

(株)福田財産コンサルのサービス

資産3億円からの
財産形成マネジメントをお手伝いします

「資産の組み替え編」



株式会社 福田財産コンサル
代表取締役 福田 郁雄
〒104-0061 東京都中央区銀座2-11-1 銀座ランドビル5F
TEL 03-6378-0426 FAX 03-3543-7355
E-mail fuku@fukuzai.com <http://www.fukuzai.com>

福田財産コンサルのサービス理念

<理 念>

資産家の**政策秘書**として、
財産形成のお手伝いを通じて、
幸福な未来に向けての**「お役立ち」**をします。



代表取締役 福田郁雄

<基本方針>

Win Win Win

依頼者の利益だけを追求するのではなく、利害関係者(相続人やテナント等)の利益をも考慮入れ**WIN・WIN・WIN**の関係を築きます。このことが成功の近道だと確信しています。

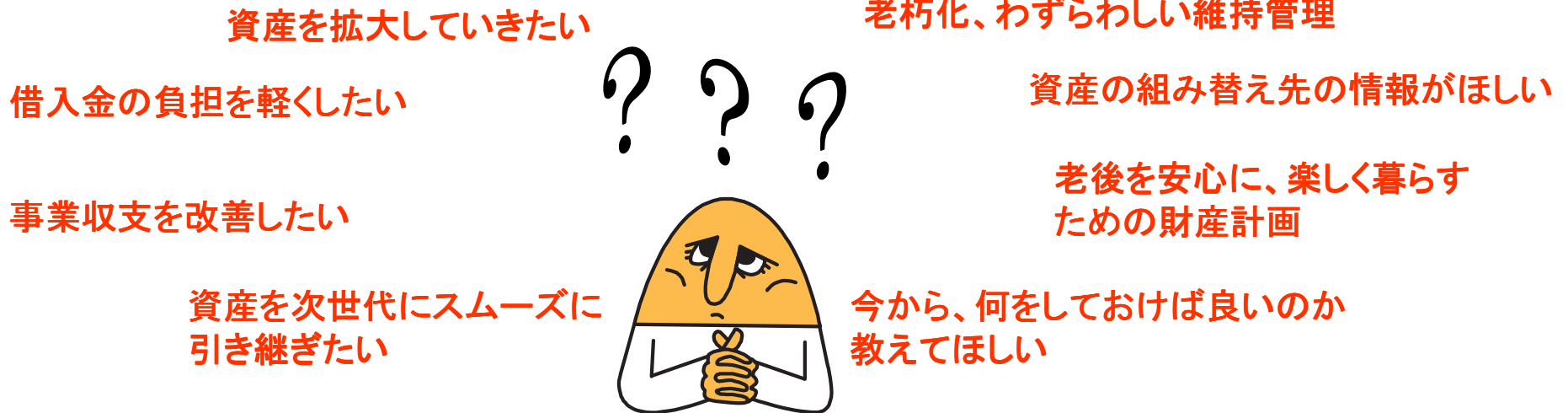
利害関係者と戦う(奪い合う)のでも無く、分け合うのでもありません。チエを出し**利害関係者が皆勝利者**になるように**創造的に問題を解決**していきます。そのために、常に新しい生きた情報を仕入れ、前例にとらわれることのない自由な発想で提案を行います。

<10の方針>

1. 市場判断、収支計画、相続問題、金融戦略、法務・税務を視野に入れ**包括的に**提案します。
2. 対処療法はしません。資産の全体像を捉え、資産の組み替えを含めた**抜本的な**提案を効果的・重点的に行います
3. 独立系コンサル会社の特徴を活かし、資産家の立場で**フリーな**提案をします。
(自社商品の売り込みの心配がありません)
4. 依頼者には**ストレス無し**で、問題解決の過程を楽しんでいただきます。
5. 依頼者に判断を委ねるのではなく、**プロとして**「こうすべきだ」という助言をします。
6. 考えに考えてもがき苦しんでヒラメキが生まれるまで**チエを出**します。また独りよがりのチエにならぬよう、ネットワークの力も借りてチエを出します。
7. 総資産600億円を超える財産形成コンサルティングの**経験**を活かし福田郁雄自らが担当します。
(部下に任せません)
8. 企画提案書作成だけの業務をしません。実施段階の**管理**も責任を持って行います。
9. 実施段階では**競争原理**を取り入れ、入札を原則とし最大のパフォーマンスを引き出します。
10. 紹介者の顔を潰すことだけは絶対にしません。紹介者への**配慮**も怠りません。

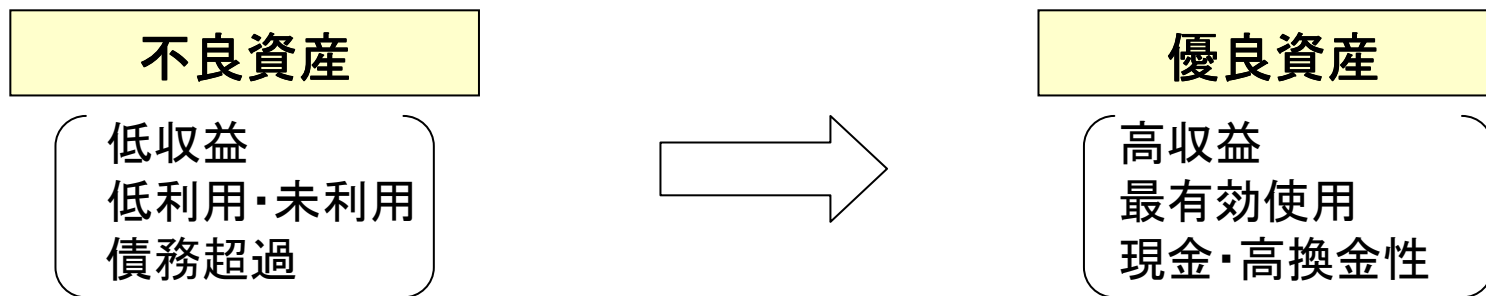
資産の組み替えによって抜本的に解決

「お悩み」「ご相談」の例



上記の問題は対処療法では解決できません。

適切な「資産の組み替え」によって抜本的な解決を



「資産の組み替え」主なコンサル実績一覧

| 事例 | 氏名 | 目的 | 規模 | 組み替え前資産 | 組み替え後資産 | 福田財産コンサルの知恵 |
|----|----------------------------------|-------------|------|----------------|-------------------|------------------|
| A | 国分寺市 K様 (中野の資産家) | 相続発生による財産分与 | 7.8億 | 中野区の賃貸マンション | 借入金返済 現金による財産分け | ファンドヘシールド入札 |
| B | 松戸市 T様 (鉄工所経営) | 事業の縮小・再生 | 8.4億 | 松戸市の大規模工場 | 借入金返済 松戸市の中規模工場 | 任意売却物件の購入 |
| | | | | 中央区の旧工場 | 市川市の賃貸マンション | 法人の事業用資産の買換え特例 |
| C | 大田区 Y様 (田園調布の名士、 飲食チェーン経営) | 資産の拡大と相続対策 | 6.5億 | 高級住宅地 | 中央区に土地+事務所併用マンション | 増築申請による容積率消化 |
| | | | | | 外国人向け高級貸家、自宅 | マーケティング |
| | 千代田区 S様 (ビルオーナー 教員) | 超過物納資金の活用 | 1.8億 | 現金 | 市川市の賃貸マンション | 任意売却物件、リフォーム |
| D | 浦安市 T様 (浦安市の名士) | 事業承継 | 7.8億 | 地方と浦安市の賃貸マンション | 市川市の事業用土地と建物 | シールド入札 |
| | | | | 世田谷区のアパート | | 任意売却物件 |
| | 中央区 N様 (個人投資家) | 事業資産の拡大 | 0.5億 | 全額借入 | マンション1階の店舗 | 公的融資の活用 |
| E | 港区 R様 (上場会社) | ファンド事業 | 6.0億 | 投資資金とノンリコースローン | 荒川区の賃貸マンション | 土壌汚染対策 |
| | | | | | 市川市の賃貸マンション | エンレポ、信託銀行用資料 |
| | 千葉市 M様 (土地資産家 公務員) | 相続対策と資産の拡大 | 2.2億 | アパートローン | 市川市の賃貸マンション | ハイレバレッジ |
| | 江戸川区 T様 (地域NO1の土地資産家) | 相続対策 | 3.7億 | 更地 | 賃貸マンション2棟 | ハイリターン(2×4の3階建て) |
| | | | | | 倉庫付き事務所1棟 | 10年借り上げ保証 |

「資産の組み替え」主なコンサル実績一覧

| 氏名 | 目的 | 規模 | 組み替え前資産 | 組み替え後資産 | 福田財産コンサルの知恵 |
|--------------------------|---------------|-------|---------------------|------------------------------------|-------------------|
| 市川市 I様 (地域NO2の土地資産家) | 相続対策と資産の拡大 | 4.7億 | 調整区域土地、定期借地底地 | 中央区の賃貸マンション | 相続税の節税+収益 |
| 四街道市 O様 (地域NO1の土地資産家) | 相続対策と資産の拡大 | 3.3億 | 宅地、アパートローン | 中央区の賃貸マンション | 相続税の節税+収益 |
| 浦安市 M様 (飲食店経営) | 不良債権処理 | 0.7億 | 浦安市の自宅併用賃貸マンション | 債務なし | 引越し費用 サービスとの折衝 |
| 杉並区 F様 (一流企業勤務) | 資産拡大 | 0.6億 | アパートローン | 麻生区の木造3階建て賃貸住宅 | 傾斜地立地、木造3階による高利回り |
| 浦安市 H様 (浦安市の名士) | 老朽マンションの資金化 | 4.4億 | 浦安市の事務所付き賃貸マンション | 現金 | ファンド向けシールド入札 |
| 四街道市 S様 (地元有名ビルのオーナー) | 老朽ビルの資金化 | 2.8億 | 千葉市のソーシャルビル | 現金 | 物件調査 |
| 品川区 O様 (大手電気メーカーの子会社) | 法人保有資産のリストラ | 0.9億 | 調布市の区分所有マンション | 現金 | 管理規定整備 ファンド向け売却 |
| 寒川町 O様 (地域NO1の土地資産家) | 相続税の節税・納税、収益力 | 10.7億 | 農地 | 相続税納税資金 川越賃貸マンション 横浜市賃貸マンション | 建売業者向けシールド入札 |
| 新宿区 A様 (卸売り業経営) | 債務圧縮・老朽ビル資金化 | 14.5億 | 新宿区の店舗・事務所付き賃貸マンション | 新宿区オフィスビル | 相対取引 |
| 川口市 N様 (建築家・資産家) | 土地信託の問題解決 | 7.2億 | ロードサイド店舗(土地信託) | 収益不動産検討中 | 土地信託の合意解約 |

■相続後の有利な収益不動産の売却

相続人間の話し合いによって、共有名義になっている賃貸マンションを売却販売戦略が功を奏し、予想以上の売却資金を手にすることができました。

①プロフィール

依頼者 長男 62歳 ITコンサル外会社自営
次男 58歳 大手食品メーカー勤務
長女 64歳 主婦

被相続人 母 84歳
賃貸マンション最上階に一人住まい。
半年前に死亡。

売却する賃貸マンション
所在 東京都中野区
建物 鉄骨造6階建て 1LDK35戸 築12年

②依頼内容

母の相続後、兄弟間で話し合った結果、相続対策で建築した賃貸マンションを売却して、均分相続することにしました。大手の不動産会社数社と地元の不動産会社に査定を依頼しましたが、何かピンと来ませんでした。どのようにすれば、最も高く売却できるのでしょうか?また、相続の登記やら買主との交渉や測量・抵当権者との話し合い・税金など分からないことだらけです。無事に相続を終えるためのアドバイスをお願いします。

③課題

大手仲介会社の査定書は分厚いものの、土地がいくら・建物がいくらというようなものでした。私はこの賃貸マンションを管理していますが、毎月どれだけの家賃が入り、どれだけの経費が出るかによって価値を実感しています。収益を評価として考えないことに違和感がありました。以前の父の相続の時に延納を申請しましたが、その残債を抹消する資金が手元がありません。建物の検査済書がありません。また、長期滞納者もいます。

④提案内容

収益不動産の買い手は投資家です。その買い手の中でも不動産ファンドが最も強気で購入しています。ただし、鉄骨造であること、検査済書がないこと、規模が7億円台などの欠点があるので、数百社あるファンドの内5~6社に絞りシールド入札方式で競争入札を行います。延納の残金は税務署が、売却資金での抹消を認めてくれなかったので、購入者の手付金を延納残金以上にしてもらいます。検査済書がないのは、やむを得ないので「建築基準法適合判定調査報告書等」を取得して遵法性を証明します。長期滞納者に対しては、購入者に対して債権譲渡契約を締結して、滞納問題を購入者へ承継させます。

⑤結果

最終的には住居系に強く小規模物件も取り扱うプライベートファンド(私募ファンド)8社の間での競争となり、当初の大手仲介業者の査定より33%高く売却ができました。当初一人当たりの手取りが、3千万ほどあれば良いと考えていたのですが、倍の6千万円にもなりました。遺産分割協議書の作成から、相続登記、延納の抹消、金融機関抵当権の抹消、確定測量など売主がすべきことがすべてスムーズに行え、無事に相続を終えました。

⑥お客様の声

最初別の大手不動産会社の話を聞いた時には、相続を受けても売却金額とローン残高が同じくらいになって手元にお金が残らないので、兄弟3人で現金を分けることはできないものだと言っていました。福田さんに出会えたお陰で、期待を超える売却ができました。また、相続に詳しく遺産分割協議から、名義変更などお手伝いいただき助かりました。



■事業用の買換え特例を使い、工場縮小による再生

顧問税理士とも相談し、一旦工場を縮小することに。現工場を相場より高く売却し、新しい工場を相場より安く購入。譲渡による利益は買換え特例を使いゼロへ。

①プロフィール

依頼者 会長 70歳 病気がち
社長 62歳 会長から経営任され心機一転

売却した工場 3,600㎡ 売却額 4.4億円
購入した工場 1,800㎡ 購入額 1.4億円

売却した会長の父の敷地 売却額 1.1億円
購入した賃貸マンション 購入額 1.5億円

②依頼内容

業績の悪化により、金融機関より資産売却による資金の返済を迫られています。敷地のどの部分を処分したらよいのでしょうか？
また、どのような方法で売却すれば良いのでしょうか？
もし、全部売却ということになった場合は、代替の工場はどのようにして見つければ良いのでしょうか？
売却によって生じる利益がどのくらいになり、税金かかどのくらいかかるのか、また税金を減らす方法はないのでしょうか？

③課題

工場の敷地が広いので全部売らなくとも、一部の売却によって、債務の返済は可能となりますが、敷地がうまく切れないし、債務の返済ができたとしても税金を支払うことはできない。
売却のことをあまりオープンにしたいくないし、オープンにすることによって値崩れを防ぎたい。
代替の工場は小さくても良いが、資金を残すために相場より安く購入する必要がある。
売却益によって法人税の支払を行うと手元に残るのはわずかな金額になってしまう。

④提案内容

商工会議所を通じて、購入希望者を紹介してもらおう。運よく、線路拡張に伴う移転を求められている工場が気に入ったので、無理してでも購入したいとの希望者が現れた。複数の現在売りに出ている工場を見比べてもらう。できれば、銀行主導による任意売却物件で債務超過である売主から安く買うことをすすめる。(運よく近隣で見つかった)

念のため土壌汚染の調査を行う。キュービクルについてはPCB混入物の維持管理を明確にする。
今期は極力損を出し切り赤字とし、売却益と相殺するとともに、事業用の買換え特例を目いっぱい使う。

⑤結果

売却は相場より高めに、購入は相場より安めにできた。
借入は全額そっくり返済できるメドがたった。会長の父の敷地を売却し、そのお金を法人に貸し付け、法人が市川市内賃貸マンションを購入することにより、法人の買い替え特例を使ったため譲渡による利益が売却時点で発生させなくてすんだ。
また、債務が整理され地元の金融機関と取引が可能となった。

⑥お客様の声

何も分からない状態でしたが、親身になってやって対応してくださり感謝しています。資金繰りで頭を悩める日々から解放され、精神的にも随分楽になりました。また、綺麗な賃貸マンションを持ててよかったです。成年後見人の手続きのお手伝いをはじめ、何から何までお世話になりました。



■都心の用地取得による自社オフィス兼賃貸マンション建設&外国人向貸家

本部用地の隣地を買い増し、自社オフィス兼賃貸マンションを建築
近郊の本社を都心へ、その跡地を外国人向け高級賃貸貸家にした。

①プロフィール

依頼者 社長 65歳 大手飲食チェーン店経営
旧会長 92歳 被相続人
現会長 90歳 被相続人の配偶者

自社オフィス兼賃貸マンション
1~3階 本社事務所
4~10階 ワンルーム27戸

近郊の貸家
240㎡ 家賃150万円/月

②依頼内容

都心の本部ビルの隣地が購入できそうです。地型が良くなるので、買い増して有効活用を図りたい。
また、相続の発生を機に城南地区の超高級住宅地の本社を都心に移転させたい。
移転後の跡地の有効活用方法も考えてほしい。
役員は同族なので、役員会での同意が得られるような提案内容としてほしい。
また、会長は高齢なので親孝行もしたい。できれば母親の自宅も併設してやってほしい。

③課題

- 1) 現在所有している貸しオフィスも賃料減額請を受け苦労しているし、近隣には大規模開発のオフィスが林立し、オフィスには限界を感じていらした。
- 2) 前面通りが狭く、5階までしか建築できそうにない。
- 3) 既存のビルのテナントおよび管理会社に迷惑をかけることなく、建築しなくてはならない。
- 4) 城南地区の超高級住宅地は住環境が抜群であるものの、有効活用となるとこれといった方法が思いつかない。

④提案内容

- 1) 購入した敷地の間口がとても狭く、道路斜線の影響を受けるので、既存のビルに増築という形の建築確認申請にします。このことにより、反対側の広い国道の接道となるため、5階建てが10階建てとなり、容積目いっぱい建てられるようにします。間口も広がり全室南面プランが実現します。
- 2) オフィスの競合は避け、賃貸マンションとし、大手賃貸管理会社のサブリースとします。
- 3) 近隣の説明会には事前にキーマンにオーナー自ら会い、理解を求めるとともに、近隣の区画整理事業の協定に沿った計画とし、街づくりに参画します。
- 4) 城南地区の超高級住宅地の活用は欧米人向けの高級貸家とし、利回りをあげます。

⑤結果

合計で年収7,200万円、利回り12.0%(表面)を想定。
本社移転、賃貸マンション建設、外国人向け賃貸住宅、会長のご自宅の建築が順調に進み、3月末の完成を楽しみにしています。
城南地区の超高級住宅地は、3分割することにより、利用区分毎に評価ができるので相続税評価を約20%削減することになりました。

⑥お客様の声

90歳をすぎて、家を新築することはあまり例のないことだと思いますが、今、母は快適な住まいを楽しんでいます。また、二次相続対策もこれで出来ました。どうもありがとうございました。



■事業承継対策&再生支援

個人・事業会社・資産管理会社の資産を整理し、将来の相続人同士が揉めないように不良資産を売却し、優良資産を購入することができました。

①プロフィール

| | | | |
|-----|----------|-----|-------|
| 依頼者 | 事業主・被相続人 | 65歳 | 事業経営者 |
| | 長男 | 38歳 | 事業承継者 |
| | 次男 | 35歳 | 会社員 |
| | 長女 | 30歳 | OL |

売却した資産

九州の賃貸マンション、東京都内のアパート、
千葉県近郊の賃貸マンション
合計金額 4.9億円

購入した資産

千葉県近郊の事業用資産 2.9億円

②依頼内容

将来の相続に備え、現事業の承継と資産がスムーズに引継げるように整理しておきたいと考えています。長男には会社を継がせ、次男には資産管理会社を継がせ、長女には現金を少し残してあげたいと思います。バブル時に契約した九州と東京都内のマンションは赤字続きなので処分したい。千葉県近郊のマンションは老朽化が進んでいるので、今のうちに処分したい。現在、事業用資産として土地建物を賃貸しているが、所有者が不良債権の処分の申し立てを金融機関から通告されている状態なので、安く買えるなら購入したい。

③課題

資産管理会社の所有する賃貸住宅はバブル期のもので、赤字が膨らみ次男に承継するには不適であった。千葉県近郊の賃貸マンションは個人の所有ですが、大規模修繕の時期にあたり、今後の修繕費が心配です。また、家賃も下がり気味、減価償却や金利等の経費も少なくなり税引き後の手取りが少なくなっています。千葉県近郊の事業用資産は不良債権処理なので金融機関の同意を取り付けなければなりません。

④提案内容

九州のマンションは投資物件を得意とする全国展開の仲介会社とのタイアップで販売。都内のアパートは収益還元法ではなく、土地の評価を前面に出し売却します。千葉近郊の賃貸マンションは検査済書がないのでファンドには無理なので、買取業者間での競争によって高値で売却します。千葉県近郊の事業用資産を事業会社で安く購入するために、金融機関への査定書の中に、第三者が購入した場合や競売になった場合の価格査定を加え、相場よりはるかに安い金額での購入価格を示しました。

⑤結果

賃貸マンションは適正な査定価格と競争原理を取り入れ、査定価格を上回る価格で売却できました。千葉県近郊の事業用資産は売主希望価格の60%で購入することができました。長男には事業承継の、次男へは資産管理会社を承継する基盤ができました。

⑥お客様の声

お蔭様で借金が減り、不動産のわずらわしい管理も無くなりホットしています。不良債権の土地建物を賃貸していたお陰で、事業資産を相当割安な価格で購入できて満足です。毎月の家賃以下の支払で取得でき、会社の財産として流動性も高かつ含み益もあるのでイザというときが安心できます。これでもまだ道半ばです、これからも引き続きよろしくお願ひします。



■不動産証券化で躍進する不動産ファンドとの取引

投資マネーを集め、金融機関からノンリコースローンを引っ張り、証券化を進めるために優良物件を精力的に集めています。

①プロフィール

依頼者 住居系賃貸住宅を得意とするプライベート
ファンドを組成するアレンジメント会社

投資家のために毎月数十億の収益不動産を
アキュジション(物件の購入)する目標がある。

依頼会社の特徴

- ・他のファンドがほとんど手を出さない、5億円以下の物件を数多く無競合で取得する。
- ・賃貸住宅に特化して、購入の意思決定を早くし、競合になる前に取得する。
- ・競合の少ない地方の物件も組み込む

②依頼内容

投資家から集めた資金を高利回りで配当するために、賃貸住宅専門で収益不動産に対する投資を行っています。最近ではファンド間や分譲マンションディベロッパーとの競合も多く、なかなか優良物件が揃わない。また、業者間取引が多いのですが、出回り物件が多く利回りも低くなってしまっているので、エンドから直接購入したいと思っています。

③課題

都心では不良債権処理も一段落し、銀行からの任意売却物件が底をつきつつある。とりわけ、高額物件は取得競争が激しく、思った価格でなかなか取得できない。個人から取得する物件はデューデリジェンスで引っかかるケースが多い上、必要な書類もなかなか集まらない。不良債権がらみの物件は入札方式が多く、最高値で購入することにはリスクを伴う。

④提案内容

- 1) 相続等で売却が必用となった個人の賃貸マンションをファンドへ持ち込む。(売主からすれば、一般個人の投資家より高く買ってもらえる)
- 2) ファンドが信託受益権化に必用な要件を予め調査し、受益権化可能な物件のみを紹介し、ファンドの手間を省く。手馴れていない不動産業者や税理士の窓口となり、ファンドとの橋渡しをする。

⑤結果

土壤汚染で引っかかるような物件を売主側の負担により、調査を行い信託受益権化に適合する物件とし成約に至った。ある不動産地域ディベロッパーは、出口にEファンド(依頼会社)がある強みを活かし、不動産のソリューション事業が加速した。

⑥お客様の声

当社は賃貸住宅に特化した不動産ファンドやリートの運営をしています。大きな新しい不動産金融ビジネスです。しかし、日本では少し前までその言葉すら聞いたことがないであろう「デューデリジェンス」が必要とされたり、手探り状態で手間隙がかかって大変なので不動産業者も苦勞しているようです。御社のように不動産業者へのコンサルをしていただけるとスムーズにお話が進むので助かります。本物件もリートへ上場するさいに採用させていただきました。おめでとうございます。今後とも引き続きよろしくお願いいたします。



資産の組み替えコンサルサービス

