

リエゾン・アーキテクト

投資用不動産情報サイトのプラットフォームに 税理士ら士業に登録呼び掛け

高所得層の資産運用と節税対策には、不動産投資が有効だと言われているが、それには物件情報だけでなく、不動産運用全般に関わる税務・法務・ライフプランなど、税理士、弁護士、FPら各専門家らによるトータルなサポート体制を備えたサービスが不可欠だ。

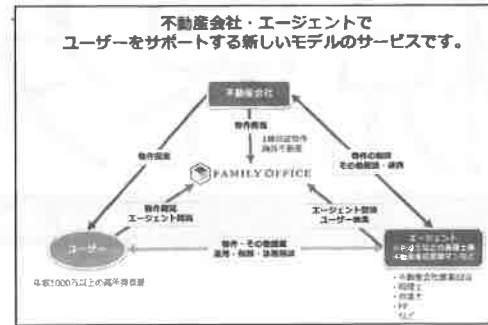
(株)リエゾン・アーキテクト(東京・渋谷区、代表取締役＝場家崇文氏)はそこにビジネスの商機があると、このほど不動産投資を行うハイクラス層を対象としたIT推進支援事業を立ち上げた。投資不動産情報サイトの「FAMILY OFFICE(ファミリーオフィス)」がそれで、税理士ら専門家の会員登録を呼び掛けている。

既存の投資不動産サイトは、条件や希

望に沿った物件情報を絞り込んで検索することにストレスを感じる人が少なくない。ましてや、購入後の資産管理や事業承継、相続、健康管理といった将来にまで踏み込んで問題解決を図ることに言及したサービスは、欧米では「ファミリーオフィス」という名称で浸透しているものの、我が国では馴染みが少ない。

同社はそこに着眼。「不動産投資の需要が増す一方で、ハイリスク、不透明感などのイメージがいまだ払拭されていない現状を捉え、単なる物件検索だけでなく、不動産投資に信用できる専門家集団によるユーザーサポートを加えることで、不動産投資のプラットフォームを目指したい」(場家社長)という。

投資物件の情報は、一棟ビル、一棟ア



パート、一棟マンション、海外不動産に限定。価格帯も5千万円以上で、ユーザーが会員登録すれば、投資目的や希望条件にマッチした物件情報を表示してくれる。すでに、同社独自の審査を経た全国30社以上の不動産会社が物件情報を登録。また、詳細な収支情報や節税効果の指標も5段階で表示され、ユーザーの投資判断を補助する機能が、ユーザー目線での付加価値になっている。

もう一つの特徴である税理士らの士業、また金融など専門家らの登録に関しては、

自身のプロフィールと得意分野が無料で掲載できる。さらに、ユーザーからの個別依頼・相談を受けられる機能もオプション(有料)で追加できる。ユーザーらから高い評価が得られれば上位表示される仕組みで、ユーザーにとってはその評価ポイントが客観的な判断材料に繋がるという。エージェントでもある税理士は、相談者である投資家にダイレクトな提案が可能で、営業窓口としての活用が期待できる。また、投資家向けのセミナー告知も可能で、登録税理士の関与先企業の不動産売買の場面でも、この不動産ネットワークが生きてくるといふ。

一定規模の富裕資産家らを対象としたこの情報サイト。ユーザーのターゲットが絞られているだけに、税理士にとっては、得意分野を活かした魅力的な顧客獲得の場として活用できそうだ。(図＝FAMILY OFFICEのビジネスモデル)
URL=https://familyoffice.estate

「確定申告」一律7万円 税理士主軸に記帳代行、ポータルサイト3者の協業

税務相談ポータルサイト『税理士ドットコム』を運営する弁護士ドットコム(株)(東京・港区、代表取締役社長兼CEO＝元榮太郎氏)と、会計・経理アウトソースサービス『メリービズ』を提供するメリービズ(株)、以下メリービズ社(同・港区、代表取締役社長＝工藤博樹氏)はこのほど業務提携し、記帳代行業務を含む確定申告代行サービス「シンプル確定申告パッケージ」を一律7万円(税別)で提供する事業を開始させた。

これは、「税理士ドットコム」に登録している税理士との業務委託契約を締結

ビズ社へ2014年の1年間に利用したレシート、領収書、請求書、カード明細、給与明細、銀行通帳のコピーなどを送ることで、記帳代行・書類作成から提出までの煩雑な確定申告業務の一切を委託できるサービス。それぞれの業務領域を活かしながら、分業体制を構築することで価格を抑えた。従来の確定申告料金は、仕訳数によってかなり価格が異なっているが、その点についても、「今回のパッケージ価格が業界スタンダードになるように」と思い、スタートさせた(弁護士ドットコム担当者)。年間600仕訳を超

贈与・譲渡、不動産所得、住宅ローン控除等の申告はオプションとなる。

税理士ドットコムに登録する税理士は、手間がかかる記帳代行は経理クラウドサービスを展開するメリービズ社が受け持ち、集客は税理士ドットコムが行ってくれることで、あえて営業活動をしなくてもまとまった数の申告業務に集中できるメリットがある。今回初のサービスでは、顧客数を「500件」と見込んでい

こうした確定申告における記帳代行会

社と税理士の分業体制については、既にビジネスモデルとして成り立っているものの、仕訳のレベルを問う声が税理士らから上っているのは事実。そうした業務の質やレベルについては、「3者間でしっかりコミュニケーションを取り合いながら、より良いサービスに仕上げていく。提携事務所も5～10事務所以内に限定しており、顧客との受任契約を結ぶ際にも、税務的にヒアリングできる機会を設けてトラブルの未然防止に努めている」(同)という。