BiZUP

10
vol.84 / 2020

BIZUP Accounting Office Management Report

MANAGEMENT VISION 税理士法人レガシィ 天野 大輔

「相続日本一」の実績のみに頼ることなく、テクノロジーを積極的に取り入れて常に変革！

新時代を切り開く注目のプラットフォーム構想とは？

《事務所経営レポート》税理士法人 江崎総合会計／江崎 誠

業界に先駆けて低料金を実施し、広告活動を積極的に展開

《事務所経営レポート》久保田昌章税理士事務所／久保田 昌章

いちはやくIT活用に取り組み、合理化と効率化を徹底した事務所運営を実現

《企業インタビュー》株式会社Total Life Design／中原 祐治

税務・会計のプロフェッショナルが、顧問先に安心して紹介できるレベルの提案能力を提供

MANAGEMENT VISION

税理士法人レガシィ
代表社員・税理士（パートナー）
天野 大輔

×

株式会社ビズアップ総研
代表取締役・税理士
吉岡 高広

「相続日本一」の実績のみに頼ることなく、
テクノロジーを積極的に取り入れて常に変革！

新時代を切り開く注目のプラットフォーム構想とは？

相続では業界最大手の税理士法人レガシィ。2020年8月末には手がけた相続案件が累計18,421件に到達し、相続税課税価格の合計は1兆円を突破。圧倒的な実績と規模を誇るが、そこに甘んじることなく飽くなき挑戦を続けている。近年、とりわけ際立つのが最新テクノロジーを活用した取り組みだ。税理士から税理士へ仕事をつなぐマッチングサービス「Mochi-ya」や、業界初となるお客様と相続専門家との非接触型Webサービス「相続のせんせい」など、積極的に新たなチャレンジを続けている。同社の代表社員・税理士で情報戦略本部長を務める天野大輔先生によれば、その先に見据えるのは前例のないプラットフォーム構想だという。それはいったいどのようなものなのだろうか。先生の生い立ちから税理士を目指した意外な経緯、今思い描く新時代の税理士像まで、詳しくお話を伺った。

文学の研究者を目指し大学院にも進学 IT業界を経て公認会計士・税理士の資格を取得

吉岡高広（以下吉岡） 天野大輔先生は、税務会計業界では知らない者はいない天野隆先生の息子さんでいらっしゃいますが、やはり幼い頃から後を継ぐという意識がおありだったのでしょうか。

天野先生（以下天野） 実は、そういう意識はありませんでした。かなり小さな頃から、父が士業であることや、仕事が大変そうだという理解はしていましたが、興味を抱くには至らなかったのです。中学、高校と進学するに従って、「相続に特化した税理士」だというのも知ったのですが、やはり興味はあまり湧きませんでした。むしろ、文学部出身だった母の志向に近かったかもしれません。

吉岡 本がお好きだったということでしょうか。

天野 はい、本が大好きでした。自分の好きなことを突き詰めたいと思い、文学部に進学しただけでなく、大学院にも行かせてもらって、研究者の道を志していました。ただ、研究といってもやりたいことをやるのはそんなに簡単ではなかったのです。“食べていけない”世界だということを実感して、修士課程を出てからIT企業に就職しました。

吉岡 文学からIT業界へのシフトは意外性がありますね。

天野 いわゆる就職氷河期で、たくさん募集していたのがたまたまIT業界だったのです。ITバブルは弾けていましたが、まだ勢いがある時期でした。就職した年にライブドア事件が起こったと申し上げると、雰囲気が伝わりますでしょうか（笑）。文系出身者でもモノづくりに携われるところにも魅力を感じました。そこに文学研究での創造性と通じるものを感じたので、思い切って飛び込んでみたのです。

吉岡 税務会計とは異なる道へ進んだわけですが、どういった経緯で隆先生の事務所に入ることになったのでしょうか。

天野 私が就職したのとちょうど同じ頃に、現在COOを務めている母が事務所の経営に参画するようになったのです。両親が経営の話をする中で、次第に誘われるようになりました。当初はまだ興味が持てませんでしたが、だんだん母が生き生きと仕事をするようになっていったのですよ。すると、父も刺激を受けて、それ以前より仕事にのめり込むようになりました。この時に初めて「楽しそうに仕事をしているな」と感じたことがきっかけで、税務会計というものに興味を持ち、勉強を始めました。当時、すでに28歳を過ぎていましたから、かなり遅いスタートとなります。

吉岡 非常に興味深いですね。というのは、沿革を拝見すると、その頃から急激な成長を遂げているように見えるからです。

天野 おっしゃるとおりで、面白いことに税理士ではない母が参画したことで、ブランディングや組織化が一気に進んでいきました。当時の私は有資格者でもありませんし、会計の「か」の字も知りませんでしたが、そんな母の姿勢に少なからぬ刺激を受け、会計士・税理士の道に進もうと思えたのは事実です。

IT業界で身につけた「緊急性の意識」と「スピード感」それらを生かしてデジタル化を強力に推進

吉岡 それにしても、文学の研究からシステムエンジニア、そして公認会計士・税理士という道のりを歩んでこられた方は非常に珍しいと思います。まさに「人に歴史あり」と実感しましたが、中でもシステムエンジニアのご経験は、今の仕事に生きている部分がおありでしょうか。

天野 システムエンジニアとして働いた期間は決して長くはありませんでしたが、得たものは大きかったと思っています。短い言葉で要約すれば「緊急性の意識」と「スピード感」のふたつでしょうか。これは、会計業界に入ってきて非常にギャップを感じた部分でもあります。士業は資格で守られているだけに、一般的な事業会社と比較してやはり意識が緩めなのかなと感じずにはいられません。

吉岡 ちなみにどのような部署で、何を担当されていたのですか。

天野 SEとしてカスタマサービス部という部署に所属していました。顧客対応やデータセンターでのサーバ構築・運用が仕事です。障害が起こると、夜間や休日でもすぐセンターに電話がかかってきて、対応をしなければならないのです。サーバが止まるというのは本当に大変なことで、金額的にもかなりの損失を生みますので、とにかくすぐ対応しなければならないという危機感や、ギリギリの状況で求められる決断の重要性など、非常に役立つ学びをさせてもらいました。

吉岡 現在、情報戦略本部長という肩書をお持ちですが、まさに当時の経験を生かしたポジションですね。

天野 私がレガシィに入社したときも、紙ベースの資料と対面での打ち合わせがメインというアナログな世界であることに驚きました。まだまだ会計事務所はデジタル化が遅れています。非常に危機感を持ちましたので、スピード感を大切にしながらどんどんメンバーを集め、積極的に情報収集をしながらさまざまな取り組みを実施しています。そのための部署として、当初はシステム室という小規模な部署だったのですが、2019年に情報戦略本部と組織変更し、人材も拡充しました。

吉岡 具体的にはどのような取り組みをされてきたのでしょうか。

天野 まず、ビジョンを策定しました。経営陣や他のスタッフを含めたディスカッションを経て、投票も実施して決めたのですが、「『相続日本一』で培った知恵とテクノロジーでプラットフォームを作り、50代・60代の人々と心が通うナンバーワングループとなる」というものです。個人的に重要視しているのは、「テクノロジー」の文言を盛り込んだところです。「知恵」は、これまで半世紀以上の歩みの中で蓄えられた部分もあるかと自負していますが、やはりテクノロジーとの掛け合わせが足りない、生かせていないと感じました。

吉岡 先ほどおっしゃった「デジタル化の遅れ」の部分ですね。

天野 はい。今まで積み重ねてきた知恵やノウハウを十分に生かすためにも、テクノロジーを使ってプラットフォームを確立しなければならないと感じています。そうすればお客様にとってはもちろんのこと、従事するスタッフや税理士などのメンバーにとっての利便性も向上します。もちろん私も今までお客様対応してきましたので、対面の良さは十分わかっています。なので、デジタル化したとしても、その対面した時の温かみが感じられるような「心の通った」プラットフォームにしていきたいのです。

2020年8月に「相続のせんせい」をリリース 業界初となるお客様と相続専門家との非接触型Webサービス

吉岡 まさにコロナ禍の現在を予測したかのような構想だと思いますが、具体的に顧客とのコミュニケーションを促すサービスも展開されているのでしょうか。

天野 実はこの8月に「相続のせんせい」というサービスをリリースしました。これは、業界初となる相続専門家との無料オンライン相談サービスです。ご存じのとおり、相続ではかなりの資料をお客様とやりとりします。戸籍謄本など書類や、財産に関する情報を集めてもらい、それらを直に受け取るか、郵便や宅配便でご送付いただくのですがコロナ禍でそれが難しくなりました。

吉岡 お会いするのも難しいですし、郵送していただくにも外出をお願いしなければなりませんよね。

天野 そうなのです。時間もかかってしまいますので、オンラインで相談できるプラットフォームをつくろうと考えました。資料もスマホで撮影して提出できるようにしているほか、メッセージのやりとりもこのサービス上で一元管理できるようにしています。相続のご依頼がない方も、ほぼすべてのコンテンツが使えるようになっており、たとえば相続税の概算がわかったり、相続時にどれだけ揉めそうかを診断するツールも搭載しています。

吉岡 すぐに顧客として呼び込むというよりは、潜在顧客につながるようなサービスという感じですね。

天野 そうですね。このサービスに関しては、コロナ禍における課題解決ということもあり、あまりビジネスやマーケティングを意識しすぎることなく、お客様の気持ちに寄り添えるサービスを生み出すことを主眼に置いています。まずは社会的意義の高いものを提示し、既存のお客様だけでなく新規のお客様にもご利用いただき、利便性を体感していただいた後、集客につながればと思っています。

吉岡 2016年でしたか、お父様の隆先生も士業・専門家のための実務サポートとして「レガシィ@クラウド」を立ち上げて惜しみなく情報提供をされていますが、大輔先生も三代目として、同じように業界の牽引役としての役割を自覚されていらっしゃるように感じます。

天野 まだまだ足りないことばかりですが、そうおっしゃっていただくのは非常に嬉しく思います。実際、父も母も現役でバリバリ活躍している中で、自分の役割は何かと自問自答することがよくあります。IT業界に携わっていたのは自分の強みのひとつですから、それを生かしつつ時代の先を見据え、少なくとも税理士法人レガシィの中での旗振り役としてどんどん変革を主導していくことで、ようやく私の存在意義が発揮できるのではないかと思っているところです。

吉岡 ところで、先ほどコロナというワードが出てきたので関連してお伺いします。IT業界ご出身の先生のことですから、きっとテレワークなども早々に導入されたのではないかと勝手に想像しているのですが、いかがでしょうか（笑）。

天野 まさにご想像くださった通りで、

税理士法人レガシィ

◎大手町オフィス
〒100-6806 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル5F（受付）・6F
TEL：03-3214-1717 / FAX：03-3214-3131
URL：https://legacy.ne.jp

◎横浜オフィス
〒220-0012 神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1
オーシャンゲートみなとみらい（8F総合受付、9Fオフィス）
TEL：045-900-9456

3月下旬には全社的にテレワークを原則とした勤務体制へ移行しました。

吉岡 緊急事態宣言が発令されたのが4月7日でしたから、それより約2週間も早くスタートされたのですね。

天野 実は、弊社では昨年からノートPCを全員に導入し、リモートでアクセスできる環境を準備していました。セキュリティにも細心の注意を払い、業務の殆どをリモートでもできるようにしました。Web面談は検討していただけで本格導入はしていませんでしたが、こうして「人と会えない状況」が生じたことで一気に当たり前になりましたから、昨年の段階で早めに準備ができたことは幸いでした。仮にこうした下地がなければ、なかなかテレワークには踏み切れなかったかもしれません。

「仕事を頼みたい」「受けたい」税理士をつなぐマッチングサービス「Mochi-ya」も好評

吉岡 ほかにはどのようなWebサービスを展開されているのでしょうか。

天野 リリースしてすでに1年が経過しているのですが、「Mochi-ya」というサービスを展開しています。名前は「餅は餅屋」に由来していまして、「仕事を頼みたい」税理士と、「仕事を受けたい」税理士をつなぐマッチングサービスです。

吉岡 興味深いですね。詳しく教えてください。

天野 たとえば弊社は、相続に特化しておりますので、正直に申し上げて会計業務は得意としておりません。しかし、相続案件を手がけたお客様などから、そうしたご依頼をいただくこともあります。そのとき、無理に引き受けるよりも、会計業務を得意とする先生にお願いしようというわけです。そのほうが、弊社にとってもお客様にとっても、そしてお仕事をご依頼した先生にとってもメリットにつながります。ですから、必要な機能を必要な分だけ利用できるソフトウェア、「SaaS」にあやかり、必要な分だけ税理士がスポットで引き受けてお客様の満足度を高めようという考えから「TaaS」(タース、Tax as a Service)と名付けています。

吉岡 税制が複雑化・高度化している現在に適したスタイルと言えそうですね。

天野 いくら顧問税理士だからといっても、すべてのお客様にあらゆる税務分野のサービスを提供するのは困難だと思います。もはや、ひとつの事務所でひとりの税理士先生がすべてを管理し、対応する時代ではないのかと。また、繁忙期や人手が足りないとき、無理に残業や休日出勤をして、なんとか業務を終わらせた経験はどの先生もお持ちだと思います。先生のお体を壊すことにもなりかねないですし、スタッフにも無理を強いると離職にもつながる時代ですから、そうしたお悩みも解消できるプラットフォームでありたいと考えています。

吉岡 案件への登録や応募、案件制約の際の手数料などはどうなっているのでしょうか。

天野 マッチングの安全性を担保するため、弊社が仲介役として機能していますが、会員登録や案件依頼の登録、案件への応募はすべて無料です。マッチングが成立した場合、仕事を受けた「受託者」は業務分担料を弊社へお支払いいただき、仕事を依頼する「委託者」側は弊社から業務分担料を受領する仕組みです。業務分担料の料率は都度調整して決定しています。というのは、案件の内容や業務分担の比率によって変わってくるからです。

吉岡 収益モデルの形成よりも、マッチングのプラットフォームづくりを優先させたということですね。

天野 おっしゃるとおりです。先ほどは手が足りないほうの話をしましたが、逆に「得意分野の仕事を積極的に引き受けたい」「とりあえず仕事をどんどん増やしたい」と思っている先生もかなり多くいらっしゃるのです。そんな先生にはぜひ「Mochi-ya」でご興味のある仕事に応募していただきたく思います。

リソースや知見を補い合うことで特殊案件にも対応顧客満足度や生産性の向上にも寄与

吉岡 まさにレガシィさんはそうだと思いますが、営業力が高い事務所にとっては、さばき切れない案件を振り分けて業務分担料を確保したほうが、顧客満足度を維持できるうえに生産性も上がりますよね。

天野 はい。弊社でいえば、1都3県以外で発生した案件を初期対応したうえで、そのエリアで提携している税理士の先生に引き継ぐといったこともやってきました。あとは、逆に提携先の先生から、特殊な案件のご相談を受けることも多かったのです。それこそ、「レガシィ@クラウド」のメンバーからの問い合わせもあります。

考えてみれば、一般的な業務であればどの先生もこなせるはずですので、困ったときにお問い合わせをいただくわけです。しかしこちらとしても、どうしてもイレギュラーな対応となってしまうので非効率ですし、スムーズに対応できなくて、お問い合わせをいただいた先生方に迷惑をかけてしまう場合もあります。ならば、知見が集う場所を整備したほうが効率的ですし、より多くの先生方やお客様の役に立てるのではと考えたのが、「Mochi-ya」を立ち上げた理由のひとつです。

吉岡 ちなみに、特殊な案件にはどのようなものがあるのでしょうか。

天野 たとえば、海外の案件がそうです。ハワイにコンドミニアムを建てる際の税務上の注意点といったマニアックなものも珍しくありません。たいていはご相談の体裁でお問い合せが入るのですが、よくよく聞いてみると「自分の手に負えない案件だがお客様が困っている。3か月で対処してほしい」という緊急案件だったりもします。やはり、ご自分で一からやるのが厳しいと感じた場合にお問い合わせをいただくようです。

吉岡 コロナ禍でM&Aや事業承継案件が業界全体として増えているように感じますが、いかがでしょうか。

天野 やはりそういう傾向はありますね。そこで、実は先日全国の先生に呼びかけてみたのですよ。そうしたら、「デューデリジェンスをぜひやり

知見が集う場所を整備したほうが効率的ですし、より多くの先生方やお客様の役に立てるのではと考えたのが、「Mochi-ya」を立ち上げた理由のひとつです。

――天野 大輔 先生

●**あまの・だいすけ**／慶應義塾大学文学部卒、同大学大学院文学研究科修了。大手情報システム会社でSEとして勤務したのち、2010年に公認会計士試験に合格。監査法人勤務を経て2015年に税理士法人レガシィ入社、税理士登録。現在、税理士法人で代表社員パートナー、株式会社で常務取締役。

たい」という先生が想定以上にたくさんいらっしゃいました。

吉岡 税理士のマッチングニーズが顕在化していることがわかるお話ですが、考えてみればレガシィさんでは早くから同じようなネットワーク構築を進めてこられたのですよね。

天野 はい。税理士法人レガシィとしては約150名体制ですが、業務提携している事務所さんが全国にあります。現在、そうした事務所の税理士先生とスタッフさんが約1,200名います。こういう取り組みを進めてきたのは、「Mochi-ya」を立ち上げた理由と同じで、タスクシェアリングの必要性があったからです。相続に特化しているとはいえ、拠点は東京と横浜ですので、1都3県以外で発生する案件にはどうしても対応しきれないのですよね。また、おかげさまで案件数は年々右肩上がりで増加しておりまして、3年前の2017年に年間2,000件を突破しています（2,054件）。その後も2018年は2,338件、2019年は2,592件と増えておりますので、いわゆる横のつながりを強化し、多数の案件に対応できるようにしています。

吉岡 提携先の事務所とは、どのように業務を分担しているのでしょうか。

天野 弊社内では業務を細分化して効率化を図っていますが、提携先の先生にお願いする場合、業務の大半を行っていただくケースは比較的多いです。もちろん案件の内容によっては共同して対応することもあります。柔軟に分担や体制を変更できるようにしているつもりです。

相続関連のニーズに ワンストップ対応するため 事業承継やM&A、 不動産コンサルにも注力

吉岡 お客様と相続専門家との非接触型Webサービスなどで顧客への門戸を開きつつ、税理士がお互いの知見を集めて相談しやすいようにもされていて、まさにご紹介いただいたビジョンのプラットフォームが整備されているように感じます。一方で、レガシィさんご自身の組織についてはいかがでしょうか。力を入れている取り組みをぜひご紹介ください。

天野 相続を扱う資産税分野以外では、不動産コンサルティングと事業承継・M&Aコンサルティングにも注力しています。いずれも相続に伴って発生するニーズということもあり、不動産コンサルティングは10年以上前から「リアルエステートコンサルティング業務」として「資産税務」と並ぶ柱のひとつとして取り組んできました。なぜ不動産コンサルティングかというと、相続財産の中でも、特に二次相続となると、誰も住まなくなった家をどうするかといったお悩みが出てくるからです。今だと「2023年いっぱいまでは、譲渡所得の金額から最高で3,000万円まで控除できる『空き家の譲渡特例』があります」といったお話をして、「では売却して、その資金で今後のことを考えたい」となることが多いのですよ。そうなってから不動産業者さんにご連絡をして、となると時間もかかりますので、ワンストップで解決できる体制を整えています。

吉岡 ということは、スタッフさんの中に宅地建物取引士の有資格者もいるのですね。

天野 現在、宅地建物取引士は22名在籍しています。その全員が「リアルエステートコンサルティング業務」に

携わっているわけではありませんが、不動産の知見は相続案件にはやはり欠かせません。

吉岡 事業承継に関してはいかがでしょうか。

天野 2018年に事業承継・M&Aコンサルティングを専門とする部署を新たに立ち上げて、当初は私が部長を務めていました。以前から相続実務を行う部門が事業承継に関するサービスも担当していたのですが、相続と並行しての取り組みだとどうしても力を注ぎきれないところがあり、部門を分けました。「リアルエステートコンサルティング業務」の事業承継版、M&A版といったところですね。

あとは、相続関連でも以前より幅広い対応をするようになってきました。2019年から本格的に取り組んでいることのひとつが相続手続きです。やはり、お客様が非常に忙しいと、名義変更も煩わしく億劫に感じられる傾向が顕著ですので、そういったところからお引き受けしています。

吉岡 相続の入口から出口まですべてをカバーしているというわけですね。

天野 可能な範囲でワンストップ対応を実現させたいというところです。弊社はグループ内に「行政書士法人レガシィ」がありますが、必要に応じて司法書士事務所と提携することも考えています。それと並行して、「Mochi-ya」も税理士だけでなく、士業全体をカバーできればと思っています。これは士業が垣根をこえて連携していくニーズが今後ますます高まるように感じているためです。

相続手続きなど 間口を広げてアップセルに! 「終活」絡みの 新たなビジネス展開も模索

吉岡 相続といえば、法改正によって2015年以降は基礎控除額が40％下がっています。その影響はいかがでしたか。

天野 相続案件のマーケット自体は広がりましたが、一方で単価は下がりました。とはいえ、全体的な傾向は変わらないと見ています。もちろん、大型案件や大きな土地をお持ちの地主さんのお悩みに対して、長年積み上げてきたノウハウが生かせる強みを発揮できると確信していますが、そんな案件が数多く出てくるわけでもありません。相続に特化した税理士法人としては、しっかりと数をこなしていくのも大切なことだと思っていますので、結果的に報酬が低くてもきっちりと結果を出すよう心がけています。

吉岡 すると、報酬の高低に関わらず対応されているのですね。

天野 はい、低いから対応しないという戦略は選択していません（笑）。むしろ、提携ネットワークを広く構築しているのは、そういった案件でもきっちりと対応し、オーバーワークにならないよう業務の分担をしています。

吉岡 相続手続きから低報酬の案件、そして超富裕層まで、相続に関連する業務はすべて担っているということでしょうか。

天野 分け隔てなく、お声がけいただいた案件はなるべく対応できるように心がけています。そもそも相続案件というのは、スポット対応が宿命のようなものですから、むしろ営業活動、マーケティング活動が生命線です。相続手続きという間口をあえて広げたのもアップセルを意識してのものですし、少し前にブームとなった「終活」に絡めたビジネスも検討しています。

吉岡 ライフステージに合わせた提案というのは、ファイナンシャル・プランニングの観点でも非常に有効だと感じます。

天野 そうなのです。「終活」というとかなり高齢になってから取り組むイメージですが、重要なのは相続発生前後にある程度のプランを固めておくことだと思うのです。相続発生の10年前、そして10年後といったタームで取り組むべき事項は意外と見落とされていると感じますので、相続に特化した税理士法人として何かお手伝いできることはないか、模索しているところです。

一般に利用を広げる オープンプラットフォームの構想も たゆまぬチャレンジを続け、業界を牽引する存在へ

吉岡 ありがとうございます。最後に、今後の展望を改めてお聞かせください。

天野 先ほどお話ししたように、2019年に策定したビジョンでは「『相続日本一』で培った知恵とテクノロジーでプラットフォームをつくる」と謳っています。それに沿って、お客様のプラットフォームとして非接触型Webサービス「相続のせんせい」、税理士の先生のプラットフォームとして「Mochi-ya」を立ち上げてきました。このふたつを、よりオープンなプラットフォームとして機能させていくことを考えています。

吉岡 具体的にはどういうことでしょうか。

天野 たとえば「相続のせんせい」は現状、弊社が提携している先生とお客様がやりとりするプラットフォームとしてリリースしましたが、いずれは一般の税理士先生にも公開したいと考えています。それぞれの先生が、ご自分のお客様とやりとりをするのにご活用いただき、非接触かつリモートでもスムーズなご相談をしていただきたいのです。そうすれば先生方のお客様も喜ばれ、先生方の業務時間の削減にも貢献できると考えています。それと「Mochi-ya」を税理士以外の士業全体の連携に対応できるようアップデートさせることを、喫緊の課題としています。

吉岡 法人としての展望はいかがでしょうか。

天野 やはり、相続関連ビジネスの展開をどうするかが課題です。現状の相続税申告やコンサルティングを改めて見直しつつ、周辺業務の創出を図ろうと考えています。今、さまざまな関連業者さんと打ち合わせを重ねつつ、新たな展開を模索しています。父が立ち上げた「レガシィ@クラウド」を始めとする士業・専門家向けのサービスもリニューアルに向けたプロジェクトが走り出しています。

吉岡 これまでの税務会計業界にない取り組みを次々に実践されていて驚かされます。長い歴史を持つ組織は停滞感が出てくるのが常ですが、活力を失わないレガシィさんの秘訣は、大輔先生が実践されているたゆまぬチャレンジにあると実感しました。

天野 ありがとうございます。会計業界がより魅力的になるようなサービスを生み出し、数多くの先生方にもご参加いただき、お役に立てるような仕組みにしようと思っています。ぜひご期待ください。

Mochi-ya

相続のせんせい