

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

富山編 小沼 憲子氏 小沼FP事務所 代表

～健康寿命とは、自身で資産管理することからの勇退年齢です～



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。



東京から富山にUターンし
ファイナンシャルプランナー
(FP)になりました。それから

20年余り。仕事の傍ら、認知症になった親の介護に携わり相続も経験しました。

その当時、介護の経験者は周囲にいませんでした。問題解決の糸口を見つけられるような相談場所がありませんでした。もう少し知識を備えていればと、悔やまれることもあります。そんな私だからこそ、FPとして高齢者の資産管理や相続についてお伝えできることがあるはず。依頼者の悩みに寄り添い、女性の視点から提案できると考えています。

「相続、事業承継」の問題は、総合的かつ、立体的な解決が必要です。そのため、私は相続・事業承継コンサルティング協会の会員になり、知識やさまざまなスキルの習得に努めています。相続や事業承継の問題には地域特有の風土や文化が絡んでくるケースも少なくありません。依頼人の想いに寄り添い、適切な解決方法を導き出すには、地元の価値観に沿った対策も必要ですし、地元の土業の先生とのネットワークも欠かせません。

そうした面をサポートしてくれるのが、北信越地区勉強会です。幹事の寺畑誠二さんと作井盛一郎さんが毎月開催してくれるおかげで、相談者に向き合う気持ちを一つにし、スピード感のある掘り下げた意見交換ができています。東京や大阪で開催される全国規模の勉強会では、最新情報を得るだけでなく、強い使命感をもった多くの仲間と出会うこともでき、全国に

ネットワークを持つ「富山のコンサルタント」として幅を広げられたのではないかと考えています。

先日、オンライン開催された全国勉強会で発表の機会をいただきました。私は現在、認知症対策に重点をおいたコンサルティングを行っています。認知症になると不動産の売却やリフォーム、修繕契約ができなくなります。アパート経営者は入居者との賃貸契約もできなくなることをご存知でしょうか。銀行口座さえ凍結される恐れがありますし、定期預金、有価証券など全ての契約ができなくなります。これは本当に大変なことです。

その対策として、「健康寿命」と言われる75歳までに、資産管理から勇退する準備が必要だと私は思います。例えば認知症の備えとして、保険や任意後見制度、家族信託を利用し、家族や後継者が困らないようにしておく方法もあります。

発表後は、全国の協会員からたくさんの感想をいただき、仕事へのモチベーションを高めることができました。これからもご相談者やそのご家族のため「小沼さんに相談すると元気がでて安心できるよ」と言っていただけの相続・事業承継コンサルタントでありたいです。



北信越勉強会にて。勉強会ではそれぞれが抱えている事例について会員の知恵を結集し、相談者にとってよりよい対応策がないかを相談、検討できる場にもなっています。こんな場は、なかなかないです。

～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
夏号



人生の価値観を見直す良い機会になる?!

今年の上半期の話題といえば、やはりコロナ抜きに語ることは出来ません。コロナによって私たちの日常は一変しました。生活スタイルや働き方・人との交流、そしてお金との向き合い方についても、ステイホーム期間中にいろいろ考えられた方も多かったのではないのでしょうか。

コロナ前までは当たり前だと思っていたことが、実はそうでもないと思えることが意外と多いことに気づかされる。これまでも多くのストレスを感じていた社会環境が、コロナの影響でさらに多くのストレスを感じさせられる社会になっているように思えます。

一方、今までの価値観をよくよく考えてみると、より便利で物的な豊かさを求めれば求めるほど、それに比例して、多くのストレスを抱え込むということになっていませんか。経済価値や機能優先の考え方から、本来人としてどのような生き方が自分や家族に幸せをもたらしてくれるのかをじっくり考えてみることで、ストレスが思いのほかスッと消えてゆく。

「コロナによって、自分の生き方について考える機会を与えてくれた。」

そう思うと、世の中で起こっている出来事は、まんざら悪いことばかりでもないような気がします。

よかったら、そんな人生の価値観を考えるお手伝いをさせていただきます。

それが、私たちの本来の仕事だと思っていますので。

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



オンライン面談・セミナーも承っています

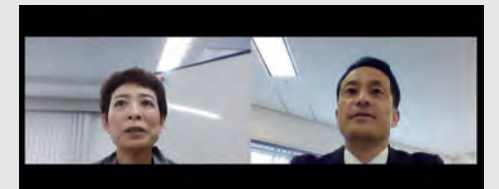
～操作に不慣れな方はお手伝いさせていただきます～

新型コロナウイルスによる自粛期間中、弊社でも社内会議やお客さま相談・勉強会をWeb会議システム(Zoom等)で行う機会が増えました。メリットは、時間と距離の課題解決です。弊社石野が代表理事を務める相続・事業承継コンサルティング協会では東京と大阪で隔月に勉強会を開催していますが、オンラインで実施したところ遠方からの参加者が増えました。北海道の会員から「相続・事業承継専門の税理士を紹介してほしい」という依頼を受け、東京の税理士をご紹介しました。現在オンラインでお客様との商談が順調に進んでいるという事例も出てきています。

判りやすい資料作成や事前に資料をお届けするなど工夫し、お客様には面談前に資料に目を通して頂く等のご協力をいただくことで、PC画面に意識が集中し、実面談と同等又はそれ以上に伝える力があるような気がします。一方で疲労度も高いので、時間を短く区切り途中休憩を入れる事も大切にしています。私は最初に「本日の面談ポイント」を箇条書きにしてゴールイメージを共有する事と、予定終了時間を伝える事を意識しています。

全体的にオンライン面談は今後も利用機会は増えると思います。一方で質の高いオンライン面談の多くは、日頃の信頼構築により実現出来ています。その点で対面の重要性も今後一層高まっていくような気がします。

オンライン面談はPCやスマートフォンをお持ちであれば、お住まいが国内でも海外でも関係ございません。どうぞお気軽にご相談ください。



キーストーンライフナビ通信発行元

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ
大阪オフィス 〒531-0072 大阪市北区豊崎3-9-7 いすみビル5F
東京オフィス 〒108-0074 東京都港区高輪3丁目23-17 品川センタービルディング7F

あなた様からのお問い合わせやご意見・ご感想お待ちしております。返信用封筒、E-mail、FAXをご利用ください。

TEL ☎0120-140-439 FAX ☎0120-707-139

E-mail info@kanameishi.com URL https://www.kanameishi.com

お客様紹介

株式会社一空 人見幾生様・人見将太様

～互いを尊重しながら事業承継を進めています～



今回で登場いただくのは、弊社石野が20年にわたりお付き合いいただいている株式会社一空代表取締役人見幾生様と、昨年2月に入社されたご子息の人見将太様。同社は人見社長が40年前に呉服卸の会社として設立。現在は、洋服のように着こなせる和服ブランド「門」の製造・販売、京都の水と国産の和漢植物にこだわった自然派化粧品「京乃雪」の販売を中心に事業を展開されています。お二人に「事業承継」への想いをお聞きました。

一 会社を継ごうと思われたきっかけは？

(将太様)5年前に三菱UFJ銀行に入行しましたが、その時は全く会社を継ぐことは考えていませんでした。両親からもそのような話をされたことはなかったです。入社2年目で法人のお客様を担当するようになり、事業承継について関心を持つようになりましたが、まだ自分事ではなかったですね。

一 事業承継の話はどちらから切り出されたのでしょうか？



(人見社長)2年ほど前に、私から話しました。事業の引き継ぎには3年は必要だと考えていました。70歳を過ぎて自分の年齢を意識するようになり、それまであまり話したことはありませんでしたが、「会社を引き継ぐつもりがあるのなら、今帰ってこい」と伝えました。

(将太様)ぎりぎりまで悩みました。最終的には「自分の人生なんだから、後悔のない選択をしろ」という上司の言葉で気持ちを決めました。



一 一代で会社を築き上げた

お父様からの事業承継、プレッシャーはありますか？

(将太様)それはあまりないですね。父のことはリスペクトしていますが、父と同じことはできませんし、自分のペースでやっていこうと思っています。仕事の内容は色々言われますが、私の意見を尊重してくれるので、やりにくさはないです。

一 これだけは引き継ぎたいこと

(人見社長)うちの会社は、お客様も含め人とのご縁に恵まれて本当にありがたいことです。いいご縁をいただくには、いい人に出会うことが大切。いい人に出会うには、自分自身を磨く事が大切。そのために何をすべきかを考え、ご縁に磨きをかけてほしいですね。

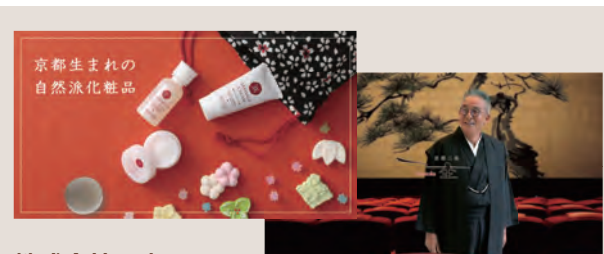
一 何を受け継ぎ、何を新たに作っていかうとお考えですか？

(将太様)うちの商品はお客様を惹きつける力がとても強い。その開発力は大事にしていきたいです。私が何を作り出すか…「堅実に」ですね。「勝てない勝負はしない」。それにより収益構造を安定させ、10年後には私が立ち上げた事業が会社の新たな柱になっているという風にしたいですね。

一 キーストーンはどのようにお役に立つことができるでしょうか

(人見社長)20数年前から会社と個人それぞれの資産形成で的確なアドバイスをいただけてきました。「自分のわからない分野のことは、信頼できる人の意見を聞く」というのが私のスタンスですので、これからもよろしくお願ひします。

(将太様)石野さんはなんでも話せる方だと思っています。事業承継については、父と面と向かって話せないことも出てくると思いますので、そういう時にキーストーンさんに間に入っていただいて、第三者の目から意見をいただけるとありがたいです。



株式会社一空

京都市中京区二条通油小路東入西大黒町320番
<https://www.ichimoku.co.jp/>

二条城のすぐ近くにオフィスと「門」「京乃雪」のショップがあります。「門」のモデルは人見社長ご自身。ブランドを体現されています。「京乃雪」は、ニュースレター編集担当野田が15年にわたり愛用中。

教えて先生!

第7回: 相続した不動産を売ったときはどんな税金がかかるの?

～愛和税理士法人 代表税理士 岡田隆先生～



相続した不動産を売却した時にかかる税金は、基本的には、「所得税」「住民税」「国民健康保険料(※)」の3つです。ただし、課税されるのはその不動産の売却について「利益」が生じた場合に限られます。

※サラリーマンの方には影響しませんが、自営業の方(国民健康保険)や、75歳以上の方(後期高齢者医療保険)等の場合には影響が生じます。

$$\text{利益} = (1)\text{譲渡対価} - (2)\text{取得費} - (3)\text{譲渡経費}$$

(売却代金) (購入金額) (売るためにかかった費用)

(1) 譲渡対価

その不動産の売却代金です。売却時に固定資産税の精算をした場合は、その精算金も譲渡対価として取り扱います。

(2) 取得費

その不動産の被相続人(=相続される方)の購入金額です。相続登記のために支払った費用も取得費とすることができます。ポイントが3点あります。

- ① 建物の場合、取得時から売却時までの価値減少分(償却費)をマイナスする必要があります。
- ② 購入金額が不明な場合は、譲渡対価の5%を取得費とみなす特例があります。が、著しく不利になってしまう可能性があるため、合理的に取得費を予測することも可能です。こちらは税理士にご相談ください。
- ③ その不動産を相続した際に納付した相続税も取得費に加算し、利益を少なくすることができます。

相続手続きが完了したとしても売却・申告が完了するまで、購入時の売買契約書や諸費用の請求書・領収書等は大切に保管しておくことが重要です。

(3) 譲渡経費

その不動産を売るために直接かかった費用です。基本的には仲介手数料等に限られます。

利益に対する特例制度

被相続人の方が生前居住されていて、相続後に空き家になっている場合には、利益から最高3,000万円の控除を受けることができる特例制度も用意されています(期間限定)。ただし、いくつかの要件を満たす必要があります。

税額等の決定

以上の方法にて計算した「利益」に対して、それぞれ下記のとおり計算した金額が税額等となります。売却した年の翌年2月15日から3月15日までの間に確定申告をすることにより税額等が確定し、所得税をまず納付します。その後、住民税と国民健康保険料の決定通知が6月頃に届きますので、そちらで順次納付をおこないます。

- ① 所得税「利益」×15.315%
- ② 住民税「利益」×5%
- ③ 国民健康保険料「利益」×約13%

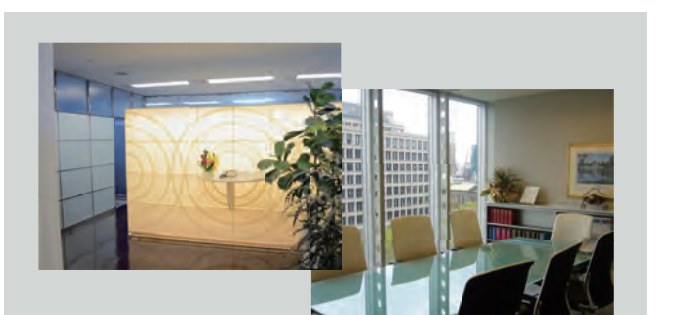
※自治体によって料率が異なります。また、上限がありますので、増加しない可能性もあります。



見落とされがちな消費税

相続を受けた不動産がご自宅や賃貸マンションの場合は関係ありませんが、賃貸用駐車場やテナントビルであった場合、「建物の売却収入」部分は消費税の「課税売上」に該当します。

つまり、相続した不動産がこういった用途に使われていたかにより、課税される税金等が異なりますので、この点は注意が必要です。



愛和税理士法人 <http://www.aiwa-tax.com/>