

得意分野で お互いをカバー！ 共同経営で躍進する 若手税理士

東京都
千代田区

税理士法人チェスター

税理士法人チェスターは、福留代表と荒巻代表のお二人がトップを務める税理士法人です。年齢が同じ2人は監査法人の同期入社で、出身も同じ関西ということもあって意気投合。独立開業からわずか5年で、年間170件以上の相続案件に携わる業界トップクラスの相続特化事務所に成長しました。増税時代を迎え、ますます相続税申告の需要が高まる中、相続特化ナンバーワンを目指して意欲に燃える若手税理士のお二人に、その戦略と今後の展望についてお話を伺いました。

二人の出会いと開業までのエピソード

荒巻先生

福留とはトーマツ監査法人で同期入社でした。同期は約300人、入社してすぐに30人位のグループに別れるのですが、その時に同じグループになり、社内で使っていたロッカーも一緒、会計士の補習所でも一緒になりました。偶然なのですが一緒にいることが多く、同期の中でも特に仲良くなりましたね。

福留先生

私は奈良県出身なのですが、荒巻は大阪府出身と同じ関西出身で年も同じ、趣味がバスケットボールということも一緒に、共通する部分が多かったため自然と仲良くなりました。気がついたら一緒に住んでいましたね。事業を始めたのも自然な流れで、どこかのタイミングで一緒にやろうということではありませんでした。

荒巻先生

元々、2人とも独立志向が強かったので「一緒に会社を立ち上げようか」という話はしていましたが、当初は会計事務所で独立しようというわけではありませんでした。会計事務所を始めようと思ったのは、ルームシェアを始めたころです。

福留先生

何か事業をやりたいという思いは常に持っていたのですが、「投資会社をやろう」とか「新しいサービスを始めよう」と2人で色々話して行くうちに、2人とも資格を持っているので、資格を活かしたビジネスをやった方が勝負できるのではないかという話になりました。結果として、会計事務所で、しかも相続専門で行こうと決めました。当時、二人でルームシェアしていたマンションが『チェスターコート』という名前だったので、「初心を忘れない」という想いを込めて、これを事務所の名前にすることにしました。

荒巻先生

海外税務なども考えたのですが、高齢化社会を迎え対象者の増加が見込まれますし、当時は競合事務所も少なく、報酬の低価格化も始まっていませんでした。また、相続の仕事は非常にやりがいの有るものですし、色んなことを総合的に考えた結果「相続に取り組むしかない！」という結論に達しました。





荒巻 善宏 (アラマキ ヨシヒロ)
 公認会計士
 税理士
 ファイナンシャルプランナー
 証券外務員資格
 行政書士
【経歴】
 1981年 大阪府松原生まれ
 2000年 東住吉高等学校卒業
 2004年 同志社大学商学部卒業
 2004年 公認会計士第二次試験合格
 2004年 監査法人トーマツ入所
 2007年 株式会社チェスター
 代表取締役就任
 2008年 税理士法人チェスター
 代表社員就任

チェスターのサービスについて

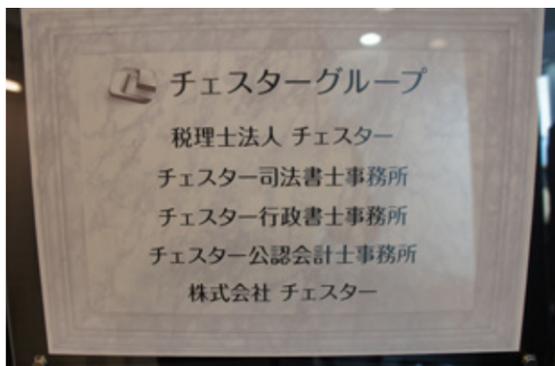
福留先生

チェスターでは、大手の相続専門事務所と違い、大型の案件よりは競合の少ない、中小規模の案件がほとんどです。お客様も個人の方が多いため、顧客満足度を高めるために様々なニーズに対応できるよう体制を整えました。

税理士法人チェスターだけでなく、事業承継・株価評価を専門とする「チェスター公認会計士事務所」、遺産分割協議書や遺言書作成を専門とする「行政書士法人チェスター」、相続登記を専門とする「チェスター司法書士事務所」、不

動産・生命保険コンサルティング等を専門とする「株式会社チェスター」を設立し、その他、弁護士や不動産鑑定士、土地家屋調査士など外部提携機関を設けています。

チェスターの相続税申告サービスは、通常プランとして「財産評価+遺産分割協議書の作成+相続税申告」をセットで提供しています。



あらゆる相続事案に対応できるよう、各種士業事務所を設けている

土地評価による節税、書面添付制度による税務調査対策、節税や遺産分割のご提案、二次相続を踏まえた税額のシミュレーションなど申告に必要な業務がワンパッケ

ージになっているので、お客様が報酬で悩まれることは少ないはずです。

ただ、遺産総額がそれほど多くないケースでは、通常の報酬ではお客様の負担が大きくなりがちです。

そこで、通常の申告プランよりも報酬を低く抑えた「コスト重視プラン」を用意しています。遺産分割で争いが無いことや、申告期限までに6か月以上の期間があることなどいくつか条件を設けていますが、お客様からはとてもご好評頂いています。

お客様が依頼される時、報酬が分からないと不安を抱く方もいら

っしゃいますので、ホームページやパンフレットなどに明記しています。また、ホームページには「相続税シミュレーション」機能を設置し、税額の試算を無料で行うことができます。

だいたいの税額と報酬が事前に分かっていますから、お客様との打合わせは非常にスムーズです。

荒巻先生

今、資産を法律面、税金面、運用面からサポートできる相談機関が非常に少ないのが現状です。

そこでチェスターでは、「チェスター相続クラブ」を立ち上げ、

お客様のご相談ニーズに応えるようにしています。

資産税の相談にとどまらず、法律や遺言、資産運用、不動産活用、生命保険など、会員様に悩み事があればお気軽に何でも相談に乗れる体制を整えました。

入会費や年会費は無料です。これは、実際にご相談いただいて、会員様にメリットのあるご提案をしたときにはじめて報酬を請求するスタイルをとっているからです。

報酬や費用が発生する場合には、事前に内容をご説明し、みなさまにご納得いただくようになっています。



福留 正明 (フクトメ マサアキ)
 公認会計士
 税理士
 行政書士
 登録政治資金監査人
 ファイナンシャルプランナー
【経歴】
 1981年 奈良県奈良生まれ
 2000年 奈良学園高等学校卒業
 2004年 神戸大学経営学部卒業
 2004年 公認会計士第二次試験合格
 2004年 監査法人トーマツ入所
 2007年 辻・本郷税理士法人
 相続税専門部署
 2008年 税理士法人チェスター
 代表社員就任



荒巻・福留両先生のインタビューや原稿が掲載されたメディア。相続の専門家として、多数の依頼を受けている。

税理士法人チェスターのHP。相続専門であることを全面に打ち出してアピール。

チェスター流の広報戦略とは

福留先生

開業当初、集客はホームページ中心でした。その他にもDMを送ったり、ありとあらゆることをやってきました。

ただただの件数も増えてきました。事務所規模も大きくなったので、信頼感が出来たのか、大企業からも声をかけて頂けるようになってきました。

荒巻先生

開業当初から応援してくれる企業さんがいて、そこから案件を紹介してもらっていたのですが、実績を重ねるにつれて、多方面からご紹介案件が頂けるようになったと感じます。また、事務所の認知度が高まるにつれて紹介案件の規模も大きくなり、継続的に紹介し

福留先生

広報活動としては、ホームページももちろんですが、他にもセミナーや書籍の出版など、あらゆるチャネルを活用しています。チェスターでは、新規案件は紹介が一番多いのですが、お客様にも特徴があって、ホームページを見て来られたお客様は、やはり単価

が低いように思います。売り上げの面から見ると、6~7割が紹介案件、残りの2~3割がホームページなどからの案件です。圧倒的に紹介案件のインパクトが大きくなっています。

ただ、ホームページには、事務所の顔としての役割があります。例えば、セミナーに来た方がホームページでチェスターのサービスを調べることもあるでしょうし、書籍を手にとった方がホームページを訪れることもあると思います。ホームページだけでお客様が増えているのではなく、セミナーや書籍とホームページが全て連動しているからこそ、広報活動が

上手に機能しているのだと思います。

荒巻先生

そういう意味は、セミナーや書籍等の出版は、名前を知ってもらうための取り組みです。「今、まさに相続に直面している人」をターゲットにすることは非常に難し

いですが、チェスターという名前を知ってもらうことができれば、「いざ相続」という時に名前を思い出して頂けるはず。もちろん、実績作りとしての意味もあります。実際、本を出版したことがきっかけで、有名な雑誌などから取材を受ける機会が多くなりましたね。

ツートップ体制の強み

荒巻先生

お互い27歳で独立、実務経験に長けているとは言えない相続分野を事務所の柱にはじめた事務所ですが、「1人じゃなくてよかった」とお互い実感しています。

やはり、1人だけでは力不足だと感じることもあります。

1人だと判断に迷う部分でも、2人いれば相談し合えるし、失敗も少ない。どちらかが優れているとか、劣っているということもなく、同じレベルで、同じ温度差で、

対等な立場で意見を言い合えるのでとてもやりやすいですね。

他の会計事務所ではなかなか見られない体制ではないでしょうか。

福留先生

2人とも同じビジョンを持っていますので、経営面でもお互いが支え合っとうまくいっていると感じています。

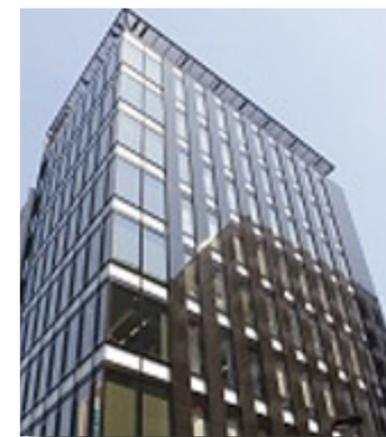
でも、性格は2人とも全然違うんですよ。

片方は自分の意思を強行に通さず、相手に合わせてくれるので物事が効率よく進みます。また、セミナー講師など人前に出ることに長けているので、助かっています。あとは、人事や採用も上手なので任せています。

もう片方は、そもそも経営者の家系なので、経営面ではすごく長けています。営業戦略・マーケティングもうまいです。どこと提携すればビジネスが上手くいくのか、的確に見極めています。

性格や考え方が違うことで、自然とうまく役割分担できたのは本当によかったと思います。お互いの得意な面を活かしていることで、結果的に互いの得意分野を磨き上げることに繋がりました。

ツートップ体制の最大のメリットは、考えがずれているところを指摘し合いながら、切磋琢磨していいものを築くことができる点ではないかと思っています。



税理士法人チェスター外観



事務所風景

将来のビジョン

荒巻先生

相続特化事務所の数は多くありませんが、チェスターだけではありません。まずは、この分野で一番になることが私たちの目標です。将来的には、「相続・会計事務所」とインターネットで検索すれば、「チェスター」が最初に表示されるよう研さんを積んでいきたいと思えます。

福留先生

5年以内に一番になって、事務

所も100人体制にしたいと考えています。どんなに大きな相続案件もこなせるようになっていきたいですね。また、今はありませんが、いずれ関西にも拠点を置いて、全国的に展開していきたいと考えています。

去年の相続案件は年間173件、今年は半期で100件に到達しましたので、200件を超える見込みがついています。全国的に見て、年間5~6万を超える相続案件の中で、大手の相続専門事務所でも扱っている案件は年間300件前後

だと聞いています。そうすると、市場としてはわずか1%前後ですので、チェスターがもっと相続件数を増やすことは可能だと考えています。1万件は無理でも1000~2000件くらいはチェスターで取り扱うこともできると確信しています。

最初は2人だけのスタートでしたが、今は職員も増え、事務所規模はますます大きくなっていくと思えます。今後も力を合わせ、相続ナンバーワン事務所に向けて全力疾走していきます。

チェスターグループ概要

〒101-0047 東京都千代田区内神田2-5-5 城南ビルディング4F
電話：03-3526-4125 FAX：03-3526-4126

税理士法人チェスター
チェスター司法書士事務所
行政書士法人チェスター

チェスター公認会計士事務所
株式会社チェスター

ビズアップ総研会員様特別サービス Bizマツチング

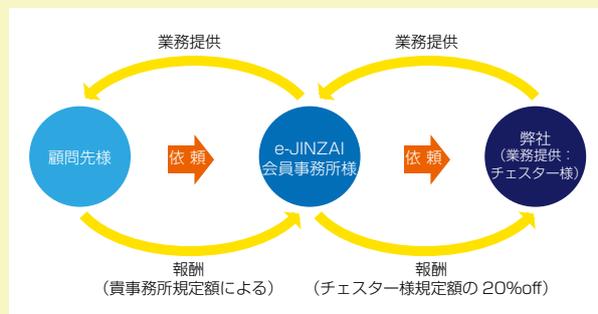
資産税の知識や実績のない会計事務所であっても、例えば顧問先のオーナー社長が亡くなった時など、相続案件が転がり込むことは十分に考えられます。このようなとき、「対応できない」と他の事務所へ案件を流しては、後の顧問先流出へと繋がりがかねません。

このような場合は、ぜひ「特殊業務依頼サービス」をご活用ください。専門性の高い土地評価による節税、書面添付制度による税務調査対策、節税や円満相続のための遺産分割案、二次相続を踏まえた税額のシミュレーションなど、申告に必要な業務を全て「相続専門税理士法人チェスター」が豊富な経験とノウハウで対応します。もちろん、不動産の相続登記や売却、申告後の手続きなど、アフターフォローもしっかりと提供させていただきます。

- 土地評価に自信がない
- 自社株評価についてもっと節税できないか悩んでいる
- そもそも相続が初めてで忘れていた申告業務がないかどうか不安
- 数名の相続人の仲がこじれてどう調整すればいいかわからない

申告期限の迫った相続案件など、普段から相続に取り組まれていない事務所では対応できない案件も、相続専門である強みを活かしてス

ピード申告を行います。また相続人間で争いのある場合や財産総額を把握できないケースでも、相続に強い弁護士と連携してスムーズな解決を図ります。



最終的な顧問先への助言は、基本的に会員事務所様に行っていただきます。これにより会員事務所様が得た信頼を損なうことなく、顧問先には充実した相続のサービスが提供できるためです。例えば上の図のように柔軟に申告業務の一部のみをお手伝いさせて頂くことも可能ですので、お気軽にご相談下さい。