

## はしがき

本書は、多くの富裕層の相談を受ける立場である筆者が、日常の業務の中から、強く抱くようになったある問題意識から始まっている。それは日本の富裕層の多くが、相続・事業承継に対するリテラシー（知識・判断力）が極めて低く、何ら合理性のない相続・事業承継対策によって資産を失い続けているという問題意識だ。

「資産を増やす」ためには本人の才覚や努力だけではなく、運や時代の流れといったコントロール不能な要素も必要なため、不確実性が高い。これに対して「資産を守る」ということは、原理・原則に従って合理的な対策を実行していけば、100%成功するはずなのだ。

にもかかわらず、相続・事業承継に関してこれほどまでに誤った情報が氾濫しているのはなぜかと考えた時に、そこには「提案型営業」という圧倒的な存在があることに気が付いた。提案型営業とは、相続・事業承継の問題を解決することではなく、それからめて自社商品・サービスのセールスをしようという営業活動のことだ。金融

機関やハウスメーカーなどが典型的で、例えば「こうすれば相続税が節税できますよ」と言って、金融商品や不動産への投資勧誘をしてくる。その本質は営業活動であるため、メリットだけは繰り返し強調するものの、その背景にあるデメリットやリスク、コストなどは基本的に説明しない。また、合理的で正しい対策があったとしても、誰の商品・サービスのセールスにもつながらないものについては積極的に発信しないから、本当に正しい情報が富裕層になかなか伝わらない。

では、セールスする自社商品・サービスを持たず、本来、独立・公正・中立であるはずの弁護士や公認会計士、税理士といった専門家は富裕層を十分にサポートできているかというと、そうでもない。そもそも彼らは、訴訟代理や会計監査、税務代理が本来業務であって、相続・事業承継コンサルディングをする仕事ではない。特に、税理士や公認会計士は、法人税や会計監査は得意であっても、相続・事業承継コンサルディングに必須の相続税はほとんどの場合、不得意分野としている。また、大手・中堅の会計事務所の中には、相続・事業承継の業務を獲得するために提案型営業の後押しをする「タイアップ型」が多く存在する。提案型営業からの顧客紹介が事務所のライフラインとなっている以上、富裕層の側に立った独立・公正・中立な情報発信など

できるわけもない。

さらに言えば、提案型営業には大手の金融機関や不動産会社がズラリと並び、広告宣伝費予算も圧倒的だ。筆者のような一事務所とは声の大きさがまるで違う。こうやって本来あるべき正しい情報は、提案型営業の大音声にかき消され、彼らにとって都合のよい間違った情報ばかりが蔓延するようになっていく。

このような問題意識から、1人でも多くの富裕層の方々に、必ず成功に至る合理的な相続・事業承継対策が存在すること、「本物の相続・事業承継コンサルティング」と「提案型営業」はまったくの別物であること、正しい手順でやれば相続・事業承継で資産を失っていくことなど間違ってもないことなどを伝えるために、筆をとった次第だ。

本書の制作にあたっては、多くの方々にご協力いただいた。特に多大なるサポートをいただいた、(株)日本法令の竹渕学氏には、この場を借りてお礼を申し上げます。

2017年4月

金井 義家

## 序章

## なぜ、相続対策は失敗するのか

- 正しく相続・事業承継対策ができていない富裕層は皆無に近い…………… 2
- 次々と明らかになる超富裕層の相続・事業承継対策の失敗…………… 3
- 日本の相続対策は、欧米とはキャリアの差がある…………… 6
- 500億円持っていても、相続で消える可能性がある…………… 10
- 日本の富裕層の相続・事業承継対策の現状…………… 13
- 歯科医をどうやって選ぶか？…………… 16
- 筆者のもとに個別相談に訪れた「元富裕層」のケース…………… 19
- 相続・事業承継対策に疑心暗鬼だった富裕層A氏のケース…………… 21
- 「提案型営業」と「本物の相続・事業承継コンサルティング」…………… 24
- 総資産おおむね1億円以上を「富裕層」と定義…………… 26

## 第1章

# 相続・事業承継に関する情報があふれるようになった理由

- 税制改正により相続税の納税義務者が2倍に…………… 30
- 配偶者と子供2人で8000万円から4800万円が基準に…………… 31
- なぜ、相続税が増税されたのか?…………… 35
- 本当に日本はタイタニック号なのか?…………… 38
- 日本政府が最も恐れていること…………… 40
- 相続税増税で、どれほど税収が増えたのか?…………… 42
- 消費税が上がれば、相続税も上がる…………… 43
- 法人税減税のためにも、富裕層増税は利用される…………… 46
- 急拡大した相続・事業承継対策のマーケット…………… 47
- 提案型営業は決して嘘をついているわけではない…………… 49
- 「士業系」もマーケットに参入…………… 52
- 士業系より提案型営業を選ぶ富裕層は多い…………… 53

■ほんの少しの違いで「小規模宅地等の特例」が適用不可に……………	55
■提案型営業と土業系、どちらからも大事な情報は入らない……………	59

## 第2章

### 最もポピュラーな相続対策を考える

（借金してアパートを建築すると本当に解決するか

■最もポピュラーな相続対策（借金してアパートを建築する……………	64
■財産の価値には、実は正解がたくさんある……………	65
■「課税の公平性」と国税庁通達……………	69
■アパート建築による相続税対策は、国税庁通達に秘密がある……………	72
■空室率を考えずにアパートを建築するのは危険……………	75
■「相続税」より「キャッシュフロー」……………	78
■不動産賃貸経営には「強い覚悟」が必要……………	80
■現預金がゼロになったらどうなるか？……………	84
■ハウスメーカーは目的を達成したか？……………	85

- 駅からバスで20分以上かかる場所にマンション建築……………88
- 完済不可能な借入金を背負う不動産オーナー……………90
- ほとんどの富裕層にとって相続税は脅威とはなり得ない……………92
- 相続税の割合が8%以下の富裕層は、対策の必要なし……………94
- サブリースの「35年一括借上げ」を信じて大丈夫？……………97
- 国が規制強化すれば提案型営業の「しつけ」は可能か？……………100
- 「節税効果の高い不動産」で大はしゃぎする超富裕層……………103

### 第3章

## 企業オーナーに蔓延する、 欠陥だらけの事業承継対策／持株会社方式

- 提案型営業の最大の問題……………110
- 企業オーナーの「相続・事業承継対策」の課題とは何か？……………111
- 「広義の事業承継」の問題は、2つの問題に細分化される……………115
- 「経営者として優秀だから、事業承継も成功する」という勘違い……………120

- 自社株の相続税は何が問題なのか……………122
- 「事業承継対策Ⅱ自社株の節税対策」という誤解が蔓延する理由……………126
- 提案型営業には「相続税の脅威」が追い風となる……………128
- 税務調査時には姿を消しているコンサルタント……………130
- 銀行提案の持株会社方式で、本当に事業承継が上手くいくか？……………132
- 「提案型営業」にとつての優良顧客とは何か？……………135
- 持株会社にいくらで売ったらよいのか？……………139
- 相続税評価額で売買してはいけない……………144
- 評価額が5倍以上かい離してしまうケースも……………145
- 銀行から見て3段階のビジネスになる持株会社方式……………149
- 相続・事業承継の3つのコスト……………153
- 相続・事業承継対策の巧拙は、業績にも直結する……………155
- 時のコスト……………158

## 第4章

### 士業と相続・事業承継対策

- 公認会計士と税理士はまったく別の職業……………164
- 公認会計士の仕事とは何か？……………166
- 税理士の仕事とは何か？……………168
- 税法が苦手な公認会計士・税理士……………170
- 相続税に詳しい税理士は意外に少ない……………172
- 税理士への損害賠償請求訴訟が起こされる時代……………175
- 納税額が大きく変わる「隠れルール」とは？……………177
- 国税局試算の造成費は安すぎる……………178
- 税務は「見解の相違」が出るもの……………180
- あなたは観察されている……………183
- 提案型営業はリテラシーの低い富裕層の周囲に集まる……………185
- 仕事にあぶれた税理士が相続税分野に参入……………187

## 第5章

### どうすれば相続・事業承継に成功できるか

- 「相続・事業承継が専門」とうたっている税理士の実態……………188
- 提案型営業とのタイアップのリスク……………190
- 税務当局はどのように租税回避行為を潰すのか？……………192
- タワマン節税は、最終的に誰の責任になるのか？……………195
- そもそも税理士の仕事に「節税対策」は含まれない……………197
- 節税市場は「コンサルタント」の独断場……………199
- 中央出版事件……………202
- コンサルタントの提案する節税策……………205
- そもそも士業はコンサルティングをやる仕事ではない……………206
- 相続・事業承継に特効薬はない……………210
- ある不動産オーナーの場合……………211
- 最初は良くて、徐々にキャッシュフローは悪化していく……………214

■ 売り急ぎと買いたたき	216
■ 「相続税」と「納税資金」は違う	218
■ 「リスクのレベル」を正しく認識することが大事	221
■ 売却は不良不動産から	223
■ どうやって不良不動産を売却するのか？	224
■ 優秀な息子たちが借金を肩代わり	228
■ ある企業オーナーの場合	231
■ 会社が不動産を購入して3年経過すると、株式の評価が下がるしくみ	234
■ 問題の根本は、会社の業績不振	236
■ 好業績の会社を売ってしまえば、すべてが終わる	239
■ 金融資産オーナーの場合	242
■ 市場利回りとの比較がすべての基準	244
■ 日本人に「仕組債」を売り付ける外銀	247
■ 海外プライベートバンクの実力	250
■ 相続・事業承継スキルでは海外が先行	253

## 終章

### 相続・事業承継を成功させるために最低限必要な 3つのポイント

- ① 納得するまで自分で考え、理解する習慣を付けること……………256
  - ② 情報・知的情報資産には対価を払うこと……………258
  - ③ 「人は変わる」ということを念頭に置くこと……………260
- むすびに……………263

## 序章

なぜ、  
相続対策は失敗するのか

・正しく相続・事業承継対策ができている富裕層は皆無に近い

いま、日本では相続・事業承継対策への関心が大きく高まっている。

金融機関や不動産会社の店頭では、いたるところに「相続（事業承継）の相談に乗ります」というポスターが貼られている。新聞でも、毎日のように相続や事業承継に関するセミナーの告知を掲載。相続・事業承継対策についての情報は、まさに氾濫状態だ。

筆者もさまざまな富裕層の相談を受けているが、最初にプロの目から見ても「これまで上手にやってきましたね」と太鼓判を押せるような富裕層には、これまでただの一度も会ったことがない。「素人にしては良くやってきた」とか「世間一般に比べればマシなほう」という人には、まれに会うことができる。

それぞれの個人が、主観的にどう受け止めるかは筆者の問題ではないが、間違った対策を続けていても「自分は上手くやっている」と思い込んでいる人があまりにも多いのだ。

## ・次々と明らかになる超富裕層の相続・事業承継対策の失敗

超富裕層の相続・事業承継対策の失敗は、枚挙にいとまがない。ここ1～2年の間に、新聞報道等によって明るみに出たものだけでも、相当数ある。

超富裕層は超一流の弁護士や税理士を雇い、さらに大手金融機関とタッグを組んで、完璧な相続・事業承継対策を実行している——というイメージを持っている人も少なくない。さらに、超富裕層は政治家や官僚とも太いパイプがあるから、「ちよつとやそつとのことではお咎めを受け<sup>とが</sup>ない」と信じている人もいるだろう。しかし、残念ながらそれは完全な幻想なので、安心していただきたい。

その証拠に、税務の話1つとっても、キーエンスや旧トステムの創業者一族といった超富裕層が、稚拙な節税対策を実行し、何十億円、何百億円もの多額の追徴課税を課されたのも記憶に新しい。こんなにお金があるのに、どうしてマトモな助言をしてくれる人を雇わないのか、とため息が出る。——「そんな解釈のしかたがあつたのか！」と思わず感心し、国税当局との訴訟のゆくえにハラハラしてしまうような、そ

んな案件ならまだしも、ただただ呆れるような話ばかりが耳に入ってくる。日本の超富裕層がやっているのは、実はそんな稚拙な対策ばかりなのだ。

中央出版の創業者も、生まれて1年足らずの乳児に5億円もの贈与を実行し、「乳児は米国生まれで日本に住所地はないから、日本国に贈与税を払う必要はない」などという主張をして、国税当局に否認されている（詳しくは202ページを参照）。

これら一部の超富裕層によって実行された稚拙な節税対策のしくみについては、本書の中でも随時紹介していく。

事業承継対策の失敗も、時に世間を騒がす。大塚家具やロツテなど、兄弟（まれに親子）間で会社の経営権を奪い合う例が典型的だ。出光興産や大戸屋など、創業家と経営陣が揉めるケースもよく報道されている。

いずれの会社も、創業家は「超」富裕層だ。高額報酬で雇われた超一流の弁護士や税理士、大手の金融機関などの専門家が適切な助言をして、高度で完璧なプランニングが行われているのではないのだろうか？ 繰り返しになるが、それは世間一般の幻想以外の何ものでもない。欧米ではいざ知らず、日本の超富裕層の相続・事業承継対策のレベルは、想像を絶するほど稚拙なのだ。だからこそ、次から次へとこのような

問題が起こってくる。

しかも、相続・事業承継対策というのは、完全にプライベートな問題だから、通常は世間一般に情報は出回らない。これらの超富裕層は、たまたまビジネスが一般消費者向けだったために会社の知名度が高く、テレビや週刊誌などのマスコミが取り上げやすかったケースとか、上場していて広範囲に情報開示をする義務があったケース、あるいはたまたま相続・事業承継対策の失敗が明るみに出てしまった、極めてレアなケースなのだ。

実際には、同様の失敗がこの数百倍はあるのだが、超富裕層は一樣にプライドが高い。相続・事業承継対策に大失敗したなどという醜聞を、マスコミや世間一般に知られることがあつてはならない。それが表面に出てきている事例など、氷山の一角なのだ。

——ここまで読んで、「思わず溜飲が下がった」という読者も少なくないだろう。良くも悪くも、それが日本の相続・事業承継対策の現実なのだ。このレベルでは本書で随時登場する「提案型営業」が運んでくる「提案」が、目からウロコに思えても仕方がないのかもしれない。

## ・日本の相続対策は、欧米とはキャリアの差がある

このように、満足のいく相続・事業承継対策ができていないという実態は、日本では資産を残すノウハウが根付いていないことが大きく影響している。それは、日本の富裕層の歴史と関連しているのだ。

学校で習った日本の歴史をもう一度よく思い出していただきたい。浦賀にペリーが来航したのが1853年。それまでの日本人は、東の果てにある小さな島の中で、わずかな富をみなで分け合っているんびり暮らしている辺境の住人たちだった。多少の貧富の差はあれ、欧米に比べると平等な社会で、ごく一部の人を除けば、富裕層は日本には存在しなかったし、それすらも欧米の富裕層に比べれば極めて小規模なものだった。それでも我々の先祖は満足していたし、事実、江戸時代の日本は天下泰平の世を260年間も満喫していたのだ。

そんな貧しい島国に、黒船がやってきた。日本人は、蒸気船を見て衝撃を受ける。先進国・米国では当たり前になっていた蒸気船だが、日本人は腰を抜かしてしまった

## むすびに

本文にも書いたが、筆者の事務所では毎月1回「自社無料セミナー」を開催している。これだけで問題解決はしないが、巷間にあふれている「相続対策セミナー」とはひと味違う。あなたがこれまで本当の情報に触れたことがなければ、間違いなく「目からウロコ」となるはずだ。もし興味があれば、ぜひ参加していただきたい。

また、本書を持っている人についても、1時間分のコンサルティングを無料でプレゼントすることとしたい。こちらに関心があればチャレンジしてもらいたい。おそらく、何らかの売込みをしただけの提案型営業とは、大きく違った結果が得られるだろう。

最後になるが、相続・事業承継は「情報戦」だ。正しい情報を制した者が勝ち、情報を得られない者は敗北する、本物の戦いだ。本書を手にしたあなたには、できれば「勝ち組」になっていただきたい。そのためには、しっかりと情報を収集して、自身を成長させていくことが重要だ。

## 〈著者略歴〉

金井 義家 (かない・よしいえ)

- 昭和 48 年 東京生まれ
- 平成 8 年 早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
- 同 年 株式会社北海道拓殖銀行入行
- 平成 10 年 東京都入都
- 平成 11 年 中小企業診断士登録
- 平成 15 年 公認会計士第二次試験合格
- 同 年 新日本有限責任監査法人入社
- 平成 19 年 公認会計士登録
- 平成 21 年 税理士法人タクトコンサルティング入社
- 同 年 税理士登録
- 平成 26 年 株式会社 K's プライベートコンサルティング  
代表取締役就任
- 同 年 金井公認会計士・税理士事務所開業

### 〈主な役職〉

公益社団法人全国野球振興会 (日本プロ野球OBクラブ) 監事  
日本公認会計士協会東京会研修委員会委員  
など役職多数。

### 〈講演歴〉

・「中小企業事業承継の支援」(一般社団法人東京都中小企業診断士協会) など、年間の公演回数は80回以上

### 〈主な著書・執筆〉

・『実践 資産承継の勘所～顧客の資産タイプ別アプローチ法～』  
(きんざい)  
その他、税理士・公認会計士向け税務雑誌への寄稿多数

株式会社 K's プライベートコンサルティング  
金井公認会計士・税理士事務所

東京都中央区八丁堀三丁目 26 番 9 号 VORT 八丁堀ビル 10 階

電話番号：03 (5541) 1186

URL： <http://ksp-consulting.co.jp/>

e-mail： [info@ksp-consulting.co.jp](mailto:info@ksp-consulting.co.jp)

ツイッター： <https://twitter.com/KanaiYoshiie>