

自身の相続体験から会社員を
辞め税理士になった寺西雅
行氏は、相続に特化した税理士事
務所の代表を務める。「税理士も税
務以外の視点を持つべき」と主張、
自身も2007年4月に証券仲介
業に乗り出した寺西氏に、資産運
用を考える上での税理士との上手
な付き合い方や、コンサルティン
グを受けるコツを聞いた。

大阪・なんばの繁華街のど真ん
中にあるビル。その最上階である
13階に居る税理士法人ブラ
スは、東京や名古屋への進出も果
たしている。社員は15人で、税理
士はもとより、行政書士や一級建
築士などの資格者がいるが、取り
扱う業務はあくまで相続だ。

自身の体験から志した
「相続税屋」ではなく
「相続屋」

「今思えば、お願いした税理士は
『税金屋』だった。つまり、相続税
に関する知識はあるものの、資産
にかかわる顧客の本当の悩みをわ
かった上での必要なアドバイスや
手助けをしてくれなかった」と振
り返る。「相続問題の経験がない税
理士が、相続税の知識があるとい
うだけでかわわっている」——そ
んな現状に疑問を抱くようになり、
退社。「弁護士の場合、トラブルが
起きてからが仕事というイメージ。
でも資産家はトラブルなんて起こ
したくないもの。それなら、トラ
ブル回避についてもアドバイスで
きる税理士になろう」と新たな道
へ進んだ。「財産の背負い方はもち
ろん、背負ってからどうやって歩
き出すかが大事。それを手伝うの
が私たちの仕事」と力を込める。

寺西氏によると、通常、税理士
事務所が扱う相続業務は平均する
と年に0.6件という。つまり1年に
1件あるかないかだが、税理士法
人ブラスでは、年間90件近くの手
続きを扱っている。経験は実に豊
富だが、「それぞれに事情や希望は
違うし、相続というものにかかわ
ればかわるほど、いろんなこと
が見えてきて、自分の力の無さに

「相続税屋」ではなく「相続屋」
「税金屋」だった。つまり、相続税
に関する知識はあるものの、資産
にかかわる顧客の本当の悩みをわ
かった上での必要なアドバイスや
手助けをしてくれなかった」と振
り返る。「相続問題の経験がない税
理士が、相続税の知識があるとい
うだけでかわわっている」——そ
んな現状に疑問を抱くようになり、
退社。「弁護士の場合、トラブルが
起きてからが仕事というイメージ。
でも資産家はトラブルなんて起こ
したくないもの。それなら、トラ
ブル回避についてもアドバイスで
きる税理士になろう」と新たな道
へ進んだ。「財産の背負い方はもち
ろん、背負ってからどうやって歩
き出すかが大事。それを手伝うの
が私たちの仕事」と力を込める。

税理士ができないこと すべきこと

気づかされる」と、どこまでも謙
虚な姿勢を崩さない。

うことも考えなければ」と言う寺
西氏は、遺産の範囲の決定からか
かわるようになっている。

遺産を受け継いだ経験がないと、
なかなか相続や税金について考え
ることがない。「相続問題」と聞け
ば、「親族同士の争い」を思い起こ
す人は少なくないだろう。寺西氏
も、「相続」を「争い」にしないた
めに専門家が「必要」と指摘する。

たとえば専業主婦がこつこつと
ヘソクリをしていたとしよう。当
局はそれを妻のものとはなかなか
認めず、夫が死亡した場合、ヘソ
クリも遺産に含めるよう求めてく
るのだという。こうした点につい
ても、綿密なカウンセリングで事
実関係を明らかにし、反証材料な
どをそろえる。そうしないと、本
当に効果的な対策を講じることが
できないからだ。

また、相続というと、税金が大
きな関心事となることは間違いな
いが、受け取った遺産に応じて支
払わなくてはならないほかのコス
トも含めて、どれだけコストパ
フォーマンスを上げられるかが大
切なのだ。

そして、相続するすべての人に
対して、それぞれが納得できるよ
うな形のアドバイス、手伝いをす
る。寺西氏は、「遺産額全体の税
額を抑えることはもちろんですが、
相続を受けた個人にとっては、自
分が受け取る額が少しでも多いほ
うがいい。相続はパーソナルな問
題です」と言う。



寺西雅行 税理士法人ブラス 代表税理士

証券仲介に乗り出した理由

遺産の範囲がわかり、どれを誰
がどのように受け取るかが決まっ
たとしても、相続問題は終わって
いない。遺産を背負って何年、何
十年と人生は続く。相続した財産
を自分に合った形で、効率よく運
用することが、その後の人生を幸
せに過ごすためには欠かせない。

寺西氏が日興コーディアル証券
と証券仲介業契約を結び、この業
務に乗り出したのは、「相続後の

資産の有効活用まで手伝ってこそ、
税理士としての役割が果たせる」
という考えがあるからだ。「銀行が
投信を売る時代ですが、売ってか
らのサポートが不足しがちなのが
現実。お客さまに応じた資産設計・
防衛の方法を提案したい」という。
寺西氏に、「悪いアドバイザー、
コンサルタントの見分け方」を聞
いてみた。「私の師匠にあたる弁護
士の言葉ですが、『自分がいないと
困るよ』と言い続ける人には相談
しないほうがいい」という。良い

アドバイザーは、「自分がいなくて
も、顧客がいずれひとり歩いて
いけるよう教える」ものだそう。
そういう考えがあるからか、寺
西氏は、証券仲介業に関する業務
について「コーチング」という言
葉を使う。「専門家を交えたアドバ
イスや提案など、できる限りのこ
とはしますが、最終的に選ぶのは
お客さま。だから頑張っていただ
かないといけない」と話す。

証券会社と役割分担

「税理士は視点の片寄りを自覚し、
他分野にも取り組むべき」と寺西
氏は訴える。たしかに得意分野、
専門分野だけ業務にしていれば、
間違いはない。周囲からは尊敬も
され、居心地も良いだろう。

「証券会社には、ファンドなど金
融商品の比較を簡単にできるよう
にするなど、常にサービス向上の
ための改善を続けてほしい。直接
お客さまと接する私たちとどうま
く役割分担をしたい」と話す寺西
氏。「税金、相続、資産設計で悩む
1人でも多くの人の問題を共に解
決したり、問題が生じないように
したりするのは当然ですが、お客
さまの未来を作る。お手伝いを
するつもりで向き合いたい」とも
語る。自身、過去に税理士を使う
側に立ち、疑問を肌で実感した経
験があるからこそ、「噛むほどに味
の出る」税理士としての評価が高
まっているのだろう。

では、どんな税理士を選べばよ
いのだろう。寺西氏は「何を手伝っ
てくれる？」と聞いては」と提案
する。節税対策だけでなく、考え
られる選択肢を提示し、「効果的な
運用のためのアドバイス」をして
くれるか見極めるのだ。相続問題

は当面関係ないという人でも、税
金のプロによる金融商品の提案や
紹介には耳を傾ける価値がある。
相談の際に気を付けているのは、
「価値観を押し付けないこと」と寺
西氏。「ああしなさい、こうして
ください」と言うのは簡単。お客
さま自ら気づいてもらえるよう工
夫する。ただ言うべきことは、お
客さまが聞きたくないような内容
でもズバリと言いますよ」と笑う。
時折放たれる厳しい言葉にこそ、
顧客を思う気持ちにじみ出る。