

相続救急110番

「相続難民」にならないために

新春特集

司法書士法人 ABC 代表

椎葉基史

染宮教育総研株式会社
染宮会計事務所 代表

染宮勝己氏

対談「時代に先駆けた相続対策” 生命保険”」第一部

時代と共に変化する課題

重要なのは将来を見据えた視点

高齢化が進み、死亡者数に比例して、相続件数も間違いなく増加します。相続の場面において、生命保険の有無が、遺族の運命を大きく左右します。今回は、いち早くその重要性を感じ、税理士の視点から生命保険を販売する営業マンの育成・支援を手掛ける第一人者、染宮教育総研株式会社代表取締役の染宮勝己氏と、司法書士法人ABC代表の椎葉基史の対談を、2回に分けてお届けします。

第一部では司法書士業界、税理士業界それぞれの業界において、異端児とも呼ばれる両者の共通点を探り、それぞれの視点から喫緊の課題にどう向き合うべきかについて語り合いました。

椎葉代表（以下、椎葉）：私が司法書士を目指すきっかけとなったのは、私の母親がお付き合いしているかたの連帯保証を背負ってしまって、自己破産をしたことでした。それは母親にとって本当に人生最大のピンチだったんですが、その時突然現れて親切に問題を解決していただいたのが司法書士という職業で、それが私の中に強烈に残っているんです。

当時の私はただのバンドマンで、大学も行かずに自由に表現者をしていました（笑）。その時に初めて司法書士という職業を知ってこの業界に入り、今のような活動をしています。染宮先生は税理士業界の中でもいわゆる異端児というか、他の先生が手がけないような事業をされています。その事業を始めるきっかけとなった話を、まずはお聞かせいただきたいと思います。

染宮代表（以下、染宮）：まず、私が大学を出て最初に就職したのが監査法人だったんです。その監査法人にいた先輩から誘われて、2人で独立をしたことが始まりです。私は営業が苦手でもっぱら事務職なんですけど、その先輩は営業が得意で、名刺をたくさん配ってお客さんを獲得してくると、そこから私の仕事でした。中小企業の顧問となって、帳簿作成や決算などをして会社の経理を応援していくという

仕事をしていました。これを続けているうちに、「中小企業の社長はあんまり変わらないな…」と思うようになってきました。というのも、こちらが年次や月次決算の際に「社長、こうですよ、こうしないと危ないですよ」と一生懸命伝えても結局変わらないわけです。

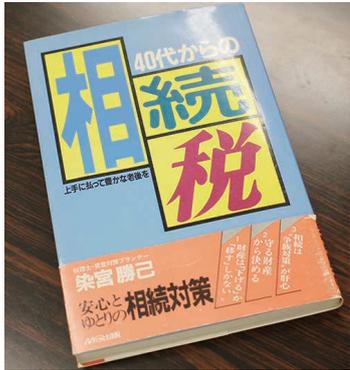
そのようなことを十数年も繰り返していると、だんだん自分の仕事に嫌気というか、むなしさのようなものを感じるようになりました。もちろん全てのかたがそうというわけではないんですが…。このころから、なにか税理士として面白い仕事がないかなと思うようになりました。

昭和60年ごろ、これから資産税がブームになるといわれ、税理士業界では有名な「日本事業承継コンサルタント協会」という組織があって、資産税を勉強している先生方の多くが通っていました。私も同協会で学びたいと思ったのですが、入会するには1000万円もする機械を買わないといけなかったんです。それでも勉強したいという思いがあり、所長にお願いして費用を出してもらい、資産税の勉強を始めたんです。このセミナーが非常に勉強になって、そのセミナーで学んだことをレポートとして出すという仕事を最初に行いました。

椎葉：そこがスタートですね。

現在の事業を始める動機となった、最も身近な家族の存在

染宮：はい。それが今の染宮教育総研株式会社のスタートです。昭和61年12月にシミュレーションコンサルティング株式会社という名称で開始して、現社名までに3回ほど変えています。それから、しばらくは資産税の業務を主にやっていました。ちょうどバブルが到来したころ、所長が不動産会社の講師の仕事を受注してきたんです。私は講師の経験などなかったので断りました。すると所長が「でも染ちゃん取ってきちゃったんだよ。染ちゃんしかやれる人いないからやってくれ」と言われ、「まいったなあ」と思ったんですが、結局引き受けることにしました。それから一生懸命勉強して、初めて不動産会社のセミナー講師に挑戦しました。それが意外と評判が良くて、3回ほど講師をした時に、出版しないかと声を掛けてもらいました。



椎葉：まだ講演もそんなにやってない時ですよ？

染宮：そうですね。まだ3回ほどしかしていない時です(笑)。

椎葉：先生、めちゃくちゃ若いんですね(笑)。ちなみにこのころのセミナーは現在のようにたくさん行われていたのですか？

染宮：そうですね。当時は今みたいにいろんな宣伝媒体がないから、セミナーを開催するときは新聞に広告を出します。その広告に不動産会社がお客さん向けのセミナー内容と私の顔写真を載せて人を集めていました。次に所長が受注してきた仕事が、某大手不動産グループのセミナーでして、これをきっかけに不動産会社のセミナー講師として名前が広がりました。セミナーの宣伝でバンバン新聞広告を出してくれたので、他の不動産会社からも依頼が来るようになったんです。

バブルのころは、土地もマンションもどんどん値上がりして、みんなが買っては売ってを繰り返していましたから、買いたい人ばかりで営業マンは断るのが仕事でした。しかしその後バブルが崩壊し、状況が全く180度変わってしまいました。

椎葉：それまでは営業しなくても良かったですよ。

染宮：そうなんです。バブルが崩壊すると今度は誰も買わなくなってしまって、売りばかりが出てくるわけです。

椎葉：そうですね。

染宮：セミナーを開いてもお客さんが来ないので、営業マンが営業に出ないといけなくなってしまいました(笑)。そん

な事態が急変したところに、初めて生命保険の営業マン向けのセミナー依頼が来ました。保険のセミナーは経験がなかったので「相続のことなら話せるよ」と伝えと、それでもいいと言うので、そこで初めて挑戦したんです。そのセミナーにはいろんな保険会社のかたが来ていて、私のセミナーを聞いた後、「染宮先生という税理士が、生命保険の営業マン向けにセミナーを開いてくれる」と宣伝してくれました。それ以降、保険会社からガンガン電話が来るようになったんです。そして平成4年に独立したんです。



バブルも崩壊し、不動産業界がここから立ち直るのは大変だと思っていたころ、ひょっとしたら生命保険の営業マンに税務の知識を与えるというのは、すごく大事なこともかもしれないとの思いに至りました。

私が小学生のころに、母親が生命保険会社の営業をすることになって、毎日仕事から帰ってくると「今日はこんなことがあってね」と母親がいろいろ話すわけですよ。お客さんが喜んでくれたという経験や、もちろん良いことばかりではなくて、保険というのは嫌われていて、なかなか会ってくれなかったことなど話してくれました。

私が一番覚えている母親の話があります。ある下町の工場近くにある事務所に営業に行きそこにいた男性に「私、〇〇生命の染宮と申します。今日は保険の話で参りました」と声を掛けるんですけど、全然見向きもしてくれません。そのまま帰るわけにいかないからというので、一生懸命背中に向かって話をして、ひと通り話すと「お聞きいただきましてありがとうございます」と言って、名刺を置いて帰ってくるわけです。

すると翌日、その人から「昨日うちに来た染宮という営業職員さんをよこせ」という電話が、会社にかかってきました。何か粗相があったのではないかと、営業所長と一緒に謝りに行きました。それが怒られるどころか「全然相手をしなかったけど私はずっと聞いていた、それで私も必要だと感じたから」ということで、大きな保険に入ってくれたらしいんです。

実は、その男性が社長だったのです。背中に向かって話をして、きちんと聞いてくれていたのだと、母親がすごく感激して幼い私に話すんです。その小学生のころの話をいまだに覚えています。このような母親との思い出があったので、生保営業マンを応援したいという気持ちが自然と湧くようになったのです。

椎葉：その当時はあまり保険業界向けのセミナーはなかったんですか？

染宮：なかったですね。私が初めてだったのではないのでしょうか。もともと税理士には、営業マンの教育をするという発

想がありませんでした。他に同じようなセミナーをしている人もほとんどいなかったのだから次から次へと依頼が来るようになり、全国を回って年間で 100 回以上行ってました。今もそうですが、税理士の先生は相続対策でも生命保険はあまり積極的に利用しません。生命保険というのは、どちらかというと人から嫌われていました。でも私みたいなのはちょっと変わり者でして、「嫌われるところにマーケットあり!」と思うんですよ。みんなが群がるところで、自分を際立たせるというのはとても大変ですから。自分の得意な分野で、他のところでは扱っていないというマーケットはとても大きいのです。各士業でも、営業ができる先生は少なく、その先生を営業に強くしようというセミナーはたくさんありますが、もともと営業が嫌だから士業になった先生が多いので、ほとんど成功しません。ですから私は、税理士や会計士などの士業の先生を生命保険の営業マンと結び付けるビジネスを進めてきたんです。最近それがやっと認知されるようになってきました。

椎葉：先生だとたまたま保険業界から依頼されたセミナーでも、最初からとても上手にされていたんじゃないかと思えます。私なんかボロボロだったので、最初のころはよくクビになりかけていました（笑）。

ある意味ニッチなところを攻めるということが、ビジネスとして大事という意識は最初からあったのでしょうか？

染宮：偶然そうだったと思えますね。不動産も保険のセミナーもやりたくて始めたのではなくたまたま舞い込んできました。最初のころは、質問をされたら怖いので、参考書をカバンにいっぱい詰めて、なおかつスタッフを 3 人連れて行っていました。「俺がもし質問されて分からなかったら、みんな答えてくれよ」って、足もがたがた震えながらやっていました。だから、最初はやはりうまくいかなかったですね。今では笑い話ですけど（笑）。それでも受講してくれたかたにおもしろいと言ってもらいました。本当は人前で話すのは苦手な分野なんです。

椎葉：ご自身でも営業はちょっと苦手という意識もおありですか（笑）。

染宮：営業できないですね（笑）。営業マン教育をしておきながら、セミナーでも自分は営業できないと堂々と言ってしまう。私は税の専門家であって、営業の専門家ではないので、飛び込みできなくてもいいと思うんです。だけど、営業マンがお客さんを連れてきてくれれば、それはいくらでも私が話をして保険を契約させてあげる。そうやって研修をしてきました。

そうすると、染宮先生のセミナーはすごく分かりやすいと言ってくれるかたもいました。通常の税理士だと、条文というものがあって、税理士はここから外れると怖いので、どうしても難しいことを言ってしまう。

椎葉：やはり正しいことを伝えないといけないと思ってしまふんですよ（笑）。

染宮：そうなるでしょ？ そうするとお客さんも営業マンも



社会・経済の変化を敏感に捉え、あらゆる角度で仕掛けることが必要

余計に分からなくなってしまうので、私はこの条文が一体何を言いたいのかということ、自分の言葉で伝えていきました。そうするとすごく分かりやすいと評価をさせていただいて、依頼が来たということなんでしょうね。

椎葉：もし、染宮先生が、世間一般の税理士さんのような感覚であれば、保険業界から次々と依頼が来た時に、断るという選択肢もきっとあったと思います。しかし、先生は全てきちんと引き受けていかれるわけですよね。

染宮：そうですね。受けましたね。講演が好きだったんですよ。だから続いたんだと思います。やはり嫌いだったら続かないですよね。

椎葉：私も、もともと人前で話すことが苦手で、人見知りだったので営業は全くできない人間だったのですが、ステージに立つと、みんなに見られて話すことがなんとなく気持ち良くて、いつもと違う自分になっているような感覚がありました。音楽をしていたころと同じで表現者であることが自分の中の喜びでした。それが私の場合はセミナーでも全く同じ感覚でした。

染宮：椎葉先生と私はそこがよく似ていますね。壇上に登ったら私のもんだ!というような感覚ですよね。

椎葉：先生もステージに上がると雰囲気が変わりますよね（笑）。

染宮：「もう生命保険なんかやめよう」と思っていたトップセールスマンが「染宮先生の話聞いて、もう一回がんばってみようと思った」というので、営業所長がとても喜んでくれました。「ああ、良かったなあ」と、こんなうれしいこともあるので単なる税理士として、税法を教えるだけでは、そうならなかったと思います。私もいろんな経験を越えてきたので、人の気持ちとか、それを営業マンに伝えてきました。そこに感激してくれたんじゃないかなと思います。

椎葉：先生としては狙ってその立ち位置を作ったというより、本当にご縁でつながっていかれたのですね。税理士としては、セミナーの方がどんどん大きくなると、本業ももっとがんばらないといけないのではないかと不安や、さまざまな壁も当然あったと思います。私も他の先生方がやらないようなことを一生懸命していて、事業としても大変な時期もあります。そこを乗り越えているベースにあるのは、やはり家族を通しての経験や、感謝の言葉を頂いて、人の思いを感じることができたからこそ、いまだに続けていけています。それが先生の中にもおありだったのかなと感じます。

染宮：そうですね。やはり自分が単純に税法の講義だけをしていたら、続かなかったと思います。最初にお話したように中小企業の社長さんを十数年支援していて、いくら一生懸命助言をしても、結局ほとんど変わらない時に、自分の存在意義について考えました。そこで自分の新しい分野を求めようという思いがあって、それが最初は資産税、次にFP（ファイナンシャルプランナー）、次に講演という流れで次々とステージがありました。それは自分が意図したわけではありません。時代がそう動いていた時に、真っ先にその分野に取り組もうと思ったんです。みんなが始めるからするのではなく、まだ有名じゃないけれど、これから絶対に必要になる分野に早めに行く。

だからFPも、まだ日本に数百人ぐらいしかいなかったですし、CFP（「世界が認めるプロフェッショナルFPの証」で、FPの頂点ともいえるもの）も一期生です。そのCFPの試験の時は、まだ誰も教える人がいませんでした。すると、相続税の講演をしてほしいと頼まれて、自分が教えて、また自分も試験を受けて、それで一期生になりました。

常に自分が興味を持った時、「これは将来絶対に必要になる」と思った時に始めておかなければ出遅れてしまいます。それが現在の「家族信託」です。世界的に見れば信託は当たり前になっています。日本はまだまだ世界に追いついてないというだけで、将来的には信託が当たり前になるだろうと考えています。その時のためにもしっかり勉強しておいた方がいいと思います。

認知症の問題もそうですよね。これから認知症の対策は必要になってきます。その時のために、家族信託だけではなく、規模が大きくなったら商事信託だというように次から次へと、自分が先駆けとなってこの分野に向き合いたいと思います。それは使命感というのではなく、そこに興味があって必ずやその時代が来るだろうという時にいち早く勉強しておきたいと思うからです。

椎葉：もともと新しいものに対するの好奇心というか、開拓していきたいという感覚が強いのですか？

染宮：私はおとなしかったですね。あまりそういうかっこ



いいとか野心的なものはなかったです。すごい先生はあっという間に有名になりますが、私はそういうことができない。自分の考え方に素直でいくといえますか、他の人がやらなくても、この分野は必要になるのではと思ったら、ちょっと挑戦してみようというような感覚ですね。

椎葉：私もそうだったんですが、今の先生を知っているかたは、十数年も下積みを経験されているというのはとても意外です。目の前のことに一生懸命向き合いながらも、足りないものをどんどん取り入れていった結果が、今につながっていると思います。常にお客さんの目線を大事にするということがベースにあるのかなと感じます。

染宮：そうですね。それはありますね。下町で育ったので情に厚い感覚というか、母親の影響がとても強かったと思います。母親もお客さんのことを本当に心配して懸命に動くので、「お母さんそんなにやったら大変じゃない？」と子供心に感じてね。そういう母親の姿を幼いころから見てきましたから。

椎葉：きっとそれが根底にあるんですね。私もまさしくそういう母親のもとで育ったので理解できます。

染宮：そうですね、椎葉先生もね。

椎葉：情が厚いところが欠点だと本人も分かっているんですけど、人にも騙されるし（笑）。それでも、人を恨むなどいつも言っています。

染宮：私も、人を恨むということはないんです。自分が選んだ道は、全て自分の責任だ、という感じでやってきたから。大成功はしないんですけどね、着実にこの分野でやってきたという感じですね。

INFORMATION

セミナー開催情報

- 第42期 相続アドバイザー養成講座
第13講座「借金と相続対策」
日時：2月10日(土) 10:00～12:10
会場：福岡県福岡市博多区博多駅東2-8-2 よしみビル
主催：NPO法人相続アドバイザー協議会

- 投資育成ビジネスフォーラム「民事信託を活用した自社株の承継について（仮）」
日時：2月23日(金) 14:00～16:00
会場：大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル 28階
大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
主催：大阪中小企業投資育成株式会社

- 和泉市セミナー 「放っておけない空き家の話」
日時：2月24日(土) 10:00～11:30
会場：大阪府和泉市府中町2-7-5
和泉市コミュニティーセンター
主催：大阪府和泉市

お知らせ

次号（第11号）では新春対談【第二部】をお届けします。乞うご期待！