

# 士業プロフェッショナル

暮らしとビジネスを力強くサポートする

常に予想を上回る  
サービスで、  
クライアントに  
幸福をもたらす  
目指すのは  
「何でもあって頼れる、  
相続のデパート」

みらい創研グループ  
日本みらい税理士法人

所長 税理士・行政書士

佐藤 智春



まずどこに相談すればいいのか分からない、  
という入り口から迷子になっている方々を  
救いたい

## 相

相続税に関する問題を解決するためには、相続税以外にも複雑に絡んでくるさまざまな課題もクリアしていかなければならない。宮城県仙台市に拠点をおく日本みらい税理士法人は、相続税以外の問題に対しても、一つの窓口で全て対応できるといった強力なアドバンテージを持つ。

あらゆる問題を解決へと導くべく、サービスの創造研究に取り組むみらい創研グループを母体とし、相続に関するトータルサポートで同グループの重要な一翼を担う存在だ。

所長を務める税理士・行政書士の佐藤智春氏は、「まずどこに相談すればいいのか分からない、という入り口から迷子になっている方々を救いたい」と話す。

法人において、相続に関わるあらゆる問題をサポートする今のスタイルがはじめからあったわけではない。これは佐藤所長が長年、税理士として相続税の実務に取り組んできた中でたどり着いた「ベストなスタイル」だ。

## 遺産分割協議に入る前からつまづく相談者

豊富な経験からたどり着いたベストなサポート

## 「通

常、税理士事務所では税金に関することだけを扱い、相続なら相続税の申告だけを行い、まず税金を確定させるためには、相続人全員で遺産の分割について話し合う遺産分割協議が合意に至らなければなりません。そこで、遺産分割協議を行う段階からのアドバイスの必要性を感じ

ます。それが税理士事務所の仕事ですから当然ですが、相続税に関する部分だけしかタッチしないやり方では、相続手続きが円滑に進まないことに気付きました」と佐藤所長。



クライアントとは常に謙虚に親しみをもって接するという佐藤所長

じました。そのためには、相続に関する各相続人の考えや意見を聞き取り、整理する必要があります。相続に関して、相続人が特に自らの考えを持たない場合もありますが、そういう時は将来どのような生活を望むかをお聞きし、私たちから提案することも必要ではないかと考えました」

また、遺産分割の事前段階においては、「相続手続きに必要な戸籍の集め方が分からない」、「預金の凍結をどう解除すればいいのか分からない」などの悩みも多くあったという。

遺産分割協議というスタートラインにつく前にも、解決すべき様々な問題があるのだ。

さらにその後、遺産分割協議が合意に至っても、例えば相続した不動産を売却するのか運用するのか、どうすれば相続税を軽減できる特例が使えるの

か、といった課題も出てくる。

「お客様の抱えるこうした問題を一つひとつ解決していくうち、かなり前の段階から、そして相続後の生活のことまでひっくるめてトータルサポートすることが私たちに求められている役割だということに思い至ったのです」

## 相続のスペシャリストとして仙台を本拠に全国展開

年間100件を超える相続税申告を手掛ける

**佐**

藤所長は平成19年に税理士登録し、その後、みらい創研のグループ企業である日本みらい税理士法人に在籍し、現在まで活動を行ってきた。

同法人で、相続税を中心とした実務に携わるうち、佐藤所長は相続税に特化したトータルサポートの必要性を強く感じるようになり、平成21年に法人内に相続に特化した事業部門を開設した。

同部門は佐藤所長をはじめとした相続のスペシャリストで組織され、仙台を本拠地に全国規模で事業展開している。現在佐藤所長は一人で年間105件もの相続税申告をこなしている。

相続に特化し、多くの実績を築き上げてきた佐藤所長は、子どもの頃から数字を扱うのが得意で、高校時代に簿記と出会う。そして、簿記の強みを生かしたプロフェッショナルになりたいと考え、選んだのが税理士だった。

「専門学校時代に関係する法律や税金について学ぶ中で、他の税法とはかなり性質を異にする相続税法に強く惹かれていくようになりました」と若い頃から相続への関心を強めていった。

## 「お客様に幸福をもたらすことが私たちの仕事」

相談者の心のブレーキを外すためには謙虚な傾聴が重要

**現**

在、日々相続に悩みをもった相談者と相対する佐藤所長は「お客様の考えや意見を根気よく聞き取っていく作業は、相続の前段階において欠かせません。特に被相続人と相続人の意見の調整には細心の注意を払っています」と話す。

「多くの場合、財産を残す側ともう側の価値観にはかなり乖離があります。例えば『亡くなった親がこう言ったので、そのように分けたい』というように、故人の遺志に固執する人が多いのですが、あまりお勧めはできません。遺志を尊重して相続をすると、結果として相続後の生活が不安定になってしまうケースが往々にしてありますので、本当に残された遺族にとって幸せなのかということ問いかけ、将来を真剣に考えて頂くようにアドバイスをさせて頂きます」

みらい創研グループの理念に「お客様に幸福をもたらすことが私たちの仕事である」というものがあるが、この理念は日本みらい税理士法人でももちろん踏襲されている。

クライアントが将来にわたって安心して幸せに生涯を過ごせるよう、佐藤所長は全力を尽くす。「お客様との話し合いには常に謙虚に、親しみを持って臨んでいます。お客様は、『こんな質問をして的を外れなことを言っているのではないだろうか』、『こんなことは法律違反だと一蹴されそうだな』といったように、心に何らかのブレーキがかかった状態で相談に来られます。その心のブレーキを外すことがまずは重要です。だから私はどんな質問でも絶対に否定から入ることはしません。なぜ、どういう状況からその質問が出てきたのかを考え、ヒヤリングを重ねていくことで、お客様

も安心して心を開いてくれます。私から提案を投げかけるのはそこからです」

## 相続人の生活支援など、税理士法人の枠を超えた手厚いサービス

不動産売却部門とのタッグでスムーズな不動産処理

**相**

続税の前段階とその後、そして相続税以外の部分でも手厚いサポートを行うことができる部分が大きな強みである日本みらい税理士法人だが、クライアントからは「ここまでしてくれるのか」と驚かれることが多いという。

「私たちの特長の一つとして不動産売却に直接関わる点があげられます。相続後、不動産を売却するとなれば、相続税と所得税の二つが絡んできます。支払額が軽減される特例は両方の税にあるので、特例を利用して賢く節税できるよう、当社の不動産売却部門のスペシャリストがしっかりスケジュールを立て売却を行います」

そんな、日本みらい税理士法人ならではのといえるサポート事例を一つご紹介。  
被相続人が死亡し、同居中の相続人に不動産（自宅）とわずかな預貯金だけが残されたといったケースだ。

相続人は預金も収入もなかったため、不動産の運用を考えたが、これに対して佐藤代表は、「賃貸物件を建てるなどの運用を行っても、今後生活を続けられるお金を捻出することは難しく、現実的ではないので売却しましょう」と提案。

「相続を行なう通常の税理士事務所ならここで業務は終わりですが、当社の場合はその先がありま





クライアントのプライバシーに配慮した個室の面談室

す

不動産の売却にあたっては相続人の新しい住居が必要なため、物件探しを代行。検討の結果、賃貸ではなく家を購入することになったが、収入がネックに。そこで銀行に対して各種提案を行い、融資交渉を実施。無事借り入れに成功して住宅購入が実現した。

また佐藤所長は「相続税の特例を利用するには引越しのタイミングも重要になることから、引越しの日程もこちらで決定し、引越し業者も手配させて頂きました」とも。

さらに遺品整理業者を手配して遺品の整理や家の片付けを行うとともに、「将来の生活をシミュレーションして、『年間使える生活費はここまでです』といったライフプランニングもさせて頂きました」

ここまでのサポートで、およそ半年を要したという。クライアントからは、「ここまでしてくれるのか」と驚かれたという。

相続人の生活支援までを含むトータルサポ

ートこそ、日本みらい税理士法人の真骨頂というわけだ。

元気なうちに！

70歳・75歳が相続手続き相談の目安

「とりあえずそこに行けば何とかなる」相続のデパート

「で

きれば相続が始まる前に相談して頂くのが理想です」という佐藤所長。ほとんどの場合、被相続人の死後、相続が発生してから動くことになるのだがそれでは遅いそうだ。

「例えば親世帯と子世帯の同居が決まった、その時点で相談を受ければ、将来生じる相続上の有利不利を考えた上で同居の形態を提案することができます」という。

「後になって『あのときこうしていればもっと税金が下がったのに』というケースがよくあるため、家族のライフスタイルが転換期を迎え、家のことで検討事項があれば、実行に移す前にぜひ相談して頂きたい」と佐藤所長。

「70歳、もしくは75歳が相続手続きの相談を行う一つの目安でしょうか。この年齢ではまだまだ元気な人が多いのですが、元気だからこそ行動に移してほしいのです。資産もほぼ確定しているの

で、これから先のお金の動きを見るのは比較的容易になります。毎年これくらい預貯金が減少する

とか、医療費は助成があるから心配ないとか、そういった試算もできます。その上で残った人生を

どう設計していくのか、一緒に考えさせて頂ければと思います」

佐藤所長は今後、70歳あるいは75歳の節目を迎えた人を対象に、相続も見据えた老後のお金の使

い方の提案や生活支援に特化した新たなサービスを確立させていく考えだ。

PROFILE

佐藤 智春 (さとう・ともはる)

昭和59年2月生まれ。秋田県出身。  
 平成16年仙台大原簿記公務員専門学校卒業後みらい創研グループ入社。  
 専門分野は相続税・贈与税・所得税・健康保険税・登録免許税・医療助成・障害者年金・遺族年金などによるライフサイクルを考慮した節税のほか、土地評価、名義預金の判定、節税を考慮した資産運用。生前対策は、贈与や遺言を主軸とした一般家庭・公務員家庭・中小零細企業の経営者向けの対策を得意とする。  
 セミナー開催実績多数。

INFORMATION

みらい創研グループ 日本みらい税理士法人

<https://nihon-mirai-souzoku.jp/>

所在地

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2丁目8-10  
 あいおいニッセイ同和損保仙台一番町ビル3階  
 TEL 022-714-6131 FAX 022-227-3797

アクセス

地下鉄東西線「青葉通一番町」駅から徒歩3分  
 JR仙台駅から徒歩10分

設立

平成21年

業務内容

相続税申告、相続手続き代行、遺言書作成サポート、家族信託サポート、生前対策サポート、事業承継サポート

みらい創研グループ基本理念

- サービス=価値の創造研究  
 私たちは、「お客様のパートナーとして、価値のあるサービスを日々創造研究しご提供し続ける」ことにより、お客様と私たち相互の成長発展を目指します。
- お客様に幸福を  
 私たちは、「お客様に幸福をもたらすことが私たちの仕事である」という基本姿勢で常に仕事に取り組みます。



相続のスペシャリストで組織された精鋭のスタッフ

日本みらい税理士法人の願いは、「どこに相談すればいいのか」と悩む人を一人でも多く救うこと。相続の相談窓口はどこにでもあるように見えて、実は最終的に自社の商品を守るためのトークだった、というケースも実は少なくない。

「真にクライアントの立場で真摯に助言してくれる窓口はどこにあるのか、という切実なニーズに応えているのがまさに当社です」と力を込める佐藤所長。相続と全く関係のない案件や、極めて特殊な案件でも、グループのネットワークを駆使して対応する。

どんな相談、悩みでも一つの窓口でトータルにワンストップサポートが受けられるのは、利用者にとって計り知れないメリットがある。目指すのは、「とりあえずあそこに行けば何とかなる」と思ってもらえる、「相続のデパート」だと佐藤所長は瞳を輝かせる。