



## INTERVIEW

# 5000名を超える相続診断士との 連携で広がる会計人の活動領域

坂部達夫税理士事務所 所長 税理士 坂部達夫  
一般社団法人相続診断協会 代表理事 税理士 小川 実  
企画推進部 部長 泉三紀夫

一般社団法人相続診断協会（東京都中央区）は、相続相談の専門家「相続診断士」の育成と認定に取り組んでいる団体である。相続診断士は、相続を控える人々に相続問題についての啓発を行い、相談を受けることを役割としている。そして、相談を受けた相手が相続問題を抱えている場合は、税理士などの専門家に支援を要請する体制が構築されている。相続診断士の資格を取得しているのは、保険会社、葬儀会社、不動産会社の社員など、一般人から相続の相談を受けやすい立場にいる人々であり、その数は既に5000名を突破している。会計人はこれまで富裕層の相続問題に対応してきたが、それ以外の一般層の相続問題に関わる機会は少なかった。相続診断士は、会計人と一般層を結びつける役割を果たしており、会計人の活動領域を広げる点が注目を集めている。今回の取材では、相続診断協会代表理事の小川実氏（写真中央）と企画推進部部長の泉三紀夫氏（同左）に、協会の活動についてお話を伺い、さらに坂部達夫税理士事務所所長の坂部達夫氏（同右）に、税理士の目から見た相続診断士の意義についてお聞きした。



## 5000名を超える相続相談の 専門家

—— 一般社団法人相続診断協会が認定する相続診断士は、相続を控える人々に相続問題に関する啓発を行い、相続の相談を受けることを役割としています。相談を受けた相手が相続問題を抱えている場合は、税理士や弁護士などの専門家に支援を要請する体制が構築されています。相続診断士の資格取得の動きは、保険業界や不動産業界、葬儀業界など、日頃から相続を控える人々と接する機会が多い業界で広がっています。

ます。

平成27年から適用される税制改正の影響で、相続税が発生する層が広がると考えられています。会計人がこれまで関与してきたのは富裕層であり、それ以外の一般層の相続問題に関する機会ほとんどありませんでした。相続診断士は、そのような一般層に会計人が関与する手段として注目を集めています。

その相続診断士の資格取得者が急速に増えているようですが、まずこの点について、相続診断協会代表理事の小川先生にお話を伺いたいと思います。

小川 平成23年末に相続診断協会を設立した直

### ■小川実（おがわ・みのる）

一般社団法人相続診断協会代表理事。税理士法人HOP代表社員。税理士。実務経営研究会会員。昭和38年、岐阜県生まれ。成城大学経済学部経営学科卒。河合康夫税理士事務所、インベストメントバンク勤務を経て税理士事務所を開業。平成14年、税理士法人HOPを設立。平成19年、成城大学非常勤講師に就任。平成23年、一般社団法人相続診断協会を設立し、代表理事に就任。

後はほとんど反響がなかったのですが、平成24年の5月ころから問い合わせが増え、これまでに約5500人の方にお申し込みを頂いています。実質的に、約1年で、5000人以上の相続診断士が誕生しました。

—— できたばかりの資格がそこまで急速に広がるのは珍しいことだと思います。どのような方が、相続診断士の資格を取得しているのですか。

小川 相続診断士の8割以上が保険業界の方です。そのほかには、不動産業界の方、葬儀業界の方が目につきます。相続を控えた方々と接する機会が多い仕事をしている方が資格を取得し



■坂部達夫（さかべ・たつお）

坂部達夫税理士事務所所長。TKC東京会副会長。日本税務会計学会法律部門常任委員。明治大学産学連携経営等支援専門家。税理士。昭和31年、静岡県生まれ。明治大学経営学部卒。会計事務所勤務を経て、平成元年、坂部達夫税理士事務所を開業。同年、株式会社アサヒ・ビジネスセンターを設立、代表取締役就任。

てくださっているという印象です。相続税を扱う会計事務所でも、資格取得の動きが出ています。

—— 相続診断士は相続の相談を受けますが、コンサルティングを行ったり、解決策を提示することはありません。相談相手が税金や法律の問題を抱えている場合は、その問題を解決できる専門家に支援を要請する仕組みになっています。

相続診断協会では、税理士や弁護士など、相続問題の専門家がパートナーという形で協働体制を築き、相続診断士から寄せられる案件に対応しているそうです。

本日は、相続診断協会のパートナーのひとりである税理士の坂部先生にご同席いただきありがとうございます。まずは、坂部先生が相続診断協会のパートナーになったきっかけを教えてください。

坂部 私は税理士として事務所を構える一方で、コンサルティング会社を設立し、ファイナンシャル・プランニングにも長年取り組んできました。その流れで、相続の案件にも取り組むようになりまし。対象となるのは相続税が発生する富裕層の方の案件が多く、相続が発生してから相談に対応する場合はほとんどでした。

しかし、相続が発生したあとでは最善策をとれないことが多いので、相続の事前準備として、

遺言書作りの相談も受けるようになりました。相続診断協会の取り組みは、相続の事前準備というコンセプトが私の考えと共通していました。そこでパートナーとして参加させていたのです。

—— 相続診断協会の活動についてはどのような感想をお持ちですか。

坂部 私たち税理士がお客様とより密接な関係を築くための橋渡しの役割をしてくださっている。そのように感じています。税理士というのは職務上、どうしても法的かつ専門的な話をします。経営者の方ならともかく、一般の方との距離が本当に遠いと感じていました。

しかし相続診断協会では、相続診断士が間に入って、お客様と税理士をつないでくれるわけです。税理士のなかには、富裕層だけでなく、もっと広い層の相続の問題に関わらなければならぬと思っただけの方が多いはず。しかし、一般層に関わる機会がないというジレンマがあります。

税理士が広い層のお客様と関われる仕組みを、相続診断協会が作ったことの意義は大きいと思います。

—— 小川先生に伺いますが、現在はどのくらいの数の会計事務所とパートナー契約を結んでいるのですか。

小川 現在は約80事務所とパートナー契約を結んでいます。全国の案件に対応することを考えると、150〜170事務所くらいに増えればよいと思っています。

現在の流れを見ると、相続診断士の数は、近いうちに1万人に達すると思います。そのとき、50人の相続診断士に最低でもひとりの税理士の先生にいていただく必要があるだろうと考えています。

税理士法人にも参加していただくことを想定して、150〜170事務所という数を想定しています。税理士の先生だけでなく、弁護士や司法書士など、ほかの士業の先生方とのパートナー契約も増やしていく必要があります。

—— 相続診断協会は全国的な活動を目指して、各地に拠点となる支部を作っているそうですね。

小川 現在は全国に8つの支部があり、支部長は相続診断協会の者が務めています。支部の主な活動は、各地のパートナーの先生方の活動をサポートすることです。先生方が情報交換できるようにしたり、相続をテーマとしたセミナーを開催したりするためのお手伝いをしています。

坂部 支部を通じた活動には、相続にとどまらない意味があると思っています。

先ほど述べたように、私たち税理士は、今まではどちらかというと富裕層のご相談を受ける機会が多かったのです。しかし、税制改正などの影響で、今後はご対応する顧客の層が広くなると予測しています。

これまで関わる機会の少なかった一般層の方から、個人の所得税の話や、不動産の活用に伴う税金対策という案件も出てくるでしょう。広くなる顧客層とどう関わるのか。これは私たち税理士にとって、これからの大きなテーマだと思います。

そのようななか、同じ課題を抱える同業者が連携する場があるのはありがたいことです。

## エンディングノートの意味

—— 5000人を超えた相続診断士ですが、

具体的にはどのような活動をしているのでしょうか。

坂部 これまでは相続というと法的に有効な公正証書遺言を作るとというのが一般的でした。

しかし、最近ではエンディングノートが普及しつつあり、そこに自分の思いや気持ちを残すことにより、相続が円満に行われるケースがあります。

相続診断士の役割は、相続に備えることの重要性を啓発し、相続の相談を受けることですが、そのためのツールとしてエンディングノートを活用しています。

—— エンディングノートは遺言書でいえば付言に相当するものですか、法的効力はないわけですが、なぜ相続診断士のツールとして活用しているのですか。

坂部 遺言書は相続の事前対策として大変意味がありますが、書くのは難しいことだと思えます。法的な文書ですから決まり事もあり、書くにはそれなりに勉強しなければなりません。

しかし、エンディングノートであれば、遺言書より気軽に書けると思うのです。

エンディングノートは自分の思いを書くものです。書いていくうちに、自分の思いが整理され、誰に何を伝えたいか、何を残したいかがはっきりしてきます。

亡くなった人が何を考えていたのか、どんな

思いを持っていたのかが分かると、相続の際に大きなめ事に発展しない場合が少なくありません。思いを残すというのは、法的効力の有無とは関係なく、大変重要なことなのです。

相続診断士の方には、お客様との人間関係をしっかりと築いたうえで、エンディングノートの意味を伝えていただきたいと思います。

また、エンディングノートを書くとき、税金の問題や法律の問題が見えてくるという効果もあります。そこに私たち専門家が関与すれば、トラブルのない相続を実現できます。

小川 相続診断士の方がお客様の思いをきちんとくみ取る。それを私たちが専門家の立場でフォローする。このような流れを全国に作ることで大切ですね。

坂部先生のように、相続問題に精通した専門家が全国から集まってくれば、この流れは加速するだろうと思っています。

—— エンディングノートから一歩踏み込み、遺言の執行などに対応することは考えていますか。

小川 そこまでは考えていません。私は、ある程度財産をお持ちの方は、法的効力のある公正証書遺言を作る必要があると考えています。ただし、一般の方が公正証書遺言を書くのはハードルが高いと思います。

ですから、エンディングノートを使って、ま

ず自分の人生の整理をし、相続について家族で話し合いますよということ提唱していきたいと思います。

理想的なのは、親子で一緒にエンディングノートを書くことです。そのようなことができる環境が家庭にあれば、もめることなく相続ができると思います。

坂部 本当にそうですね。そこまでできれば、「笑顔相続」が実現できると思います。問題なのは、相続は大変重要な問題なのに、会話を避ける風潮があることです。

小川 「父さん、遺言書を書いてよ」とはなかなか言えないですからね。「お前は俺が死ぬのを待っているのか」といった話になってしまいがちです。

相続というのは、親族の死を待つことではなく、生き方や土地、家を含めた環境を承継することなのだと思っています。

私の父は69歳で亡くなったのですが、昭和3年生まれで古風な人で、口数が少なく、家族との会話もほとんどありませんでした。私自身、父がどのような人間だったのか、よく理解していませんでした。

ところが、亡くなると、知り合いの方がたくさんいらして、「お世話になりました」と頭を下げてくださる。そこでいろいろと話を聞いて、父がどのような生き方をしてきたのか初めて知

りました。

話を聞いてみて、尊敬できる人だと思いましたし、自分も父のような生き方をしたいと思うことができました。もしも父の生前にこの話を知っていたら、父とはもっと違った関わり方ができたのではないかと思います。

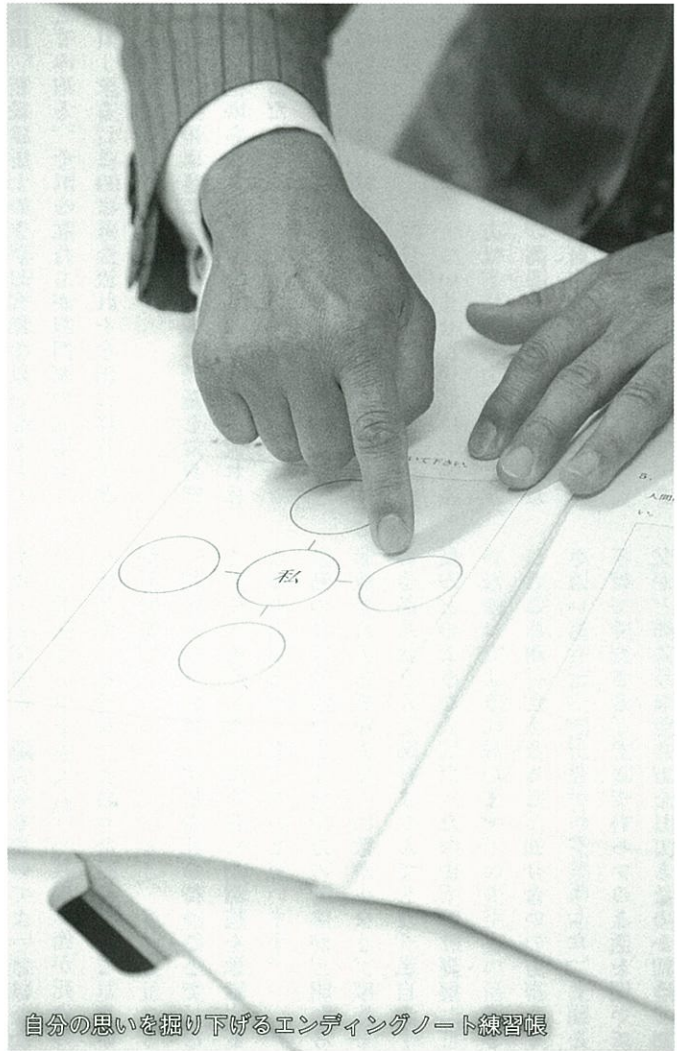
私はそのような経験をしたこともあり、相続診断士の方を通じて、エンディングノートが世に広まるように活動をしています。エンディングノートが、家族との会話を深めるきっかけになればとも思っています。

### 知恵と工夫で相続トラブルを避ける

—— 相続問題は富裕層よりも、一般層のほうがむしろ起きやすいという話も聞きます。相続診断士が対応する顧客は、まさにこの層が主流になりますね。

小川 そうですね。例えば、5000万円の資産価値を持つ家が1軒あるけれども、現金は1000万円しかないと仮定します。そして、長男家族が両親とともに家に住み、次男が外に出ているとします。このような状況で父親が亡くなると、兄弟間でもめる可能性が高くなります。

次男は「法的には自分の取り分はこれくらいだ」と考えるわけですが、その取り分を得るた



自分の思いを掘り下げるエンディングノート練習帳

で、兄弟仲良く相続できるのです。

このように、円満に相続を切り抜ける方法はいくらでも考えられます。

—— 杓子定規に遺産を分割するのではなく、思いをうまく伝え、関係者全員が納得できることが大切なのです。

小川 おおし。仰るとおりです。私たちはこれを「思いやり相続」と呼んでいます。

一般の方は、保険が相続を円満に進めるために役立つとはご存じないでしょう。

私たちは相続診断士の皆さんがくみ取ってきただご相談に対して、さまざまな角度から解決策を提案したいと考えています。

## 相続診断士の強力なツール 「エンディングノート練習帳」

—— 相続診断士の数は1万人も視野に入ってきたようですが、診断士の数を増やすことが、協会にとっては当面の目標になりそうですね。

小川 相続診断士の数をさらに増やしたり、協会の規模を大きくしたりすることも考えていますが、それ以上に、寄せられる相談を一件一件確実に「笑顔相続」へと導くことが一番大事だと思っています。

そのためにも、相続診断士の方や、パートナーの先生方が連携を深めるための仕組み作り

めには家を売却しなければなりません。

しかし、長男は親の面倒を見てきたので、家が自分が継ぐのが当然だろうと思うわけです。

ここで兄弟間の争いを防ぐためには、父親があらかじめ、自分の思いを伝えておかなければなりません。

「ここは先祖代々の土地だから売ってほしくない。お墓や近所付き合いも含め、今後も長男に守ってほしい」という言葉をエンディングノートに書いておくのです。

次男には、「1000万円しかないけれども、

これは死んだ父さんと私がこつこつ貯めたお金だから大事に使ってほしい」と言って母親が渡すよいと思います。とはいえ、1000万円

だけでは、次男は少し不満に感じるでしょう。

そこで、500万円でもよいので、長男受け取りの保険を父親にかけておくのです。そして、代償分割ではないですが、その500万円を長男から次男に渡します。そうすると、次男は

「長男からもらった」という印象が強く残るの



泉三紀夫氏

力を入れていくつもりです。

パートナーになつていただいている税理士の先生方には、ささやかなものでも構いませんので、地域のパートナーの先生が集まる勉強会を開いていただきたいと思っています。

そこで情報交換をすることで、お互いに理解を深め、地域の先生方が連携して、相続診断士から寄せられる案件に対応できると理想的でしょう。

一方、相続診断士の方には、5人程度のお客様を集めて、実際にエンディングノートを書くようなセミナーをしてくださいとお願いしています。

現在は、相続診断士の方がそのようなセミナー

を開催できるように、講習会を開催しているところですが。

その講習会では、相続診断士の方に使っている「エンディングノート練習帳」というものを用意しています。

—— エンディングノート練習帳というのは初めて聞きましたが、それはどのようなものですか。

小川 エンディングノートはもちろん遺言書よりも書きやすいのですが、それでもすらすら書けるといえるものではありません。特に、財産をどう分けるかといった話になると、筆が止まってしまうでしょう。

—— エンディングノート練習帳がどのようなものか、少し具体的に教えていただけますか。

小川 エンディングノート練習帳は、設問に答えるような内容になっています。

最初に、自分にとって「一番大切な人は誰ですか」という設問がありますので、答えを書いてもらいます。

次の設問は、「自分が死のふちにいて、10秒だけ意識が戻るとしたら、一番大切な人にどんな言葉をかけますか」というものです。

エンディングノートのセミナーでは、参加者にそれを発表してもらいます。皆さんかなり照れますが、発表のなかにははつとするようなものもあり、参加者同士の距離がかなり縮まります。初対面の方でも短時間で仲良くなれる不思議な効果があります。

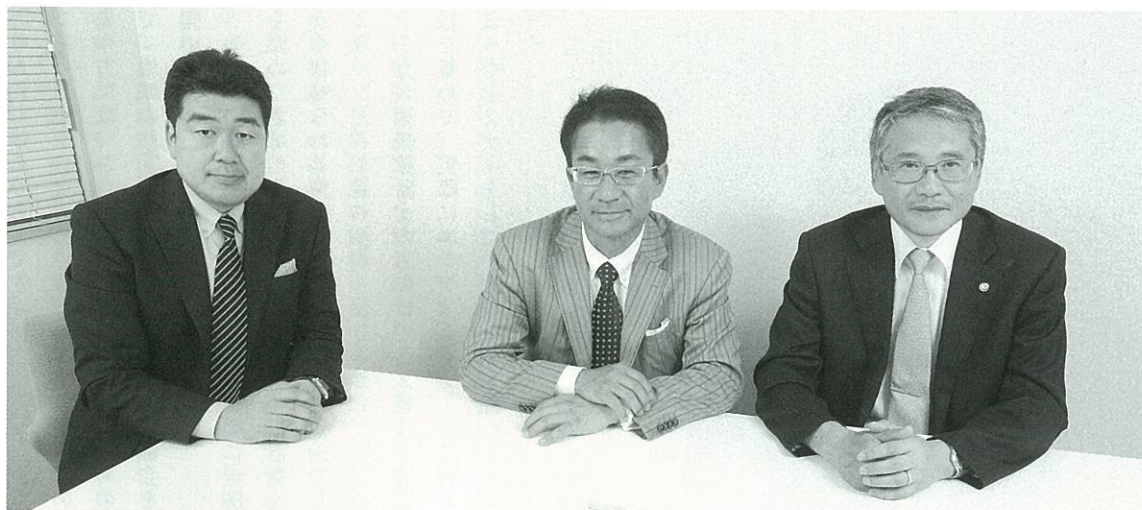
そのような調子で設問に答えていき、自分にとって本当に大切な人は誰か、大切なことは何かを掘り下げていくのです。

エンディングノート練習帳を使ったセミナーを開くと、相続診断士の方は、参加者にこれまで聞けなかったような踏み込んだ話を聞けるようになります。ですから、ぜひセミナーをしてくださいとお話しているところです。

—— 本日は、相続診断協会の泉部長にもご同席いただいています。エンディングノート練習

思いを書くことなのですが、財産を分けるということに意識が向きすぎると、エンディングノートの趣旨から外れてしまう可能性もあります。それなら自分の思いの丈を書く練習帳のようなものがあればよいと思って作ったのが、エンディングノート練習帳です。





帳は相続診断士にとってかなり有効なツールとなりそうですね。

泉 仰るとおりです。このツールを使ったセミナーを開きたい診断士の方には、レジュメなどの資料を全てご提供しています。手段がないと踏み込んだ話はできませんから、うまく活用していただきたいと思っています。

協会内でも実際にエンディングノート練習帳を書いてみましたが、職員同士でも知らないことが多く、いくつもの発見がありました。社員研修などにも使えるツールです。

坂部 エンディングノート練習帳はともよいツールだと思います。自分を省みるという機会はなかなかありませんが、それをしなければうまくいかないのが相続です。相続診断士の方には、ぜひ活用していただきたいですね。

小川 こうしたツールを活用してエンディングノートの重要性を啓発していき、毎年年初に書くようなカルチャーを作れば、世の中が変わるかなと思います。

## 時代に変化を求められる会計事務所

—— 相続診断協会が誕生し、税理士の先生方が一般層の相続に関与するようになったのは、ひとつの変化だと思っています。

時代の変化に合わせて、会計事務所もまた姿

を変えていく必要があるのかもしれないね。  
坂部 そうですね。これまでの会計事務所は、一般の方にとってはよく分からないところだったと思います。

私たちには専門知識があり、さまざまなノウハウもあります。しかし、一般の方から見ると近寄りやすい雰囲気があるようです。

それは士業である以上は仕方がないと思う一方で、問題でもあったと感じてきました。

そのようななか、相続診断士という存在を介して、一般の方との接点ができたのは大変喜ばしいことだと思います。これはご指摘のとおり、社会の要請によって生じたひとつの変化だと思います。

私たち税理士も、士業という立場に固執することなく、一般の方をもっと気楽に事務所を訪ねてくださるような努力をしなければならいかもしれません。

私たちは経営者のよろず相談役としてこれまで仕事をしてきましたが、一般の方にとってもよろず相談役となるべき時代になったのではないのでしょうか。

—— 本日は貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございます。皆様のますますのご活躍を祈念しています。