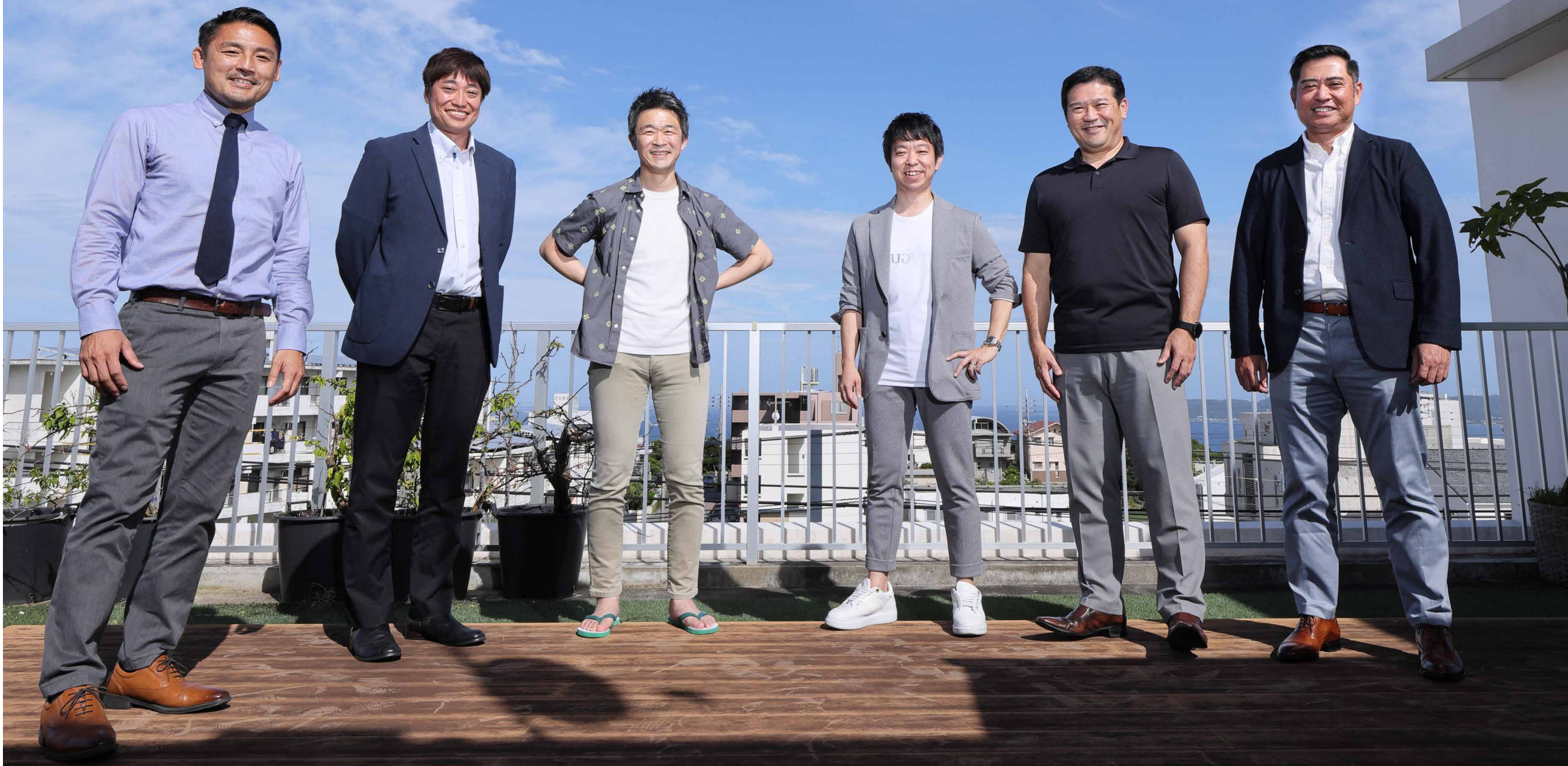


識者提言 親子三代の幸せに貢献する相続支援業務を考える

定量的な根拠をもとに最適な資産分配の 「見える化」が可能になる 相続コンサルティング支援クラウド「SIPS」の可能性



右から税理士法人エヌズの野原信男先生、株式会社シナジープラスの亀島淳一社長、LONG AGE税理士法人の松下英司先生、
税理士法人TAパートナーズの相浦圭太先生、税理士法人エヌズの野原雅彦先生、株式会社シナジープラスの林拓司氏



亀島淳一社長
株式会社シナジープラス 代表取締役

「SIPS」のロゴ



相続額はどれくらいになるのか、また加味して計算していく必要があります。 「SIPS」はそういった土地なり資産の特質、相続人の家族構成、資産状況などさまざまな要素を加味したうえで、相続後に各相続人世

帯の年間収支がどのように変化するかを可視化できることが最大の特徴のひとつであり、土業の先生方からご評価いただいたいているポイントでもあります。なぜなら、相続人の方たちは、自分の老後や子供たちの将来に対して漠然とした経済的な不安を抱えており、このことが相続でもめる原因となるからです。

亀島 私はかつて金融・不動産業界で、節税に焦点を当てた商品を売る相続ビジネスに携わっていました。しかし、私自身の親がその兄弟と相続でもめるのを目の当たりにし、自分のその仕事に疑問を抱き始めました。節税対策だけにフォーカスしても、お客様に喜ばれる相続は実現できない。自分の仕事がいかに役に立っていないことに気づいたのです。それなら自分で今までにない新しい相続サービスを立ち上げようと考え、

相続で一番もめる要因となる不動産に特化した相続コンサルティングをお客様に提供しようと思い、この会社を立ち上げました。 — それでは、相続コンサルティング支援クラウド「SIPS」について伺います。クラウドを使ったシステムですが、このソフトの目的を教えてください。 **亀島** 不動産をどう分けるかは、相続において特に難しい問題です。不動産の価値を正しく理解することが

重要なのですが、相続といっても、相続税額のベースとなる評価額を算出するだけでは不十分です。その本当の資産価値を定量的に分析するには、将来を見据えた当該不動産の収益性、流動性なども加味しなければなりません。 — それでは、それをどう分配するかとなると、今度は引き継ぐ子供たち各家族の資産状況など — 例えば、長男のご家族がライフプラン上、どれくらい余力が出るのか、負担しな

ればならない相続税額はどれくらいになるのか、また加味して計算していく必要があります。 「SIPS」はそういった土地なり資産の特質、相続人の家族構成、資産状況などさまざまな要素を加味したうえで、相続後に各相続人世帯の年間収支がどのように変化するかを可視化できることが最大の特徴のひとつであり、土業の先生方からご評価いただいたいているポイントでもあります。なぜなら、相続人の方たちは、自分の老後や子供たちの将来に対して漠然とした経済的な不安を抱えており、このことが相続でもめる原因となるからです。

資産分配にフォーカスした分析システム

相続対策で親子二代の幸せをサポート

株式会社シナジープラスは「親子三代幸せサポート」をスローガンに相続・資産運用のコンサルティングをしている企業です。本日は、同社が開発し、今秋のリリースを予定している相続コンサルティング支援クラウド「SIPS」について、

同社の亀島社長および、この「SIPS」に絶大な期待を寄せ、また、開発に協力されている税理士の先生方にもご参加いただき、お話を伺っていきたく思います。まずは、亀島社長から、株式会社シナジープラスの概要についてご説明いただきました。 **亀島** 株式会社シナジープラスは、長年金融・不動産畑を歩いてきた私

が平成22年に創業した会社です。現在、ホールディングカンパニーである株式会社シナジープラスグループ、不動産相続のコンサルティング部門を担う株式会社シナジープラス、不動産売買を担う株式会社シナジークリエイト、不動産管理部門の株式会社シナジートラストキャピタルの合計4社でグループを形成し、社員数25名となります。 — シナジープラスの理念をお聞かせください。

亀島 「未来永劫ご家族が幸せであり続ける環境を創る」を理念に、平成22年に設立された相続と資産運用に関する総合コンサルティンググループである。税理士をはじめとする土業と連携しながら、相続コンサルティング事業を展開する。代表取締役の亀島淳一氏は、相続や不動産分析に関する複数の資格を持つ相続の専門家である。その長年の経験、知見、ノウハウを結集させた相続コンサルティング支援クラウド「SIPS」が今秋、同社からリリースされる。これは、資産分割シミュレーションとライフプランシミュレーションをひもづけた日本初のクラウドシステムだ。シナジープラスでは、これを全国の税理士などの土業に提供することで、「ひとつでも多く、笑顔・夢・幸せがあふれる家族が増えることにより、地域の、ひいては日本全体の幸せに貢献する」ことを目指す。そこで今回は、この亀島社長の熱い想いに賛同し、試験運用に協力している税理士法人T.A.パートナーズ（福岡県北九州市、沖縄県中城村）代表の相浦圭太氏、税理士法人エヌズ（沖縄県那覇市、沖縄県西原町）代表社員の野原信男氏と野原雅彦氏、LONG AGE税理士法人（熊本県熊本市）代表社員の松下英司氏にもご同席いただき、SIPSのシステム概要と特長、今後の展開について伺った。（写真市川法子）

在、ホールディングカンパニーである株式会社シナジープラスグループ、不動産相続のコンサルティング部門を担う株式会社シナジープラス、不動産売買を担う株式会社シナジークリエイト、不動産管理部門の株式会社シナジートラストキャピタルの合計4社でグループを形成し、社員数25名となります。 — シナジープラスの理念をお聞かせください。



野原信男先生
税理士法人エヌズ 代表社員 税理士



松下英司先生
LONG AGE税理士法人 代表社員 公認会計士・税理士



相浦圭太先生
税理士法人TAパートナーズ 代表 税理士



野原雅彦先生
税理士法人エヌズ 代表社員 税理士

ご紹介いただいたのをきっかけに、親しくお付き合いさせていただくようになりました。現在、亀島社長のご助力もあり、徐々に沖縄での相続事業を広げています。

—— 今回の「SIPS」をどのよう
に評価、期待されていますか。
相浦 基本的に、相続案件における
税理士の仕事は相続税申告がメイン
になります。したがって、相続の事
後処理が中心であり、生前の事前対

策にはあまり関わっていません。し
かし、相続処理の要諦は、相続が発
生する前に財産の分け方を決めてお
くことです。そこにフォーカスして
開発されたシステムが「SIPS」
です。今までそのようなソフトは私
の知る限りなく、大変画期的なソフ
トだと思います。

—— どのように画期的なのか、も
う少し詳しくお聞かせください。
相浦 これまで私たちは、相続での

財産分配において、経験則によるア
ドバイスはしてきましたが、統計だ
ったエビデンスに基づいた提案はで
きていませんでした。「SIPS」
には、この統計に基づいた財産分配
を可能にするためのさまざまな機能
が備わっています。つまり、われわ
れがお客様に財産分配の提案をする
うえで、「SIPS」は極めて有効
なツールだということです。

から財産分配をシミュレーションし
たり、事前に資料をお渡ししたりと、
大まかなプランを立てることもでき
ます。相続は三者三様ですが、「S
IPS」を使えば、お客様の状況に
応じて提案内容をカスタマイズする
こともできます。

これまで、会計事務所の相続業務
は、どうしても事後処理が中心にな
りがちでしたが、事前に財産分配の
提案をするサービスをこの業界に定

着させていくうえで、「SIPS」
は大いに期待できる提案ツールだと
いえるでしょう。

P/Lの視点で家族の 全資産を可視化

—— それでは、税理士法人エヌズ
の野原雅彦先生と野原信男先生に、
「SIPS」の感想をうかがいます。
野原雅彦 相浦先生の仰るとおり、

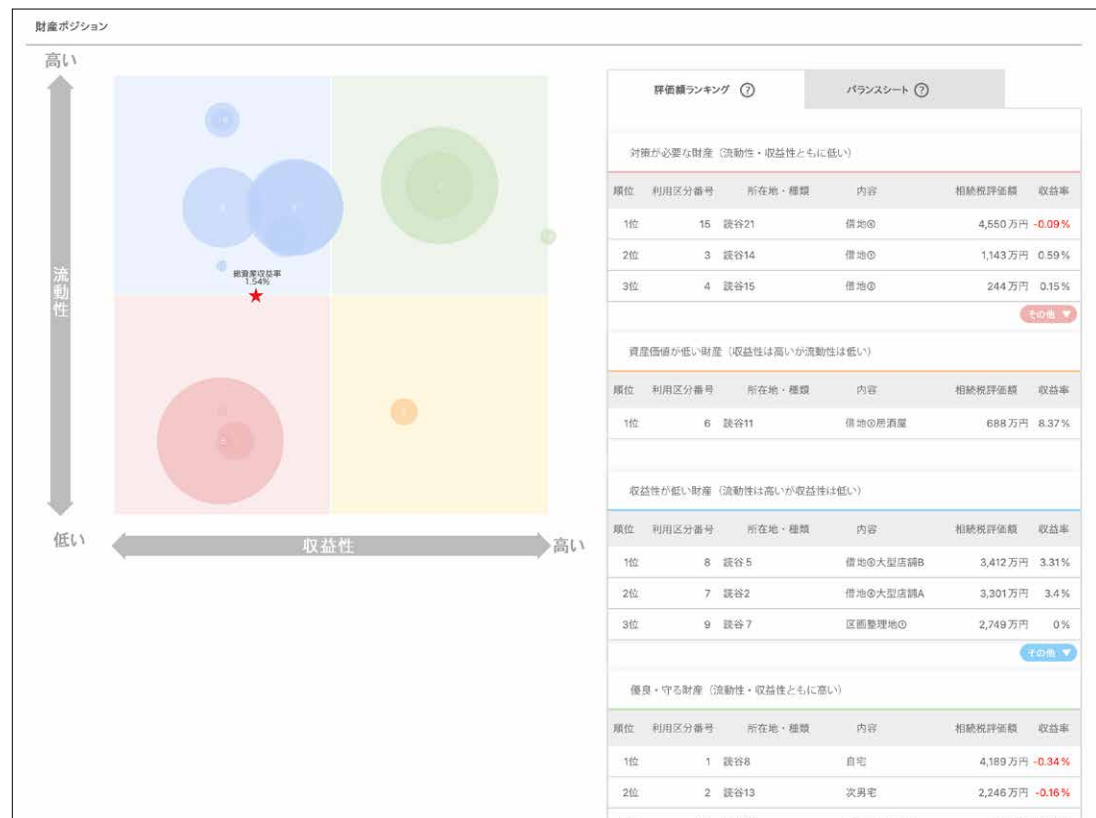
会計業界は税務申告が基本業務です
から、相続案件においても事後処理
が中心になります。しかし、その申
告業務に携わるなかで、「事前」にこ
んな対策をしておけばよかったの
に、「こういう分け方をしておけば
もめずに済んだのに」といったケー
スに出会うことがとても多いです。
相続人同士がもめ始めると、節税
どころではなくなります。適切な財
産分配どころか、不動産の処分もろ

くにできなくなってしまいます。不
動産は「共有」という形のまま先送
りされ、動かすことができなくなっ
てその利用価値が大幅に下がってし
まうのです。

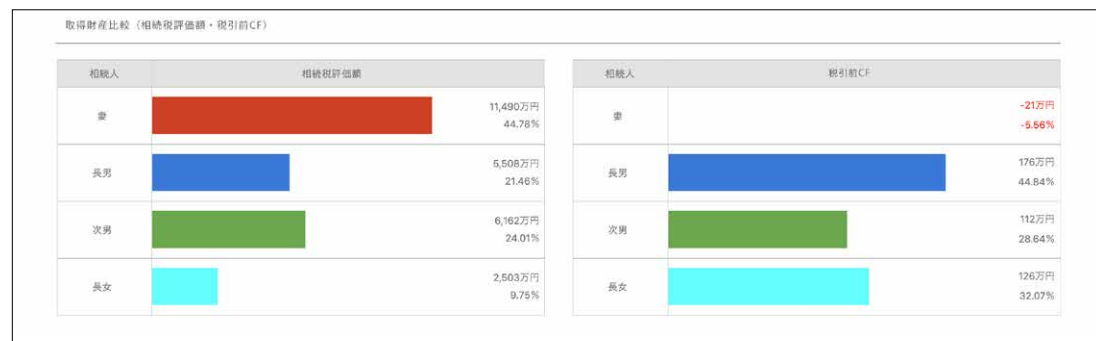
ことを常に訴えてきたのですが、そ
れを実現してくれるのが、資産状況
と財産分配の可視化ができる「SIPS」
です。

亀島社長が仰るように、不動産と
いうのは土地評価額だけでなく、そ
の収益性まで勘案しなければ、適切
な財産分配はできません。子供の家
族関係や今後の生活環境なども加味
して考えると、資産分配は全く違っ
た様相を見せ始めます。ですから、

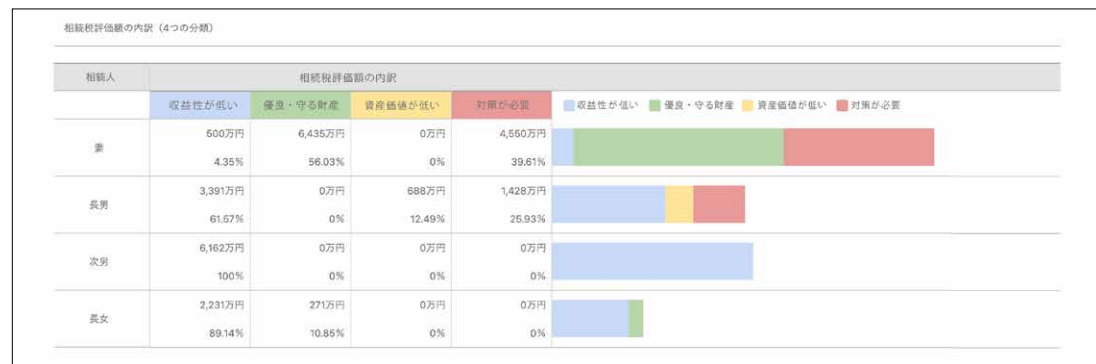
「SIPS」が分析した顧客の財産ポジション。円の大きさは相続税評価額を表す



「SIPS」が分析した顧客の取得財産比較。評価額だけでなくキャッシュフローまで可視化される



「SIPS」が分析した顧客の取得財産の内訳。各相続人が取得した財産の良し悪しも分かる

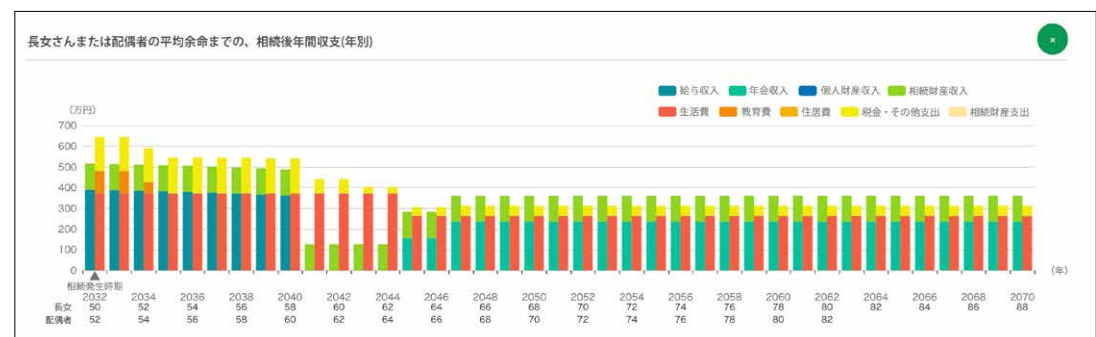


※画面はいずれも開発中のものです。

「SIPS」がシミュレーションをした顧客のライフプラン。この例では平均年間収支が赤字の世帯がある



上記ライフプランの年別詳細。年齢・性別・職業などの簡単な入力で統計データから平均値を表示。詳細入力も可能



「SIPS」で可視化された情報を基に事前に話し合うことで、争いの芽を摘むことができます。「SIPS」は家族の未来を変えることができるツールといっても過言ではありません。

—— 沖縄県の特質が、相続の事前対策に大きく影響しているようですね。

野原雅彦 沖縄ではまだ「財産は仏壇と一緒に長男に継がせる」という風習が根強く残っています。そういった環境も、資産分配のバランスを悪化させ、家族がもめる原因にもなっているのです。

—— 野原信男先生は、「SIPS」を見てどのような感想を持たれましたか。

野原信男 先日、亀島社長にシステムの概要についてご説明いただいたとき、キャッシュフローというワードが出てきて、その発想に驚きました。これまでB/S中心のお客様対応をしてきた私には、相続・事業承継においてもキャッシュフローの視点がまったくなかったからです。

「SIPS」ではP/Lの発想でお客様の資産が可視化されており、そこに不動産用語がひもづけられていて、とても分かりやすく、画期的なシステムだと思います。

相続関連のシミュレーションソフトはこれまでも扱っていましたが、P/Lの視点で分析されているものは私の知る限りではありませんでした。

—— P/Lの視点でシミュレーションすることには、どのようなメリットがあるのでしょうか。

亀島 相続税評価額が高いからP/Lがよいかというとそうではありません。評価額の高い資産の相続は、税負担率も高くなるため収入が減ってしまいますが、それでは本末転倒です。ですから、その資産からどれくらい収益が生まれるのかを計算して、ライフプランとひもづけて時間軸で考える必要があります。そういう計算ができるのがこのシステムの最大の特長です。

税理士の先生方が「SIPS」を活用すれば、財産の評価額とP/Lの状況について毎年見直しを行うと



「SIPS」の開発に携わるシナジープラスの皆さん



「顧問契約を、不動産オーナーと結ぶこともできるでしょう。毎年見直しを行っていると、当該不動産の収益率が変動していることに気づきます。最初はよかった収益率が下がっている場合もあります。そのときは組み替えてみるといった提案をすることができそうです。」

「このような分析を行う際、これまでは不動産会社などが主体となっていたため、どうしても商品販売を前提にした提案になりがちでした。しかし、お客様の資産を守ることが第一に考えた提案をすることが本来あるべき姿だと私は思います。だからこそ、相続ビジネスは、お客様と信頼で結ばれている土業の先生にやっていただきたいのです。」

未来会計志向で相続・事業承継をサポート

—— それでは、LONG AG E 税理士法人の松下先生に伺います。

松下 「SIPS」では、将来にわたるキャッシュフローを見ることが

現時点における資産の配分を考えることができます。そういう意味では、「SIPS」はまさに未来会計思考のソフトだといえるでしょう。

ただ、だからこそスキルが必要だと感じました。なぜなら、未来会計は当然ながら過去会計とは違うスキルが求められるからです。したがって、人によって仕事の質に隔たりが出てきます。「SIPS」はその質のバラツキがある程度均一化することができるソフトだと思います。

また、中小企業は同族経営が多いため、相続と事業承継が同時に発生するケースも多くなっています。したがって、中小企業の長寿経営を実現するには、もめない相続をサポートすることが重要になります。オーナー一族とその周辺の人々の財産を守っていくことが、会社を守ることにつながるのです。そういう意味では、「SIPS」は相続・事業承継分野において未来会計にもつながる大きな武器になる可能性を秘めていると思います。

—— 「SIPS」は、会計事務所

になり得るといってお考えですね。

松下 そのとおりです。これまで会計事務所が行ってきた未来会計は、落としどころというか、成果を明確な形に表すという部分が足りなかったように感じます。その点、「SIPS」は、幸せな相続、円満な資産分配という形にすることができます。そのスキームも含め、最終的な落としどころまでの形を描いて、J a r B I G 会員やあんしん経営の先生方をはじめ、多くの先生方に広めていければと思っています。

会員事務所の専担者へのサポートを強化

—— 「SIPS」を活用した会計

事務所の新しい相続ビジネスについて、会計人の方々に向けたメッセージをお一人ずつお願いいたします。

相浦 相続対策には節税、資産分配、納税資金対策などいろいろありますが、「SIPS」はそのなかでも資産分配にフォーチャールした専門性の高いソフトです。したがって、これを「幸せな相続」に結びつけるには

ある程度のスキルが必要ですが、それと同時に、お客様の幸せを願う心も重要になります。スキルと想い、この2つをうまく育てなければ、「SIPS」は単なるツールになってしまうことではないでしょうか。

それではもったいないと思います。扱う人によるところが大きいことも「SIPS」の特徴のひとつといえるでしょう。だからこそ、使いやすさを重視したソフト作りと、ユースウェアのサポート体制が求められます。われわれとしても、少しでもシナジープラスさんの理想に近づけるよう、このソフトを実際に使いながら、さまざまな角度からフォローしていきたいと思っています。

—— 利用者へのサポートについて、シナジープラスではどう考えていますか。

亀島 集客や営業の支援、「SIPS」における入力やシミュレーションのサポートまで、できうる限りの手厚いサポートを予定しています。

また、希望者に対しては専門的な相続コンサルティングの上級研修制度なども設ける予定です。ご利用い

幸せな相続の実現は 会計事務所の使命

野原雅彦 私は、亀島社長と知り合ってからこれ10年になります。「親子三代の幸せ、相続計画をサポートします」という考え方に共鳴し、相続マーケットをずっと一緒にやってきました。亀島社長は、ずっとおれらことなくこの姿勢を貫いてくれました。「SIPS」の根底にあるのはこの経営理念です。したがってその開発もその普及も、あくまでも手段に過ぎません。目的は、「相続で家族をもめさせずに幸せにすること」です。

ただく皆様にはぜひ専属のスタッフをつけていただきたいとも思っています。スタッフの方にも力をつけていただき、「もめさせない相続」のための新しいコンサルティングと一緒に拡げていければうれしく思います。

「SIPS」の開発にはかなりのコストがかかっていると聞いています。亀島社長も資金集めなどいろいろとご苦労もされたと思います。われわれ士業は用心深いところがありませんから、横目で見られるようなこともあったでしょう。それにもめげず、開発を進めてこられ、今は上場に向かって突き進んでいます。本

当にすごいと思います。敬意を表し

ます。

相続・事業承継のマーケットについては、従来から金融機関が力を入れて取り組んでいます。本来なら、お客様の財布の中身を把握して、お客様にとって一番身近な専門家である税理士こそが関わるべき分野だと考えています。ですから今後、「SIPS」をきっかけに、会計事務所の相続ビジネスが、事前対策の方向に動いていけばと期待しています。

野原信男 シナジープラスさんとは、普段は弟との接点が多いので、なかなか直接お会いする機会がないのですが、遠い所からずっと気にはしています。大いに期待していますし、協力もさせていただきたいと思っています。

松下 上場も視野に入れているとお聞きし、以前、「それならこのソフトを金融機関に売ったほうがいい」と、亀島社長に進言したことがありません。そのとき、亀島社長は「そうではない」と仰いました。そして、ぜひとも土業の先生方に使ってほしいのだという想いを切々と語ら

れました。社長のその思いをくみ取って、私はパートナーになることを決意したのです。

「会計事務所が中心となって、めない相続で幸せになれる家族を増やしていきたい」。この思いを、全国の会計事務所の先生方に伝えていくためにも、ぜひともシナジープラスの上場を実現していただきたいと思えます。

「SIPS」のパートナーとなる会計事務所を全国に

—— 「SIPS」は今秋リリースの予定と聞いていますが、スケジュールと今後の展開について教えてください。

亀島 既に、ここにいらっしゃる先生方をはじめ、特に関心を持っていただいているコアな税理士はじめ土業の先生方に、テストリリースとしてお使いいただいています。そのなかからさまざまなご意見、ご指摘をいただき、その改良点を反映させたうえで、正式にリリースしたいと考えています。

その後の展開については、われわれの想定としては年間約6.6兆円の不動産相続マーケットが見込まれますので、全国450人ほどの土業の先生方にパートナーになっていただきたいと試算しています。その志の高い先生方とともに、「SIPS」が目指す「未来永劫、ご家族が幸せであり続ける環境を作る」ことができる世界の実現を目指す。そのような事業展開を考えています。

—— 最後に亀島社長から、弊誌読者である会計人の方々へメッセージをお願いします。

亀島 私たちは営利目的でシステムを開発しているではありません。相続でもめる家族を減らそうと考えた結果、「SIPS」開発に行き着いたということなのです。

ですから、当社の利益を考えれば、確かに銀行や保険会社、不動産会社に売ったほうが有利ですが、それでは当社の理念と軸がぶれてしまします。ご家族が未来永劫幸せであり続ける環境を作り、もめない相続を実現させ、代々引き継がれてきた財産が減ることのない世界をお客様に提

供していく。それこそが、このシステムの目指すところだと思っています。そして、その担い手となるのは、知識とノウハウを兼ね備え、何よりお客様と信頼関係で結ばれている土業の先生方が最もふさわしいでしょう。これが、私たちがみなさまにこのシステムを提供したいと考える理由です。

とはいえ、売れるだけ売ろうとは思っていません。マーケットの大きさを踏まえ、全国約450の土業の先生方に「SIPS」をお使いいただきたいと思えます。「未来永劫ご家族が幸せであり続ける環境を作る」というわれわれの理念にご賛同いただける土業の先生方に、お力を貸していただきたいと思っています。よろしく願っています。

—— シナジープラスと税理士がタッグを組み、全国に相続で幸せになれる家族を増やしていただきたいと思います。本日はありがとうございました。