

株式会社フジ総合鑑定  
フジ相続税理士法人  
大阪事務所



フジ総合グループ 大阪事務所・所長 / 不動産鑑定士

# 住江悠氏

## 不動産鑑定士×税理士 独自の価値で成長する

不動産鑑定士と税理士がタッグを組むフジ総合グループ。拡大の秘訣を大阪事務所所長の住江悠氏に聞く。

お付き合いが深まるにつれ、求められるニーズに合わせてサービスを拡大してきたことで、3年後には売上規模などの展望を真剣に考えるようになりました。

新たな顧客獲得で大きな力となってくれたのは、東京本社に在籍していたときに知り合った、不動産、保険、金融などの企業。「大阪でも頑張つて！」と、たくさんのお客様を紹介してもらったことができたのです。おかげさまで、5名でスタートした大阪事務所は、開設から8年目となった現在、33人を抱える規模に成長することができました。

### 専門性の高さで 他事務所と差別化

当グループの主軸は税理士事務所ですが、基本的に税務顧問業務は行いません。その分、相続や土地評価に特化していることが、他事務所と差別化できる独自の価値になっていきます。顧問業務で競合することがないため、ほかの税理士事務所からの依頼で案件を受けることも多くあります。相続案件に伴う土地の評価依頼や、現地・

### フジ総合グループ ビッグファームへの歩み

1992年	東京都新宿区に「吉海正一税理士事務所」「株式会社吉海総合鑑定」開設
2004年	「株式会社吉海総合鑑定」を「株式会社フジ総合鑑定」に名称変更。不動産鑑定士・藤宮 浩氏が代表取締役に就任
2006年	「フジ相続税理士法人」設立
2013年	大阪事務所を開設。不動産鑑定士・住江 悠氏が所長に就任。当時の所員は5名
2015年	名古屋事務所を開設。税理士・田村嘉隆氏が所長に就任
2016年	「株式会社フジ相続不動産コンサルティング」設立。不動産売買、有効活用提案の強化を図る
2018年	大阪事務所における相続税還付業務の累計受注数が500件に達する。税理士との連携にも取り組み、専門家向けセカンドオピニオン業務を強化
2020年	大阪事務所の相続関連業務の累計受注数が1,500件を達成

役所調査、相続税申告書のチェックなど、専門性が高い分野でのサポートが可能です。

さらに、不動産鑑定士と税理士が協働している事務所は少なく、その相乗効果が事務所拡大の原動力といえます。特に相続分野での価値が徐々に認知され、実績を重ねてきた結果だと考えています。現在、新規案件の獲得ルートは、紹介と自社でのマーケティング施策の二本柱。なかでも、大阪事務所の特徴は、セミナー数の多さです。自社開催以外に、提携企

業が顧客向け、社員向けに開催するセミナーに講師として招いていただくことが多く、そこから受注につながっています。私自身、これまで多いときで年に80回以上、2020年のコロナ禍でもオンラインを活用して多くのセミナーに登壇しました。相続分野の需要の高さに加え、不動産鑑定士による土地評価がテーマのセミナーという点で、多くの方に覚えていただけるのだと思います。

また、2年ほど前から、FAXレターでのアプローチやアクセス

### 勢いで進出した大阪で 33名規模に急成長

フジ総合グループは、相続と不動産のコンサルティングを行って、税理士と不動産鑑定士が連携し、複雑な不動産相続案件にも対応できることが強みです。

私は、2010年に東京本社に入社後、実務修習を経て不動産鑑定士として登録。2013年の大阪事務所開設に伴い、所長に就任しました。実は、大阪進出は代表（藤宮浩氏）とのランチがきっかけ。「相続税の還付業務は関西でも需要がありそうですね。大阪に拠点となる事務所を出しましょう」と半分勢いで提案してみたら、本当に大阪事務所の開設が具体化し、そのまま所長になったのです。私が入社した当時は、グループ全体でも20名ほどだった従業員数は急増し、大阪事務所開設時には2倍以上に。大阪は、東京の派出所のような位置付けとして、相続税の還付を中心とした業務を予定していました。

ところが想像以上に需要があり、順調にお客様も増加。お客様とのコンサルティングなど企業からの紹介で、税理士のネットワーク拡大に取り組んできました。そのネットワークが構築されたことで、BtoBtoCの集客が実現できるようにになりました。

### 適材適所の人材配置で 高レベルな業務を実現

大阪事務所が15名ほどの規模になったころ、マネジメントの難しさを感じるようになりました。私には本社ではプレーヤー側でしたが、リーダーとして自分の目を届かせることができるのは10人くらいが限界だったのです。

私には所長という肩書がありませんが、ぐいぐい引張っていくタイプではなく、「偉い人」と思われたいわけでもありません。あくまでチームの一員として考えて欲しいし、もともと外へ出て行くほうが向いているんです（笑）。ただ、組織にはマネジメントが必要です。そこで、職員の管理・育成は、マネジメントが得意な職員に任せることにしました。今では3名の部長が、私と一般社員との間でバランスをとってくれています。私が



## 相続・土地評価で、 税理士の懐刀のような 存在を目指す

リーダーとして判断するべき局面はありますが、事務所が成長できているのは彼らのおかげです。

もちろん、規模が大きくなるにつれ、試行錯誤もありました。たとえば、税理士と鑑定士各々の専門分野は踏まえつつ、一人ひとりの職員が相続と不動産の総合的なコンサルタントを目指せるよう、互いの知識を融合させたいと考えたこともあり。互いに見識を深め合い、お客様のニーズによりフィットすることを期待したのですが、あまりうまくいきませんでした。不動産評価に適性を感じている人、税務に適性を感じている人、それぞれの得意不得意がありますから、無理に融合させない方が良いのだと学びました。

当グループでは、経営理念さえしっかり実践できていれば、各拠点である程度自由な意思決定ができます。社員に対してもそれは同じで、改善のための指導をするとはありますが、基本的には一人ひとりが「どうすればもっと良くなるだろう」と自主的に考えてくれていることで、チームがうまく回っているのだと思います。

また、大阪での採用は、能力よ

りも「素直で周囲の雰囲気明るくしてくれる人かどうか」を優先しています。これも、私が事務所にはいない間でも社員同士で助け合い、自律的に業務に取り組んでほしいと考えているためです。

結果論かもしれませんが、社員の離職率の低さも大阪事務所が順調に成長できた要因の一つといえます。専門分野を追求し、高難度な業務も担当できる面白さがあるからか、社員の退職も少なく、全体的に高いレベルを維持することができています。

### 標準化の難しい業務で 心強い存在になり続ける

今後の課題をあげればきりがありませんが、一つあげるとしたら、新入社員に当社のクオリティを早く吸収してもらうための仕組みづくりでしょうか。

もちろん、不動産調査時のチェックリストなど、基本的な仕組みはすでにあります。ただ難しいのは、不動産評価には、教科書にはないセンスやひらめきが求められるケースが多々あることです。こればかりは経験がものをいうの

で、標準化しにくく、現状は何重ものチェック体制を敷きつつ、経験を積んでもらっています。

将来的な構想として考えているのは、税理士事務所との提携数をさらに伸ばすこと。2年前から、相続業務や不動産評価に不安があったり、繁忙期に対応しきれなかったりする税理士に向けたセカンドオピニオン業務を強化してきました。これを切り口に、提携先を100、200と増やしていきたいと思っています。固定資産税の見直しまでする税理士は、なかなかいないと思いますから。相続や土地評価という分野で、税理士の先生の懐刀のような存在を目指していきたいと思っています。

### フジ総合グループ

創業	1992年
従業員数	124名(うち大阪事務所33名)
大阪事務所所在地	大阪府大阪市淀川区宮原5-1-3 NLC新大阪アースビル607・709
拠点数	3