

事例 9

財産コンサルティング

# 遺産分割、資産運用を視野に入れた対策で 家族円満のスムーズな相続手続きを実現

相続対策といえば、税理士と考える人は少なくないが、何も税金対策だけが問題ではない。むしろ、遺産分割に難しさがあり、そのトラブルの方が多い。竹中惣一さん(仮名)は、神奈川県郊外に農地やアパートを所有する地主。3年前に父親の相続が発生したときに、財産コンサルのアドバイスを受け税金対策だけでなく、相続人間での分割についても含めて段取りを組み、準備したところによって、スムーズな相続手続きを行うことができた。

**竹中惣一 オナー(仮名)**  
59歳

「うちは相続税がこんなに多かった。ちゃんと相続対策をしないと大変だぞ」

6年前、親戚からこう言われた竹中さん。父親がガンを患っていたこともあり、しばらくこの言葉が脳裏で反芻した。それから2年後に会社を退職した竹中さんは、「自分も何かやらなくていけない」と考え、まづ父親を社長にして資産管理会社を設立。法人運営をすることで、家の資産を徐々に理解していった。同時に不動産賃貸業を主とする地主業の

承継について、書籍やセミナーなどで、勉強した。

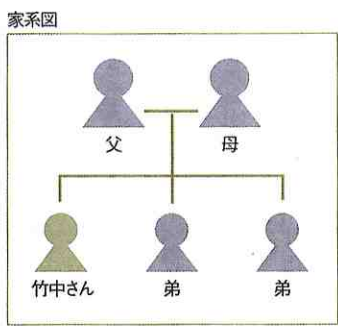
そんなとき、ある勉強会で知り合った地主から財産コンサルタントの福田郁雄社長を紹介してもらった。福田郁雄社長を紹介してもらった。淡々と話す口調には、適度な情報を得て分析しようという姿勢が感じられた。一通り竹中さんが話す、資産の棚卸しを行うことと相続に向けて資産を見直し、さらに分けていく方法を考えることを提案された。竹中さんは2回目に会ったときにはコンサル契約を締結することを決めていたという。

父親に福田社長を紹介する際、注意したのは、相続対策ではなく、「アパート経営を継ぐのが目的」ということを前面に出して、アドバイスを

工夫が必要。そこで、さらに次のような点を注意した。

- ① 第2人には通帳を確認してもらったうえで現預金を全部渡す。
- ② 葬式代・お墓の管理費用は竹中さんが負担する。
- ③ その代わり、家を継ぐ竹中さんがすべての土地・アパートを受け取る。家賃収入があるので、現預金は不要の意味も伝える。

分割内容については以上の3点がポイント。  
ただし、話の進め方一つでうまくいかない場合もある。その伝え方も



こうした準備の末に集まった結果、予想通り、弟たちは納得し、問題なく遺産分割協議書を作成することができたという。  
相続に関するアドバイスは税金だけでなく、スムーズに遺産分割ができ、納税できるかどうかにある。トータル的に提案できる経験豊富な専門家の存在は重要だ。

してくれる専門家の必要性を話したことだ。福田社長に会ってもらう段取りを整え、コンサル契約は父親と締結してもらった。父親を巻き込むことによって、資産の組み換えなどスムーズにさまざまなことを提案できた。

残念ながら、父親はコンサル契約締結後、容態が急変し半年でこの世を去ってしまったが、準備をしていたことによって、できる限りの相続対策はできていた。

さらに、「相続発生後の遺産分割についても、農家の相続コンサルの実績が多い福田社長だけに、もめない遺産分割のアドバイスが効果を発揮しました」と話す竹中さん。  
父親は家督相続を希望していることは、生前の話の中でわかっていった。

### 良好な関係づくりのポイント

毎月1回は定期的に会う場を持つが、それ以外でも、連絡を取り合ったりする。来てもらうだけでなく、自らも事務所を訪問する。相続対策はあくまでも、家の資産を承継するための一つ的手段と位置づけ、相続後も資産運用の相談をしている。

竹中さんに多く財産を分与する形にするときにどのように弟たちから理解を得られるように話すかが重要な問題だった。弟は2人おり、それぞれ他県に生活拠点を設けていた。関係も良好で、一見すると特に大した問題は起きないように見える。だ

## 意外に身近にいるベストパートナー 自分から良い関係を築く努力も重要

ビジネスパートナーを見つける際、今まで自分と関わりのなかったところから探す人が多い。探し方としては、インターネットや書籍、セミナー、無料相談、紹介等があるだろう。その探し方のポイントなどはいろいろあるだろうが、一番は実際に会って、相手のキャリアとスキル、考え方、さらにファイリングが合つかが重要になるだろう。

無論、こうした探し方も一つであるが、探し回ってもあまりいい人が見当たらなかったというケースもある。特に、地域性が伴う専門業者などの場合は都市によってはかなり選択の幅も狭くなる。

そこであらかじめ人も多いだろうが、そこは発想の転換で自分から良いパートナーシップを作り上げることもできる。

例えば、不動産会社の担当者最も、家主にとっては重要な存在であり、かつ不満が多い取引先だろう。だが、本特集の事例1(16P)と事例2(18P)を見てわか

かるようにそこで不満ばかりを募らせるのではなく、もう少し、お互いが良い結果を出せるように歩み寄ることもできるのではないかと。

また同時にビジネスパートナーとしていい取引先が見つかったとしても、家主自身がベストパートナーでなければ、良好な関係は築き上げることができない。

お互いが共にハッピーになるような関係にこそ、長期的に継続することができるのではないかと。「自分はお客だ」と前面に出すきると、相手も気持ちよく動くことはできない。  
パートナーシップは両者が公平だ。上も下もなく、お互いが良い結果を出せるように、努力しあつて、より良好な関係が築き上げられるのだらう。

