

お客様の想いに財産を重ねる 「つむぎ式」のコンサルティングで 素敵な相続をサポート

東京都
千代田区

税理士法人つむぎコンサルティング

資産税専門のスペシャリスト集団として東京・丸の内に事務所を構える税理士法人つむぎコンサルティング。代表の笹島修平氏は信託活用のパイオニアとして講演に引っ張りだこだが、そんな同氏が考える相続・事業承継とは――。相続に対する想い、つむぎコンサルティング式の相続・事業承継に対する取り組み方などについて話を聞いた。

人に関わる仕事がしたい――

その思いから「資産税」の仕事始める

学生時代は数学や物理が好きだったので、大学は物理学科に進学しました。物理学は、学問を通して世の中の現象を解明する学問ですから、追求すればするほど「人の気持ち」とは離れていく部分があると感じていました。反面、私は人間関係の中から多くのことを感じ、学び、人に携わっていきたいと思いました。

結局、大学院をやめて、何か人と関わる仕事を探しました。当時は中途採用もほとんどない時代で

したから、資格を取るしかありませんでした。すると、たまたま公認会計士になった友人がいたので相談した、というのがこの職業に就いた直接のきっかけです。

資格取得後は、監査法人で監査を5年くらい担当しました。しかし、監査の仕事は全く性に合わず、入社した初日にやめようと思いついたのを覚えています。税務の仕事に携わりたいと思い始めたのもこの頃ですね。どうせやるなら「人」と直接関わることができる資産税

の仕事をやりたいということで、資産税専門の事務所に入社しました。

そこから13年で独立したのですが、独立開業時には、事務所の物件を選ぶにしても、内装を作るにしても、それまでの自分の金銭感覚とは次元の違うようなコストが出ていくので、今でも印象に残っています。

反面、「こういうことをやろう」「こんな事務所にしたい」など、将来について色んなことを考えることができ、とても楽しく感じました。大変なこともありましたが、一方で楽しいことも想像していたので、苦にはならなかったですね。





「つむぎコンサルティング」という社名には、財産が親から子に引き継がれる場面で、親の世代と子の世代を合わせて一本の糸によりあわせて「つむぎ（ぐ）」お手伝いをしたいという想いが込められている。

不器用なくらいお客様に誠実に 「たぶんこうだよ」はその日に解決

つむぎコンサルティングには2つのポリシーがあります。

1つ目は、「税務に対して誠実でいよう」ということです。皆様もお分かりかと思いますが、税法の前に先輩や後輩はありません。たとえ20年選手の税理士でも、去年の税制改正を知らなかったら、税制改正を勉強した1年目の税理士の方が実力は上です。常に知識のアップデートをするよう心がけています。

また、お客様から相談を受けた

時に、「こんな簡単な質問に対応するのは面倒だな」というときもあるはずです。そんな時は、調べもせずに「たぶんこうだよ」という返答をしがちですね。しかし、このような場合、よくよく確認し、後でしっかりとした回答を差し上げます。「たぶんこうだよ」を、その日に残さないようにこだわっています。

もう1つのポリシーは、「お客様に誠実でいる」ということです。これについては不器用なくらいこだわっています。

例えば、資産税の仕事をしていると、お客様との関係、お客様を紹介してくれた業者との関係、どちらもとても大切です。しかし、お客様は必ず私たちの事を見ていらっしゃると思います。業者からお金をもらって、何かお客様に有利でないような提案をすることは、確かに事務所は潤うかもしれませんが、お客様に誠実であると言えるのでしょうか。私は前の事務所に勤務している時からずっと資産税の仕事に携わってきましたが、不器用でもお客様に誠実にやっていく、これこそが最終的にお客様との信頼関係を築くための最善の方法だと考えています。

ただ財産を遺すのではなく 気持ちを遺し、そこに財産を重ねる

お客様が亡くなる時というのは、必ず何か未練を抱えています。それは、「子供はこういう仕事をしているけど、こういう風にバックアップしてあげたい」「孫は高校生だけど、受験に成功するかな、どんな人生を歩むのかな」といった「親族にこうしてあげたい」という未練です。私は、そのようなお客様の気持ちを理解し、共感して仕事をしたいと思っています。お客様の訃報を知り、お客様の気持ちを想像すると切なくて胸が詰まります。

相続の仕事は、お客様と面と向かって対策を考えていくものです。もちろん、節税がいくらだ、申告報酬がいくらだという風にドライな仕事もできます。しかし、本当にお客さんと向き合っていれば、「体調が悪くて亡くなりそうだ」という知らせを受けると、涙が自然と出てくるのではないかと思いますし、そう思えるような仕事をしようとスタッフにも伝えています。

よく資産税の仕事は財産を遺すことだと言って、税額をシミュレーションし、「この対策をすれば税金はこうなりますよ」と提案しますね。しかし個人的には、財産を遺すことが相続の仕事ではないと思っています。大切なのは気持ちを遺すことで、遺した気持ちの上に財産を重ねていくことが相続なのです。気持ちがない所に財産を遺しても相続人には何も伝わりま

せんし、豊かな相続にはなりません。相続人が「お父さんはこういう気持ちだったんだ」と感謝の気持ちを持つような相続こそが、本当に素敵な相続だと思います。もらった財産が存在する限り、遺された人の中でお父様やお母様の気持ちが生き続ける。これが本当の相続・事業承継です。「気持ちを遺す」、これが軸になっていなければなりません。また、我々がその気持ちを理解してあげないといけません。お客様の気持ちを理解し、そこに財産を重ねていく。これが私たち、つむぎコンサルティングのスタイルです。

また、お客様の「ありがとう」が私の原動力となっています。どんなに睡眠不足が続いていても、お客様の一言で全て吹っ飛ばように感じます。

人は何のために仕事しているか考えたことがあるでしょうか。もちろん様々な目的があると思いますが、その一つとして「承認欲求」があります。社会や誰かに認められたい、自分が仕事をしている意味を感じたい、そのような欲求を持っていると思うのです。どんなにお金があっても、承認欲求が満たされない物足りなさを感じてしまいます。

資産税の仕事に誠実に向かい合っていると、お客様やご遺族から「ありがとうございます」と言ってもらえることがあります。また、



例えばお客様が亡くなった後、お葬式などでご遺族から「本当に父が頼りにしていました」という一言をいただくこともあります。こんな時は自分の承認欲求が満たされ、充実した気持ちになります。ですから、どれだけ忙しくても、忙しいと感じないことが多いですね。

また、資産税の仕事を一生懸命やっていると、いくつかの映画に自分が出演しているような錯覚に捉われることがあります。

お客様が自分の死を意識した時、「自分の財産や気持ちを奥さんや子供にどうやって伝えよう」という事を考えるものです。ですから、人の数だけドラマがあって、感情があって、歴史があります。それを私たちが共有して、「だったらこうしよう、こうしたら伝わるだろう」という事をやっていく訳です。ハッピーエンドになれば、自分も心の底から嬉しさを感じることができます。また、お客

様の価値観や人間観を共有することは、私自身が人間としても成長することにも繋がっていきます。

自分がいなくなった後の事を考えるのはとても切ないことです。それこそご遺族の人生を左右するような、とても大切な場面に立ち会っているのです。こんな仕事は他にはありません。相続の仕事をする人が増え、このような感覚を一緒に共有できるといいなと思っています。

どんなに財産を持っている人でも、最後は孤独ですし、やっぱり不安です。だからこそ何かを伝えたいし、遺したいのだと思います。

自分が生きていた証を伝えていきたい——。その気持ちをなるべく後世に残していくという意味で、信託の活用にも積極的に取り組んでいます。

通常の遺言では、相続が発生し、遺言書の通りに財産を分けるだけで終わりです。ところが信託を使うと、その後もずっと亡くなった方の気持ちが伝わっていきます。

例えば、現金3千万円を相続します。遺言書で貰いました。この場合、使ってしまえばすぐになくなってしまいます。それに対して信託を使うと、「3千万円は遺すけれども、病気や教育以外には使っちゃダメだよ」と指定することができます。すると、お父様の「万が一の時のためにお金を遺すんだよ」という気持ちが伝わっていきます。そして、その口座のお金を使うたびに、相続人はお父様を思い出すことになるでしょう。

豊かな相続を目指して お客様の「してあげたい」を引き出す

これまで、お客様の気持ちを遺すことにこだわっていると話してきましたが、全てのお客様が最初から「気持ちを遺したい」という状態でないことも確かです。「相続税はいくらで、いくら節税できるんだ」という話から始まるお客様も少なくありません。

私がお客様を拝見していると、人には2つの生き方があるように思います。「財産を中心にして、財産を守るために意思決定をしていく生き方」と「自分がこうしてあげたいということがあって、そのために財産を利用している生き方」です。端から見てどちらが魅

力的で、どちらが幸せでしょうか。私思うに、後者のほうが遥かに幸せなのですね。ですから、財産中心の考え方のお客様には、「家族にしてあげたいことはないですか？」という事からお話しするケースも少なくありません。

そのような話をする、徐々にお客様の気持ちが変わっていきます。「お金中心ではなく、やりたいことをやっていこう」という風に少しでも変わってくだされば、周りの人たちとの関係もすっかり変わります。例えば、「おじいちゃんほんとに細かくて、とっつきにくいわ」と言っていたご親族の方が、「おじいちゃんが少し変わってきた」とか、「人あたりが良くなってきた」とか、そう言って頂けることもあるのです。

個人的な価値観を押し付けることは良くないとも思うのですが、「そういう風な生き方もありますよ」という事をお話し、それをきっかけにスタンスが変わって、人間関係が変わって、世界が変わっていくのを目の当たりにすると、「本当に良かったな」と感じますね。こうやってお客様との信頼関係も自然と生まれてくるのだと思います。



笹島先生の書籍
信託のテーマをはじめとして、多数の著書を執筆している



笹島 修平 先生
税理士法人つむぎコンサルティング 代表・公認会計士・税理士
慶応義塾大学理工学部卒。太田昭昭監査法人（現・新日本有限責任監査法人）、㈱タクトコンサルティングを経て平成24年から独立。慶応義塾大学非常勤講師「戦略的税務会計特論」にて、企業組織再編・M&A・事業承継・相続等の教鞭を執るなど幅広く活躍。
【ビズアップ総研 e-JINZAI コンテンツ】
「大増税時代に活路を見出す信託を徹底活用した最新の相続税対策」
「信託に付随する実務の整理と活用のポイント」

お客様の想いを遺せるのが信託 パイオニアとして積極的に活用



信託のパイオニアとして、セミナー・講演活動のほか、レポート配信も積極的に行っている