

岡野雄志税理士事務所（神奈川県横浜市） 岡野雄志氏

SERIES 特相最前線 第22回

直近4年で4倍増！ 新横浜で相続専門。 他事務所と違う、「逆張り」の事業戦略

相続税還付実績が1000件を超えるなど、相続専門事務所として成長・発展を続けている岡野雄志税理士事務所。相続税還付のきっかけとなる広大地評価が廃止されるなど、変化への対応が迫られる中、同事務所では事業構造の転換を行いながら、さらなる成長を狙う。久しぶりに復活！ 相続周辺の最先端の取り組みを追う SERIES 特相最前線では、他の相続専門事務所とは異なる戦略で事業を展開する岡野雄志氏に話を聞いた。（文・武田司）

相続分野での 「逆張り」で成長

—相続専門で開業した理由を教えてください。

私の開業当時には高額納税者の公示制度があり、相続税においてもそれが公示されていました。ですから、それを税務署に開示請求して、取り寄せたリストに毎月DMを出すことができましたのです。

一都三県と近畿、中部だけでも公示された7割超をカバーするリストになります。そうした恵まれた状況もあって、相続専門事務所として開業しました。

—なるほど。それで相続に特化したのですね。

しかし、恵まれた時代はすぐに終わりました。私が開業したその年に、公示制度が廃止になったのです。

—ではその後は、どのように営業したのですか？

相続をテーマにした書籍を出版して、セミナーなどを行うと

ともに、ホームページや紹介などでの集客も積極的に行っていました。

—その中で、もっとも反響があったのが「相続税の還付請求」だったということでしょうか？ 還付請求は、業界内で積極的に行う事務所は少数になっています。

そうですね、同業者にはうとまれやすい業務ですからね（苦笑）。そうは言っても、損害賠償請求（税賠）となれば別ですが、すでに相続税申告を終えて報酬を得ているものに対する還付請求ですから、申告をした事務所に実害があるわけではありません。

それでも多くの事務所は、お客様から相続税の還付請求の相談があってもやりたがりません。それが同じ地域の同業者が申告した案件ならなおさらです。ですから、そうした案件が弊事務所に回って来ているのだと思います。

—ほかの事務所がやりたがらない業務を行って、事務所を成長させてきたというこ

とですね。相続財産において土地の評価が下がる広大地判定業務（更正の請求）では、ほかにも精力的に取り組む事務所がありますが、何が違うのでしょうか？

同業の税理士から広大地の判定業務を請け負っている事務所では、やはり積極的に提案することはしにくいのだと思います。同業の先生方から仕事をいただいている関係で、税賠に発展する可能性のある還付請求を行えないからです。

—なるほど。こちらほかの事務所ができない業務を行っているということですね。貴事務所の還付請求の実績を教えてください。

現在、相続税全体の案件数は年間400件です。これまでの累計では、還付実績が1000件を超えたところです。これらは全国で行ってきたものです。

相続税改正から4年で、 20名が4倍に！

—そうした実績とともに、近年は事務所規模も急速に拡大されていますが、どのよう



取材中の岡野氏の様子

な要因があるのでしょうか？

私が最初に開業したオフィスが20名規模になった2015年に、相続税の改正がありました。

改正以前から相続税専門で取り組んできた事務所は、その追い風を受けてほぼ全ての事務所が急成長していると思います。弊社事務所もその例にもれずに、案件が増えたということだと思います。

—それでも、改正から4年間で20名が4倍になるほどの勢いで成長されているのは驚きですね。急成長の中、業務はどのようなになっていますか？

土地の評価について専門的な知識を有しているスタッフは、80名のうちおよそ半数を占めています。ほかに営業担当者があり、登記簿謄本の取得や住宅地図の選択、評価のための補助資料の作成などはパートスタッフがを行っています。

基本的に正社員が評価を行い、最終チェックを私が行う体制になっています。正社員は

50名、パートスタッフは30名の割合です。

—分業化が進んでいるのですね。

そうですね。営業面では、紹介先のキーパーソンからご紹介いただいたり、問合せがあったものに対して、私か社員がご訪問して契約させていただきま

す。その後、還付請求の案件なら、課長クラスのスタッフが管理していきます。毎朝5分程度のミーティングを行い、誰が何を行っているのかをチェックしています。私は、最終的に還付請求の申請書になった段階のものをチェックしています。

—そうした案件管理を行っている課長クラスのスタッフは、何名いますか？

5名です。5名のうち4名は、移転前の事務所からいるスタッフです。

—キャリアのあるスタッフが育っていたから、増税後のニーズの拡大に応えられたのだと思いますが、それでも黙ってお客様が増えるわけではありません。改正後は

どのようなことに取り組みましたか？

それ以前と同じく、書籍、セミナー、営業、紹介活動など、取り組んできたことは大きく変わりません。その中でホームページ集客においては、リスティング広告などに力を入れました。

—ホームページ集客で、案件の獲得はできていますか？

はい、多くのお問い合わせをいただいています。今月は好調で、お問い合わせの三分之一がネットからのものになっています。

新事業の狙いと、事業構造の転換

—2018年8月から新規の取り組みとして『ひとりで申告できるもん』(<https://souzoku-center.co.jp>)をリリースしていますね。これはどのようなものですか？

これはホームページ上で相続税の申告書を無料で作成できるソフトです。弊社事務所が独自に

開発しています。

相続税申告は年間約14万件ありますが、そのうち税理士を介して申告しているものは12万件で、約85%です。

一方で自主申告は2万件あります。こちらの方々が、自主申告する際に使えるものとして開発しています。

—無料のサービスとなっていますが、どのような目的がありますか？

サイトの利用者から派生する業務が少しはあるかもしれませんが、そうしたことを目的としていません。あくまで社会貢献事業として考えています。

この仕事をしていて、相続税がかからなかったり少額だったときに、税額以上の報酬をいただくことを心苦しく思っていました。そうしたお客様に広く使っていただきたいと思っています。

—現在のサイトの利用状況は？

利用者は1600名を超えました。そのうち約800件が実際に申告まで行っていますが、まだまだこれからですね。

—事務所の今後の展望を教えてください。

税理士が私一人しかいない事務所であるため、現状は支店を出せないことが悩みの種になっています。横浜で相続税の納税額は約2千億円ですが、東京の相続税の納税額は5千億円超あり、マーケットの規模が大きく異なります。

ましてや弊事務所は、新幹線で移動することが多いという理由から新横浜に事務所を構えています。中心地の横浜駅にあるわけでもありません。

ですから、いずれは法人化をして、東京に出店したいと思っています。

—平成30年度税制改正において、広大地評価が廃止されることが決まりました。これについての影響は？

還付請求は順次縮小していきます。すでに集客の割合では、相続税申告が還付請求を逆転しています。事業構造が変わってきていますので、今後はこの流れを押し進めていこうと思っています。

—還付請求が縮小することで、売上面への影響はありますか？

還付請求は成功報酬型ですので、どうしても税額によって売上の変動が大きくなってしまいます。しかし今後は事業構造が

変わることで収益構造は安定していくと思います。

—ほかに、新規事業などで検討していることはありますか？

相続分野では、すでに他事務所の先行事例が多くあります。『ひとりで申告できるもん』も、当社オリジナルの発想やひらめきではなく、先行事例を参考に事業化しています。

ですから今後の展開においても相続分野で他事務所が成功しているもの、そうした事例を参考に、提供するサービスを広げ、事務所の力を付けていきたいと思っています。■



写真は岡野雄志税理士事務所が監修・開発し、リリースした相続税申告書の作成ソフト『ひとりで申告できるもん』 <https://souzoku-center.co.jp> のホームページ画面



**岡野雄志税理士事務所
(神奈川県横浜市)**

2005年開業。代表・岡野雄志。開業から相続税専門の会計事務所として、相続税還付や相続税申告などの関連業務を累計1100件以上手掛けている(2019年7月現在)。従業員約80名。岡野氏の著書には『相続税の税務調査完全対応マニュアル』『得する相続、損する相続』(ともに幻冬舎メディアコンサルティング)、『土地評価を見直せば相続税はビックリするほど安くなる』(あさ出版)などがある