

顧問先を介護問題から守る新組織

介護アドバイザー会計人会が始動!

田中肇氏

介護ライフアドバイザー協会代表



少子高齢化を背景に、経営者や従業員の介護問題が、大きな経営リスクとなっている。経営者の家族介護は業績悪化や廃業の原因にもなり、従業員の家族介護には「介護離職」という難題も。もはや、介護・医療の専門家だけでは解決できない状況にある。そこに税理士が加わることで新たな役割も生まれつつあり、そうした視点で活動を開始したのが「介護アドバイザー会計人会」だ。会計事務所経営と介護支援、一見接点がないようでも、視点を変えると、介護相談の窓口になることで新たな顧問先サービスにもなるという。その仕組みについて、母体となるNPO法人「介護ライフアドバイザー協会」の田中肇代表と、ユーザー事務所を代表し、税理士法人スーゴルの森瀬博信代表税理士に聞いてみた。

森瀬博信氏

税理士法人スーゴル代表税理士



「事務所が相談窓口となり付加価値サービス提供を」

NPO法人介護ライフアドバイザー協会代表 田中肇氏

日興証券(現SMBC日興証券)入社。その後、有料老人ホーム最大手企業等の勤務を経て、2013年NPO法人介護ライフアドバイザー協会を設立。この間、自らは実生活において義母や実父の介護を経験。これらの経験を踏まえ、企業従業員向け介護離職防止活動と、介護ライフアドバイザー資格者の養成に注力している。また、介護問題の予防と解決について、各地の行政機関や金融機関等で講演、啓発活動を行っている。公益財団法人 21世紀職業財団 客員講師。

—まずは、田中さんからこれまでの取り組みを教えてください。

田中 証券会社での資産運用業務を経て、病院・介護専門の転職紹介会社で、数多くの中高年の相談に乗ってきました。その後、親の介護をきっかけに大手老人ホーム会社で、現場介護職や入居相談員として介護の現場を学びました。そこで経験から、介護者の負担を少しでも軽減できるようにと、高齢者介護セミナーの講師として全国を足踏。トータル200回以上の講演では、資産・法律を活用した介護負担の軽減方法が好評で、介護保険以外の介護費用の計画づくりや相続、認知症への備えなどの支援を目的に、NPO法人「介護ライフアドバイザー協会」を立ち上げました。

—要は、介護保険では解決できない分野を支援していくこと。

田中 はい。介護は、ケアマネージャーをはじめ税理士、司法書士、保険、FPなどの専門家や金融機関、不動産などと連携して問題解決を図るのが理想です。しかし、結局は介護負担、つまるところお金の問題に行き着きます。それを解決するには、介護・医療の専門家だけでは無理です。解決の手段は資産(お金)を介護に活用するしかなく、税理士ら会計人の専門性が役立つのではないのでしょうか。

—税理士の介護ビジネスは、一見すると何がビジネスで、どこにチャンスがあるのかなど、まったく手探りの状態にありますね。

田中 確かに、介護事業者の幅が広く、施設等への関与にも参入障壁があり、税理士のビジネスとしてはあまり旨味の少ない市場という話を先生方からよく聞きます。現実的には中高年の顧問先経営者の多くは親世代の介護問題を抱え、従業員の「介護離職」も深刻化しています。しかし、残念ながらそのような相談事は会計事務所には依頼しません。そうした経営リスクから顧問先を守るためには、会計人の手助けこそが絶対に必要で、そこにビジネスチャンスがあります。

実務面は協会が全面的にバックアップ

—会計事務所が介護相談の窓口となる機能を持つと。

田中 はい、介護の相談サービスに対応できる会計人のネットワークが「介護アドバイザー会計人会」です。介護相談に乗れない事務所との差別化や、職員のスキルアップにも役立つツールとして、「介護相談サービス Aozora(あおぞら)」を商品化しました。入会者にはライフアドバイザー協会認定の養成研修を受講してもらい、修了者には介護ライフアドバイザー資格者としてのライセンスを付与します。また、

「資格取得で差別化相続・事業承継につなげたい」

税理士法人Soogol(スーゴル)スーゴルグループ代表 森瀬博信氏

中央大学商学部卒業。卒業後、東京・台東区で100人規模の大手会計事務所へ就職。30歳の時に独立、2007年にすばる会計事務所の代表税理士を経て、2017年9月にスーゴルグループ代表へ就任する。現在は「3億円企業創出日本一」をスローガンに掲げ、スタートアップの経営支援に特化した事業戦略には定評がある。

顧問先からの専門的な相談や顧問先向けのセミナー講師、終了後の個別相談、営業に必要な教本やパンフレット作成など、実務面は介護ライフアドバイザー協会が全面的にサポートしていきます。このほか、月額会費の範囲内で電話や面談による相談、メールマガジンの提供などのサービスが受けられます。

—すでにライセンスを取得された森瀬代表にお聞きしますが、きっかけは何だったのでしょうか。

森瀬 「介護アドバイザー会計人会」のことは知人の紹介で知りました。私の事務所ではこれまで、資産税の開拓手法として有料老人ホームをターゲットにしてきました。そこに事務所案内パンフレットを置いたり、遺言や後見に関するセミナーを開催してきましたが、入居段階ですすでに家族間で財産の話は済ませているケースがほとんどで、結局は相続には繋がらず、大手葬儀社とも提携しましたが、思うような案件にはなかなか結び付きませんでした。

事務所の存在感を「地域包括支援センター」からアピール

—そこで、今回の「介護相談の受け皿を税理士法人が担う」とした戦略に取り組まれたわけですね。

森瀬 はい。平成18年改正介護保険法において位置づけられた、全国4千を超える「地域包括支援センター」への周知活動からスタートさせました。現在、事務所周辺の東京・台東区、文京区のエリアにある11ヶ所の支援センターへの営業活動を、主に女性のパートが毎月1回、定期的に訪問し、遺言や民事信託、後見セミナーを案内してもらっています。センターへの相談者は、いわば介護初心者でもあり、財産と向き合う気付きも与えられることから、現在、継続的な周知活動を展開しています。

—行政が行う「地域包括支援センター」の守備範囲は医療と介護支援が中心で、そこで、税理士や業務をどう売り込んでいけるかがカギですね。

森瀬 確かにその通りで、ここに明確なビジネスモデルがないだけに、現在は認知度を高めていければいいと。高齢者や家族の相談ニーズは高いものの、職員の力量不足が課題と言われている地域包括支援センターへの営業戦略のモットーは、地道で継続的な活動に尽きます。あまり営業色を出し過ぎると断られるケースもあるので、通常の営業とは違った細心の注意が必要です。

田中 セミナー開催の相談依頼が来ればしめたもので、その後、介護事業者や地域住民が集まる「地域ケア会議」への参加要請を受けることができれば、認知度は一気に高まります。そうした長い関係性がどう

しても必要で、エリアを囲い込んでおけば、将来の市場確保に必ず繋がります。

—なるほど。地域貢献を旗印にした活動を地道に行っていくことが存在感をアピールする早道というわけですか。

森瀬 これまで資産税関連のセミナーを開催してきましたが、そこに資産運用や節税を訴えても、資産家はとて用心深く、財産を簡単に話したがりません。その点、介護相談ならハードルは低いように感じます。

田中 お金周りのセッティングではないので、わりと警戒心は低く、胸襟を開いてくれるのではないのでしょうか。

—会計事務所と介護。介護事業者への関与は、職域拡大に繋がるという構図は考えられますが、これまでのお話からすると、どうしても介護相談の支援を切り口としたビジネス展開のイメージが湧きにくいのですが…

田中 介護相談サービスの目的は、顧問先経営者と従業員を介護リスクから守り、顧客満足度を向上させることにあります。ライセンス取得事務所としての仕入れは、養成講座を中心とした知識取得のための入会金と月額会費だけです。従来の「顧問」に「介護」サービスを付加して、既存顧客への収益アップを図ることも可能です。仮に顧問料に加え月額5千円の付加サービスを10社提供することができれば、初年度はともかく2年度以降の収支は年間100万円近くにもなります。これは、会計事務所だからこそできる付加サービスではないのでしょうか。

森瀬 税理士は、顧問先企業が少子高齢化社会に対応するため、「家族の問題」と「介護離職」という新たな経営リスクをどう解消していけばいいのかなど、何かあった時の相談窓口となるのが社会的使命だと思います。とはいえ、すべてボランティアではできないので、やはり資産税・相続に繋げていきたいですね。ただ、現実的な問題として資産税関連は土曜日と日曜日に対応するケースが多く、それにこの「介護関連」の相談会が加わることもなれば、バランスをうまく考えていく必要はありますね。

—なるほど。最後に一言お願いします。

田中 超高齢化の進展と人手不足による介護の悪影響はこれから必ず出てきます。それに対する提案ができる会計事務所を実現するためにも、差別化の道具としての介護相談サービスを上手く活用して欲しいですね。

森瀬 速攻の効果は出にくいかもしれませんが、認知症による事業承継の弊害も経営リスクの一つでもあり、この新しい付加価値サービスが顧客を守る視点のヒントになればいいと思っています。