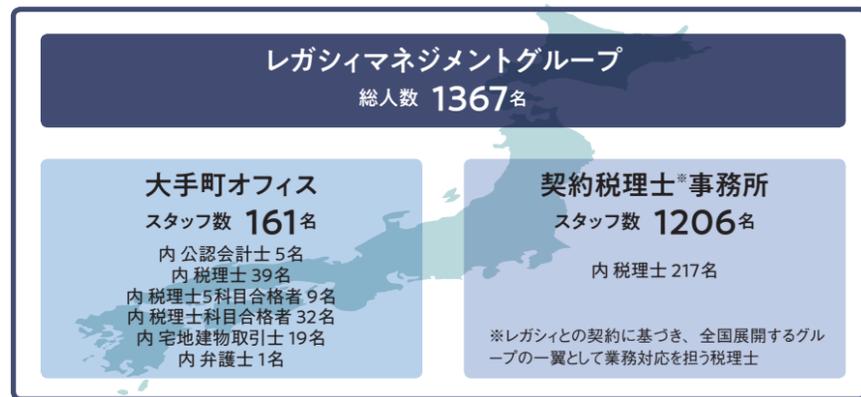


税理士ほか
多数の士業との
全国ネットワークで、
幅広い依頼主からの
相談にも対応

2019年10月31日現在



「レガシマ@クラウド」という会員向け
のサービスで、士業の先生に実務を
勉強いただけるサポートとして、オン
ライン講座をご用意しています。講師
をお願いすることもあり、外部の専門

税理士や多数の士業との ネットワークで全国対応

会社では外部の士業とのネットワー
ク体制を構築している。契約税理士を
含むレガシママネジメントグループ総
人数は、実に1367名にも及ぶ。
「レガシマ@クラウド」という会員向
けのサービスで、士業の先生に実務を
勉強いただけるサポートとして、オン
ライン講座をご用意しています。講師
をお願いすることもあり、外部の専門

「案件によっては、その分野を専門と
する税理士と共同で対応することがで
きる。依頼主によりよいサービス
を提供することができます。」(天野氏)
税理士同士の仕事をつなぐプラット
フォーム「Mochi-ya」(モチャ)に
も開始し、さらにネットワークを強化
している。人々の財産を世代を超えて
守り、依頼主の生活と心を豊かにする
ことをミッションとしている税理士法
人レガシマ。M&A・事業承継におい
て、頼りになる存在だ。

「規模にもよりますが、総合型の事務
所の場合、繁忙期などは時間を割けな
いことがあります。特にM&Aでは短
期的に人を投入する必要があること
も。弊社にはM&A・事業承継専門
の部門があるので、スムーズな対応が
可能です。」(天野氏)
M&A・事業承継後の財産運営に関

家とのネットワークを築くことができ
ています。これらのネットワークによ
り、全国のお客様の相談に対応できる
体制となっています。」(天野氏)
また、全国各地の顧問税理士から案
件の依頼を受けるケースも多いとい
う。「多忙で受けられない、専門分野で
ない案件などをお受けしています。我々
は顧問先を持たないので、顧問税理
士の業務を侵食しないため、いい協働体
制が築けています。」(富永氏)
最近では民事信託のニーズが高いた
め、民事信託にまだ不慣れな事務所
に研修を行ったり、依頼主のところへ同
行するなどのサポートを行うことで、
全国規模での対応に力を入れている。

Information

Legacy 税理士法人レガシマ

税理士法人レガシマ

東京税理士会 麹町支部所属

〒100-6806 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
TEL : 03-3214-1717
URL : <https://legacy.ne.jp/>



「他の税理士に仕事を依頼したい・仕事を受けたい」といったニーズに
応えるため、レガシママネジメントグループでは、税理士から税理士へ
仕事をつなぐプラットフォーム「Mochi-ya」を管理・運営。会員登録(無
料)することで利用可能。
<https://www.mochi-ya.ne.jp/>



執務室の隣りにあるレガシマカフェは、
会議や打ち合わせほか、休憩スペース
としても使用。

税理士法人レガシマ

国内トップクラスの 相続案件実績を武器に M&A・事業承継問題も トータルで対応

累計相続案件で実績件数日本最大級を誇る、税理士法人レ
ガシマ。相続に特化した同社がM&A・事業承継をサポートする
メリットは、相続対策も含め、個人の財産を守ることに注力で
きることだ。また、税理士ほか多数の士業との提携ネットワー
クにより、全国各地の相談に応じることが可能だ。顧問税理
士からの依頼で、相続ほかさまざまな案件も受託している。詳
しく紹介していこう。

顧客の人生に長く寄り添う 専門性の高い提案が強い

「自社株の売却を検討している場合で
も、親族内承継や、外部企業に売却する
など、さまざまな選択肢があります。
弊社の理念の1つである『感謝される
には選択肢を』をモットーに、満足い
ただけるようにと、考えられるだけの
選択肢をご提案しています。」(富永氏)
「ニーズにマッチした対応ができま
す」と、常務取締役の天野大輔氏は語る。
M&Aや事業承継と一言でいっても、
依頼主の思いによって適した対応はさ
まざまだ。実際に漠然としたニーズを
抱えている依頼主は多いという。



税理士
事業承継コンサルティング部 マネージャー
富永 拓氏



公認会計士 / 税理士
常務取締役 代表社員パートナー
天野 大輔氏

相続で実績があるからこそ
M&A後の相続対策も万全

累計相続案件は1万4000件超と、
業界トップレベルを誇る税理士法人レ
ガシマ。相続に特化した同社がM&A・
事業承継を行うメリットについて、「事
業承継やM&Aは、相続対策とセット
で考える必要があるため」と、マネー
ジャーの富永拓氏は説明する。
「M&Aや事業承継で自社株を売却す

ると、経営者は個人の財産が増えるこ
とになるので、その後発生する相続対
策も含めてトータルで対応することが
重要になります」

M&Aや事業承継は、法人または個
人のどちらからアプローチを行うかで、
提案内容や結果も異なる。

「弊社は資産税に悩みをお持ちの個人
の依頼主に対して、M&Aや事業承継
の提案を行っています。『個人の財産』
を念頭に置いているため、より依頼主

同社は法人顧問を行わないため、時
間と人をM&A・事業承継コンサルテ
ィングに十分に割けることも大きな武
器だ。

「規模にもよりますが、総合型の事務
所の場合、繁忙期などは時間を割けな
いことがあります。特にM&Aでは短
期的に人を投入する必要があること
も。弊社にはM&A・事業承継専門
の部門があるので、スムーズな対応が
可能です。」(天野氏)
M&A・事業承継後の財産運営に関

して、民事信託や公益法人を活用した
提案ができるのも、相続に特化した同
社ならではの強みだ。

「弊社でも、お子様がいないため、売
却代金を奨学金支援として運用したい
という依頼主がいました。そこで、こ
の先歳を重ねた際にも着実に運用でき
るようにと、民事信託や公益法人の活
用をお手伝いさせていただきました。