

「会計事務所の新しいビジネスモデルを創る」を信条にこれからも走り続ける

東京都
千代田区

税理士法人 平川会計パートナーズ

会計事務所の枠を超え、様々なフィールドで活躍する平川会計パートナーズ・平川茂先生。税理士として精力的に活動する一方、「サテライト・コンサルティング・パートナーズ」では財産に関する専門的なコンサルティングを行っている。また、「日本相続学会」「若手税理士の会NAC21」でも中心的な役割を担い、いまや若手のリーダーとして業界をけん引している。そんな平川先生に、これまでの苦労や今後の展開などを伺った。

事務所開設 50 周年を迎えた平川会計

平川会計パートナーズの創業の日は、実ははっきりしていません。父（平川忠雄先生）がサラリーマンをしながら、お肉屋さんの二階の一室で、お肉屋さんの会計業務を手伝っていたということなんです。その頃から開業しているというならば、優に開業 50 年を超えています。正式に事務所を構えて

からということならば、今年がちょうど 50 年の節目に当たります。一つの企業体で 50 年続くというのは簡単ではありませんし、これからの 50 年はさらに厳しい状況になっていくと思いますので、この 50 年の歴史は間違いなく私どもの強みになっています。ただ、歴史が深いからこそ、逆に革新的な

ことが普通よりも難しい。私が中心となって新しいことに取り組んでいますが、事務所全体を動かすことはなかなかできません。「昔のやり方や歴史を大事にしながら、革新的なこともやっていく」、このようなバランス感覚を大事にしていきたいと考えています。



同世代の経営者と同じ目線で 事業承継に取り組む

25年ほど前になりますが、当時、私は現在の山田&パートナーズに在籍していました。創業からおおよそ5年目で、当時は8人か9人位の事務所でした。山田先生は「他の会計事務所がやる事はやらない」というお考えをお持ちでしたが、私もまったく同じ考えを持っていました。既存の仕事に取り組んでいては価格競争に巻き込まれるだけです、他の税理士先生ともライバル関係になりぶつかってしまいます。他の先生方にできない分野でオンリーワンになり高収益なビジネスをすることが、事務所に成長をもたらすと考えたのです。そこで注目したのが資産税でした。当時、バブルが始まる前だったので、資産税に注目している会計事務所はほとんどありませんでしたね。

「資産税をやろう」という話になったので、相続税や資産税の勉強を徹底的にやりました。一定の知識が身についたところで、次は実践です。セミナーの企画書を持って銀行に飛び込み営業を行いました。アポなしで会ってくださる支店長は稀ですから、だいたい企画書を受付に預けてくるのですが、10件に1件くらいは電話がかかってきてセミナーをさせていただきました。こういう経験ができたのが20代の頃です。ちょうどバブルで資産価値が上がってきた時期、「相続が大変だ」という人が増

んと共に会計事務所も代替わりすればいい」、このような考えを持っていたようです。

この当時、私は会計事務所を継ぐ気は有りませんでした。特に、父の顧問先を引き継ぐイメージはほとんどなかったです。ただ、歴史のある事務所を放っておくわけにもいきません。また、父の顧問先の後継者の方々、つまり同世代の経営者の方々と切磋琢磨できるチャンスでもありましたので、徐々に後継者の方々と会うようになりました。自分と後継者の方々、同じ目線で事業承継を研究してみようと、これに取り組むようになったのです。

平川会計パートナーズ（本部）外観



バブル期の反省が現在の礎に

こうして相続や不動産関係の業務に携わるようになったのですが、この時期に一つ大きな反省をしました。それは、資産税や不動産に関する相談を受けてきた割に、不動産を知らなかった、という事です。

バブルの真ただ中、節税のために不動産の購入を勧めて相続税は安くなったけれども、その不動産が大きく値下がりし、キャッシュフローも悪くなり、借金ばかり抱えてお客様が困っている。「自分がアドバイスしておきながら、なぜこれを止められなかったのだろう」「節税主導型のアドバイスではなく、財産全体を保全・活用するためのアドバイスをするなら、会計事務所ではいけないな」などと考えた末、サテライト・コンサルティング・パートナーズという別の会社を立ち上げました。

サテライト・コンサルティング・パートナーズは、税理士はもちろん弁護士や不動産鑑定士、中小企業診断士その他の専門家集団で、節税や投資に対するメリットとリスクを追求し、お客様に選択肢を与えてあげることが目的とした組織です。「この不動産は良い物件か」「老朽化したこの不動産を持っておくべきか」など、専門家同士が様々な議論をしますので、不動産用語が飛び交います。付いて行くために私も必死で勉強しました。

サテライト・コンサルティング・パートナーズは、いわゆるアメ

財産全体のアドバイスを行う専門家集団、「サテライト・コンサルティング・パートナーズ」「サテライト・フィナンシャル・アドバイザー・サービス」のHP



ーバ型の組織です。ある専門家がメンバーに加わったら、まず、その人を中心に何ができるか考えます。専門家はすべてパートナー契約です。これとは別に5名ほど社員がいますが、全員がFPの資格を持つ「コーディネーター」として活躍しており、幅広い知識を持っているので、お客様のニーズを引き出してもらい、それに合わせて専門家でチームを編成します。例えば、「将来、相続税が払えそうにない」とご相談に来た方によく話を聞いてみると、会社の

経営が上手くいっていなかったり、資産のキャッシュフローが悪くお金が生み出せていなかったりと、様々な問題点が出てくるわけです。会社の状態が悪いのならば、まず会社を立て直さないと事業承継どころではありません。このように、「相続税が払えない」という1つのテーマを取っていても解決すべき課題は複数にまたがります。そのため、解決すべき課題に優先順位を決めて、その課題ごとに必要な専門家を編成しながら解決していきます。



経営者の意思決定を助けるのが 専門家の役割

現在、世間的にも相続が非常に大きな注目を集めています。そのため、社員の意識もお客様の意識も相続に向いており、お客様へ相続に関するご提案がし易いように感じています。相続税の改正まで丸1年ありますので、「来年が改正ですから、あと1年間対策が打てますよ」といった話題提供ができますよね。そうすると、「うちはまだ元気だけど、相続税がどのくらいかかるか試算してみて」とか、「父にも話をして、財産をチェックしてみます」といったきっかけができます。相続が絶対発生しないと思っている経営者はいませんか

らね。

歴史のある会社は、たいてい自社ビルを持っています。自社ビルがあると良いように見えるけれど、今はそんなものがなくてもビジネスができますので、中小企業にとっては税金の塊です。ただ、昔から持っているビルを売って税金を払うくらいなら、持っていた方がいい、という風になりがちです。しかし、持っておくにしても、正しい持ち方を考えなければなりませんし、本当に不必要ならば売らなければなりません。売る時期だってとても重要です。

このような不動産戦略の話は、

何か他の大きなテーマがなければ、中小企業はなかなか手を付けられません。そこで相続というテーマを用いれば、「相続のために何かをしなければいけない、そのためには不動産戦略が必要で、結果的に不動産を売ったり、有効活用しなければいけない」という話につながっていきます。そして、不動産を動かすと、税金の話が必ず出てきますから、相続税を含め税金の答えを出すためにも、税だけでない様々なテーマを解決していかなければなりません。

従来は、売った後に会計事務所が申告書を作るだけで業務が完結していました。しかし今は、売るための意思決定も私たち専門家がサポートしてあげないといけない時代なのです。

他の税理士からの紹介案件が増加 「お手伝い」のスタンスで

平川会計パートナーズのお客様は、100%近くが紹介案件です。

特に最近では、税理士先生からの紹介案件が半分近くを占めています。紹介とは言っても、平川会計パートナーズが顧問になるという意味ではなく、パートナーとして専門的な部分だけスポットでアドバイスをイメージです。

パートナーとして連携することで、お客様の情報、例えば決算書などがパッと出てきますし、専門家同士ですから必要な情報がすぐに引き出せて話が早いです。

また、先生方がお客様とすでに親密な関係を築かれていますから、私が直接指導をするより、先生方からアドバイスして頂いた方が、お客様は安心して話に耳を傾けてくださいます。ですから私は、

他のルートからの紹介案件でも、必ず顧問の税理士先生にお会いしています。先生方のお仕事を“取る”のではなく、通常の顧問契約とは別のフィールドでお客様のた

日本相続学会、若手税理士の会、 中小企業の海外進出支援とマルチに活躍

相続に関する取り組みの一つとして、日本相続学会での活動があります。

日本相続学会は、伊藤久夫氏（現相続学会会長）が創設した団体です。お父さんが亡くなった後、介護をした親族とそうでない親族が相続で揉める——こういう話はよくありますね。伊藤会長は、社会福祉法人や外資系の生命保険会社

めにご提案をさせて頂き、報酬も先生方と分けたいというのが私の考え方です。

税理士先生からの紹介のうち、最近ではおよそ7～8割が組織再編に関するご相談です。年間では約30件位でしょうか。また、M&Aの案件も増えてきました。

に勤務した経歴をお持ちなのですが、相続というのは介護や生命保険のさらに先にある問題です。「介護や保険に携わってきた人間として、その先にある相続で揉める方々のお力になりたい」、伊藤会長のそのような想いを受け止め、私もその創設から運営に携わってきました。

現在の相続税制では、ちょっと

日本相続学会 設立趣意書 —日本相続学会HPより

（問題提起）

「相続とは、亡くなった人の財産を家族などの相続人が受け継ぐこと」と定義されます。現在、多くの国民の相続に関する関心事は、財産分割の行方と相続税に向けられています。その結果として遺産分割協議が整わず、長期間にわたる調停・審判等による遺産分割（争族）が増加している事実は周知のとおりです。相続人同士の争いは、これまでの良好な「感情的係わり合い」を憎しみに変化させ、兄弟姉妹が絶縁状態になる等の不幸を招きます。そして国民生活を支える基礎集団である「家族」*の幸福追求する力の低下を招くという結果を憂います。このたびの東日本大震災は、日本人が戦後の経済至上主義のなかで、不合理として捨て続けてきたものが、実は人間が生きていくうえで、不可欠であったことを示唆していることは、既に多くの指摘がなされているところです。この機会に、相続に関係を持つ専門家の知恵を結集し、円満かつ円滑な相続のあり方について研究し、その成果を国民に公開することが必要ではないでしょうか。

（志）

日本相続学会は、「円満かつ円滑な相続」を目標とし、①相続学という学問領域を確立すること ②会員が地域で連携すること ③会員が情報交換と研鑽を重ねること ④研究成果等の情報を広く社会に公開すること ⑤適時、政府に対して政策提言を行うこと 等の課題に取り組みなければならないと思います。

本学会は、円満かつ円滑な相続が広く普及し、国民の幸福な生活に資することを目的として、相続に関連を持つ様々な実務家・関係者・研究者の参加を得て設立されるものです。

本学会の設立趣旨に賛同し、ともに円満な相続の実践と研究に情熱を傾けようとする皆様の参加を心から呼びかけます。国民の期待に積極的に応え、今こそ21世紀の日本社会の課題に立ち向かうではありませんか。

した家やアパート程度ならば、小規模宅地の減額特例もあるので相続税はかかりません。ただ、このような財産構成の家庭でも、「ところで、このアパートと家は誰が相続するのですか？」とか「病気になった時の介護費用はどうやって負担するのですか」と聞くと、必ずといっていいほど悩んでしまいます。このようなケース、会計事務所のビジネスにはなりません。が、このような方々はよく相談に來られますので、ニーズは非常に大きいのです。日本相続学会では、会員の活動を通じて、このような方々に対して相続に関する様々な情報提供を行っています。

このほか、若手税理士の会NACS21の会長も務めています。30年以上続く組織で、もともとは会計事務所の周辺業務を強化しようという勉強会でした。現在では、2月に1回、会計事務所のビジネスになりそうなテーマを取り上げ、講演を行っています。

さらにもう1つ、G-MACS（Global Management Action Club of SCP）という団体も主宰しています。この団体は、中小企業の海外進出支援を行う団体です。

いま、技術はあるが日本には後

継者がいない、そういう企業がたくさんあります。一方で、海外にはその技術が欲しい若者たちがいるわけです。このような若者に日本で技術を学んでもらい、その中から日本に残って後継者になる人がいれば事業承継になります。技術は海外に流出するとしても、技

次世代に繋がるビジネスモデルを創出したい

経済環境がここ10年で大きく変化しています。団塊の世代の方々は経済の急成長と共に年齢を重ねてきましたが、その流れのあとに私たちの世代がいます。その世代が過ぎしてきたのは、日本経済が下り始めた時代です。今後はもっと下って行くことでしょう。その時代を生きるのは、さらに下の世代です。

いま、たくさんのサ高住が建設されていますが、こういうものも団塊の世代が亡くなったら必要なくなります。それこそ“ゴーストサ高住”がたくさん出てきますよ。このような時代の中にあって、私たちの世代は、“繋ぎの世代”だと考えています。会計業界もまさに

術として受け継がれて、日本との関わりを続いていくなればプラスになるのではないのでしょうか。G-MACSではポータルサイトを作っており、日本企業を英語、中国語、韓国語など多言語で紹介しています。

繋ぎの時期です。私は、日本相続学会やNACS21、G-MACSなど様々な活動を行っています。これらはすべて「次の世代に繋がる新しいビジネスモデルを作りたい」、そういう想いで取り組んでいるものです。私がまいた種から、一つでも次世代に繋がるものがあれば嬉しいですね。

そして、世の中が大きく変わると、それに合わせて税制を変えていかなければなりません。税制に関する提言は相続学会としての一つの役割でもあります。が、私個人としても税制に携わる仕事にチャレンジしてみたいと考えています。

専門家（弁護士・税理士・不動産鑑定士等）による独立系財産活用コンサルティング会社、株式会社サテライト・コンサルティング・パートナーズを設立するなど、税理士・コンサルタントとして幅広く活躍中。「新版 借地権課税の実務－個人・法人／地主・借地人別事例解説」など著書も多数。

【e-JINZAI コンテンツ】

「張速報 !! 平成 26 年度税制改正」
「相続対策における 借地権の活用手法」



平川 茂 先生
税理士法人平川会計パートナーズ 税理士

税理士法人 平川会計パートナーズ 概要

上野本社

〒110-0005 東京都台東区上野 1 丁目 9 番 4 号
電話：03-3836-2751
FAX：03-3835-7471

千代田本部

〒101-0021 東京都千代田区外神田 6 丁目 9 番 6 号

大阪事務所

〒541-0054
大阪府大阪市中央区南本町 3 丁目 6 番 14 号イトゥビル 3F

関連会社

株式会社サテライト・コンサルティング・パートナーズ

〒101-0021 東京都千代田区外神田 6 丁目 9 番 6 号
電話：03-5296-2222（代表）

株式会社サテライト・フィナンシャル・アドバイザー・サービス

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町 1 丁目 7 番 8 号 秋葉原成信ビル 6 階
電話：03-5296-7577 Fax：03-5296-2225

平川ビジネスサポート株式会社

〒101-0021 東京都千代田区外神田 6 丁目 9 番 6 号
電話：03-3836-0884 Fax:03-3836-0826