

アイユーコンサルティンググループ 好調な税理士向け相続支援サービス 150件超の業務提携数



資産税専門税理士法人のベンチャーとして知られる、税理士法人アイユーコンサルティング(福岡・福岡市、代表社員税理士=岩永悠氏・写真)。

税理士ら専門家向けの相続・事業承継のアドバイザーサービス、「IUダイレクト(アイユーダイレクト)」の業務提携数が増加し、150件を超える勢いだ。

2019年から始まったこのサービスは、アイユーコンサルティングのノウハウによる最適な資産承継の手法を提案し、対策実施・税務申告までサポートする。地元福岡をはじめとする西日本エリアや首都圏を中心に、税理士だけでなく司法書士、行政書士、社会保険労務士ら土業のほか、保険会社なども提携先となるケースが出ている。この好調の背景には、昨年10月に発刊し、わずか2ヵ月で再重版となった税理士向けの書籍「事業承継を乗り切るための組織再編・ホールディングス活用術」が人気を集めており、ブランディング効果が高まったこと、と分析している。

同法人は資産税特化の提案型事務所、福岡や関東圏に7拠点をもち、独自の営業開拓手法と資産税受託スキームで年間600件を超える相続・事業承継案件を手掛けている。開業9年で、すでに累計2,600

件以上の実績を持つ。

相続・事業承継問題は度重なる法改正などで年々複雑化しており、さらに資産税関連はスポット案件という不慣れな業務であるが故にリスクが高い。相続・事業承継の協業ビジネスは、不慣れな税理士らのリスクを軽減してクライアントの中小企業の相続税申告・事業承継対策を幅広くサポートしていく狙いがある。

相続・事業承継の専門家集団がワンランク上のサービスを提供する「IUダイレクト」では、会員専用のウェブサイト(https://iud.jp)で、相続・事業承継に関するオリジナル記事の配信や個別相談にも対応。M&AやMBO、株価対策、相続税の申告・対策、財産評価、遺産分割などに関して、無料アドバイスをを行っている。

同サービスを利用した相続・事業承継の紹介案件には、依頼事務所に紹介料(報酬受領額の20%)を支払う方式、または事務所とアイユーコンサルティング、それに顧客との三者契約による共同受注プランが選べる。最近の傾向としては、「紹介型より協業体制を望むケースが増えてきた。顧客と顧問税理士、そして我々の三者契約で案件解決を図るケースが目立つ」(岩永悠氏)。

また、「IUダイレクト」増加の背景にある税理士の分業化の動向については、「40代未満で、とくに税理士事務所に勤務せず

に自由に働くことを希望する、いわゆる「フリーランス税理士」が増えていけば、専門領域以外の業務をアウトソースする分業化はますます需要が高まるだろう」と予測する。

同税理士法人の資産税の年間受注案件630件のうち、約76%にあたる480件が広島県以西の地域からで、西日本トップクラスの相続税申告数を誇る。首都圏では主流のウェブ集客とは違い、「BtoBビジネスモデルを基本にしていることが事務所の強み」(同氏)という。

アップラボ

税務調査対応の税理士紹介サービス 高単価のスポット案件に重点

(株)アップラボ(愛知・名古屋、代表取締役=福岡浩之氏)ではこのほど、相続税申告や税務調査などの高単価案件に重点をおいた税理士紹介サービス、「税務のミカタ」をスタートさせた。

「税理士紹介」でネット検索すると、様々な税理士紹介会社がヒットする。多くの税理士紹介サービスは税務顧問の紹介に力をいれているところが多く、最近では、起業家支援や融資、相続、事業承継など、専門特化した税理士が登録する紹介サイトが人気だ。

そうしたなか、この新サービスの「税務のミカタ」の特徴は、紹介料が大手紹介会社の半分程度であり、さらに税務調査や相続などスポット案件の紹介を中心としている点にある。税務調査の対応を切り口にすることで、他の税理士から税務顧問を乗り換えてもら

る確率が高まる点もメリットのひとつ。アップラボでは今回のサービスリリースにともない、「国税出身の税理士」や「税務調査の経験が豊富な税理士」、「クライアントに寄り添える税理士」を募集している。仮に登録しても、完全成功報酬型で受任したくない案件は断れ、また費用も一切かからない。また、紹介料の支払方法も複数用意されており、事務所経営を圧迫させない。

同社は10年以上前から、土業のWeb制作・Webマーケティングに特化したサービス「サムライラボ」を提供しており、クライアントに受任につながる仕組み作りを得意とする。税理士紹介だけでなく、Webマーケティングに関することも相談可能だ。お問い合わせ:0120-857-893(平日9時~18時)

同社は10年以上前から、土業のWeb制作・Webマーケティングに特化したサービス「サムライラボ」を提供しており、クライアントに受任につながる仕組み作りを得意とする。税理士紹介だけでなく、Webマーケティングに関することも相談可能だ。お問い合わせ:0120-857-893(平日9時~18時)

ベター・プレイス

「はぐくみ基金」に大手事務所が目目 社福関連の困り込みで業務提携拡大へ

確定給付企業年金基金は国内で800を超えるが、そのなかでも福祉・医療・介護業界を対象とした「福祉はぐくみ企業年金基金」(以下:はぐくみ基金)の加入者が増加しており、大手税理士法人がこの分野に着目して、導入支援を目的とした業務提携の動きが加速している。

2018年に発足した「はぐくみ基金」は、保育や介護、障害者支援、医療などに従事する人の資産形成や福利厚生を支える年金制度。(株)ベター・プレイス(東京・新宿区、代表取締役=森本新士氏)が制度の導入設計を手掛けており、これまでに約700の加入事業所、3万人近い加入者(2022年4月末見込み)があり、高い人気を集めている。

福祉・介護業界は、そもそも従業員の給与や退職金制度が充実しているわけではなく、そこに公費助成が絶たれば、さらに労働環境が悪化していく。同基金は、そうした状況の改善を目的に導入されているケースが多い。昨年10月には、社会福祉法人など多くの顧問先を持つ税理士法人を中核とする「ゆびすいグループ」(大阪・堺市、代表=白間真次氏)と業務提携したのに続き、最近では国内トップクラスの税理士法人数社が趣旨に賛同し、業務提携を目指すと、これまでない動きが出てきている。「ゆびすいグループ」からは、毎月5~10社近くの紹介案件があり、導入実

績に応じてベター・プレイスから紹介料が支払われる。

社福分野に特化する税理士法人らが、ここにこぞって注目しているのには理由がある。一見すると、直接的な報酬以外に関係が薄いように思えるが、福祉・医療関連の顧問先がある事務所にとっては、「親和性が高い業務領域である点をはじめ、節税対策や税務にも関連し、基金加入後は継続性が極めて高い。そこで、はぐくみ基金の導入支援を切り口にした永続関与など、顧客の困り込みにメリットを感じているため」(森本氏)と分析する。税理士法人側では、人材定着に課題を抱える顧客指導に「はぐくみ基金」を提案・導入することで、課題解決に役立つだけでなく、そこからの紹介を受けることで新規顧客開拓につながるメリットがある。

現状、企業年金の導入割合は従業員30~99名では全体の約14%、従業員30名未満では数%程度と推測され、高齢の従業員が比較的多い傾向にある福祉業界からは、働きやすい環境づくりのための福利厚生として導入されるケースが目立つ。こうした「福祉・医療従事者」の合わせて約700万人という業界への普及を視野に入れば、かなりの市場となる。

現在、会計ソフトとのシステム連携を進めている同社。これが進展すれば、社福分野を顧問先に持つ中小の税理士法人らの関心をより集めることにもなりそうだ。

事業再構築補助金の「専門家経費」 神戸市が一部助成

令和3年度限定で最高1億円までの補助が出る、人気の「事業再構築補助金」。すでに第4回の採択結果が公表され、今年度の公募申請は残すところ後3回となった。

第1回から4回公募までの採択者数は全国で4万者超に達する見通しで、この補助金申請サポートには、多くの認定支援機関である税理士が関わっている。これについては、事前相談やヒヤリングは無料。そして申請手続きをサポートするとなると、10万円~15万円程度の「着手金」に加え、5~10%程度の「成功報酬」を取るケースが多いとされ、仮に総額3,000万円の案件となると200万円以上となり、最低でも「100万円」は下らない金額が相場とみることが出来る。これに加えて融資に関する支援が成功報酬となる場合もあり、この「事業再構築補助金」は補助金ビジネスの代表格にもなっている。

申請企業が補助事業遂行のために専門家に支払うこうした経費は補助金の対象外だったが、どうやらこの「専門家経費」も対象になるという動きが出てきた。

兵庫・神戸市は、「『事業再構築補助

金』活用促進助成金」として、事業再構築補助金の申請に係る費用の一部(上限25万円)を補助する制度を始めた。第5回目公募以降の申請にかかる費用が対象で、採択・不採択にかかわらず交付されるというもの。パンフレットでは、「事業再構築補助金にチャレンジしたいけど、結構手間とお金がかかるんだよね…って社長に朗報です。その経費を神戸市が助成します」というキャッチフレーズが目飛び込んでくる。地方自治体がかような「専門家経費」に助成金を出すケースはおそらく全国初。

今後、こうした動きが全国の自治体で見られるかどうかは未知数だが、「あの手間にかかる申請書を無料で近い形でサポートするような専門家は少ない、というのは当たり前で、補助金サポートを行う会計事務所や中小企業にとっても朗報」(マネーコンシェルジュ税理士法人/エスマップ https://smallmap.jp/代表税理士の今村仁氏)と、SNSで発信している。

専門家経費は、いわゆる「コンサルティング業務」への対価として見なされている。この神戸市の取り組みが全国に広がっていくかどうか注視したい。

ミロク情報サービスは中小企業の事業承継を支援します

事業承継のことなら **mmap** にご相談ください
エムマップ

mmap

株式会社ミロク情報サービス100%子会社
株式会社MJS M&Aパートナーズ

〒163-0648 東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル48F
TEL: 03-5324-0231 FAX: 03-3345-0366 E-mail: info@mmap.co.jp



事業承継・引継ぎ補助金対応可能
M&A支援機関登録済み

経験豊富な専門アドバイザーがご対応いたします。
お気軽に右記QRコードからお問い合わせください。

