

相続・事業承継
ナビゲーターを
訪ねる

お客様がどこにお住まいでも、安心してご相談いただける体制を目指しています

名古屋編 鈴木 隆史氏 株式会社エフケイ IFA営業部

～目標は「地元で全てが解決できる強力なコミュニティを作ること」～

弊社石野が代表理事を務める一般社団法人相続・事業承継コンサルティング協会。北海道から沖縄まで全国の協会員が相続や事業承継問題を抱えている方々の「ナビゲーター」として日々奮闘しております。本コーナーでは、お客様から信頼を得て活動している相続・事業承継ナビゲーターをご紹介します。



私は約3年前に相続・事業承継コンサルティング協会で「東海地区勉強会」を立ち上げ、毎月勉強会を開催しています。「相続や事業承継で困っているお客様のお役に立ちたい」という

同じ志を持った人たちが集まっていますから、これほど強力な勉強会はありません。司法書士や税理士等「土業の先生」や、不動産のプロなど、各界の専門家が参加して下さるようになり、お互いの強みを活かしてタッグを組み、お客様のお困りごとを解決したり一緒にセミナーを開催するなど、様々な取り組みを行っています。私も地元のニュータウンやお寺の方からお声がけいただき、協会員で司法書士の野田啓紀氏と一緒に認知症対策セミナーを実施し、大変喜んでいただきました。

こうして活動の幅が広がる中で、「気付き力」の大切さを痛感するようになりました。この感度を上げ、私自身そして東海地区勉強会が、困っている人とそれを助けることができる人達をつなぐ架け橋のような存在でありたいと思っています。

勉強会では毎月テーマを決め、「参加してよかった!」と感じてもらえる運営を心掛けていますが、正直「大変」と思う時もあります。その時にモチベーションを上げてくれるのが、全国にある地区勉強会の存在です。Facebookを活用して勉強会の内容を報告するなど情報共有を行っていますが、他地区の開催案内を見ると「負けられない」って思うんですよね(笑)。

地区勉強会が参加者の切磋琢磨の場になり、地区勉強会の盛り上がりは他の地区勉強会の刺激になる。これは、全国の協会員の更なるレベルアップや連携につながり、最終的には相続や事業承継で困っていらっしゃる全国のお客様のお役に立つことになると思いますので、これからも東海地区勉強会の更なる活性化に励みます。

私の目標は「地元で全て解決できるコミュニティを作る」。東京や大阪に出向かなくても必要な知識やサービスを得られる、信頼のおける専門家や人材と協力関係を築ける、そんな強力なコミュニティの構築です。それが地元を愛し、地元に貢献したいと思い続けてきた私が、地元でできることだと思っています。



東海地区勉強会にて



野田啓紀氏(右)と開催した認知症対策セミナー。依頼主は谷性寺のご住職です。

～相続・事業承継のファイナンシャル・コンサルティング会社がお届けする情報誌～

LIFE NAVI

キーストーン
ライフナビ通信

2020年
春号



こんなときこそ、みなさまの相談役として

本来ならこの時期は、花見で日本列島が賑わう季節。しかし、今年は新型コロナウイルスが世界を席巻し、金融市場ははじめ世の中は大きな混乱の状況にあります。各地で開催されるはずのスポーツ大会や大型イベントは、中止や順延を余儀なくされ、経済活動が停滞し、その出口が見えないなかで、私たちは何を抛り所に生活をしていけばいいのでしょうか。

この状況で弊社がみなさまに対してできることは何なのかと、最近ずっと自問を続けています。個人の方々に対しては、大切な財産を守り、今後のライフプランニングと一緒に立てながら、次世代にその大切な財産を引き継いでいく道先案内人の役割を果たしていくこと。経営者の方々に対しては、今後の事業計画を見据えたうえで、盤石な財務体質を築き、永続的に事業承継ができる体制づくりの良き相談役を務めること。これらが本来の弊社の役割だと考えています。

しかし、今はただ、みなさまの不安を和らげるために、資産の減少を防ぎ、事業収益や資金繰りが悪化しないように持てる知識やネットワークを駆使して、情報を提供させていただくことが、弊社がみなさまに対してできることかと思えます。

もし、資金的なことや経営のことでお悩みがあれば、お気軽にご連絡ください。

弊社は、今までも、そしてこれからも、ずっとみなさまの伴走者であり続けたいと考えていますので。

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ 代表取締役 石野 毅



資産に込められたお客様の歴史を大切にしています

～お子様からの相続相談を受けた時～

東京オフィス
江上 朋良

最近弊社ホームページには、初めてのお客様からのお問い合わせが増えています。相続人として資産を受ける立場のお子様からのご相談が多く、特に「相続のことを親にどう話したら良いか判らない」という悩みをお持ちの方が多いためです。そこで今回は、私がご相談の際に心掛けている事をお伝えします。

相続相談は、1.現状把握、2.課題整理、3.解決案実行、の順に進めます。ご家族構成・ご両親の資産状況・収支状況をお聞きし、概算の予想税額や遺産分割争いの可能性の有無・納税資金準備、認知症等で法律行為が出来ない場合の影響等について現状把握と課題整理を行います。(ご両親の資産内容が判らない場合は予想値にて試算しています)

ここまでは預貯金や株式、不動産など既に目に見えている有形資産が対象となります。ただこの状態でご両親に相続の話をするとうつろいられる可能性もあるので、もう一歩踏み込んだ準備が必要かと思えます。ここで私が大切に

しているのは、資産に込められたお客様の歴史を理解していただく事です。



自宅でご家族と一緒に過ごした歴史があるように、被相続人(相続される人)の資産には、「自分以外の人や社会の役に立ちたい」と思って努力された歴史や思いが存在すると思います。お子様には相続する前に、その資産を得る為に努力された親御さんの姿勢がどう映り、どう感じたか、考えを深めて頂いています。その結果として、1件でも多くの円満な相続・事業承継につながれば嬉しく思います。

お客様紹介

兵庫県川西市在住 八木勉様・智子様

～子供に遺す、自分達も楽しむ。そのバランスが大事、そして難しい・・・～

一 弊社石野との出会いは22年前

当時私は45歳で会社勤めでした。老後の資金作りにとって保険に入り、石野さんと出会いました。しかしそれ以上の保険の加入はなかったので、お目にかかることはなかったのですが・・・

一 最終的に誰に相談すべきかを決めかねて

自分なりにライフプランシミュレーションを作り、自分の判断で投資信託や株の運用、安全資産である保険商品など資産全体のバランスを考えてきました。でもずっと「いつまで自分1人で管理できるのか」という問題意識を持っていました。株式や投資信託については銀行等に相談していましたが、最大の問題は数年単位で担当者が変わることでした。

一 そんな時に弊社にご連絡いただきました

私が資産管理をするうえで大切にしているのは「長期間を見据えて判断する」です。

大切な資産管理をどこに任せるか。それを短期間の付き合いでは決められません。キーストーンさんからはニュースレターがずっと届いていたので、これからの私の人生を信頼して相談できるか否かをずっと見てきました。そして信頼できると確信したので、久しぶりにご相談させていただきました。

一 八木様にとって相続とは？

私の父は、皆が集まった席で「家族は大切なもの」「私や家族を支えてくれた妻は宝物」といつも話していました。この言葉を父の遺産として肝に命じ、妻と5人の孫を含めた娘たち家族を大切にしてきました。これは子供や孫たちに伝えたいし、私達夫婦が楽しんでいる姿も見てもらいたい。考え方や姿勢を伝えることも「相続」だと思っています。

一 相続を考えるうえでの問題点は？

(勉様)今はリタイアし、60歳から英会話を学んでいます。実践のために短期のホームステイをしたり、妻と一緒に海外旅行に出かけたりしています。夫婦で

楽しむことを大事にしたいので、どれだけ自分たちのために使い、子供たちにどれだけ遺すのか。このバランスが難しいですね。

(智子様)家のことですね。自然に恵まれ、孫たちが走り回れるこの家がとても気に入っています。ただ、地元の病院が赤字経営で縮小されています。今は車で多少遠い病院でも通えますが、いつまで運転できるか…。この家が大好きですけど、家が狭くなっても移動が便利な町なかに住むほうがいいのかなと考えたりもします。

一 キーストーンに望むこと

これからも家族全員を含めて、長いお付き合いをお願いします。



旅心とぬくもりに溢れた玄関ホールにて。
右から智子様、勉様、石野



リビングにはたくさんの写真が。
八木様ファミリーの歴史は笑顔に溢れています

教えて先生!

第6回：「相続した不動産を売りたいとき」

～司法書士法人おおさか法務事務所 代表社員・司法書士 川原田 慶太先生～



まずは自分の名義にしないと売れない?!

相続した不動産を売るときには、名義人が誰になっているのかをまずは確認しましょう。その上で、いったん自分の名義に変更し、売却と同時にさらに買主の名義に変更する、という流れになります。亡くなった方の名義から、一気に買主の名義にすることはできませんので注意しましょう。

◆誰の名義にするか、方法は2つ

自分の名義…といっても相続人が複数いたら誰の名義にすればいいの?という点も重要です。たとえば下記のようなケースで考えてみましょう。

- ・母が亡くなり、相続人は長女と次女
- ・死亡時の母の財産は、自宅と預貯金
- ・自宅は売って、その売却代金を長女と次女で半分に分けたい



売りたい自宅を誰の名義にするか、方法は2つあります。

- ①長女と次女との2人の名義にする。
- ②長女(次女でも可)の名義にし、お金のみ長女と次女とで分ける。

①の場合は、すべて2人の合意のもと進め、2人揃って売却手続きを行います。2人の名義の場合「持分」も記載されますので、売却代金を半分にしたい場合には、「持分」を「2分の1」ずつにします。長女と次女との仲が良く、距離的にも近くにいる場合には、この方法にすることがあります。

②の場合は、売却金額の最終決定や売却手続きは長女に任せますが、最終的に入ってきたお金は長女と次女とで分けることができます。手続きや意思決定の迅速性から、代表で手続きする人を名義人にして進める、というやり方は実務上よく使われている方法です。

ただし、名義を長女1人にするのは、あくまでも代表者としての意味合いですので、「名義は長女に変更して売却し、清算後の売却代金は長女と次女とで

2分の1ずつ分ける」といった趣旨を遺産分割協議書に明記しておきましょう。また清算するにあたっては、税負担などにも注意しましょう。

ポイントは、①不動産を売ったお金をどのように分けるのか②不動産を売る手続きは誰がするのか。この2点を見越して誰の名義にするか決めていきましょう。

不動産の価格は、業者ごとに異なる!? 複数査定のおすすめ

信頼できる不動産業者を知らない、今までお願いしたこともない、という場合は複数の不動産業者にまずは査定依頼することをおすすめします。査定は無料がほとんど。できれば、知り合いの紹介、大手不動産会社、地元の不動産会社といった条件の違う業者に当たってみましょう。

査定依頼をすると、それぞれの業者が“だいたいいくらで売れそうです”という金額を提示してくれます。その査定金額を確認して心づもりをすると同時に、その金額の根拠があるのか、担当者が誠実かどうかを見極め、どこにお願いするかを決めるのがよいと思います。

査定金額はおおよその価格なので、査定金額のみで業者を選定しないように注意しましょう。

