

闘う弁護士 が伝授する
家族が幸せになるための

相続の 奥義

目 次…… 2

序 章 （はじめに） …… 5

本書の要約（エグゼクティブサマリー） …… 17

第一章 巷の相続対策…… 25

1、相続増税 3 重苦…… 26

基礎控除引き下げ、税率アップ／土地売却時の譲渡所得税・住民税の増税
／地価上昇

2、事前準備をしてこなかったばかりに、多額の相続税を納 めることになる例…… 32

何もしなかった場合／生前贈与を活用していた場合／資産組換も行っ
ていた場合／生命保険も活用した場合

3、よくある相続対策（アパート経営） …… 38

増税のニュース→ハウスメーカーのセミナー参加／アパート収支と節税
シミュレーション／収支悪化→資産価値下落／兄弟で争族に／納税資金
が不足して、不動産を狼狽売りすることに

4、よくある相続対策（生前贈与） …… 49

贈与税の基礎控除／富裕層の生前贈与シミュレーション／名義預金の問
題／教育資金や住宅資金の一括贈与

第二章 相続対策の基礎…… 59

第一節 相続対策が失敗する原因…… 60

1、同時に実現すべき 4 つのこと…… 60

2、節税策のジレンマ…… 64

節税 vs 資産価値／節税 vs 円満／節税 vs 納税準備

第二節 解決策…… 69

1、資産の組換え（節税 vs 資産価値） …… 69

2、家族信託（節税 vs 円満、納税準備） …… 73

遺言の欠点／家族信託とは／家族信託により不動産を保有しつつ、円満な
相続と納税準備を実現

第三章 マーシャルアーツ流 攻めの相続対策（節税 編） …… 77

第一節 節税の基本…… 78

1、基本 3 原則…… 78

2、現状分析…… 81

財産診断／相続人の把握／相続税シミュレーション／争族シミュレーショ
ン／CFシミュレーション

第二節 資産の組換え…… 90

1、不動産の売却…… 90

売却先の選定／売却方法の決定／業者の選定

2、不動産の購入…… 97

不動産は時期が大事／情報の重要性／任意売却・相続案件／競売物件／
タワーマンションを区分で複数購入する／所得税の節税

3、プライベートカンパニー設立…… 106

4、匿名組合の組成…… 108

不動産投資できない事情／匿名組合のスキーム／分割対策

5、海外不動産…… 111

海外と日本の不動産市場の比較／法人税の節税スキーム／相続対策

第三節 相続財産を減らす…… 120

1、生前贈与～贈与税と相続税のシミュレーション…… 120

2、リバースモーゲージ…… 122

3、1 代飛ばし…… 124

4、教育資金、住宅資金、結婚・子育て資金一括贈与…… 125

5、相続時精算課税…… 126

6、墓や仏壇は生前に購入…… 131

7、リフォームも生前に…… 132

第四節 相続評価を下げる…… 133

1、資産組換え…… 133

2、小規模宅地評価減…… 133

3、土地の分筆…… 134

4、広大地評価…… 136

第五節 各種特例を使い切る…… 138

1、配偶者税額軽減…… 138

2、生命保険…… 140

3、養子縁組…… 141

4、事業承継税制改正…… 142

第四章 マーシャルアーツ流 攻めの相続対策（権利 関係保全編）…… 143

第一節 何もしないことは最大のリスク…… 144

第二節 遺言…… 146

第三節 家族信託…… 149

1、共有解消型信託…… 150

2、管理継続型信託…… 153

生前贈与の問題点／信託による解決

3、段階承継型信託…… 156

遺言の問題点／信託による解決

4、後継ぎ遺贈型信託…… 159

遺言の問題点／信託による解決

5、節税継続型信託…… 162

成年後見制度の問題点／信託による解決

第四節 5点セット「財産管理、任意後見、見守り契約、死
後事務、遺言執行」…… 164

財産管理／任意後見／見守り契約／死後事務／遺言執行

第五章 マーシャルアーツ流 攻めの相続対策（技の 連携）…… 169

終 章 （おわりに）…… 175

序 章

はじめに

序 章 はじめに

業界も踊る相続税狂騒曲

年間50兆円巨大市場に群がる住宅・ 不動産、金融機関の鼻息

ここに一つの土地があるとしましょう。

税理士から、この土地をそのまま所有していると相続税が多額であるとして、節税を勧められました。

そこであなたは、節税の一環として、ハウスメーカーに相談したところ、賃貸併用住宅の建築を提案されました。その土地には、どのような建物が建つか、事業収支はどのくらいかをすぐに計算してくれるでしょう。

銀行は、ハウスメーカーのプランを吟味したうえで、多少そのプランに無理があったとしても、借りる

人の属性が良ければ、喜んで建築資金を貸してくれるでしょう。

そのような最中、不動産鑑定士からは、その土地は、実は「広大地」と認定できるので、無理にアパートを建てなくても、節税できると助言されました。正式に鑑定を依頼しませんか？と勧められました。鑑定費用は100万円だそうです。

そして、駐車場運営会社から、その土地をリスクの低い駐車場として活用することを勧められました。

今度は、不動産会社から「土地を売却してくれないか？」と営業マンがやってきました。

そして、その売却代金が出るでしょうと、今度は証券会社の営業マンが「最新の投資信託が発売されたので1口買いませんか？」とやってきました。

さらに、生命保険会社の営業マンもやってきて、「節税」用だと言って、結構な金額の商品パンフレットを置いていきました。

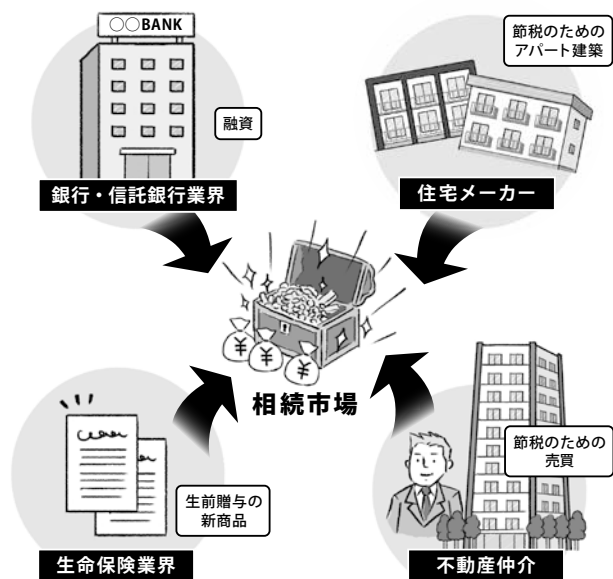
最後に、信託銀行の営業マンがやってきて、「保険や投資信託よりも、お孫さんの教育資金として有効活用した方がよいのでは？」と、教育資金として1500万円×3人分を一括贈与すべく、4500万円を預

金するよう勧めてきました。

このように、富裕層と呼ばれる資産家の方のもとには、引切り無しに、色々な業界の方が自社の商品を勧めにやって来ます。

2014年9月13日号週刊ダイヤモンドでは、上記のような現象について、冒頭2行のように揶揄しています。

私は、民間企業が相続税増税をビジネスチャンスと



捉えて、節税用の商品を開発して富裕層顧客に販売する方針は仕方がないことだと思っています。営利企業ですので、自社の商品を売るために、「節税」という営業トークを利用するのは当然です。

問題なのは、顧客を守るべき人がいないということです。

上記事例について、顧客自身は、土地をどのように処理するのが最有効活用であるのかの判断はできません。また、誰の言うことを信用すればよいかの判断もつきません。

各業者は、当然、自社の提案がベストだと言うに違いありません。

かくして、

- ・最初に提案してきた業者の言うままに相続対策をする
- ・営業トークの優れている業者の提案に乗って相続対策をする
- ・目先の節税効果の高い提案に乗かって、相続対策をする

という根拠に乏しい選択をすることになります。

その結果、富裕層の顧客は、1000万円を節税するために、資産価値を5000万円下落させるという失敗を引き起こします。500万円を節税するために、兄弟喧嘩が勃発した事例もありました。

私は、かねてより、

- ・ 富裕層の相続対策とは、家族の円満な相続を大前提として、相続税の節税と資産価値の向上を同時に実現する投資活動

と定義付けてまいりました。要するに、相続対策＝投資です。相続対策と称して、アパートを建築したり、不動産を購入したり、保険に加入したりする行為は、まさに投資活動そのものです。

投資であるからには、当然リスクが付きものです。

加えて、相続対策という投資には、相続特有のリスクが加わります。

具体的には、

- ・ 相続税を余計に支払うリスク

- ・ 資産価値を下落させるリスク
- ・ 争族を招くリスク
- ・ 納税資金が不足するリスク

です。

にもかかわらず、巷の相続対策は、ほぼ節税一辺倒ですので、



- ・資産価値を下落させるリスク
- ・争族を招くリスク
- ・納税資金が不足するリスク

については、リスクヘッジされていません。

素人の人が不動産投資を勧められたり、保険の勧誘を受けた際は、慎重になって、営業マンの言うことを疑ってかかるのが通常なのですが、「相続対策ですから」という枕詞がついてくると、一気にハードルが下がって、精力的に投資に踏み出しているのが不思議でなりません。

その際は、上記リスクについては考えもしないようです。

サービス提供側の民間企業は、それが営業行為ですので、自社の商品が売りづらくなるようなリスク告知は特にしてくれません。

また、弁護士や税理士は、通常、投資＝素人ですので、遺言を書いたり、納税資金の計算はやってくれますが、上記リスクを察知して、それをヘッジするコンサルができるわけではないのです。

その結果、資産家が、節税をきっかけに争族化した

り、家族の資産を目減りさせたりという投資の失敗を犯してしまうのです。

ところで、我々弁護士は、顧客の争い事を解決するプロフェッショナルです。

- ・同居していた長女が、親の世話をしてきたのだからと遺産分割協議で寄与分を主張し、兄弟の仲が陰悪になりそうである
- ・築年数の古い店舗ビルを建て替えようと思ったら、テナントが出て行ってくれない
- ・遺言で相続人以外の人に不動産を遺贈するとしていたにもかかわらず、法定相続人の債権者が物件の差押えをしてきて困っている

相続対策の過程では、このようなトラブルは頻繁に出てきます。そして、こういうトラブルを解決して、顧客の利益を守れるのは弁護士だけです。

そのようなトラブル解決のプロである弁護士が、もしも顧客の事前対策を手伝っていれば、上記のような問題は起こりもしなかったはずです。

1については、兄弟が納得のいくように遺言や家族信託で事前に財産の分配を定めておく。

2については、賃借人との契約を定期借家契約にするよう事前に交渉する。

3については、遺言の段階で、遺言執行人を選任しておく。

といった予防をしたことでしょう。

相続トラブルを多数経験している弁護士だからこそ、上記トラブルのリスクを察知できるのであって、信託銀行では、顧客の権利関係は守ってくれません。

また、本文でご紹介する信託スキームですが、我々弁護士が受託者となることで（新会社で管理型信託会社の登録をする予定です）、法的トラブルは寄せ付けません。

不動産管理で言えば、テナントとの契約交渉、家賃回収、近隣トラブル、賃料増額減額交渉、借地トラブル、立ち退き・明け渡し等について、通常、トラブルが発生すると、受託者から弁護士に依頼することになります。受託者が弁護士であればこの点のコストダウンができます。弁護士は、トラブルのリスクを顕在化させません。

とすると、もしも弁護士に投資の知識が備わっているならば、その弁護士こそが、上記トラブル予防と、節税、資産価値向上を同時に実現して、顧客の力になることができるのではないのでしょうか。

これこそが私が本書を執筆するに至った最大の理由です。

相続の目的は、タイトルのように、家族の幸福です。そのためには、戦略的な対策が必要です。そして本書にはそれを具体化する方法が書かれています。

弁護士である私は、このように相続対策＝投資であるということを正面から受け止めて、依頼者の利益を保護するべく、業務の研鑽をしていく所存です。

この書籍を通して、我々が相続対策のプレイヤーの中心に躍り出て、富裕層の依頼者の資産を守り、社会に貢献することを誓います。

2015年3月6日

弁護士法人 Martial Arts

弁護士 堀 鉄平

