

高齢化社会にテクノロジー革命を起こす 若き経営者が描く「終活をDX化する未来」

株式会社 AGE technologies

代表取締役 CEO 塩原 優太 氏

相続人を悩ませる、相続で発生した不動産の名義変更手続き。その煩雑な手間のかかる作業をオンラインで完結するサービス「そうぞくドットコム不動産」を提供しているのが、今注目を集めるスタートアップ企業の AGE technologies だ。今回は「相続手続きの効率化」を掲げてエンディング産業に新たな風を吹き込む、AGE technologies の若き経営者 塩原 優太社長に話を伺った。



塩原 優太 (しおはら・ゆうた)

新卒で IT 広告代理店のオプトに入社、Web 広告の運用実務を経験。その後アプリ開発を行うスタートアップを経て、中小企業の相続・事業承継に特化したコンサルティング企業へ入社。拡大する超高齢社会に起こる課題の大きさを感じ、2018年、マーク・オン(旧社名)を創業。2021年、AGE technologies へ社名変更。



小林：早速、AGE technologies さんが現在取り組んでいるビジネスの概要をお聞かせいただけますでしょうか？

塩原：弊社 AGE technologies は、今年で5期目を迎えるいわゆるスタートアップになります。

ご遺族の方の相続手続きを効率化することをスローガンに掲げ、「そうぞくドットコム不動産」というサービスを提供しています。

小林：相続に伴う不動産の名義変更手続きがネットで簡単にできるサービスを展開されているとのことですが、具体的にどのようなサービスを提供されているのですか？

塩原：相続に伴う不動産の名義変更手続きには大きく分けて2つの課題があると考えていて、それらを解決するサービスを提供しています。まず1つめは、相続が発生した際に相続人が誰なのかを証明するための戸籍謄本や住民票などの書類を集める作業です。この作業については書類を弊社側がお客様に代わって取得しています。



明朗会計をお約束、どんな状況でも完全定額

手続き開始前に料金が確定します。(クレカ払いにも対応)

不動産が何件でも定額
不動産の数が何件あっても追加料金なしでお得

価格基準の値上げも無し
不動産の価格が100万円でも1億円でも料金は一定

書類の取得費・郵送料も込み
戸籍や住民票の取得時に役所へ支払う手数料も定額の範囲内

定額 **69,800** 円
76,780円 (税込)

※当サービスにかかる登録免許料については、当該サービスご利用の場合でも別途お支払い頂く必要があります。
 ※不動産の数があまりにも多い場合など状況によってはサービスにお断り頂くことができない場合がございますので、予めご了承ください。

「そうぞくドットコム不動産」サービスサイト

2つ目は、登記申請書や遺産分割協議書などの書類の作成です。遺産相続に用いる専門性の高い書類作成も、弊社が提供しているツールを使っていれば簡単に作成いただくことが可能です。この2つを通じ、煩雑な手間のかかる不動産の名義変更手続きがオンラインで完結するサービスです。

また、日本全国の手続きに対応していますので、全国の不動産で利用いただけます。「実家から離れた遠方に住んでいる方」などが手続きをする際に、現地まで行かなくても手続きが完了するという点が大きなメリットとなっており、実際に利用ユーザーの約半数が、遠方不動産の名義変更手続きで利用しています。さらに、「そうぞくドットコム不動産」は、相続する不動産の数が複数あっても、料金が変わらない定額のサービスで、価格の分かりやすさ、明朗会計という点も特徴の1つです。

小林: 遺産相続の書類の作成はとても複雑なイメージがあるのですが、自動で作成できるツールがあるのですか？

塩原: 相続の際に作成する書類は非常に細かいルールが決められていて、少しでも不備があると差し戻しになってしまいます。さらに場合によっては記載の誤りなどにより、意図していない内容で手続きが

進んだりする可能性も考えられます。弊社のツールを使っていれば、お客様には「誰が何を相続するか」という意思決定を、簡単な選択式で入力していただくことで、自動で書類を作成することが可能です。

小林: 相続の手続きのDX化を進められているということですね。

塩原: そうですね。相続の書類は、完成されたものだけを見ると、そこまで複雑には見えないのですが、実はすごく状況による条件分岐やパターンが多いんです。遺言があるのかなのか、どういう家族関係なのか、資産がどれだけあるのかなか…数をあげればきりがありません。

そういったことをお客様の意図に沿ってコンピューターが自動生成するDXサービスを提供しています。



小林: 大変若くして相続分野で起業された、塩原社長ご自身のことをお聞きできればと思います。起業をされたきっかけや背景をお聞かせいただけますでしょうか。

塩原: 起業を考えたのは、20歳くらいのときです。実は起業のきっかけとなった強烈な原体験はないのですが、就職活動をしていた時にいろいろな経営者の方の本を読みまして。思い返せばそこから影響を





受けたことがきっかけかなと思います。その頃から、何年後かには起業しようというのを意識しはじめました。

小林：最初は起業はせず、就職をされたのですね。どういった分野の企業に就職されたのでしょうか？

塩原：最初はインターネット広告の会社に就職しました。当時インターネット産業は成長も著しかったのでいつか起業をするならインターネット業界を経験しておくべきだと思い入社を決めました。

小林：その後「やはり起業をしよう」と思われたタイミングはいつごろですか？相続の領域を事業として選んだ背景も教えてください。

塩原：新卒で入った会社を退職後、転職を2回はさみましたが、それぞれ意味のある転職だと思っています。2社目はまさしくスタートアップという規模感の会社で、社員も今の弊社より少なくても5人くらい、社長含め20代、30代のメンバーが集まった若い会社でした。そこで「スタートアップのイロハ」じゃないですけど、こんなに大変で、こんなに楽しいんだということを学びました。前職にあたる3社目の会社は、中小企業の経営者の方の生前対策とコンサルティングを行う事業を行っていました。そこでの仕事が直接的に相続や終活の事業での起業に繋がっていきました。

小林：塩原さんはお若いので、相続の経験はなかったのではないですか？

塩原：そうですね。特に相続で自分が困ったとか、私の親が困ってるのを見たことはありませんでした。

小林：そこから、この業界で起業するぞ！みたいな特別なきっかけはあったんですか？

塩原：実は、特に強烈な原体験があったわけではありません。挙げるならきっかけは3つあって、1つは、「相続」という課題の普遍性です。「人が亡くなる」ということは今後も絶対になくならない。すごく難しい領域だと思うんですけども、課題も多い、まずは1つの課題に向き合って解決ができれば、中長期に渡って幅広く相続関連の課題解決に向けたソリューション提供を続けていける可能性があると考えました。

もう1つは、よく言われることですが、市場の大きさですね。今私たちが取り組んでいる「相続手続きの効率化」というところだけを見ると、そこまですごく大きいわけではありません。しかしながら、高齢者の方のデータを扱ったり、シニアビジネスというところまで広げていくと、大きな市場がみえてくると考えました。日本は世界の中でも高齢化比率が圧倒的に高いので。

最後は、世の中の流れを見て「このタイミングだ」と思ったことです。例えば、この10年でお葬式などのエンディング産業全体のDX化が進んできましたよね。“リーガルテック”という言葉が出てきたタイミングでもありました。その3つがちょうどリンクして、相続の領域での起業に踏み切りました。

小林：かなり綿密に考えた上での起業だったのですね。起業された時は、提供するサービス内容は決まっていたのですか？

塩原：大枠は決まっていたのですが、サービスの設計やデザイン、どう拡大していくかといったところは、開発しながら試行錯誤を重ねて、という感じですね。



AGE technologies 創業メンバー

ぶち当たった 相続×デジタルの壁

小林：やはり創業メンバーは少数精鋭だったのでしょうか？

塩原：はい。コアな創業メンバーが私を含めて3人おまして、私以外の2人はエンジニアです。私が投資家への説明などのビジネス全般を担当して、後の2人がエンジニアとしてサービスを開発していく形ですね。そのあと4人目に司法書士が加わり、初期チームが完成、4人でサービスを立ち上げていきました。

小林：黎明期はたくさん苦勞をされたと思うんですけど、5年の中で一番大変だったのはどのようなときですか？

塩原：基本常に大変ではあるのですが（笑）やはり、ローンチしたサービスがなかなか市場に受け入れられない時期が最初の1年目ぐらいの頃がありました。まずは使ってもらわないと仕方がないという中、ここからどうやってユーザーを広げていけばいいのだろうか、という壁にぶちあたりました。それがだいたい2019年ぐらいですね。

小林：最近では「そうぞくドットコム不動産」の累計登記不動産件数が1万3000件を超えているとお聞きしましたが、「軌道に乗ってきた」と思われたタイミングはいつごろですか？

やっぱりうまくいったポイントをお聞かせください。

塩原：弊社が最初立ちあげたときは「相続手続きを効率化する」という大義へのこだわりがかなり強かったのですが、今思うとユーザーさんのことを無視した、自分達目線の設計だったと思います。「これは、QRコード使えば良いのでは」とか、「これはチャットでいけそうだな」みたいな考えで開発しました。しかしそれだと斬新すぎる部分もあって利用



頂けなかったんですね。それらを改善して、あえてアナログを折り混ぜるサービス設計に変えていったところ、かなり利用者を増やすことができました。そこからは順調にユーザー数を伸ばしています。

小林：なるほど。アナログも織り交ぜたとのことですが、今「そうぞくドットコム不動産」を使われてるお客さんは何歳ぐらいの方が多いですか？

塩原：わりと幅広く、60代から30代くらいまでの方にお使いいただいています。年齢層が高い方でも問題なくお使いいただけるような設計を意識しています。

小林：やはりユーザーさんの声はサービスにフィードバックするようにしているのでしょうか？

塩原：はい、アンケートサイトを利用して、ご利用者様の声を積極的に集めるようにしています。私たちにとっては馴染みのあるUIだったとしても、ご利用者様から「分かりにくい」という声があった場合、ある程度その「分からない」が集まったときは、そこは改善すべきだと思っています。

終了アンケート

今後のサービス改善に役立てるため、手続き終了後のお客様からアンケートを頂いております。
サービス満足度、利用開始の決め手、手続き中の対応など、さまざまな質問にお答えいただけます！

サービスの満足度は？

<p>アクションがある際にメールをいただいたので安心できました。特にむずかしい事はなかったが、カスタマーサポートもあると何の不安もなかった。</p>	<p>費用も安くきちんと対応していただけたので、特に遠方の実家の相続が発生した場合にはありがたいサービスだと思います。</p>
--	---

46才・男性・東京都在住 71才・男性・茨城県在住

「そうぞくドットコム不動産」に寄せられたアンケート

不動産登記義務化を ビジネスチャンスに

小林：2024年4月から不動産登記が義務化されますが、これは御社にとって大きなビジネスチャンスなのではないでしょうか？

塩原：はい、相続登記が義務化されることで、相続発生後3年以内に登記をしないと罰金が課されると言うことは、弊社にとっては大きなチャンスだと思っています。インターネットで簡単にできるサービスはかなりニーズがあると考えています。私たちとしてはそのタイミングまでにもっとメジャーになりたいですね。困った時に「そういえば『そうぞくドットコム不動産』があるじゃないか」と最初に思いついていただけるようなポジションを取りにいきたくて考え、ビジネスに取り組んでいます。

塩原社長が考える 終活領域の デジタル化構想

小林：さらに塩原社長がイメージされる未来の終活領域のデジタルの可能性や、「こういう風になっていくんじゃないか」といったビジョンはありますか？

塩原：「そうぞくドットコム不動産」をご利用いただくにあたってユーザーさんにアカウントを発行いただいているのですが、それを今後「ファミリーアカウント」としてご利用いただきたいという構想があります。家族の相続の記録をデジタルデータとして代々受け継いでいくイメージです。紙の書類で保管すると紛失や消失の可能性があります。デジタルであればその心配もありませんから。世代を超えた、デジタルデータ集計みたいなことをやりたいです。あとは自治体行政のDXと最適な連携を取れる

ようにしていきたいです。そうなれば本当に便利な未来が来ると考えています。

小林：家族間の意思決定は特に生前の大きな課題なので、ファミリーアカウントという概念は目からウロコが落ちました。お客様のライフタイムバリューを伸ばすことにも繋がりますし。

あとはいわゆる地方自治体側のDXについてですが、現状はどのような感じなのでしょう？

塩原：行政はデジタル庁も立ち上げるなど間違いなくDXの方向に向かってますが、おそらく行政が民間事業者と手を組んでDX化を進めていく形になるのではないのでしょうか。今後我々もそういったところで連携していけるようになっていきたいと考えています。

小林：最後に、塩原社長からメッセージをいただけますでしょうか。

塩原：本日お話をさせていただいた通り、「そうぞくドットコム不動産」は日々改善しております。これからさらに使いやすいサービスになっていくと思います。私どもは「相続手続きといえば『そうぞくドットコム』』というような日本を代表する終活サービスになるべく日々努力しておりますので、この記事をお読みになられている事業者さん、プレイヤーさんとともに日本の終活を効率化していければなによりの幸いです。全ての方が悔いのない終活ができるよう、ぜひエンディング産業を一緒に盛り上げていきましょう！



株式会社 AGE technologies 塩原 優太 代表のインタビュー動画を月刊仏事WEBにてご覧頂けます
2022年8月18日、配信開始の予定。
<https://butsuji.net/shukatsu/14306>

