

日本最大級の資産税特化型事務所が目指すこれからの事業承継支援業務

株式会社タクトコンサルティング代表の玉越賢治先生に訊く



株式会社タクトコンサルティング代表取締役社長 / 税理士法人タクトコンサルティング代表社員 玉越賢治

株式会社タクトコンサルティング代表取締役社長／税理士法人タクトコンサルティング代表社員の玉越賢治先生



株式会社タクトコンサルティング代表の玉越賢治先生に訊く

日本最大級の資産税特化型事務所を目指すこれからの事業承継支援業務



株式会社タクトコンサルティング（東京都千代田区）は、資産税特化型事務所として30年以上の実績を持つ日本有数のコンサルティングファームである。相続・事業承継など資産税に関わる幅広い周辺業務にいち早く着目し、難易度の高い相続や事業承継案件を数多くこなすことで、膨大な知識とノウハウを蓄積してきた。ここ数年はそのノウハウを生かし、全国の会計事務所との業務提携を進め事業の柱に育てつつある。今回の取材では、同社代表の玉越賢治氏（次ページ写真）に、直近の取り組みや同社との提携により会計事務所が得られるメリットなどについて伺った。（写真撮影：市川法子）

創業34年を迎える 資産税の専門家集団

—— 株式会社タクトコンサルティング

は、相続・事業承継など資産税の分野では日本トップクラスのコンサルティングファームです。母体で

ある税理士法人タクトコンサルティングは、スタッフ全員が有資格者であり、資産税のプロとして数多くの相続や事業承継の案件を手掛けてきました。

ここ数年は全国の会計事務所との業務提携を進め、それらの事務所の顧問先が抱える相続・事業承継における問題解決のために、長年培ったノウハウを提供しています。

本日は、両社の代表を務める玉越賢治先生に、前回の取材（2017年4月号）以降の直近の取り組みや今後の事業戦略などについて伺いたいと思います。

まずは貴社の沿革について、あらためて簡単に紹介していただけますか。

玉越 タクトコンサルティングはもと、現会長の本郷尚（なが）が昭和50年に横浜で立ち上げた本郷会計事務所が始まりです。昭和58年にはコンサルティング部門として株式会社本郷会計を設立しています。

昭和61年、いわゆる平成バブルの少し前に、本郷が資産税に特化した仕事をしたということで、当時のお客様を地元の先生方をお願いして

東京に事務所を移転しました。その翌年、株式会社タクトコンサルティングに社名変更しています。

東京に出てきた当初、資産税の仕事といえば、平成バブルで不動産が注目されたこともあって、不動産の譲渡や買い替え・交換など不動産の移動に関わる税務が中心でした。

しかし、バブルがはじけて不動産が動かなくなると、不動産税務の仕事は急速に減っていきました。その際、相続税に注目し、相続税の申告業務を始めたのはこの頃です。

また、平成4年の定期借地権制度の創設に伴い、不動産の有効活用というテーマへの取り組みも始めました。定期借地権のなかで税務はそれほど

大きなウエイトを占めませんでした。当時の当社の主要顧客である地主層に対し、土地活用の提案として大きくアピールできたのではないかと思います。

—— 当時、定期借地権に注目した税理士事務所は珍しかったのではありませんか。

玉越 それは、当社が資産税に特化していた事務所だったからなのだと思います。

私が入社したのは平成6年で、その後商法が改正され、平成18年に会社法が制定される過程で、金庫株や種類株式が認められ、株式交換・株式移転制度の創設、会社分割制度の創設、それらに伴う組織再編税制にも積極的に取り組みました。

平成15年に、税理士事務所を税理士法人タクトコンサルティングとして法人化し、代表社員に就任しました。

平成16年頃から、中小企業庁の主導で事業承継問題が重要視されるようになり、当社も積極的に取り組んできました。私自身、中小企業庁が設置した「事業承継協議会」や「事業承継検討会」の委員も務めてきました。

平成24年には、株式会社タクトコンサルティングの代表取締役になつて、現在に至っています。

このように、次々と新たなテーマへの取り組みを続け、仕事の領域を広げるなかで、もともとの当社のお客様である地主層に、新たに企業オーナー層が加わりました。

現在、件数ベースでは6割、売上ベースでは7割が企業・企業オーナー系の仕事です。

構成割合は変わっていますが、従来の地主層の仕事も拡充しています。法人系の売上が増えたことで、全体の売上規模が拡大し、相対的に地主層の割合が減っただけです。

—— それに合わせてスタッフ数も増えているのでしょうか。

玉越 私が入った頃は18名でしたが、現在は50名弱に増えています。ただ、当社のレベルを維持するためには人材の育成に時間がかかります。また、採用対象となるのは有資格者で税務・会計の実務経験者です。人手不足の今、優秀な人材を確保するのに一番苦労しています。これは他の事務所も同じでしょう。

ですから、この記事を読んでいただけた方は、ぜひチャレンジしていただきたいですね。

幅広い業務をカバーする 「タクト流資産税」

—— 貴社が扱う業務は、従来の資産税業務にとどまらない幅広い分野にわたっていますね。

玉越 仰るとおり、譲渡税、相続税・贈与税が税目というところの資産税ですが、法人の資本政策や組織再編成なども業務範囲に含めていますから、従来の定義とはやや違うた



■玉越賢治(たまこし・けんじ)

税理士法人タクトコンサルティング代表社員。税理士。昭和29年生まれ。関西大学経済学部卒。商工中金(商工組合中央金庫)、株式会社リクルートを経て、平成6年、株式会社タクトコンサルティング入社。同年、税理士登録。平成15年、税理士法人タクトコンサルティングを設立し、代表社員に就任。平成24年、株式会社タクトコンサルティング代表取締役社長就任。中小企業庁「事業承継検討会」委員、日本商工会議所「税制専門委員会」学識委員、東京商工会議所「税制委員会」「事業承継対策委員会」学識委員等を務める一方、相続・事業承継、資本政策、組織再編成、M&A、信託等、資産税に関わる実務に携わる。

め、当社では「法人資産税」と呼んでいます。

さらに、法人系の仕事が増える過程で、信託や社団法人・財団法人、最近では後継者がいない会社のM&A、従業員へのMBOといった周辺業務も増えてきました。

医師の事業承継や、一部地域に集中している船主・船舶オーナーの事業承継なども手掛けています。

このように、巡回監査などのルーチン業務ではないスポット業務を、「タクト流資産税」と呼んでいます。

つまり、「タクト流資産税」とは、相続・事業承継という大きな枠組みのなかに、資本政策や組織再編成、M&A、信託などのテーマが含まれるものだと考えています。

全国3700の

会計事務所と業務提携

—— 前回の取材後の貴社の近況について教えてくださいませんか。

玉越 2年前の取材のときにもお話ししたと思いますが、平成27年の相

続税改正の幕開け前後から、同業の先生から手伝ってほしいといったご依頼をしばしば受けるようになりました。

これは、タクトコンサルティングが以前から特定分野の業務に特化した事務所であることをアピールしてきた結果でしょう。そして、これが当社の生き残る道のひとつではないかと考えました。

そこで、これまでご依頼に対して個別に対応していたものを、われわれから先生方に提携しませんかと持ち掛けた結果、各地の先生方からお声を頂いて、現在では全国約370の会計事務所さんと提携しています。そのうち、ご了承いただいた事務所さんは当社のホームページで紹介していますが、約220社に上ります。この数を、さらに増やしていきたいと考えています。

—— 提携した会計事務所からは、どのような依頼があるのでしょうか。玉越 事業承継、資本政策や組織再編成など特殊な案件で、その先生に経験がないときに依頼されるケースが多いです。また、複数のお客様が

同時期に亡くなったようなとき、ご自分の事務所だけでは対応しきれないので片方の相続税申告を頼めないかといったご相談を受けることもあります。

われわれとしては、提携した先生方が何かで困ったときの相談相手になっていただきたいと考えています。—— 提携事務所の数が約370という点、2年前の取材時に比べて倍近くに増えていきますね。

玉越 はい。最近では、顧客に生じた特殊問題でお困りの先生が、ネット検索で当社のホームページを見て、提携している事務所の数が多いという点でお問い合わせいただき、新規の提携につながるケースが多いですね。

問い合わせされる先生は、もともと何かにお困りで、手伝ってくれる事務所を探しているの、業務提携イコール案件紹介につながるという形でうまく回っています。

また、当社との提携自体に、特に料金が発生するわけではありません。個別の案件ごとに、お客様から当社が頂いた報酬から、先生に紹介料を

払うというスタイルですから、何の不利益もないと考えています。

もちろん、従来の不動産会社や金融機関との提携やご紹介もおろそかにする気はありませんが、今は会計事務所との提携に力を入れているところです。

—— このような形で全国展開されていますが、前回の取材では支店がないというお話でしたね。

玉越 はい。新幹線や飛行機を使えば日本中どこでも日帰りができます。東京はいろいろな交通機関が発達していますし、当社のオフィスは東京駅から徒歩5分の場所にありますが、お呼びが掛かれればどこにでも出掛けています。

提携事務所との
二人三脚による問題解決

—— 貴社との提携によって、会計事務所はどのようなメリットが得られるか、具体的に教えてくださいませんか。

玉越 ご承知のように、今や相続や事業承継問題は顧問税理士だけが選

ばれる時代ではなくなっています。取引している銀行や証券会社、保険会社などが、その分野に強い先生を紹介するとお客様に提案したり、銀行自体が特殊な商品、スキームを提案したりする場合があります。

そういったスポットの特殊な提案について、個々の先生が長けているとは限らず、その良し悪しが判断できないケースもあると思います。

そのようなときに当社にご相談いただければ、当社なりの見解を述べさせていただきます。もちろん、役割分担をきちんとしながら、二人三脚で進めていきます。

—— 前回の取材でも伺いましたが、貴社は法人税の記帳・決算・申告業務メインの顧問契約はしていないそうですね。

玉越 仰るとおりです。それをしてしまつと、そもそもタクトコンサルティングの存在価値がなくなつてしまつと思つています。

当社が先生方と提携して一番よかったと思うのは、仕事が大変やりやすいことです。具体的には、お客様に対する目線

株式会社タクトコンサルティングの提携案内ページ



が一緒であり、しがらみなく、お客様にとって最もメリットのある提案ができるということです。

当社はお客様とスポットで関わるため、その案件が終了した後は手を引きますし、またお呼びが掛かれれば伺います。したがって、われわれの仕事をフォローしていただくのは顧問税理士の先生になります。

顧問税理士の先生と円滑な関係が

これは、タクトコンサルティングの経験豊かな講師陣が、相続・事業承継に関する最新の情報や事例を通じて同社のノウハウを惜しみなく公開するものです。毎年大変好評なため、東京だけでなく大阪での開催も計画しています。

玉越先生はどのような思いで、セミナーや業務提携を通じて貴社のノウハウを同業者に公開されているのでしょうか。

玉越 先生方にわれわれのノウハウの一端を吸収していただきつつ、われわれは自らにもっと高いハードルを課すべきだと思っています。それを越えられなければ、先生方からのご依頼もなくなり、タクトの存在価値はなくなるでしょう。

一方通行でお話するセミナーと違い、業務提携した事務所からご紹介いただく案件では、お客様とどのようにやりとりし、どういう提案をするかを先生方と全て共有することになります。まさにノウハウを開示しているわけですから、どんどん取り入れていただきたいと思います。

―― 受講者からは、さまざまな案

築けていれば、その後何かあったとしても連絡していただけです。

このように、先生方との提携は当社が想像した以上にうまく回っているというのが実感です。

士業ネットワークによる
ファンストップサービス

―― 顧客や提携事務所からのどの

件に関する知識が増えて勉強になる一方で、多くのリスクが潜んでいることも分かり、どの部分からタクトコンサルティングに依頼するべきかという線引きができるようになったという話も聞いています。

玉越 ご自身でできることできないことを見極め、タクトコンサルティングと役割分担していただける先生が増えるのはうれしいですね。

当社は相続税の申告書の作成業務もしていますが、これは会社の記帳・決算・申告と同じ事後処理型です。これに対し当社のメインの仕事は提案型です。当社も税賠（税理士職業賠償責任）保険に加入していますが、相続対策を提案・実施する部分は税賠の対象になりにくいと考えています。

案件をご紹介いただいで、うまくいった場合、その先生からは二度三度とご依頼いただいています。それが続くほど、先生はタクトがどういう動きをするのか理解が深まりますし、当社も先生の特性を理解して、二人三脚がより円滑になります。

ような依頼に対しても、玉越先生をはじめとするさまざまな分野のスペシャリストが対応できる体制が、貴社のホームページに載っている「TACT System」ですね。

玉越 そのとおりです。先ほど申し上げたように、タクトコンサルティングの現場で働く全ての社員は税理士か公認会計士の有資格者です。

一方で、弁護士や司法書士、不動産鑑定士など他の士業の皆さんの力を借りなければならぬケースもあります。ただ、それぞれに得意分野・不得意分野があるので、社内これらの人たちを置くのではなく、お客様のニーズに合わせて、お付き合いのある社外の有資格者をご紹介しています。言い換えれば、プロジェクトごとにチームを編成して対応しています。

また、先ほど申し上げたように「タクト流資産税」という仕事自体が多岐にわたり、一人で全てをカバーしきれなくなってきたのが現状です。そこで当社の社員には、ひととおり「タクト流資産税」の仕事をかバーしつつ、そのなかから自分

の得意分野を見つけなさいと、口を酸っぱくして言っています。

具体的には、毎年自分の得意分野は何か、この1年自分が掘り下げた分野は何かを提出させています。

それを社内で開示すると、この案件は彼が掘り下げたい分野だから頼もうといった形になり、自ずと経験を積むことができます。

担当する案件があればもちろん勉強するという好循環につながり、テーマごとに社内ですべての専門家が生まれています。

これら社内における専門家は、当社が開催・共催するさまざまなセミナーの講師を務めたり、書籍の執筆をしています。

長年にわたり蓄積した
膨大なノウハウを提供

―― セミナーといえば、当社の実務経営セミナーで開催している「相続・事業承継実務実践講座」シリーズが、今年で5シーズン目を迎えます。

会計事務所との
セミナー共催も推進

―― 最後に、弊誌の読者にメッセージを頂けませんか。

玉越 おかげさまで5シーズン目を迎えた「相続・事業承継実務実践講座」は、税理士事務所の先生や職員さんに、当社が今力を入れている業務を直接アピールできる格好の機会

であり、受講者の皆さんとの交流を深められる場でもあります。ですから受講者の方からの質問はどのようなものでも大歓迎です。その質問自体が当社のノウハウになるケースもありますし、当社との提携の具体的な内容を理解していただくことにもつながるでしょう。

例えば、提携している先生方とは案件だけでなく、セミナーを共催しています。会場の手配や集客は先生側にお願ひしていますが、当社から派遣する講師の講演料は頂きません。交通費だけ負担していただければ、全国どこにでも伺います。

―― 「相続・事業承継実務実践講

座」は、そのような共催セミナーのイメージをつかんでいただくのにも役立つそうですね。

玉越 仰るとおりです。もちろん、対象が一般のお客様か事務所の方かによって内容は変わりますが、各講師の話し方やキャラクターも分かれますから、講師選びの参考にはなります。

北は北海道から南は沖縄まで、370もの提携事務所があるため、少しずつ緩やかな地域分けを進めています。具体的には、京都出身者がいれば京都地区を、愛知出身者がいれば名古屋地区を担当させる形です。セミナーの場合は、講演のテーマによって派遣する人間を社内調整しています。

―― 共催セミナーの講師として玉越先生も指名できるのですか。

玉越 もちろんです。地域を問わず伺います。私は大阪出身ですから、関西方面からお声が掛かると特にうれいすね。

―― 本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のさらなる躍進を祈念しています。

企業オーナー・不動産オーナー等VIP顧客向け相続・事業承継業務を、タクトコンサルティングが強力サポートします。

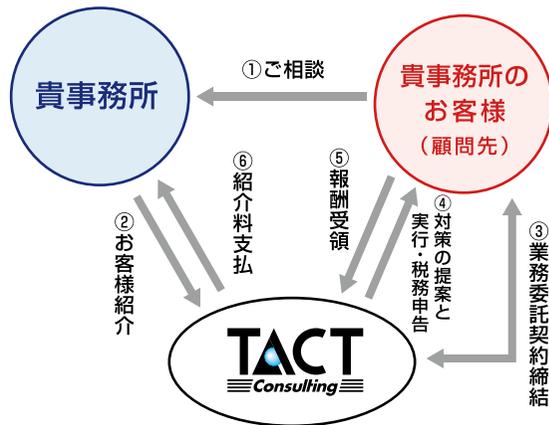
相続・事業承継サポートプランは、サポートプランは、次の2種類をご用意しています。

プラン1 紹介方式

貴事務所のお客様をご紹介いただき、案件成約後、報酬を受領した際にタクトコンサルティングから貴事務所に紹介料（報酬受領額*の20%相当額）をお支払します。

ご依頼いただいた業務は、タクトコンサルティングが全て対応します。

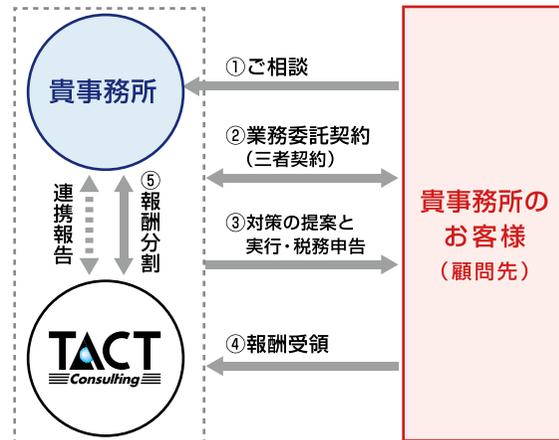
* 報酬額に貴事務所以外の第三者に支払う金額が含まれる場合は、当該支払額を控除した金額となります。



プラン2 共同受注方式

貴事務所とタクトコンサルティングが、貴事務所のお客様の案件を、三者契約*により共同受注します。貴事務所とタクトコンサルティングが担当する業務、報酬の分割方法等は、協議のうえ決定いたします。

* ご希望により、お客様と貴事務所、タクトコンサルティングが個別に契約を締結する方式（プラン3）も可能です。



タクトコンサルティングは、ご紹介いただいた案件のみを担当します。貴事務所とお客様の間の顧問契約の継続を遵守しますので、ご安心ください。

FAX番号: **03-5208-5490**

サポートプランに興味のある先生は、下欄にご記入の上そのままFAXで送信してください。後日、弊社から連絡させていただきます。

貴事務所名			
代表者のお名前	TEL.	()	()
担当者のお名前	FAX.	()	()
メールアドレス	@		

お問い合わせ先 **税理士法人タクトコンサルティング**

☎ **03-5208-5400** (担当: 山崎)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2-1-1 明治安田生命ビル 17F
Web サイト <https://www.tactnet.com/> E-mail info@tactnet.com



実務経営 N



資産税専門のタクトコンサルティングが提供する 税理士向け 相続・事業承継業務サポートプラン

- 企業オーナーから資本政策の相談を受けているが、有効な提案ができないでいる
- 資産家である顧客に対して、新たな切り口による相続対策、事業承継対策の提案をしたい
- 高度な税務判断が求められる資産承継対策について、税務当局との折衝をサポートして欲しい
- 相続発生後の遺産分割、納税対策、相続税申告業務をサポートして欲しい

■ タクトコンサルティングの相続・事業承継サポートプラン

企業オーナーにとって、財産の大半が自社株式であることは珍しくありません。同様に、不動産オーナーの財産の大半は土地です。これらオーナーに複数の子供がいる場合、相続税の悩みだけではなく、財産をどのように分割・承継させるかについても頭の痛い話です。

このようなお客様に対して、顧問会計事務所とタクトコンサルティングが提携し、親族内承継に係る組織再編手法、種類株式や納税猶予免除制度、さらに資産承継対策の新たなツールである信託や一般社団法人、親族外承継に係るM&AやMBO、資本政策、不動産の組替え対策等最適な資産承継の手法を提案、対策の実行から税務申告まで一貫したコンサルティングサービスのお手伝いをいたします。

■ 業務提携のメリット

- 1 相続・事業承継サポートサービス
- 2 弊社執筆の新刊書籍・冊子贈呈
- 3 弊社執筆の冊子への事務所名入サービス (要実費負担)
- 4 弊社HPに提携事務所として貴社を掲載 (ご希望の会計事務所のみ)
- 5 貴社HPに提携事務所として弊社を掲載 (ご希望の会計事務所のみ)
- 6 クライアント向け共催セミナー開催に際し、講師料無料派遣 (会計事務所限定) (有料セミナー、地方開催の場合は要相談)

なお、現在、業務提携先事務所数は約370先にのぼり、ご希望のあった220先については、弊社ホームページで紹介させて頂いております。
<https://www.tactnet.com/alliance/partner.html>



会社概要

商号	株式会社タクトコンサルティング 税理士法人タクトコンサルティング 行政書士法人タクトコンサルティング
創業	昭和50年8月
所在地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2-1-1 明治安田生命ビル17F (丸の内 MY PLAZA) Tel. 03-5208-5400 Fax. 03-5208-5490
資格者	税理士 31名 公認会計士・税理士 7名 社会保険労務士 2名 不動産鑑定士試験合格者 2名 行政書士 2名
Webサイト	https://www.tactnet.com/

役員・会長

氏名	株式会社	税理士法人	行政書士法人
玉越 賢治	代表取締役社長	代表社員	代表社員
久保田 佳吾	専務取締役	代表社員	代表社員
山田 毅志	取締役	代表社員	
田中 陽	取締役	代表社員	
本郷 尚	会長		

沿革

- 昭和50年8月 横浜市に本郷会計事務所を開設
- 昭和58年6月 本郷会計事務所のコンサルティング部門として株式会社本郷会計を設立
- 昭和60年12月 株式会社タクトに社名変更
- 昭和61年2月 横浜駅西口より新橋に移転
- 昭和62年4月 株式会社タクトコンサルティングに社名変更
- 平成6年9月 日本生命新橋ビルに移転
- 平成14年1月 JR東京駅八重洲南口「パシフィックセンチュリープレイス丸の内」に移転
- 平成15年1月 税理士法人タクトコンサルティングとして、新たに組織を発足
- 平成23年3月 行政書士法人タクトコンサルティング設立
- 平成24年10月 「明治安田生命ビル (丸の内 MY PLAZA)」に移転