

「金持ち」

相続・

「家賃収入×
ブランド土地」
による究極の節税対策！

貧乏相続

兼業大家 白岩 貢／著 税理士 浅野 和治／監修

- 相続税で赤字が見えている
- マイホームが死産になりそう
- 親の遺産の土地で苦しんでいる
- 業者言いなりのアパートでお先真っ暗

「無知は罪です」



「金持ち」相続の“税”圧縮
“家賃収入×ブランド土地”
で生涯安泰。白岩流“貸家
建付地”不動産術初公開！

7人の国税調査官との闘い
地獄の相続争いを体験した
60室経営大家だからわかる
本当の「不動産相続」解決策！

はじめに

数ある書籍のなかから、本書を手にとっていただきましてありがとうございます。私自身は相続の専門家ではなくて、両親から引き継いだアパート、自分でプランニングしたアパートを複数所有する大家です。

いくつものアパートを建て、中古物件の再生などを手掛けて満室経営を繰り返しているうちに、そのノウハウを各メディアに取り上げられ、業界では『白岩流』と呼ばれるようになりました。書籍執筆依頼も本作で18作目となります。

その結果、どこかで私の名前を知った地主系大家さん、サラリーマン大家さん、相続案件になりそうなマイホームを持つ方、などから数多く相談をいただくようになりました。

本業の傍らに不動産投資アドバイザーとしての活動も行うようになり、気が付くと現在までに約380棟の新築アパートづくりをサポートさせていただいてお

ります。

さて、税理士でもない私がなぜ「相続」について執筆するのか？

それは私にとっての相続が「人生の転機」となる重大な出来事だったからです。今から19年前、2002年の一次相続では、兄弟間で揉めに揉めて壮絶な相続争いとなりました。さらに、一般の家庭の相続事にも関わらず、国税調査官が7人も押し寄せ、備えのない状況で対峙する苦渋の経験もしました。

その11年後、2013年の二次相続では一次相続の反省もふまえ、本書の監修でもお世話になっている浅野和治先生のサポートのもと、きちんと備えることができることで相続を成功させています。

こうした実体験から、相続を控えた読者の皆様に、ぜひ知っていただきたいこと、対策していただきたいことをまとめたものが本書となります。

まずは、本書のタイトルになっている「金持ち相続」とは一体どのようなもの

かを簡単に説明しましょう。

金持ち相続というのは、一族の資産やお金をしっかりと次世代に引き継ぐことができる相続です。生前に計画的に資産を子どもに受け渡して、相続税評価を減らしながら利益を生み出します。

具体的には親の資産を入れるだけで土地を購入して、法人名義でアパートを建てることで家賃収入を得られ納税資金の準備ができます。

そして、相続が終わった後に資産がしっかりと残ります。売却をしたいと思えば、価値を維持しながら売ることができるのも特徴です。

もちろん、売却せず子どもが継いでもいいのです。次の子どもの代になったときに負債ではなくて資産になるアパートを建てる・・・これが肝です。

貧乏相続はその逆で、相続税の支払いがあるにも関わらず、納税資金の用意もできず、元から不動産を持つている家では、納税資金を捻出するために売り急ぐケースもよく見受けられます。

サラリーマン大家さんからすれば、相続で困った地主から安く不動産を買うことはラッキーでしかありませんが、地主側からすれば、せっかくの不動産が二束三文でたたき売られてしまうのです。これは大変もったいない話です。

しかし、これらの失敗談を他人事だと思わないでください。

もうすっかり忘れてしまっている方もいるかもしれませんが、2015年に相続税の改正が行われました。

大きなポイントとして、基礎控除の金額が大きく減額されました。これにより相続税の申告が必要となる人の割合が高くなっています。

それまで相続税の納税者は、経営者や広大な土地を持つ地主や資産家などが大半でしたが、かつてであれば相続税の支払い対象にならなかった資産規模であっても、都心に家を所有するだけで納税対象者になるケースが増えています。

とくに東京23区内に住宅ローンの終わったマイホームを所有されている方は注意が必要です。東京23区は地価が高いため、4人に1人が課税されるという試算

もあります。

くわえて相続税の税率区分が、6段階から8段階に変更されました。2億円超から3億円以下の部分は40%から45%へ引上げ、6億円超の部分は50%から55%へ引上げられました。

増税だけではありません。税額控除の改正もあります。

未成年者控除および障害者控除の控除額が増額され、改正前は20歳までの1年につき6万円が、改正後は20歳までの1年につき10万円に増額されました。

そのほか、小規模宅地の特例の改正も行われ、小規模宅地等の特例の対象不動産の範囲が広がりました。

法改正の話になると、むずかしく感じるかもしれませんが、端的に言えば、相続税申告や相続税の支払いが必要になる家庭が、かつてに比べて増えているという話です。

本書で詳しくお伝えしていきますが、私のもとにもこんな事例が日々飛び込んできています。

例えば、東京都内在住の定年間際のサラリーマンMさんはすでに奥様を亡くされておられ、資産は貯金と株、退職金、それから住宅ローンが終わったご自宅がありました。

何億円も持っているわけではありませんが、都内に自宅があるので相続税対策の必要があるケースです。

当初はMさんも相続税対策をする必要があるのかわからなかったそうです。それが、2015年の法改正で基礎控除が引き下げられた話を聞いて、もしやと思っっているいろいろ調べだしたところ、相続税の対象になることが判明しました。

さっそく杉並区内に新築アパートを建てた結果、5000万円程度の相続税評価の圧縮ができました。

また、東海地方にお住いの地主Tさんご夫妻もご相談に來られました。

ご主人は地元にとくさんの不動産を所有しており、小さな会社も経営されていきました。ご自宅は敷地面積が数百坪もある豪邸です。

そのほかにもアパート・マンション・駐車場などが複数あり、相続を意識して整理する必要がありました。

Tさんが、まず行ったのは地方にある物件の売却です。とにかく数が多いので、管理会社の協力を得て1年くらいかけて現金化しました。

次に私に相談いただいて東京の土地を選びました。

東京は知り合いもおらず、地の利ありません。一般的にはハードルが高いように見えますが、Tさんは地方で空室に悩まされており、「もう地方にはアパートを持ちたくない」という意思がありました。

結局、世田谷区内にアパートを新築して、約9000万円の相続税評価の圧縮に成功しました。

もうひとつあげたいのが、北関東在住のKさんの例です。

まだ50代ではありますが、起業家でビジネスに成功しており、最近会社を売却されたそうです。相続資産は現金の割合が大きいので、対策をしなければ税負担が大きくなってしまう。

Kさんは目黒区の土地を購入して、お子さんがこの土地を借り受けて木造アパートを新築します。その際には新規に不動産管理法人を設立して、新築アパートは法人の名義としました。

その結果、土地の価格と建物の価格を合わせると、なんと約1億4000万円の相続税評価の圧縮ができました。

これらの3ケースは、サラリーマン・地主・実業家と立場は違えども、すべて「金持ち相続」が実現した事例となります（詳しくは第3章をご覧ください）。

このように本書では類書と違い、具体的にどんな物件を購入したのか？ 具体的にどれだけのメリット（税金の圧縮）があったのか？ を数字も含めて詳しく解説していきます。

親が元気で長生きするのか、そうでないのかによって変わるところはありますが、何もせずに不動産を親の名義のまま、現金のままで相続することはくれぐれも止めましょう。

無策でいれば、我が家のように多額の税金を支払わなくてはいけません。

多額の税金を納めるということは、社会貢献にはなりますが、お金が一切残りません。これこそが「貧乏相続」です。

本文で何度か述べていますが「無知は罪」です。

これは私自身の経験から得た、戒めの言葉でもあります。知らないことによる損害は想像以上に大きく、金銭的な損だけでなく家族の信頼関係まで壊れてしまう可能性があるので。

だからこそ、本書を読んで基本的なルールを知ってください。

新型コロナウイルス到来をきっかけに時代は大きく動いています。それは皆さまでも日々感じているかと思います。もちろん相続の現場にも影響し、激動の時代

に突入しています。

これからの時代、どうすれば「幸せな相続」を行えるのか？

そのための答えが本書にあります。

ぜひ最後までお読みいただき、皆様の「人生の転機」としていただければ幸いです。

白岩 貢

第1章

身をもって体験した、
「親の遺した不動産財産」を巡る相続トラブル

突然の父親の死で相続人に…………… 19

ある日突然、7人の国税調査官が押し寄せる…………… 23

相続争いで一夜にして身内が敵に！…………… 26

バラまかれた怪文書…………… 29

引き出せない相続による現金5000万円…………… 33

実兄との確執は永遠のものに…………… 37

苦心の末の相続税対策…………… 40

第2章

貧乏相続で苦しまないためには？

なぜ相続対策を失敗するのか？…………… 47

相続対策スキームをしっかりと理解して活用する…………… 49

第3章

◇白岩流◇ 不動産相続対策「円満解決実例」集

経験のない税理士に任せて失敗…… 52

銀行系不動産会社には注意…… 54

大手ハウスメーカーによる「家賃保証マジック」…… 56

新築だから安心ではなく、新築だからこそ慎重に！…… 59

場所さえ選べば、売却も可能。不動産は怖くない…… 62

「貸家建付地」の立地・建物選び…… 64

土地の価値は下がらないから「建物の利回り」で考える…… 66

常に満室経営できるアパートを持つ…… 68

アパート経営で必須となる「修繕」…… 70

失敗しないために、どんな専門家に依頼したらいいのか？…… 72

ケース1 退職金と株、都内にローンのない自宅がある定年間のサラリーマン投資家Mさん…… 79

ケース2 地方に不動産を複数所有するTさんご夫妻…… 85

ケース3 会社を売却して数億の現金を得て、早期リタイアを決めた起業家Kさん…… 91

大阪・福岡・宮城……地方在住者の「金持ち」相続事例…… 96

第4章

「相続プロフェッショナル」対談

「金持ち」相続につながる家賃収入×ブランド土地による

「黄金株」の産み出し方

「監修」浅野和治 & 「著者」白岩貢

「路線価と時価のギャップ」が相続税を安くする…… 103

「貸家建付地」は節税効果が大い…… 106

その他の相続税対策でおすめは？…… 110

不動産の値上がりをどう考えるべきか？…… 114

賃貸経営なら自分の努力で結果を変えられる…… 115

賃貸経営で失敗する人の特徴…… 117

地主だからこそ起きやすい親族の反対…… 119

「土地持ち」の相続人が実践すべき法人活用…… 121

「黄金株」を有効活用する…… 123

節税すべき資産規模の基準はない…… 126

相談する相手を間違えてはいけない…… 128

第5章

路線価と時価とのギャップによる「貸家建付地」節税スキーム

相続税の基本 133

相続税の支払い期限と計算方法 135

相続税以外に必要な費用もある！ 138

2015年、税改正により相続税対象者が激増 139

相続税対策に使える特例 142

使える！「貸家建付地」の評価減 153

コラム 円満な相続に遺言書は不可欠 158

第6章

不動産相続の解決人、白岩貢への27のお悩み相談と解決策！

1. アパート経営についてのお悩み！ 167

Q01 アパートは30年経っても入居が付きますか？／Q02 家賃は下がりますか？／Q03 入居募集はどうしたらいいですか？／Q04 管理運営は自分でしなくては行けませんか？／Q05 物件の近くに住んでいないと管理はできませんか？／Q06 入居者からクレームがあったときは、どう対応すればいいですか？／Q07 入居者が失業して家賃を払わなくなることはありますか？／Q08 近所にライバルのアパートが増えることはありますか？／Q09 日本の人口が減っているのにアパート経営をして大丈夫ですか？

2. 建物についてのお悩み!.....177

Q10 なぜ木造建築がいいのですか? / Q11 木造の建物の耐用年数はどのくらいですか? / Q12 工務店はどうやって選んだらいいですか? / Q13 設計士を入れたほうがいいですか? / Q14 木造の防音が心配です。 / Q15 駐車場は必要ですか? / Q16 建物の維持管理費はかかりますか?

3. 資産の組み換えについてのお悩み!.....185

Q17 今持っている地方の土地は売ったほうがいいですか? / Q18 地方でも好立地にアパートを持っています。それでも都内に買い替えたほうがいいですか? / Q19 親戚に土地を売ることを反対されています。どうしたらいいですか? / Q20 都内の駅近に自宅を所有していますが老朽化しています。この場合どうしたらいいでしょうか?

4. 出口戦略についてのお悩み!.....193

Q21 買った土地が下がりませんか? / Q22 アパートを売るときはどうすればいいですか? / Q23 売りたいタイミングで売れますか? / Q24 子どものため、将来マイホームを建てることはできますか?

5. 税金についてのお悩み!.....197

Q25 節税対策のためには赤字にしたいと聞きます。本当ですか? / Q26 よく税金を払ったら儲けが残らないと聞きますが? / Q27 アパート経営では経費を使えますか?

コラム

5千万円でも5億円でも定率の20%!
会社経営者向け「社債」節税スキームとは.....200

第1章

身をもって体験した、
「親の遺した不動産財産」
を巡る相続トラブル

ある日突然、相続はやってきます。

父の遺した財産により、私たち家族は大変な目に遭いました。

第1章では、実際に私が相続争いで経験したことをお話します。

どうか皆さんも「うちには関係ない」と都合の良い思い込みは捨ててください。

私自身も、こんなトラブルが自分の身に降りかかってくるなど想像もしていませんでした。

身内の恥をさらすことで、同じ苦しみを味わう方を一人でも少なくしたいのです。

私も今のうちから知恵を絞って、息子たちを苦しめないよう具体的な工夫をしています。

それを怠れば、家族の幸せや大切な資産を失うかもしれません。

それほど相続トラブルは手ごわいものなのです。

突然の父親の死で相続人に・・・

私の父は、郷里の静岡で大工をしていました。戦後まもなく上京すると、世田谷で工務店を開業します。

お客様からの信頼も得て商売は軌道に乗りますが、それは父が手堅く事業をして良い建築をしたからです。

珍しくも工務店としては借金を嫌い、工場や倉庫、そして自宅までも無担保、無借金で建てたのです。

2002年、そんな気丈だった父が突然の心不全で亡くなります。享年76歳でした。そこから事態が急変しました。

なに一つ死後の準備をしていなかったがため、壮絶な親族との相続争いや、国税局の3カ月にわたる調査を経験することになったのです。

予想もしていなかった災難が私の家族や母、姉にまでマグマのごとく降りかかってきたあのときのことを、今でも昨日のように鮮明に覚えています。

そもそも父の最期は、家族にも、そして本人にすら意外なものでした。

その日の午前中に、会社の顧問税理士へ腕立て伏せを見せつけていたくらいだからです。

それほど予期せぬ突然の死でした。

私の父は孤児でした。そこから裸一貫で工務店を興します。そのワンマンぶりは従業員のみならず、私たち家族に対しても独裁者でした。

幼くして働かなければいけなかったので、信じられるものは自分のお金しかありません。相続対策について意見をしようものなら、たちまち顔を真っ赤にして「俺の金を、俺がどう使おうと勝手だ。墓場まで持つていく！」と激昂する始末でした。

ここで父の名誉のために付け加えておきます。孤児で苦勞をしてきただけに、

父なりの表現で家族を守ろうしていたのでしょう。

そんな父の死後、相続が発生したのは配偶者と子どもの三人でした。すなわち母、兄、姉、そして次男の私です。

まるで嵐のような初七日が過ぎた夜、家族で車庫の奥にある父の金庫室へ入ったのですが、金庫の扉を開けてみたら、驚くことに2億6000万円もの大金が現金でありました。

それも聖徳太子などの旧紙幣まで混ざっているではありませんか。

まるで冗談のようですが、兄弟三人が金庫の前に座って札束を数え、勘定できたところには朝の7時を過ぎていました。

会社のメインバンクは経営破たんした北海道拓殖銀行でしたが、どうやら倒産後に下ろしたお金をそっくり金庫へ入れていたようです。

とりあえず、これを家族で4等分にし、新潟県の名水『どっこん水』の箱に入れ、各人が自宅へ持ち帰りました。

しかし、このままではあまりにも不用心なので家族会議を開き、「やはり、きちんと銀行に入れよう」と決まりました。そしてお金は母親名義で貯金したのです。これが結果的に国税局から目をつけられることになるのです。

その後、某信託銀行へ相続の目録書を依頼しました。

費用に500万円もかかるとのことでしたが、公正で良いと判断して依頼しました。ところが、これは捨て金になります（その時には知りませんでした）。

私たち家族は、父の遺産をどうすればいいのか全くわからず、藁をもすがר思いで父の工務店の顧問税理士へ相続関係を依頼しました。しかし、その税理士はこれまでに相続案件へ関わったことがありませんでした。

今なら当然このような税理士ではなく、不動産や相続に長けた税理士へ依頼します。

やはり、無知は罪です。

この時点で適切な行動をとっておけば、その後の混乱は避けられたことでしょう。

ある日突然、7人の国税調査官が押し寄せる

ある日、国税局から「調査に入ります」という連絡がきました。

あくまで任意の調査ですが、指定された日には「相続人が全員揃うように」とのことでした。

当日にやって来たのは7人の国税調査官でしたが、リーダーは挨拶もそこそこに調査の理由を告げました。この件について3カ月も前から調べていたとのことでした驚きましたが、こちらとしては言われるがまま従うほかありません。正にまな板の鯉とはこのこと。

あらゆる質問を受けるのですが、私たち家族は一人ずつで、国税側は二人一組での調査です。

一人が質問をして、もう一人がこちらの表情を凝視するといった具合です。質問者は、国税側の二人がランダムに変わります。

このとき感じたことですが、調査員はときおり冗談も交えながら質問するものの、彼らの目がまったく笑っていませんでした。

こうして徹底した調査を受けたあと、見事なまでに追徴金をとられました。結果、当時の顧問税理士はほとんど役に立ちませんでした。

私には、今も忘れられない調査員の言葉が3つあります。

「ある日突然に、銀行へ2億6000万円もの大金が預金されたのです。私たちは、この10倍はあると考えています」

「私たちは信託銀行の相続財産目録を全く信じていません。なぜなら、それはあなたたちが信託銀行へ報告した金額ですからね」(500万円が捨て金になった理由)

「川崎の銀行にてB発見」(Bとは貸金庫のことです)

あれから19年の歳月が経ちました。

もしも今の私が、あのときにもどれるものならば、過ちは防げたであろうと。

誤解のないように言っておきますが、決して脱税が目的ではありません。節税と、その後の資産構築について、もっと相応しい手立てがあったという意味です。

現代人は不確かで、かつ変化の速い時代を生きています。

それゆえに財産は孫子の代まできっちり残す。それが相続を受けた者や、相続財産を遺した者の使命ではないでしょうか。

父も、そして私たち家族も無知がゆえに、その使命を十分に果たすことができなかったのです。

相続争いで一夜にして身内が敵に！

お金を取り巻く様々な問題は、相続税に限らず起きました。

相続争いの醜さは新聞や雑誌、テレビドラマなどでも目にしたことがあります
が、自分の身にも起こるとは考えてもいませんでした。

今なら、父の生前にしっかり話し合っておけば、相続のトラブルも防げたであ
ろうと悔やみます。

それでも日本人の感性からすれば、なかなか難しいのも現実でしょう。

かくいう私自身もそうでしたから・・・。

かつては父に相談をもちかけようとしたこともありますが、怒り狂って「お前
は俺の金をあてにしているのか！」と聞く耳を持ちませんでした。

ましてや、私はバブル時代に株式投資を失敗し、借金で父に迷惑をかけていました。そんな私が遺産の話を切り出せるわけありません。

父の死後は長男が工務店を継ぎましたが、その動きに妙な気配が感じられるようになりました。

それは相続の協議が始まってからでした。最初は安心して気にも留めませんでした。が、しだいに長男の心境の変化が激しくなっていたのです。

父の資産は現金以外にも、土地やアパートがありました。

その分割協議については親族で話し合い、長男が書類を作成することになったのです。

しかし一夜明けると、その協議案がひっくり返ります。

分割協議の内容を数日かけて書類にまとめるのですが、翌朝になると長男に反故にされる・・・その繰り返しでした。

A案、B案、C案、D案、E案まで熟考しても話はまとまりません。

とりわけ父の創った工務店の株の件では最後までめめました。

40年という歳月をかけて父と母が無借金で創ったこの工務店は、現金にして1億円の運転資金もありました。

持ち分を母と長男で50%ずつにするように条件を出し、私と姉は株を放棄することに同意しました。

すると長男は、「裁判するぞー」と烈火のごとく怒り出したのです。

しかし、裁判をすれば分が悪いこともわかっています。二言目には「株をくれ！」の一点張りに、とうとう母も折れました。

すべてを長男に譲ると決心した母へ、私は慌ててこのようにアドバイスをしています。

「親父が、死ぬまで経理をしていろよ」と口酸っぱく言ってたじゃないか。株を放棄してしまえば母さんは大株主から、ただの事務員になってしまふんだよ。そ

うなれば、間違いなく兄貴の嫁さんが出てくる。会社をクビにされて追い出されても文句を言えないよ！」

そのころ高校で教師をしていた姉の旦那さんは、父の工務店で職人として働いていたこともあり、兄夫婦とも近い関係でした。

ところが後に、兄夫婦は姉たちへ想像を絶する行動をとったのです。

バラまかれた怪文書

ようやく皆が分割協議書にサインをすると、満面の笑みを浮かべた長男はシャパンまで持ち出していました。

今から思えば、このときの乾杯が泥沼化する相続争いのスタートの号砲でした。

その翌月末のことです。月末が勘定日である父の工務店には、下請けさんたち

が集金にやって来るのが恒例でした。

この日の午前中も事務所に來た下請けさんへ、母が小切手や現金で支払っていたのです。

いつものように支払いを済ませ、昼食を食べに出かけた母が事務所へ戻ってみると、驚くべきことが起きていました。

わずか一時間の休憩中に、母の机の中にあるべき小切手帳や現金、会社の実印まで消えていました。

すべて長男の嫁が無断で持っていたのです。

母が創業者から、ただの事務員になった瞬間でした。その場にいた姉も、母といっしょに絶句したそうです。

数日して、私は念のために母親名義になつてゐるアパートの契約を調べました。すでに数件の契約書が長男名義に、家賃の振込み先も長男の口座に変更されていました。

それだけではありません。母個人の実印と印鑑カードまで持ち去られていた事実には唖然としました。

母が父と二人三脚で創った工務店を追い出されてからは、30年も顧問をしてくれていた税理士と、下請けさんのリーダー格である建築建材業者の社長が、それぞれ顧問契約解除と取引停止になりました。

彼らが一連の騒動で兄に対し、正論を言い、苦言を呈したからです。ここまでくれば、母と姉、私も本気で戦わざるを得なくなりました。

私の義父は大病院で院長をしている縁もあり、相続争いに強い弁護士を紹介してもらえました。

その弁護士から、不動産や相続に秀でている浅野和治税理士を紹介され、お二人の協力のもと、徹底的な反撃に出ました。

相続時精算課税、譲渡、不動産管理の法人化等々、ありとあらゆる考えられる限りの手段ではば完了しました。

当然ですが、二次相続まで視野に入れた展開もしました。

こうして私たちは、ようやく相続争いが終わったと安堵しました。

ところが長男は、普通の人間であれば越えてはならない一線を、いともあつさり飛び越えてしまいます。

手始めに、足の悪い母親が使っていたホームエレベーターの電源を切断。これで自宅と事務所の行き来ができないようにしたのです。

続いて、姉が勤めていた私立高校の園長と校長宛に怪文書を送りつけたのです。私に対しては、一冊目の本を出した出版社や、アパート資金を融資してくれた金融機関、さらに私のブログやホームページへリンクしてくれていた友人、知人にまで怪文書を送りつけました。

その内容たるや姉と私が共謀し、母親を騙して金を巻き上げている、といった根も葉もない作り話。

「相続争いで怪文書なんて・・・長らく弁護士をしていますが、こんなのは初めてですよ」

弁護士さんも苦虫を噛み潰したような顔になり、私はこの兄とは相続をきっかけに他人になりました。

それは母と姉も同じで、一切の付き合いをやめました。

もともと風変わりな兄でしたが、それでも大切な家族でした。家族の形が、相続をきっかけに変わってしまったのです。

引き出せない相続による現金5000万円

それから月日が流れ、2011年に母が息を引き取りました。父の死去に際しての反省から、二次相続については万全に準備したつもりでした。

皆さんも「公正証書で遺言書を作っておけば、相続トラブルを回避できる」そ

う認識していませんか？

公証役場で公証人に作成してもらう遺言、これが公正証書遺言（民法969条）です。

この方法が最も確実な遺言だからです。そう信じて、私たちの場合も準備はしていました。銀行に預けている母の5000万円に対しては、「1／4の法定相続で分けます」と、明確な公正証書遺言が作ってありました。意外にも、ここに落とし穴があったのです。

公正証書遺言があれば、万が一に相続でもめたとしても、法務局で自分の名義に登記ができます。

それともうひとつ、遺留分が必ずあります。

遺留分とは、残された家族への最低限の財産保証です。時価で計算しますが、これも想定済みでした。しかし・・・私がうかつだったのは母の銀行預金でした。口座には5000万円の預金がありましたが、銀行によつては凍結されてしま

い、預けている銀行の口座から引き出せなくなってしまったのです。

銀行の資産凍結は法的根拠がないにもかかわらずです。

資産凍結に対して、公正証書遺言はこれっぽっちの役にも立ちませんでした。分割協議書へ兄の署名押印がなければ、母の口座から預金を下ろせませんが、どう考えてもあの兄が判子を押すとは思えません。

私は困り果て、銀行に「他の皆さんはどのように対処されているのですか？」と聞きました。

すると、心得た方など自分の親が亡くなった直後、満額に近い預金を下ろしに来るそうです。要するに私の場合は黙って引き出して、兄に1250万円をあげれば済む話でした。

それなのに銀行へ預けておいたため、資産凍結させてしまうミスをしてしまったのです。

公正証書を作ったとき、私や顧問税理士さんもこのような事情があることを知

りませんでした。

先に教えて欲しかったのですが、銀行は言うわけありません。

ですから私と同じように相続のある人は、一刻も早く現金を下ろした方が賢明です。

母が亡くなってから早10年が経ちますが、未だに現金5000万円は某メガバンクに拘束されたままです。

これでは相続税すら立て替えなければならず、大変なことになります。

再度くり返しますが、親が亡くなったらすぐに銀行から預金を下ろすという選択肢もあるかもしれませんが。あまり大きな声で言えることではありませんが、考慮しておいてください。

実兄との確執は永遠のものに

ところで疎遠になった兄からは、未だに遺留分の請求がきています。普通なら凍結された預金から払うのが一般的だと思います。これができないのです。

私は何度も銀行へ「いったいどこに問題があるのですか？」と聞きました。銀行としてはリスクを恐れるあまり、分割協議書がなければ預金はおろさせないのです。

「払い戻したければ、銀行を相手に裁判を起こしてください。裁判で確定されたら払います」の一点張り。確定しない限り「払わない」と明言しました。つまり銀行という組織のことなかれ主義なのです。

たとえ何か言われても、法律で確定されれば「裁判所で決まったことですから」

と言ひ逃れができます。

以上の事情があり、私の相続分である1250万円は手元に来ないのです。

賢明な読者の皆さんは、こう思われたことでしょう。

私だけでなく兄にしても、分割協議書に判子を押さなければ現金が支払われません。

そのため、目先の現金欲しさに判子を押すのではないかと……。ところが兄の狙っているのは現金だけではなく、不動産資産を含めてトータルの遺留分です。焦って現金だけを受け取ってしまうと損だと考えています。

もともと相続人は私を含む3兄弟にくわえ、長男の先妻の子どもを母が養子にとつたため4人います。そのため5000万円÷4となり、現金は「1人1250万円ずつ」と公正証書遺言にあります。納得できない兄はそれ以外のものまで要求しているわけです。

すでに母が亡くなってから10年が経ちましたが、こればかりはどうにもなりません。

しかし、不動産については対策済でした。現金の入る収益不動産は、遺留分請求される前に登記の変更をしてあるからです。

母のものであった物件の家賃は、登記を変更したので兄以外の兄弟、すなわち私と姉の口座に全て入ってきます。公正証書遺言にも、名義変更をすることが明記されてあります。幸い、この件については問題なく行えました。

あくまで相続時の評価に対しての遺留分なので、家賃は一切関係ありません。裁判で争っている間の家賃は私たちのものです。

これを面白く思わないのは兄ですが、どうしようもありません。

文句を言えないから「遺留分だけ計算して早く俺によこせ！」と言い張るわけです。

兄の言い分は想定していたことでしたので、私の弁護士には「徹底的に持久戦

へ持ち込んでください！」とお願いしています。

恥ずかしながら、私の体験談は骨肉の争いともいえる、まさに修羅場そのもの。私のようにならないために、くれぐれも読者の皆さんは事前の対策に努めてください。

苦心の末の相続税対策

一次相続のときに依頼をしたのは、亡くなった父が経営する工務店の顧問税理士でした。

相続案件の経験が皆無で何の対策もしていないばかりに、兄弟間で相続争いに発展してしまいました。

その後、不動産や相続に秀でている浅野和治税理士を紹介されたのですが、そこで始まったのが母の二次相続に向けての作戦です。

普通の家族ならば相続対策さえすれば問題ありませんが、私の場合は相続争いをしてゐる兄弟夫婦への対策と、相続対策を同時進行しました。

まず、母の現金で土地を購入し、そこへ姉との共同会社でアパートの上物を貸家建付地として建てたのです。

そして法人の役員を母にし、株を持たせずに給料を支払いました。そもそも現金は母のものでしたし、そのお金も父が頑張って稼いだものです。経費を含めて給料は払っていました。会社の株を持っていたのは私と姉です。

このときに守ったのは、世田谷や目黒のアパートです。土地を母が購入し、建物は銀行からお金を借りて建てました。

また、贈与税を払って名義を変えたケースもあります。

相続時精算課税は、贈与税を使って、ほかの既存の物件も同じ方法を採用しました。これは対身内争いのやり方で、多少なら損をしてもかまわないと判断して行いました。

一度だけですが、実際に「それは遺留分の侵害だ！」とクレームがありました。が、すでに兄の夫婦の仲も険悪になっていたため、その後は何も言ってこなくなりました。

現在は兄弟の縁を切って連絡もない状態です。父が創った工務店は、この兄が引き継いで細々と経営しています。

結果として一次相続では、現金が1億円ある父の会社を姉と私が相続放棄し、兄が継ぎましたが、二次相続では相続税を圧縮して、お金を守ることができました。

一次相続に関しては無知ゆえにミスを犯してしまいましたが、二次相続に関しては私と姉が圧勝しました。ただし、前述したように5000万円ほどの現金がメガバンクで凍結されたままではあります。

とはいえ、そもそも兄弟間が円満であれば、このような相続争いも起こらなかったと言えます。

読者の皆さんは、家族や兄弟が円満であることがベストですし、そうでなければ早めの対策をおすすめします。

相続対策に「早すぎる」という言葉はありません。

一旦こじれると、取り返しがつかなくなるのが相続です。

現金であれば割り切れるものも、土地や家、アパートなど不動産は簡単に割り切れるものではありません。

兄弟にはそれぞれ配偶者がいます。その中の誰か一人でも波紋を投げかけると、このような事態になるのです。

ここまでの話のように、相続は税金の問題だけではありません。

大金を前にした途端、あなたの身近な人の人間性が急変し、ドロドロの相続争いに発展する・・・。

残念なことですが私たち家族のような可能性は、常にどこの家庭にも起こりう

ると戒め、対策しておくのが大事です。

家族全員が明るい未来を迎えるためにも、どうか親御さんがお元気なうちに、しっかり話し合っていたきたいと願います。

第2章

貧乏相続で

苦しまないためには？

第2章では、貧乏相続を避けるための必要なことを紹介します。

私は「貸家建付地」を使った節税対策をおすすめしていますが、ご注意いただきたいのは「アパートを建てさえすればいいわけではない」ということです。

また厳密に言えば新築アパートだけでなく、中古マンションも節税対象になりますが、中古物件にもお気を付けください。

ここでは「貸家建付地」で注意すべきこと、失敗しないコツを失敗事例も交えて具体的に
お伝えします。

無知は罪です。知らないというだけで損することがたくさんあります。必要なことはしっかり学んで円満に相続をしたいものです。

なぜ相続対策を失敗するのか？

そもそも相続対策に失敗しているケースはたくさんあります。

なぜ失敗しているのか？ その理由はさまざまありますが、その根源には「家族・兄弟間の仲が良くなく、意思統一ができない」ということがあります。

前提として「相続税対策」と「相続争い」は別の話です。この両方を想定していなければなりません。

相続争いは、感情が入るので法律だけで簡単に解決するものではありません。怖いのは私のように兄弟仲がよく親族で事業をしていたケースでも、配偶者の存在で意思の統一がとれなくなり、泥沼の争いになってしまうことです。

いかにたくさんの資産をもらうかばかりを考えて、歩み寄る気持ちをもたない

れば、まとまる話もまとまりません。

できれば家族で早めに話し合って、みんなで一つのゴールを設定できるのが理想です。

一方、相続税対策の多くは、遺産分割など事前に対応していれば争いになるリスクは低いといえます。

ですが、相続税対策は専門家のアドバイスが絶対に必要です。税法は改正が多くありますし、素人ではきちんと理解しきれない複雑なものが多いからです。

また、相続税対策は数年にもわたって準備に時間がかかるものです。

急いで対策しても不備があったり、手遅れになってしまったりすることもあるため、親族の話し合いが終わったところで、すぐ対策を始めましょう。

相続対策スキームをしっかりと理解して活用する

相続争いの問題が解決できたとしても、テクニツク的な部分で間違える人も多くいます。

私がおすすめるのは所有する相続資産を「貸家建付地」にすることです。急に難しい言葉が出て驚いた方もいるかもしれませんが。

この貸家建付地については後述の第5章で詳しくは解説していきますが、ここでは概要だけお伝えします。

貸家建付地は「かしやたてつけち」と読みます。

国税庁のサイトでは「貸家の敷地の用に供されている宅地、すなわち、所有する土地に建築した家屋を他に貸し付けている場合の、その土地のこと」と説明さ

れています。

難しいですよね・・・これは簡単にいえば、「所有している土地にアパート・マンション・貸家を建てて人に貸している、その土地のこと」を指します。

こうした人に貸している建物がある土地は更地に比べて、簡単には売れないため相続税評価が下がります。これを「貸家建付地の評価」といいます。

相続税評価がどれくらい下がるのかは、税法のルールにしたがって計算をしますが（第5章で計算式も紹介しています）、土地と建物を別で計算して合計額を出します。

どれくらい節税効果があるかは、その建物、その土地によって変わりますが、私のサポートしたアパートでは、相続税評価額が半値近くになったケースもあります。

もちろん、この節税対策は合法のものであり、私以外に、税理士さんであったり、ハウスメーカーであったり、相続コンサルタントやファイナンシャルプラン

ナーなどもおすすめるものです。

しかし、「貸家建付地が得」ということを理解していても、単に数字上の税額を圧縮するだけでは意味がありません。

貸家建付地は文字通り「人に貸す家をつくる」わけですから、ビジネスとして収支が合う必要があります。

現金の手持ちがない場合は、お金を銀行から借りることになるため、もし収支が合わず赤字が続けば破綻です。

まさに貧乏相続になってしまうリスクも十分あるのです。実際、そうした失敗は多発しており、私の元へ「どうしたらいいのか」と相談にいらっしゃる方も大勢います。

「貸家建付地」における失敗原因としては、「相続時に相談する外部関係者」の存在が大きいです。

銀行、不動産業者、ファイナンシャルプランナー、相続コーディネーターといっ

た人たちは、相続税対策に詳しいかもしれませんが、アパート経営をする大家としての知識も実績ありません。

くわえて担当者がサラリーマンであれば、地主やお金持ちの気持ちをそこまで理解できません。

どんな専門家を選んだらいいのかは本章の最後で解説いたします。また次項から実際にどんな失敗が起こるのかを紹介します。

経験のない税理士に任せて失敗

典型的な失敗例は、経験のない税理士に相談することです。

特に地主の場合、例えば組合や金融機関、知り合いから紹介された税理士に任せていると、相続税対策の知識もない、「単に税金の計算してくれるだけ」というパターンがよくあります。

たしかに税理士へ依頼すると、教科書通りのことはきっちりやってくれます。

しかしその大半は、貸家建付地のノウハウをわかっていないのです。また、不動産投資の知識も持ち合わせていません。

そのほか、税理士のサイトを見ると、もっともらしいことは書かれているのですが、その多くは具体性に欠けます。例えば、「貸家建付地は有効です」「大きな失敗をしないように、いいエリアでいいものをつくりましょう」などと書かれています。

いい物件とは一体どんな物件なのか、わかっていないのです。木造なのか、鉄筋なのか、鉄骨なのかといったことすら説明がなく、曖昧なことばかり記載されています。

私はこれまで国税調査に入られ、身内の相続争いも経験しています。そのうえで、相続対策を本気で考えてアパートをつくって経営してきました。

そのなかで、「貸家建付地」といってもビジネス的な感覚がなければ失敗する

ということは身をもって痛感しています。

例えば、地方だったら人口が減っているの、空室が2、3割になると経営はかなり厳しい状況になります。浅野税理士も言っていることですが、ビジネスである以上、リスクを事前に予測し、それを上回る利益を得なくてはなりません。

「節税対策でアパートを建てましょう」という人は多いですが、日本の人口構成から少子高齢化問題などの背景を「森」として見ることで、細かい税法という「木」の部分しか見ないのです。

銀行系不動産会社には注意

もう一つ、事例を紹介しましょう。

これはある銀行系不動産会社の提案だったのですが、貸家建付地で渋谷区の土地に、8階建ての鉄筋コンクリート（部屋はワンルーム）を10億円程度で建てる

話がありました。

建築費が非常に高いため、建物利回りは3〜4%程度にしかありません。回収まで膨大な時間を要してしまします。

その他にも、以前私は、銀行系不動産会社から首都圏の50世帯の中古鉄筋コンクリート（7億〜8億円）を紹介され、購入しようとしている人と一緒に物件を見に行ったことがあります。

しかし、その人は「こんなに大きな物件を購入して子供たちが将来引き継ぐのはむずかしいだろう」と言っていました。たしかに不動産賃貸事業を一切したことがない人からしたら、そこまで巨大な物件を経営するなんて、いくら節税のためとはいえ、あまりに大きな負担となるでしょう。

そうした物件を銀行が勧めてきたわけです。

銀行系不動産会社としては、小さな物件も大きな物件も手間は変わりません。

1億円の物件を10売るよりも、15億円の物件を1売ったほうが儲かります。だからこそ、より大きな物件を売りたいと考えているのです。

「銀行系の不動産会社の提案だから、手堅いだろう」と信じ込むのは大きな間違いです。

地主や経営者の節税対策を思っただけではなく、単純に自分たちの商品の中で最も取引額が大きいものを提案しているだけなのです。

大手ハウスメーカーによる「家賃保証マジック」

また注意したいのは、欠陥住宅問題や悪質なサブリースなどで報じられている悪名高いハウスメーカーです。

そもそも、そうした企業はかなりの数の社員を抱えていますし、広告宣伝費も相当使っているのです。銀行以上に手数料や利益への意識は高いです。

「客のことなんか考えていたら回らない」というのが正直なところだと思います。そのエリアの賃貸ニーズや将来性を一切考えず、「何件売るか」ということが彼

らの最優先事項です。

よくある相続の悩みとして、経営者などが数億円のキャッシュを持っていて、「相続税の負担が大きいから対策したい」という需要があります。また、「土地はたくさんあるけれど、現金はない」という地主も多くいます。

大手ハウスメーカーが狙うのは後者です。

そして、そうした地主の方々に対して、これまで散々売ってきました。その結果、土地があつたにもかかわらず、むしろ赤字になってしまった人たちが続出しました。

以前、北海道の地主さんから大手ハウスメーカーで大規模マンションを2棟建てたものの、ローンが払えなくなつて物件を任意売却で手放したという話を息子さんから相談を受けたことがあります。

地方都市とはいえ街中の一等地で、住宅地でもいい場所だったのに、あまりに大きな2棟を建ててしまったため、空室を埋めることができずに、借金が返せな

くなってしまったということでした。

なぜ、そんな大手ハウスメーカーでアパートを建ててしまうのか。それはテレビCMなどによる知名度の高さ、そして営業するときの武器の「家賃保証マジック」です。

家賃保証マジックとは、サブリースの契約を結んで30年一括借り上げのこと。このとき出される収支シミュレーションは空室にもならない、修繕費もかからないという、まさに「魔法」でもかかったような内容になっています。

実際には30年間同じ家賃でずっと借り上げるといことはほぼありません。

契約書をよく見れば2年ごとに家賃の見直しがあり、築年数が経てば経つほど家賃は低くなっていきます。

また、相場より割高な修繕を求められることもよくあります。

それを断れば、サブリース契約が打ち切られ、残ったのは空室だらけのアパート・・・といった話もよく聞きます。

新築だから安心ではなく、新築だからこそ慎重に！

もし土地を所有していたとしても、その土地に建てるときは慎重に考えてください。

人口が減っている過当競争なエリアで、空き地にみんなでアパートを建てたらどうなるか。そこで30年、本当に生き残れるのかをビジネス的な視点で検討しましょう。

例えば、修繕コストです。

同じ家賃8万円でも、都心だったら20平米程度以下の狭小物件になりますが、地方だと家族で住めるくらい広かったりします。この2つを原状回復する場合、部屋の広さが違うので、家賃は同じ8万円でも修繕コストには大きな差が出ます。また地方の場合、空室が出てしまうと、埋まるのに数カ月、場合によっては1、

2年かかることもあります。広告宣伝費が3〜6カ月かかるケースもあるのです。こうした基礎的なことを理解したうえで、賃貸経営をするのであればまだよいのですが・・・。

日本では人口減少が叫ばれていますが、東京は昨年、過去最高の人口を記録しました。

東京都の発表によれば、2020年5月1日、都内の4月1日時点の人口は推計で1400万2973人。4月より約2万人増加して過去最高となりました。進学や就職で東京に人口が流入した結果とみられ、新型コロナウイルスの影響を受けて減少するかと思われましたが、間違いなく東京一強です。

もちろん、東京以外にも「都市」は存在します。札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡などです。

これらの都市には、いずれも家賃2万円台の物件があります。しかし、東京23区だけ家賃2万円の物件は、ほぼ存在しないのです。このことから、東京は他

の都市とは違うことがわかんと思います。

東証一部企業のアサックス（新潟で創業）は、不動産担保ローンを設定する際、環状16号線の内側しか担保を取りません。つまり、東京以外信じていないわけです。また、不正事件を起こしたスルガ銀行、現在でも東京のサラリーマンに融資を行う某地方銀行など、これらの地方銀行は、どこも地方よりも稼げる東京に進出しています。

アベノミクスの異次元の金融緩和により、製造業へ回るはずの資金が地方では借り手がいなかったため、結果として不動産投資に走ったという構図があります。それが行きすぎてしまい、金融庁から指導が入って急にブレーキがかかったため、不動産投資のフルローンが崩壊した、というのが数年前からの状況です。

場所さえ選べば、売却も可能。不動産は怖くない

かぼちやの馬車問題を皮切りに、不動産投資界隈ではここ数年、ネガティブなニュースが増えています。

借金をして不動産を購入したあげく、赤字となってしまう、売却しても残債が残るため、「売るに売れない……」という状況に陥っている人も少なくありません。

そのため、そうした情報に触れている人のなかには、「不動産は怖い」と思っている人も多いでしょう。

また、今ある土地を活用せずに、新たに土地から探してアパートを建てることに対して、手間と感^んじて考^がえが合わない人もいるかもしれません。

前提として、土地と建物は別物だと思って考えましょう。

本当にいい一等地で買えば、住宅地であることがほとんどです。つまり、出口はマイホームを求める高属性のサラリーマンに売ることができます。

木造にする理由は、150～200万円という価格で比較的安く解体できるからです。

また一等地の場合、家賃が高いです。そこに木造のロフト付き2階建てを建てると、建物利回りが上がります。つまり、相続人に対して家賃がどんどん入るわけです。

ここでのポイントは、建物のプランニングをきちんに行うこと。

私自身は木造・吹き抜け・ロフト付きにこだわっていますが、物件の居住性・デザイン性をしっかり考える必要があります。

なお、この節税方法の場合、鉄筋コンクリートだとコストがかかりすぎる、また規模が大きくなるほど出口が取りにくくなるという点で不利です。

出口に関して付け加えたいのは、売却は相続の3年以上後を目安にしてください。3年以内に売ろうとすると、貸家建付地の税法上問題があるからです。

現在、札幌で物件を購入して亡くなった直後に売却したということで、国税が調査に入って裁判になっています。そこで3年が一つの焦点になっているのです。

このケースでは亡くなってすぐに不動産を売却したため、「相続税を節税するために物件を購入した」と見なされているということです。

相続後に売却という選択肢はあるものの、3年はしっかりと運営して、その後に出口を考えましょう。

「貸家建付地」の立地・建物選び

「貸家建付地」の立地選びについては、値段が下がらない、むしろ上がるようなエリアで買いましょう。

東京都の人口が増えていると前述しましたが、23区ならどこでもいいわけではありません。

私がおすすめるのは、目黒区、世田谷区、渋谷区が基本で、杉並区、品川区、大田区の一部も入ります。

もちろん港区や中央区もいいのですが、土地代があまりにも高額すぎるため、出口を考えると買える人が少ないですし、商業地が多いため住居系の賃貸物件を建てるのがむずかしいです。

ベストは前述したエリアです。なにも銀座や六本木を狙う必要はないのです。

立地に関しては、駅徒歩5分以内が理想です。例えば、世田谷区や目黒区の駅から5分以内。できれば1〜3分以内にアパートをつくれば、空室が出て1カ月以内に埋まります。清掃前に決まることも珍しくありません。

土地の価値は下がらないから「建物利回り」で考える

続いて、建物の話です。

不動産投資に関するネガティブニュースがいろいろ出ていますが、それは土地と建物を含んだ金額での話なので今回の話とは別物です。

たしかに土地の価値が全くなければリスクが高いですし、逆に土地が割安でいい場所であればいいわけですが、そんな場所は東京都内の私がおすすめる地域にはありません。

いずれにしても、将来性について一切考えずに数字だけで判断するのが間違っています。

注意点として、建物利回りの考え方は、不動産投資の際の利回り計算とは異なるということです。

建物利回りでは、土地が下がらないところに買えば、空室がほぼ出ずに家賃も下がりません。結果、建物利回りは良い状態のままです。しかも、投資家ではなく普通のマイホーム取得者に売れます。シンプルなのです。

まず最も基本的な考え方として、建築費を抑えて家賃を高くして建物利回りを上げることが大事です。建物利回りを上げるためには、木造にしてロフトや吹き抜けを付けるのが効果的です。

私がこだわっている新築アパートについて詳しく知りたい方は、前著『ポストコロナ時代の“新” 大家戦略！ 堅実にお金を殖やす “身の丈” 不動産投資』（ごま書房新社）をお読みにいただけたらと思います。

気を付けていただきたいのは、地主さんが自分の土地に建てる際、ハウスメーカーが提案してくる建物利回りで回ることはまずありません。

いくら土地を持っているからといって、地方で広大すぎたら開発しなければなりませんし、そうした土地は買い手がつかない可能性もあります。

そもそも東京では路線価では見ず、時価（坪単価）で判断します。

つまり、節税のときにプラスに働いたことが、マイナスに働いてしまうわけです。節税のときは路線価が下がればいいのですが、実売価格も下がってしまったら意味がありません。

したがって、土地選びで失敗しない目利き力が求められます。

常に満室経営できるアパートを持つ

客付け（入居者募集）に関しては、特に地主系大家さんはのんびりしている方が多いように見受けられます。

不動産業者間で物件情報が共有できる「レインズ」というネットワークシステムがあります。

これを見ると、世田谷、目黒の空室はアップしたその当日に仲介の不動産業者

から30件ほどの閲覧があります。そして「まだ空いていますか？」とすぐに電話がかかってきます。

しかし、地方の物件を同じようにあげたとして、1、2カ月経つても閲覧されないケースは多々あります。

その理由は、それぞれの不動産業者が抱えている管理物件に空室があり、他の業者の分まで埋める余裕がないからです。東京の物件であれば、賃貸仲介専門の不動産業者もあり、営業マンも歩合制ですから、どんどん動いてくれます。

そもそも純粋な客付けオンリー（賃貸仲介専門の不動産業者）が成り立つのは、都会でないと厳しいといえます。

というのも、前述した通り地方だと家賃2万円台の物件も多くあるからです。

東京なら最低でも4〜5万円程度、10万円以上の物件も数多く存在します。

地方であれば、家賃2万円だったら仲介手数料や広告費（入居募集の告知をするための費用）で3カ月分以上もらわないと、利益が出ないというケースもあります。

都心部では礼金を取っている大家さんも多いですが、それは日本でも稀有なエリアであり、大半は広告費2カ月か、それ以上の広告費を積んで、さらにフリーレント（サービスのため家賃無料の期間を設定）を2カ月もつけているケースもあるのです。

2019年に発表された野村総合研究所のレポート「短期的急増は回避できたものの、長期的な増加リスクは残る」（<https://www.nri.com/jp/knowledge/report/1st/2019/cc/mediaforum/forum276>）によれば、2033年には空き家が2000万戸近くなると予測されています。それも致し方がないことでしょう。いずれにしても、一般的な不動産投資では客付コストがかなりかかるので、その点は必ず考慮しておく必要があります。

アパート経営で必須となる「修繕」

また、アパート経営で必須となる修繕も忘れてはいけません。

同じような単身向けのアパートで、片や地方で家賃3万円、もう一方は東京で家賃8万円だとしても、リフォームのコストはほぼ変わりません。エアコンをはじめ、住宅設備は地方でも東京でも価格はほぼ変わりません。

つまり、リフォームで30万円かかったとすると、家賃3万円では10カ月分に、家賃8万円では3カ月強分になるという大きな差がでてくるのです。

地方で有利な点といえば、リフォーム業者が工事をするときに車を停める駐車場料金が東京よりも安く済む程度でしょう。

このような現実があるため、地方では原状回復工事（退去した後に、元の状態に戻す工事）すらできない大家さんもいます。なかには、数十世帯の大規模物件でそうした状況になったため、新規で貸し出しができないというケースもあります。入居希望者には、原状回復しないまま内覧してもらい「入居を決めてくださったら、きれいにする」と言っているそうですが、やはり決まりません。

「1戸だけでもきれいにして客付けをすればいいのでは？」と思った人もいるかもしれませんが、そのお金すらないのです。

アパート経営では、こうした修繕費用だけでなく、共有部分の光熱費や清掃費などの経費もいろいろかかります。

失敗しないために、どんな専門家に依頼したらいいのか？

いくらお金を持っても、相続はトータルバランスが重要です。

困ったときに専門家に頼りたいと思うのは当然ですし、ネット検索すればいくらでも見つかります。

しかし、その人が本当にプロフェッショナルなのかどうかを見抜く目利き力を持たなければなりません。

例えば、その事務所で働く人が多かったり、都会の一等地にキレイでおしゃれなオフィスがあったりしたら、その分固定費がかかることになります。

すなわち、自社の利益を最優先に追求する体質である可能性が高いです。

これは上場企業が株主のために利益を出すのと同じ構造です。優先順位は、株主、従業員、そして最後にお客さんとなります。

上場していなくても勢いのある会社なら、会社を大きくしていくことを重要視しているのは当たり前話です。

たとえ顧客側から見ると不利益なことをしていても、その会社は自分たちの利益を追求しているわけなので、法的に問題なければ、それでもいいという考え方もあります。

前述しましたが、特に税理士の場合、人格的には善良であつても、相続や不動産に関する知識を持っていない可能性もあります。

弁護士と同じで、専門分野は異なるので「税理士なら知っているだろう」という先入観を持つのは危険です。中には貸家建付地の知識はあるものの、実際のノ

ウハウがない税理士もいます。

ですので、資産の組み換えの経験があり、しっかりアドバイスをしてくれる税理士が望ましいです。

銀行に関しては、お金を貸して手数料を稼ぐビジネスモデルなので、その大前提を忘れてはいけません。加えて、銀行マンは行内での生き残りも激しい状況にあります。

これまで銀行は統廃合を繰り返しており、地銀も信金も数字を上げて生き残ることがミッションです。

そのため「顧客のために」という意識は低いですし、不動産に詳しい人がいる反面、まったく詳しくない人もたくさんいます。

また、相続コーディネーターと呼ばれる人もいますが、あくまでフロントになっているだけで、裏ではブローカーとつながっているケースも見受けられます。税理士同様、しっかり実績があるのかを確認しましょう。

相続税の対策方法は貸家建付地が有効であっても、どう利用するかはケースバイケースです。長く生きるか否か、兄弟仲がいいか悪いかなどによって異なります。また、親族に事業で困っている人がいたら話が変わってきます。

家庭によって事情は異なるので、不動産投資を行うことが怖かったらシンプルに建物を法人化して共有すればいいのです。つまり土地を親のお金で買って、建物を会社で買うということです。

法人で持つことによって、利益の分配や次に引き継ぐときも便利です。黄金株（第6章参照）のように自分自身がその権利を握っておくこともできますし、自分が亡くなったら譲ることもできます。

こうした仕組みづくりは人によって異なりますから、プロに相談する必要があるります。

しかし「プロなら誰でもいい」というわけではありません。

繰り返しますが、いくら実績のあるプロでも、サラリーマンとして働いている人だと、地主やお金持ちの気持ちを十分に理解してもらうのはなかなか難

しいといえます。

また、コンサルタントの多くは数字でしか判断しません。子どもにとっては両親が頑張つて残した財産なので、そこはやはり思い入れが違ってきます。

例えば、兄弟間で揉めている場合、多少損をしたとしてもお金を渡してあげたほうがうまく収まるケースもあります。一番得をする方法ではなく、みんなが幸せになれる方法を寄り添って提案できるプロを選ぶのが重要です。

多くの人は、自分の利益を最優先にするよりも、みんながうまくお金が残るかたちの終着を目指しています。それを実現するには、多少の回り道もあるでしょう。ただ物件に関していうならば、RCや修繕コストが高いものよりも、入居が決まりやすく、管理やメンテナンス、解体、換金しやすい物件を選ぶべきです。しかし、そうしたことを理解されている人はなかなかいません。

私自身も多くの失敗を重ねています。その経験を皆さんに伝えることで、貧乏相続を回避いただけたらと思っています。それこそが本書を執筆した理由です。

第3章

“白岩流”

不動産相続対策

「円満解決実例」集

第3章では実際に「貸家建付地」で節税対策に成功された事例を紹介いたします。

地主さんから経営者さん、お住まいもさまざまな場所となっていますが、好立地のみで木造アパートを新築されています。

いずれも次世代に現金や資産を遺すための準備をしつかりとされています。

相続対策は各ご家庭の事情が大きなウエイトを占めるものですが、ここでは実際の事例をもとに数字を中心に解説します。

本書でお伝えする節税対策を行うと、いくらの投資でどれくらいのメリットになるのかを参考にしていただければ幸いです。

- 東京都都内（戸建て）在住
- 60代・男性
- 節税効果額
約8900万円分の節税対策
に対して
→約5100万円分の効果！

Mさんの「貸家建付地」

東京都杉並区・
京王線某駅徒歩4分



ケース1
退職金と株、都内にローンのない自宅がある
定年間近のサラリーマン投資家Mさん

まず紹介するのが、京王線某駅から徒歩4分、土地・建物9000万円の事例です。

この土地は約27坪、角地、5000万円という良い条件でした。駅から近いように二面道路ということもあり、すぐ買付が入ったそうです。

一番手となったのは知り合いのサラリーマン投資家さんで、賃貸併用住宅を建てようと企画していたのですが、希望額での融資が通りませんでした。それで私のところへ話がまわってきたという経緯があります。

購入されたのは定年間際のサラリーマン、Mさんです。すでに奥様は亡くされています。貯金と退職金がある程度あり、自宅は都内にあります。数億円も持っているわけではありませんが、都内に自宅があるので相続税対策をする必要があるケースです。

「私程度の資産規模で相続税対策をする必要があるのか、まったくわからなかったのですが、2015年の法改正で基礎控除が引き下げられた話を聞いて、もし

やと思っているいろいろ調べだしたところ、たまたま白岩さんの前著を見つけて読みました。

いわゆる資産家と呼べるほどの資産はないのですが、退職金と株、都内にローンのない自宅があるため、相続税対策が必要ということがわかりました」

とMさん。かつてなら相続税の支払い対象にならなかった資産規模ですが、ここ数年はサラリーマンでも課税されるケースが増えています。とくに東京23区内に住宅ローンの終わったマイホームを所有されている方は注意が必要です。

なお、この土地は27坪で、路線価は平米43万円です。5000万円の土地で、1800万円の節税効果があります。

また、建物は約3900万円です。そうすると相続税評価が892万円で、貸家にするると620万円程度になるので、建物の新築価格3900万円に対して3300万円の圧縮効果があるということです。

この物件は4世帯の吹き抜け型アパートで、1部屋30平米程度、家賃は各10万円です。駅徒歩4分なので、新築プレミアム価格でなくとも、この家賃は取れます。

土地は1800万円、建物は3300万円の節税効果があるにもかかわらず、毎年480万円の賃料収入が入ってくると、土地価格はこの先数十年経っても下がらないため、建物利回り12%以上となり、10年未満で元が取れます。

つまり、おめでたいことではありますが、ご主人が長生きされると相続対策の効果が薄れてしまいます。仮に相続が10年後だとすれば、節税効果がなくなってしまうのです。

今回のケースはご本人が元氣だったため、土地を現金で購入して、お子さんの会社でその土地を担保にしてアパートローンを受け、建物を建てることにしたわけです。

ちなみにアパートの建築資金については、親が子どもに貸し付けるパターンと、銀行から借りるパターンがあります。前者の場合、お金が戻ってきてしまうので

資産は減りません。

そのため今回のケースは、親の土地の担保と信用力で融資を受け、子どもはお金を出さずに銀行融資を受けて借りました。

こうすることで最低限の法人税はかかりますが、法人から給与を取らなければ子どもの所得も増えません。

また、将来をいえば、古くなったアパートを解体してマイホーム用地で売ることとできますし、4世帯の収益アパートとしてオーナーチェンジ物件で売ることができるので、出口が取りやすいです。杉並区の駅徒歩4分だからできる戦略です。

杉並区4世帯
京王線 某駅 徒歩4分

土地 (相続税評価)

価格	50,000,000円
面積	89.70㎡ (27.13坪)
路線価	430,000円/㎡
相続税評価	38,571,000円
貸家建付地評価	31,628,220円
土地財産圧縮効果	18,371,780円

建物 (相続税評価)

延床費	39,600,000円
延床面積 (ロフト含む)	127.28㎡
相続税評価	8,928,000円
貸家評価	6,249,600円
建物財産圧縮効果	33,350,400円

賃料

月間賃料	400,000円
年間賃料	4,800,000円
建物利回り	12.12%

- 東海地方（戸建て）在住
- 70代のご夫婦
- 節税効果額
約1億5000万円分の節税
対策に対して
→約9000万円分の効果！

Tさんの「貸家建付地」

東京都世田谷区

・小田急線某駅徒歩2分



ケース2
地方に不動産を複数所有するTさんご夫妻

世田谷区内に建築中のアパートは、小田急線の某駅から徒歩2分、まさに最強の立地です。

購入されたのは東海地方にお住いの地主、Tさんご夫妻です。

ご主人は地元にとくさんの不動産を所有しており、小さな会社も経営されていきました。ご自宅は敷地面積が数百坪もある豪邸です。そのほかにもアパート・マンション・駐車場などが複数あります。

「事務関連のリース業をしていますが、会社のほうはすでに現役を退いており、今は息子が経営しています。会社は小規模なのでいいのですが、不動産の数が多く、相続を意識して整理する必要がありました」

とTさん。まず行ったのは地方にある物件の売却です。

とにかく数が多いので、管理会社の協力を得て1年くらいかけて現金化しました。何代も続いた地主ということもあり、親戚の反対もあつたのですが、「相続税

の支払いで現金が必要だ」と説明したといいます。

「次に白岩さんと相談をして土地を選びました。東京は知り合いもおらず、地の利もあります。一般的にはリスクが高いように思われますが、もう地方にはアパートを持ちたくないというのが、私たち夫婦の共通の気持ちでした。

というのも、これまでの地方物件では、管理に直接かわってはいませんでした。したが、古くなると修繕費にお金がかかることや、きちんと修繕しないと家賃がものすごく安くなってしまうのもネックでした。

また地方では入居がなかなか決まりにくいうえに、広告料やらフリーレントやら入居付けのためのコストがバカになりません。

正直言って会社を引退する際に、不動産賃貸事業もすべておしまいにしてしまいたい気持ちにもなりましたが、資産が現金だけになると相続税が多額にかかってしまったため、再度不動産を買う必要があったのです」

このような地方でのアパート経営の厳しさを熟知されているせいか、小田急線の世田谷区内某駅徒歩2分という立地を気に入ってもらえました。

土地は9850万円で33・54坪です。路線価が平米あたり56万円、相続税評価額は約6200万円です。

貸家建付地にすると約5000万円になり、4700万円の圧縮になります。つまり、半額近くになるということです。

このように路線価よりも時価が高い土地ほど「良い土地」であり、大きな圧縮効果が見込めます。

建物は、メゾネットとロフトの混構造の5世帯で、1部屋30数平米程度です。5200万円の建物が、圧縮されて4300万円になっています。

つまり、建物と土地を合わせて9000万円ものの圧縮効果があるということです。

賃料は、月52万円、年間620万円です。建物利回りは12%です。

この土地は、もともと普通のマイホームで、相続を理由に売却されていました。こちらでも前のケースと同様、土地を現金で、建物を子どもの名義でローンを受けて建築しました。土地の担保力があるので融資は容易です。

この施主さんは地方の人でしたが、土地を現金で買ったことにより地主扱いになったため、問題なく買えました。

世田谷区5世帯
小田急線 某駅 徒歩2分

土地 (相続税評価)

価格	98,500,000円
面積	110.87㎡ (33.54坪)
路線価	560,000円/㎡
相続税評価	62,087,200円
貸家建付地評価	50,911,504円
土地財産圧縮効果	47,588,496円

建物 (相続税評価)

建築費	52,184,000円
延床面積 (ロフト含む)	152.87㎡
相続税評価	12,906,000円
貸家評価	9,034,200円
建物財産圧縮効果	43,149,800円

賃料

月間賃料	526,000円
年間賃料	6,312,000円
建物利回り	12.10%

- 北関東（戸建て）在住
- 50代・男性
- 節税効果額
約2億6000万円分の節税
対策に対して
→約1億4000万円分の効
果！

Kさんの「貸家建付地」

東京都目黒区・
東急東横線某駅徒歩4分



ケース3

会社を売却して数億の現金を得て、
早期リタイアを決めた起業家Kさん

東急東横線、目黒区にある某駅から徒歩4分の物件です。この街は女性から圧倒的に人気があります。

もともと2宅地で、まず奥側が住宅地として売られていました。当初は奥側の土地を検討したところ小さい建物しか入らず困っていたのですが、そのタイミングで手前側も売り出されたのです。この2つは別々のマイホームで、たまたま同時に売りに出されたわけです。

2宅地になったら8世帯が入りますし、何より一等地です。「これは相続税対策にピッタリですね」という話になりました。

購入されたのは北関東在住のKさんです。まだ50代ではありますが、起業家でビジネスに成功しており、最近会社を売却されたそうです。

「これからは無理のない範囲で、また新しいビジネスをしてもいいかなと考えています。会社の売却にあたっては、まとまった現金が得られるため、将来のため

の対策をする必要がありました。不動産にはまったく詳しくないのですが、ご縁があつて白岩さんと知り合い、相談に乗ってもらうことになりました」

とKさん。相続資産は現金の割合が大きいため、対策をしなければ税負担が大きくなつてしまいます。

Kさんが土地を購入して、お子さんがこの土地を借り受けて木造アパートを新築します。その際には新規に不動産管理法人を設立して、新築アパートは法人の名義とします。

土地の価格は1億8870万円、路線価が79万円と高く、土地だけで8440万円の圧縮効果が出ました。女性に大人気の某駅は商業地としても確立されていますので、その影響です。

建物は8世帯、すべてロフト付きです。建物の圧縮効果は6273万円となります。

つまり、土地と建物を合わせると、約1億4000万円の圧縮効果を得られるわけです。

さらにすごいのは、建物利回りが17・85%に跳ね上がっていること。これは一等地で家賃が高いからです。土地だけで2億円近くする代わりに、圧縮効果もかなり大きいのです。

月額賃料は116万円、年間賃料は1300万円です。まだ若い親が土地・建物ともに購入すると利益が出過ぎて節税効果が薄れるため、他のケースと同様、土地を親、建物を子ども名義の法人で購入しなければ意味がありません。

親が長生きすることは喜ばしいことですが、相続税対策の観点から言うと、効果が持続しないので注意が必要です。

某駅の近くに物件を所有していれば、土地の価格が跳ね上がることも十分にあり得ますし、少なくとも下がることはありません。

一般の方からすると「土地だけで2億円！」と聞いて驚くかもしれませんが、相続税対策においては最も良い選択肢です。

目黒区8世帯
東急東横線 某駅 徒歩4分

土地 (相続税評価)

価格	188,700,000円
面積	173.50㎡ (52.48坪)
路線価	790,000円/㎡
相続税評価	137,065,000円
貸家建付地評価	108,281,350円
土地財産圧縮効果	80,418,650円

建物 (相続税評価)

建築費	78,000,000円
延床面積 (ロフト含む)	318.08㎡
相続税評価	21,808,000円
貸家評価	15,265,600円
建物財産圧縮効果	62,734,400円

賃料

月間賃料	1,160,000円
年間賃料	13,920,000円
建物利回り	17.85%

大阪・福岡・宮城・・・地方在住者の「金持ち」相続事例

ここまで3つの事例を紹介しましたが、ほかにもまだまだ「金持ち」相続例はあります。

例えば、地元で自社ビルをお持ちの宮城県仙台市で老舗の蕎麦屋を営んでいるGさんのケースです。

1階を蕎麦屋にして、そのほかをテナントに貸しているそうですが、建物がかなり老朽化しており、地元の工務店から「大規模修繕工事をするか」「立ち退き交渉をして建て替えるか」という提案を受けていました。

Gさんも次の世代のことを考えて、建て替えを選ぼうとしましたが、子どもは

サラリーマンで蕎麦屋を継ぎません。

くわえて、商業ビルに入っているテナントの立ち退き交渉は、住居系以上に手間も時間もコストもかかるため、蕎麦屋を古参の従業員へ譲り、オーナーチェーンジでの物件売却を決めたそうです。

しかし、売却で得た現金をそのまま持っていたら相続税が割高になってしまうため、「どうしたらよいか・・・」と知人に相談したところ、ご縁がつながって私の元へ相談に見えました。

結果としては、売却資金を使って目黒区の東急目黒線・大井町線の某駅から徒歩4分という立地に、8世帯のアパートを新築する決意をされました。

土地が約1億6000万円、建物が約7400万円で、貸家建付地にする事で、それぞれの評価額は土地約8200万円、建物約1400万円まで下がり、圧縮効果は合わせて約1億3700万円となります。

続いては、大阪にお住まいでアパートを複数棟所有している地主系大家のOさんの成功例です。

所有するのは学生向けの木造築古物件で、過去には常に満室で儲かっていた時期もあったようですが、今はすっかりボロ物件になってしまいました。

この10年は周辺にライバル物件も増えて、「久しく満室になったことはありません」と言います。

ローン返済は終わっていたので、そこまでの危機感は抱いていなかったのですが、この数年間さらに退去が続き、入居率が50%を切ってしまいました。

さすがにまずいと考えて管理会社に相談したところ、Oさんの所有するアパートがある地域は、とくに需給バランスが崩れており、広告宣伝費は3カ月以上が当たり前。

「本気で空室を埋めたいなら、しっかりリノベーションしたうえでAD（広告宣伝費のこと）5カ月出すように・・・」と言われ、1000万円近いリフォームの見積りが送られてきました。

このように厳しい現実を突きつけられたOさんは、資産の組み換えを本気で検討するようになったという経緯があります。

Oさんは大阪のアパートを売り、東京の杉並区内で、丸の内線某駅から徒歩1分に、4世帯のアパートを建てることに決めました。

土地の価格は約8000万円、建物は約4100万円です。貸家建付地にすることで、それぞれの評価額は土地約3100万円、建物約770万円まで下がり、圧縮効果は合わせて約5200万円となります。

最後にご紹介するのは、福岡県の福岡市郊外に農地やアパート・マンションを複数所有する地主のSさんです。

代々農家を営まれ、Sさんもまた農業をしています。

この方の場合、東京にお住まいの息子さんからご相談をいただきました。

Sさんのお宅はお子さんが3人いるものの、誰も農家を継ぐつもりがありません。また、複数あるアパート・マンションはご両親が自主管理をしています、年齢のこともあり管理運営が難しくなっているそうです。

そこで息子さんはSさんに対し、福岡の物件を売却して東京で新築アパートを建てる提案をしました。土地はお父さん名義で購入し、建物は兄弟の法人で借入して購入します。

最初は知らない土地でアパートを所有することに抵抗を感じていたSさんですが、息子さんが居を構える多摩地区で物件を購入するという条件で納得いただきました。

そのため今回はイレギュラーで、私が推奨するエリアよりは郊外での新築となりました。ただし郊外とはいえ、京王線の特急が停まる某駅から徒歩2分という好立地です。現在はプランニング中ですが、都心型に比べて部屋を広くつくり競争力をもたせています。

土地が約1億円、建物も約1億円です。これを貸家建付地にすることで、それぞれの評価額は土地約5000億円、建物約1800万円まで下がり、圧縮効果は合わせて約1億3000万円となります。

第4章

“相続プロフェッショナル” 対談

「金持ち」相続につながる
家賃収入×ブランド土地による
「黄金株」の産み出し方

【監修】 浅野和治
&
【著者】 白岩 貢

第4章では、私、白岩貢と心強い顧問税理士である浅野和治先生との対談です。

もつとも有効な相続税対策について、事例をまじえながら最新の税法の解説も含めてお伺いします。身内同士の骨肉の争いになる前に、しっかりと相続税対策をする・・・これが重要なのです。

また、本書で何度か述べていますが、税理士選びは慎重にしましょう。自分の味方が強くなければ、勝てる戦いも負けてしまいます。

対談者プロフィール

【監修：浅野 和治（あさの かずはる）】

浅野税務会計事務所（自由が丘）所長。相続や不動産に関する相談案件が多く、クライアントには地主をはじめとした資産家が多い。本著の著者である白岩の相続時には献身的なサポートを行い無駄のない相続と不動産管理会社の法人化を実現した。著書に『資産を守る不動産活用術』（ごま書房新社）ほか。

・浅野税務会計事務所 <http://www.asanokaikei.com>



【著者：白岩 貢（しらいわ みつぐ）】

1959年、世田谷で工務店経営者の次男として生まれる。世田谷にて珈琲専門店を経営していたが、株式投資の信用取引に手を出してバブル崩壊と共に人生も崩壊。夜逃げ、離婚、自己破産を経てタクシー運転手になり、その後、土地の相続を受けて本格的にアパート経営に乗り出す。60室の大家でありながら本業の傍ら不動産投資アドバイザーとして、その時代に合ったアパートづくりを東京の目黒区・世田谷区を中心に、累計380棟サポートしている。



「路線価と時価のギャップ」が相続税を安くする

白岩 まず、一般的にいわれている相続税対策についてお聞かせください。

浅野 前提として、現金をお持ちの方は、ストレートに相続税がかかります。現金が1億円あったら、そのまま1億円に対して相続税がかかるわけです。しかし、この1億円で土地を購入した場合、相続税の評価は異なります。

白岩 路線価が売買の時価を反映してないからですね。

浅野 はい。これは、平成4年の小泉首相時代に「固定資産税評価額は、公示価格の7割にする」という基準を設けたことがきっかけです。それ以前は、路線価は公示価格の半分以下だった時代もあります。

白岩 固定資産税評価額は、文字通り「固定資産税を課税するための評価額」だから、公示価格の7割ぐらいを目標にしろということですね。

浅野 そして路線価については「相続税を課税するための価格だから、公示価格の8割でいいだろう」ということになって、今に至るわけです。

白岩 公示価格とは何か、簡単にご説明いただけますか？

浅野 毎年1月1日現在の普通に売った場合の価格、つまり売り急いだり、粘ったりしない場合の価格のことです。不動産鑑定士が半年ほどかけて算定します。

白岩 公示価格と時価には、どのような違いがあるのですか？

浅野 公示価格は、不動産価格を決める際の一般的に目安となる指標です。都内の土地の場合、土地が値上がり基調のときには、公示価格と時価とのギャップが出る傾向があります。

例えば、「公示価格が坪300万円だけど、時価は400万円」というイメージです。先日、自由が丘のお客さんがビルを売ろうとしていましたが、その価格が路線価の倍になっていました。

白岩 路線価の倍で売れるなんてすごいですね！

浅野 希少価値のある土地だとそうなりますね。商店街の中の一部だと、路線価の倍近くになることもありますよ。

私たちが見ている限り、都内だと1・5倍程度の価格乖離があります。仮に倍だとすると、1億円で買った土地が相続税評価額5000万円になるということです。このように「路線価と時価のギャップ」を狙うのが相続税を安くする第一のポイントです。

次のポイントは、「土地を買って運用すること。自宅を建ててしまうと土地の相続税評価額は変わりません。前の例だと、5000万円のままです。

ところが、貸家を建てると、土地の相続税評価額がさらに約2割減少します。厳密にいうと、借地権割合が70%の土地だと21%マイナス、60%の土地は18%なので「約2割」と

いうことになります。

「貸家建付地」は節税効果が大きい

白岩 「借地権割合」をわかりやすく説明いただけますか？

浅野 借地権割合とは、土地の権利のうち「借地が何割を占めるか」を示す数字です。借地権割合は7つに分かれており、Aが90%、Bが80%というように10%ずつ割合が下がり、一番下はG（30%）まであります。

路線価図を見ると、「3000C」「2000B」などと書かれています。この数字は千円単位なので、例えば「3000C」の場合、その道路に面する1平方メートル当たりの路線価は30万円、借地権割合は80%ということになります。

エリアによって借地権割合は異なり、商業地区だとB（80%）だったり、田舎だとE（50%）だったりします。

ただ現実には、売買ではその割合は参考にするものの、地主と借地人との力関係で決ま

第4章 “相続プロフェッショナル” 対談

「金持ち」相続につながる家賃収入×ブランド土地による「黄金株」の産み出し方

るので、一般的には「借地権60%の底地40%」というのが一般的な考え方です。

白岩 都内は、ほぼ商業地区以外の住宅地だと60、70%が多いですね。ちなみに「貸家建付地の割合」とは何でしょうか？

浅野 さきほどの減額の割合の計算は、借地権割合を例えば70%に、借家権割合の30%（ほぼ全国一律）をかけると、21%になります。借地権割合が60%なら18%、いずれも約2割です。

これは貸家を立てることで他人が住むため、土地を売るときにさらに安くなるだろうという権利が付くということ。つまり、「売りにくい土地になるから、その分減額しましょう」となり、貸家建付地の割合を計算するのです。

さきほど1億円で土地を買うと、相続税評価額が5000万円になるとお伝えしました。ここからさらに2割引になるので、4000万円です。

白岩 つまり、現金1億円と比較すると、見かけ上の財産が6000万円減ったことにな

るから、それが節税効果につながるということですね。

浅野 その通りです。では、話を「土地を買って運用する」に戻しますね。ここでの意味は「アパートを建てる」ということです。わかりやすいよう仮に建築価格を木造坪100万円とします。鉄筋コンクリートは150万円とします。いずれにせよ、建物の評価は固定資産税評価額がベースとなります。

仮に1億円の土地に1億円かけて建物建てる場合、固定資産税評価額は木造で平米単価10万円前後、鉄筋コンクリートで15万円前後です。つまり、坪1000万円建てた木造が固定資産税評価額になると、坪40万円程度、つまり一気に6割圧縮されます。

1億円の土地が4000万円になり、1億円で建てた建物も4000万円になるので、2億円のお金を注ぎ込んだ財産は、8000万円になるのです。これが貸家建付地のカラクリです。

さらにアパートの場合、ここから3割引いてもらえます。これは「借家権割合」という、他人が住むと立ち退きに金がかかって時価が下がるためです。

つまり4割から3割を引いて、全体の約3割になります。1億円で建てた建物が3000

万まで圧縮されるのです。これが節税の原理です。

白岩 1億円で買った土地に1億円の建物を建てて、他人に貸した瞬間に土地は4000万円、建物は約3000万円になるということですね。

2億円の財産を持っている人なら、見かけ上の財産が1億3000万円減って、一気に7000万円になる！ これはすごい効果ですよ。

浅野 はい。貸家建付地（土地を買ってアパート経営にすること）によって、財産を見かけ上は圧縮して、相続税を圧縮できるのです。

白岩 ただ、変な場所に建ててしまうと、賃貸経営がうまくいきませんよね。

浅野 一番の問題は「次にいくらで売れるか」ということです。そういう意味で、「変な場所」、つまり「路線価が低い場所」は避けるべきで、やはり都内や一等地のリスクが低いといえます。

白岩 相続税対策で賃貸経営をした人の失敗例としては、かなりの田舎にアパートを建築してしまうパターンがよくありますよね。

浅野 おっしゃるとおりです。不動産投資は、基本的に儲かる、最低でも収支がトントンで回るものです。相続税が安くなるからって、持ち出し覚悟でやるのは言語道断です。にもかかわらず、「相続税が大幅に節税できるから、不動産投資で利益が出なくてもいいか」と思ってしまうのは、営業マンのトークが原因でしょう。

白岩 そういう意味でも、やはり土地の価格が下がりにくいエリアで買うべきですよ。

その他の相続税対策でおすすめは？

白岩 ちなみに、貸家建付地以外に効果的な相続税の節税方法はあるのでしょうか。

浅野 過去には、ゴルフ会員権がありましたね。会員権は評価が時価の3割引になります。

第4章 “相続プロフェッショナル” 対談

「金持ち」相続につながる家賃収入×ブランド土地による「黄金株」の産み出し方

ただし、痛い思いをしている方も多いかもしれませんが、ゴルフ会員権は買うときには簡単に買えるものの、いろいろな手数料がかかるので非常に売りづらいというデメリットがあります。

白岩 ではなぜ、過去には売れていたのでしょうか。

浅野 バブルだったので「上がる」としか考えていなかったからです。だから今はものすごく損しています。

白岩 そういう意味では、今のタワーマンションのように対策が出てしまうと、相続税対策としては魅力がなくなるんですね。

浅野 タワマンは昔ほどではないですが、まだ節税効果はあります。ただし、出口が難しいですね。

白岩 新築で買ってしまいう人が多いですからね。中古になると、ガクッと下がってしまいます。

浅野 そうです。中古が下がるということは、「時価が下がる」と同じ意味です。相続税が下がる以前に損してしまうことになります。

ですから、2億円で買った財産は、アパートにしても将来ほぼ2億円で売れるようなところを買わなければなりません。そのためには「不動産の目利き力」が大事です。

建物の価値は必ず下がっていきますが、建物の収益が多ければ、価値が下がる以上に儲かることがあります。

白岩 その他の相続税対策でいえば、過去には株もありましたよね。

浅野 はい。例えば、2月20日に亡くなった場合、評価は亡くなった日の価格、または12、1、2月の平均価格という4つから選ぶことができます。この4つから最も低い価格で評価するので、例えば12月に安く、2月になったら高くなった株を買っていれば、価格

ギャップは節税効果が出ることです。

白岩 ただ、いつ亡くなるかはわかりませんから、なかなか難しいですよ。

浅野 そうですね。株は、贈与のときにはよく使います。贈与も相続と評価は一緒なので、12月に安かった株が2月に上がっていたら、その時点で子どもに贈与します。そうすれば、12月の価格で贈与できるということになるので、すぐに売ってもらえばギャップが出るわけです。ただし、実践する人はあまりいません。

白岩 なぜですか？

浅野 やっぱ株が怖いからでしょう。

白岩 私自身も経験がありますが、株はプロでも失敗する世界ですからね。だからこそ、貸家建付地に魅力を感じる人が多いのですね。

不動産の値上がりをどう考えるべきか？

浅野 バブル崩壊後に価値が半分になった土地は、都内ではまず聞きません。しかし株やゴルフ会員権は紙くずになってしまった。価値がゼロになったわけです。

白岩 一方、土地は紙くずにはなりませんよね。とはいえ地方の土地だと、紙くずにはならなくても、かなりのリスクを負うことは確かです。

浅野 だいぶ前から郊外の土地が値上がりしています。これは「都内の土地が値上がり切った」ということです。不動産会社が上乗せして儲けることができないため、価格の安いエリアに商圏を広げる。これがバブルの兆候です。

そして、リゾートや別荘などが値上がり始めたら、バブルは終わると私は思っています。それ以上、投資のお金が向かう場所がなくなるからです。こうなると、もう一度都心に戻ってきてさらに上げるか、崩壊するかのどちらかです。

白岩 ここ20年で見ても、そうですね。世田谷や目黒はまだジリジリ上がっています。私の会員さんも、11年前に中目黒の物件を坪200数十万円で買いましたが、今は倍近くになっています。しかも空室が出ても1カ月以内に必ず決まっています。自宅は大岡山に賃貸併用を建てている方で、本当に賢いと思います。

浅野 やはり良い土地を購入することが大切です。たしかに価格は高いですが、将来上がると見込んだら高くても買うべきだと思います。お金持ちは、普通の人が値下がりを待つ間に現金を使って買いますからね。

白岩 そのとおりです。良い土地は数年経てば、値上がりするのが今までの傾向ですからね。

賃貸経営なら自分の努力で結果を変えられる

浅野 「買う」という決断をすぐにできる人は儲かります。逆に、グズグズ待っていると買い損ねてしまいます。これが、ここ数十年の流れですね。

ただし、これが今後も正しいとは限りません。当然、相場には波があるので、コロナが収束して上がるか下がるかは誰にもわかりません。

とはいえ、下がっても2割程度でしょうね。為替を見ると、現在105円前後を推移していますが、一時は120円、かつては70、80円という時代もありました。この振れ幅は上下2割程度です。

そう考えると、今の土地価格が2割下がったとしても大した問題ではないですし、むしろその程度の上下は運用においてはあつてしかるべきです。そこでハラハラしてしまう人は運用をしないほうがいいかもしれません。

白岩 賃貸経営の場合、自分の努力で結果を変えられるというメリットはありますよね。株だと、自分がどれだけ頑張っても値上がりするわけじゃないので。

浅野 その点は強調したいですね。相続税を節税する方法は株などありますが、結局のところ、それを選ぶ人はほいません。それは、プロでも損をするような世界であり、投資として見たときの再現性が低いからです。だから一番手っ取り早い土地を選ぶ人が多いの

です。

賃貸経営で失敗する人の特徴

白岩 アパートを建てて節税を失敗した人もいますが、それは悪い立地にアパートを建てるのが原因ですよ。

本当によくあるのは、大手アパートメーカーの営業マンの謳い文句を信じ切ってしまう、地方の地主さんが近所の辺ぴなエリアにいきなり複数棟建ててしまう。

しかも、その町に営業マンが来るわけなので、同じ町内に乱立して供給過多になってしまい、結果として空室だらけになる。そして10年、20年経ったボロボロのアパートを泣く泣く叩き売り、ハイエナのような投資家を買っていく・・・こうした構図ができていますよね。

浅野 その原因は、土地を持っているからとマーケティングもせず、営業マンに言われるがままアパートを建ててしまうことです。

たしかに営業マンが言う「土地を持つているから、相続税が高いですよ。でも、ここにアパートを建てると節税できますよ」というトークは嘘ではありません。ですが、アパートを建てても入居がなければ不動産投資として成立しません。この点を多くの人が見誤っているのです。

白岩 不動産の収益構造をまったく理解しないまま、投資しようとしている人は結構いますよね。そのうえ、家賃保証のパンフレット見せられたら「30年大丈夫なんだ」と思ってしまうでしょう。

サブリースはこれまでも問題になってきましたが、いまだに横行しています。大手はある程度のことをしますが、それでも自分たちは法律で有利に守られています。オーナーに対してはガチガチに不利な契約をしていますから。

浅野 なので、地方で土地を活用するという考え方はかなりリスクです。それこそ、駐車場にしたほうがいいかもしれません。

地主だからこそ起きやすい親族の反対

白岩 賢い人は、例えば地方の1000坪を売って、都内に50坪を買ったりしますよね。そうすれば、相続税のメリットも取れて、安定した収入も得られます。

ただ、地主本人はそうやって考えられても、一族が大反対して、土地を売るのを止めるケースもあります。「長男が土地を継ぐ代わりに土地を守らなくてはいけない」と。

浅野 それは説得するしかないですよ。人口が減って賃貸需要がなくなることのリスクを過小評価してはいけません。

反対する親戚には「安く売るから買ってください」と提案してみるとか？ もし「自分も分け前がほしい」と言われるのなら、不動産管理会社を設立して月10万円など給料を支払うといった方法もあります。

白岩 地主の二代目が東京の土地を買おうとしたら、「東京なんて危ない！ とにかく売

れ」などとうるさいことを言われるケースもありますし、逆に、私のもとに来た人には、名古屋の土地を2000坪売って、渋谷区の土地を買った人がいます。

やはり反対する父親と長男がいたのですが、説得のため東京に呼んだところ、人の多さと家賃の高さを見たら、とても驚いていました。

浅野 建物の建築価格って全国ほぼ一緒ですもんね。

白岩 地方だからといって特別に安いわけではありません。そう考えると、坪当たりの家賃が高いほうが利回りが良いに決まっています。自由が丘あたりでも、建物利回りは18%程度になることがあります。

浅野 建築価格は全国統一なので、自由が丘で坪1万5000円で貸している建物と、大阪で5000円で貸している建物では、大きな差が出ます。

白岩 そうですね。あと、地主でもビジネス感覚がないと困りますが、逆にビジネス感覚

があつて現金を持ちすぎて困ってしまいます。会社を売ったりして現金をたくさん持っていて、そのまま残していると、まともに相続税がかかってしまいます。

浅野 前澤さんのように、預金通帳に何百億円もあると、見ているのは楽しいかもしれませんが、もし何も対策をしていなければ最後は税金で半分以上も持っていかれてしまいます。

白岩 そこまでいなくても、ある程度の資金があれば、対策は必ず必要ですよ。

浅野 はい。普通に老後の資金を考えたとき、夫婦2人で数千万円もあれば十分です。生活には困らないですし、老人ホームにも入れます。それ以上の現金を持っている人は、すべて投資に回したほうが相続税は安くなります。

「土地持ち」の相続人が実践すべき法人活用

白岩 少し話を戻しますが、土地と建物を子どもと分けるのはどうなのでしょう？

浅野 例えば70歳の人の場合、平均寿命から考えると、あと20年近くは生きることになります。そして、お金を良い投資物件に替えることで、常に家賃が入ってくるようになります。

ただ、この家賃がまた困りものです。というのも、せっかく相続税を圧縮したのに、家賃が入ってくると財産が戻ってしまいますからです。節税効果と家賃収入の関係から考えると、7、8年で戻ってくるようになります。

それを解消するべく、家賃収入を子どもに流すために、法人をつくって、その法人で会社を立てさせるのです。そうすれば、会社到家賃収入が入ることになります。子どもたち到家賃収入を配れば、父親には戻ってきません。これをする事で、70歳以降の20年近くの節税効果が維持できるのです。

白岩 建物だと、銀行は普通に貸してくれますからね。金利もお安いでしょうし、大きなデメリットではありません。

浅野 はい。この場合、子どもが株主になります。

白岩 親が絡むパターンと全く絡まないで地主だけになるパターンがあつて、それはその人の考え次第ということですよ。

浅野 要するに、子どもが信用できるかできないかの話です。子どもが信頼できてお金を渡してもいいと思うなら、子ども名義の法人をつくります。逆に信用できないなら、自分が株を51%ぐらい持つて、決定権を自分に寄せておいて給料として払います。こうすれば、自分が主導で采配ができるし、全部任せることもできます。

「黄金株」を有効活用する

浅野 また、支配権を持つためには、「黄金株」も使えます。黄金株とは、株主総会や取締役会で決議された事項について拒否権を行使できる株式をいいます。

黄金株さえあれば、所有権はないけれど支配権があります。そもそも会社を支配する権利というのは、取締役を決定する権利が一番大きいのです。その決定権は51%か、黄金株の1株になります。

白岩 つまり、1株が黄金株で、99株が子どもたちでもいいということですね。

浅野 はい。よく問題になるのは、子どもの配偶者ですね。その配偶者が気に入らなかつたら、役員なので解任すればいいのです。雇用関係ではなく、委任関係なので可能です。

白岩 1株だけだったら税金も圧倒的に少なくなるので、自分が亡くなる直前まで保持しておくことも容易です。

浅野 ただし、認知症などになってしまったら遺言状も無効になり、財産を動かせなくなつて成年後見人が必要になります。

白岩 相続争いになった場合は、黄金株をなくせばいいので便利ですよ。私も浅野さんに黄金株の話を聞いて実践しています。「1対99」というのが魅力的ですよ。

浅野 はい。ちなみに、よくいわれる「51%」は、役員を選任する権利です。ところが、

合併、M & A、会社解散などの場合、本当は3分の2（67％）の特別決議が必要です。つまり、会社を支配するとは67％所有することなのですが、そこを捨てたとしても自分が首にならないようにするため、つまり役員の選任権を保つために51％が必要なのです。

そして黄金株に関していうと、仮にみんなが反乱を起こして長男を首にしようとなったときも、黄金株を持つている人がそれを断る権限が付与されます。

白岩 合併などをしたいと子どもたちが言ったら「駄目だ」という権利があるわけですね。

あと、40、50代の不動産投資家のなかには、合同会社を複数設立している人がいますよね。たしかに、合同会社は設立が簡単でし、コストも安いというメリットがあります。

そこで質問なのですが、合同会社を持つ人たちが節税するとき、さきほど出た上物を合同会社でつくることは可能なのでしょうか。

浅野 できますが、合同会社には黄金株という概念がありません。ですから、合同会社は途中で株式会社に切り替えるのがベターです。

節税すべき資産規模の基準はない

白岩 私の知り合いのサラリーマン大家は「10億円買った」などと言っていますが、出ていくお金が多く、赤字経営になることもあるそうです。そういう人は意外と多いものです。

浅野 本当の意味で、腰を据えた節税が必要な人は、現金か株を持っている人です。私のお客さんに、会社が上場して120～130億円分の株を持っている人がいます。今の奥さまのほか、前妻との子どももいます。その人にどうするつもりか聞いたら、「自分が死んだら、税金で半分支払って、あとはみんな50億円くらいを勝手に分ければいい」ということでした。

本来であれば、この人のように100億円クラスの人も節税すべきなのです。しかし、面倒だからといってやらないケースもあります。

白岩 とはいえ、3億円の人でも節税したほうがいいのはたしかですよ。

浅野 そのとおりです。資産規模で基準があるわけではなく、相続が発生する人は誰もが相続税対策を考えるべきです。ごく一般的な家庭でも、100坪くらいの土地を持っているたら、相続税の負担が大きく、土地を売らざるをえないケースも多々ありますから。

白岩 50坪でも相続税の負担は大きいですね。アパートで節税する効果は十分にあるはずです。

浅野 地方の場合、土地はたくさん持っているものの、現金がない人は結構います。地方だと稼げないですし、売るのもタイミングを見つける必要があるので、前もって準備しておく必要があります。

白岩 亡くなったときに土地しか持っていなかったら、二束三文で買いたたかれますからね。

浅野 それは延納制度も厳しくなったからでしょうね。利息ばかりつくのは大変です。

相談する相手を間違えてはいけない

白岩 改めて、資産規模がどのレベルの人が節税を真剣に取り組んだらいいのかを教えてください。

浅野 たとえ1億円であっても、まずは相続に強い税理士や相続税対策のプロに相談してください。ただし、不動産会社の営業マンや銀行に相談してはいけません。食い物にされる可能性が高いです。

白岩 銀行は手数料商売に走っていますからね。だからお金持ちには、10億円単位の物件に融資を出すのです。それで手数料が数千万円稼げますから。

浅野 不動産業者だからといって不動産のプロだとは限りませんし、銀行がお金のプロだとも限りません。安易に信用しないほうがいいです。

税理士でも、相続や不動産に対する知識・経験は、かなりギャップがありますよね。地方だと、貸家建付地だけ勧める税理士がいますが、ホームページには具体的なことが一切書かれておらず、おそらく知識も経験もなさそうだと見受けられるケースもあります。

白岩 最近は「相続コーディネーター」などの肩書きを名乗る人も増えていますが、その多くはブローカーで、金融機関や不動産会社と裏でつながっています。不動産や建築は手数料で稼げてしまうので群がる人も多いです。

浅野 見極める方法としては、やはり「あなたに経験はあるのですか？」と経験値を聞くのがシンプルで確かです。相続は扱うお金が大きいので慎重に選ぶことをおすすめします。

白岩 できない人は本当にできないですからね。本日は貴重なお話をありがとうございました！

第5章

路線価と時価との
ギャップによる
「貸家建付地」
節税スキーム

第5章では、そもそもどんな人が相続税の課税対象になるのか。相続税の基本から相続対策に使える特例、私のおすすめる「貸家建付地」とは、一体何なのかを解説します。

難しい専門用語もありますが、なるべくわかりやすく図や表を使って解説しています。

本文中に出てくる税法の説明にもなっていますので、全部をお読みにならなくても、ご自身の興味のある部分だけでもご確認ください。

※本章は浅野和治税理士に監修をお願いしています。

相続税の基本

そもそも相続とはなんでしょう。相続税の基本の前に、「相続」についてのご

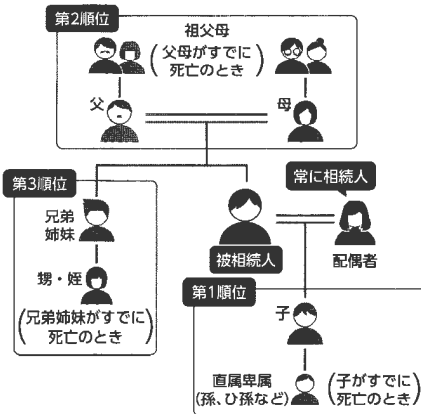
説明からはじめます。

相続とは、人が亡くなったとき（亡くなった人を被相続人といいます）、その人の財産などの様々な権利・義務をその人の子や妻など一定の身分関係にある人（相続人といいます）が継承することを行います。

相続人になれる人（法定相続人）は配偶者、子（いわゆる直系卑属）、両親（いわゆる直系尊属）、兄弟姉妹などに限られ、その順位も民法で定められています。配偶者は無条件で相続人となり、配偶者以外は次の順位によります。

民法では、遺言がない場合、相続人全員の話し合いで自由に遺産分割できると

相続人の範囲と順位



されていますが、その場合に、相続人が権利として主張できる法律上の相続分(法定相続分)について、次のように定めています。

■法定相続分

- ① 相続人が配偶者と被相続人の子供
↓ 配偶者 2 分の 1、子供 2 分の 1
- ② 相続人が配偶者と被相続人の父母
↓ 配偶者 3 分の 2、父母 3 分の 1
- ③ 相続人が配偶者と被相続人の兄弟
↓ 配偶者 4 分の 3、兄弟 4 分の 1

なお、子供、父母、兄弟がそれぞれ 2

人以上いるときは、原則として均等に分けます。

相続税の支払い期限と計算方法

我が家のように相続争いで何年も揉めているケースもたくさんありますが、相続税の支払いについていえば期限があります。

相続税の申告期限は、相続開始日（死亡した日）の翌日から10カ月以内と定められており、遺言書が無い場合には、それまでに遺産分割協議を終わらせなくてはなりません。なお相続税の支払い期限も申告期限と同様です。

相続対策は、「いざそのときでは遅すぎる」と言われるのは、このように期限が設けられているからです。

法改正により、税金の支払いのない場合でも申告が必要なケースが増えていきますので、早め早めに準備しておきましょう。

■相続税の計算方法

相続税とは、亡くなった人の財産を相続したときにかかる税金のことをいいます。財産とは、不動産、預貯金、有価証券、借地権、貸付金・売掛金などのほか、借金などのマイナスの財産も含まれます。また相続人は、具体的な権利義務に限らず、被相続人の財産的な法律上の地位も引き継ぐことになります。

相続税には「基礎控除額」があり、相続財産が基礎控除額以下の場合には、相続税はかかりません。相続税は次の式で計算されます。

☆財産（相続税評価額ベース）－債務－葬式費用－基礎控除＝課税価額

☆法定相続分に応じた課税価額×税率－控除額＝法定相続分に応じた相続税額

☆各法定相続分に応じた相続税の合計額（相続税の総額）－配偶者控除＝支払

う相続税

相続税の早見表（平成27年1月1日以後の相続または遺贈の場合）

遺産総額 (課税価格)	配偶者がいる場合			配偶者がいない場合		
	子1人	子2人	子3人	子1人	子2人	子3人
7,000	160	113	80	480	320	220
10,000	385	315	262	1,220	770	630
15,000	920	748	665	2,860	1,840	1,440
20,000	1,670	1,350	1,217	4,860	3,340	2,460
25,000	2,460	1,985	1,800	6,930	4,920	3,960
30,000	3,460	2,860	2,540	9,180	6,920	5,460
35,000	4,460	3,735	3,290	11,500	8,920	6,980
40,000	5,460	4,610	4,155	14,000	10,920	8,980
45,000	6,480	5,493	5,030	16,500	12,960	10,980
50,000	7,605	6,555	5,962	19,000	15,210	12,980
100,000	19,750	17,810	16,635	45,820	39,500	35,000

(単位：万円)

なお相続税の計算では、次の3要素で税金が変わります。

- ① 課税価格（純財産）・・・財産が多ければ税金は高くなります。
- ② 法定相続人の数・・・法定相続人が多ければ相続税は安くなります。
- ③ 配偶者の有無・・・配偶者がいると安くなる可能性があります。

相続税以外に必要な費用もある！

相続開始にあたって「相続税」ばかりがクローズアップされていますが、実際には相続税だけでなく、その他の費用負担も大きいものです。

■相続が開始したときにかかる費用一覧

- ・葬儀費用（お寺、葬儀社、墓の購入など）
- ・相続税
- ・土地建物の名義書換（登録免許税）
- ・遺言執行費用・遺産整理費用（弁護士や信託銀行など）
- ・土地の測量代（貸地や分筆が必要な場合など）
- ・不動産鑑定料（土地の評価の特例利用や遺産分割協議用）

- ・ 海外不動産などの名義書換や遺言執行費用はじめ渡航費など
- ・ 相続で調停が起きた場合は、その調停の弁護士費用など

2015年、税改正により相続税対象者が激増

2015年1月1日より施行された税改正の大きなポイントは「基礎控除額の引き下げ」「相続税率の引き上げ」の2点です。

相続税の基礎控除をそれまでの60%に引き下げる改正が行われ、増税になりました。これにより多くの方が、相続税の申告をしなければなりません。

くわえて相続税の資産再配分機能を向上させるため、以下のように税率構造が改正され、増税となりました。

基礎控除額の引き下げ

	改正前	改正後
定額控除	5,000万円	3,000万円
法定相続人 比例控除	1,000万円に法定 相続人の数を乗じた金額	600万円に法定 相続人の数を乗じた金額

法定相続人数	改正前	改正後	差額
2人	7,000万円	4,200万円	2,800万円
3人	8,000万円	4,800万円	3,200万円
4人	9,000万円	5,400万円	3,600万円

相続税率の引き上げ

改正前			改正後		
各取得分の金額	率 (%)	控除額 (万円)	各取得分の金額	率 (%)	控除額 (万円)
1,000万円以下	10	—	1,000万円以下	10	—
3,000万円以下	15	50	3,000万円以下	15	50
5,000万円以下	20	200	5,000万円以下	20	200
1億円以下	30	700	1億円以下	30	700
3億円以下	40	1,700	2億円以下	40	1,700
3億円超	50	4,700	3億円以下	45	2,700
			6億円以下	50	4,200
			6億円超	55	7,200

この相続税改正によって、実際どれくらいの影響があるのか計算を行った表を資料として用意しました。ご覧の通り、改正前と後では随分と金額が変わってきます。

(1) 配偶者と子供が相続人である場合（配偶者は法定相続分を相続した場合）

配偶者と子供が相続人である場合、改正前は課税資産が5000万円であれば、相続税の課税対象になりませんでした。しかし今はでは子供2人であっても相続税がかかります。金額は少ないものの、速やかな遺産分割をして納税を行う必要があるのです。

課税価格	子供1人			子供2人			子供3人		
	改正前	改正後	増税額	改正前	改正後	増税額	改正前	改正後	増税額
5千万円	0	40	40	0	10	10	0	0	0
1億円	175	385	210	100	315	215	50	262	212
3億円	2,900	3,460	560	2,300	2,860	560	2,000	2,540	540
5億円	6,900	7,605	705	5,850	6,555	705	5,275	5,962	687
10億円	18,550	19,750	1,200	16,650	17,810	1,160	15,575	16,635	1,060
20億円	43,550	46,645	3,095	40,950	43,440	2,490	38,350	41,182	2,832

(2) 子供のみが相続人である場合

すでに配偶者が死去した二次相続では、子供のみが相続人になります。その場合は、配偶者+子供に比べて、圧倒的に税負担は大きくなっています。大事なことは一次相続時に二次相続を見据えることです。

課税価格	子供1人			子供2人			子供3人		
	改正前	改正後	増税額	改正前	改正後	増税額	改正前	改正後	増税額
5千万円	0	160	160	0	80	80	0	20	20
1億円	600	1,220	620	350	770	420	200	630	430
3億円	7,900	9,180	1,280	5,800	6,920	1,120	4,500	5,460	960
5億円	17,300	19,000	1,700	13,800	15,210	1,410	11,700	12,980	1,280
10億円	42,300	45,820	3,520	37,100	39,500	2,400	31,900	34,500	2,600
20億円	92,300	100,820	8,520	87,100	93,290	6,190	81,900	85,760	3,860

相続税対策に使える特例

このように大きな負担のある相続税ですが、減額するために使える特例もあります。

長年連れ添った配偶者へ向けての「配偶者の税額軽減」と、居住していた家などに対する「小規模宅地等の特例」です。それぞれを解説します。

■配偶者の税額軽減

配偶者の税額軽減とは、被相続人の配偶者が遺産分割や遺贈により実際に取得した正味の遺産額が、次のいずれが多い金額までは相続しても相続税がかからないという制度です。

(1) 配偶者の法定相続分相当額

(2) 1億6000万円

この配偶者の税額軽減は、配偶者が遺産分割などで実際に取得した財産を基に計算されることになっています。

したがって、相続税の申告期限までに分割されていない財産は税額軽減の対象になりません。

ただし、相続税の申告書又は更正の請求書に「申告期限後3年以内の分割見込書」を添付した上で、申告期限までに分割されなかった財産について申告期限から3年以内に分割したときは、税額軽減の対象になります。

なお、相続税の申告期限から3年を経過する日までに分割できないやむを得ない事情があり、税務署長の承認を受けた場合で、その事情がなくなった日の翌日から4カ月以内に分割されたときも、税額軽減の対象になります。

■小規模宅地の住宅の特例等とは？

小規模宅地の特例とは、居住用、事業用、貸付用の宅地に対して、一定の要件を満たせば、相続税評価額が80%減額、もしくは50%減額される特例です。

それぞれの適用要件は次になります。

(1) 特定居住用宅地等

特例の適用を受けられるのは、「配偶者」「同居親族」、いずれもない場合に限り「一定の別居親族」となります。

一緒に暮らしている配偶者、親族、また二世帯住宅に暮らす子世帯であれば問題ありませんが、別居の子世帯の場合は「一定の別居親族」の要件を満たす必要があります。

・日本に住所を有するか、または日本国籍を有している

特定居住用宅地の適用条件

区分	特例の適用要件	
	取得者	取得者等ごとの要件
被相続人の居住の用に供されていた宅地等	被相続人の配偶者	「取得者ごとの要件」はありません。
	被相続人と同居していた親族	相続開始の時から相続税の申告期限まで、引き続きその家屋に居住し、かつ、その宅地等を相続税の申告期限まで有している人
	被相続人と同居していない親族	①及び②に該当する場合で、かつ、次の③から⑤までの要件を満たす人 ①被相続人に配偶者がいないこと ②被相続人に相続開始の直前においてその被相続人の居住の用に供されていた家屋に居住していた親族で相続人がいないこと ③相続開始前3年以内に日本国内にある自己又は自己の配偶者の所有する家屋に居住したことがないこと ④その宅地等を相続税の申告期限まで有していること ⑤相続開始の時に日本国内に住所を有していること、又は、日本国籍を有していること。
	被相続人と生計を一にする被相続人の親族の居住の用に供されていた宅地等	「取得者ごとの要件」はありません。
	被相続人の配偶者	相続開始の直前から相続税の申告期限まで引き続きその家屋に居住し、かつ、その宅地等を相続税の申告期限まで有している人
	被相続人と生計を一にしていた親族	

出典：国税庁HP <https://www.nta.go.jp/>

・相続前3年以内に日本国内にある自己または自己の配偶者の所有する家屋に居住したことがない

これは「家なき子」といわれる節税方法です。相続前3年以内に持ち家に住んでいないことが一番のポイントになります。

2018年の税制改正により平成30年4月1日以降開始の相続税について「家なき子」の規制が入ったことで、前記の表の③の要件が変更になりました。

【改正前】

相続開始前3年以内に日本国内にあるその人又はその人の配偶者の所有する家屋に居住したことがない人

が取得すること。

【改正後】

相続開始前3年以内に、その者の3親等内の親族またはその者と特別な関係のある法人が有する国内にある家屋に居住したことがある者、以外の者が取得すること。

さらに新たに次の要件が加わりました。

相続開始時において居住の用に供していた家屋を過去に所有していたことがある者、以外の者が取得すること。

この改正により、家なき子のさまざまな生前対策が封じ込まれました。今後は、親との同居を中心に、特定居住用の小規模宅地の特例の適用を考えて行く必要があります。

ただし、現在は、一定の要件の下での経過措置があります。

(2) 特定事業用宅地等

特定事業用宅地等には「特定事業用宅地等」「特定同族会社事業用宅地等」があります。

「特定事業用宅地等」とは、相続開始直前に被相続人などの事業の用に供されていた宅地などで、一定の要件に該当する親族が相続するもの。「特定同族会社事業用宅地等」とは、相続開始の直前から相続税の申告期限まで、貸付事業を除く一定の法人の事業の用に供されていた宅地等で、一定の要件に該当する親族が相続するものをいいます。

特定事業用宅地等の特例とは、相続開始の直前において被相続人（または同一生計親族）の事業（貸付事業を除く）の用に使用されていた土地（または借地権等）を、次の要件に該当する被相続人の親族が取得した場合に、相続税の課税価

格に算入すべき価額の計算上、400㎡までの課税価格を80%に減額します。

貸付事業とは、「不動産貸付業」、「駐車場業」、「自転車駐車場業」及び事業と称するに至らない不動産の貸付けその他これに類する行為で相当の対価を得て継続に行う準事業をいいます。

以下(3)の表区分に応じて、それぞれに掲げる要件の全てに該当する被相続人の親族が相続又は遺贈により取得したものをいいます(表区分に応じ、それぞれに掲げる要件の全てに該当する部分で、それぞれの要件に該当する被相続人の親族が相続又は遺贈により取得した持分の割合に応ずる部分に限られます)。

(3) 貸付事業用宅地等

被相続人または被相続人と生計を一にする親族の貸付事業の用に供されていた宅地等で、申告期限まで引き続き所有し、貸付事業の用に供している宅地等については、200㎡までの部分については、評価額が50%減額されます。

簡単にいえば、親の経営するアパート、マンション、駐車場などの不動産賃貸

貸付事業用宅地等

区分	特例の適用要件	
被相続人の事業の用に供されていた宅地等	事業承継要件	その宅地等の上で営まれていた被相続人の事業を相続税の申告期限までに引き継ぎ、かつ、その申告期限までその事業を営んでいること。
	保有継続要件	その宅地等を相続税の申告期限まで有していること。
被相続人と生計を一にしていた被相続人の親族の事業の用に供されていた宅地等	事業継続要件	相続開始の直前から相続税の申告期限まで、その宅地等の上で事業を営んでいること。
	保有継続要件	その宅地等を相続税の申告期限まで有していること。

出典：国税庁HP <https://www.nta.go.jp/>

事業を引き継ぐことにより、評価額減が受けられるという特例です。

「貸付事業」とは、「不動産貸付業」、「駐車場業」、「自転車駐車場業」及び事業と称するに至らない不動産の貸付けその他これに類する行為で相当の対価を得て継続に行う「準事業」をいいます。

また「貸付事業用宅地等」で注意すべきポイントは、「駐車場用地」が青空駐車場で何ら設備を行っていないようなところは否認される可能性があります。

法律上、宅地等には建物又は構築物があるものと定義されているからです。

駐車場の構築物とは、コンクリート敷・ブロック敷・レンガ敷・石敷（砂利）・アスファルト敷・木レンガ敷・

現 行
上限 240㎡



改 正 案
上限 330㎡

ビジュアルス敷のものを指します。砂利敷きでも相当期間が経っているところなどは、車止めや区画ロープなどがきちつとしてある必要があります。

平成30年の税制改正により平成30年4月1日以降開始の相続税について「貸付事業用宅地」の規制が入りました。

【改正内容】

相続開始前3年以内に貸し付けを開始した不動産については、対象から除外されることとなりました。ただし、事業的規模で貸し付けを行っている場合は除かれます。

この特例に「貸家建付地の評価減」を併用することで節税の効果はさらに高まります。

「貸家建付地の評価減」については次項で詳しく解説します。

小規模宅地の特例については、改正により減税対象が拡大されています。次からは具体的にどのように改正されたのか解説します。

(1) 特定居住用宅地等の特例

特定居住用宅地等に係る特例の適用対象面積を330㎡(改正前240㎡)までの部分に拡充することになりました。

(2) 特定居住用宅地等の特例と特定事業用等宅地等の特例の完全併用

特例の対象として選択する宅地等の全てが特定事業用等宅地等及び特定居住用宅地等である場合には、それぞれの適用対象面積まで適用可能とされます。

なお、貸付事業用宅地等を選択する場合における適用対象面積の計算については、現行どおり、調整を行うこととされます。

相続開始の直前における宅地等の利用区分			要件	限度面積	減額される割合	
被相続人等の事業の用に供されていた宅地等	貸付事業以外の事業用の宅地等		① 特定事業用宅地等に該当する宅地等	400㎡	80%	
	貸付事業用の宅地等	一定の法人に貸し付けられ、その法人の事業(貸付事業を除く)用の宅地等	② 特定同族会社事業用宅地等に該当する宅地等	400㎡	80%	
			③ 貸付事業用宅地等に該当する宅地等	200㎡	50%	
		一定の法人に貸し付けられ、その法人の貸付事業用の宅地等	④ 貸付事業用宅地等に該当する宅地等	200㎡	50%	
			被相続人等の貸付事業用の宅地等	⑤ 貸付事業用宅地等に該当する宅地等	200㎡	50%
				被相続人等の居住の用に供されていた宅地等		⑥ 特定居住用宅地等に該当する宅地等



(3) 改正後の小規模宅地等の特例の限度面積と減額割合
 これらの③④⑤がある場合の「限度面積」の計算方法は次になります。

$$200 \text{ m}^2 - (A \times 200 \text{ m}^2 \div 400 \text{ m}^2 + B \times 200 \text{ m}^2 \div 330 \text{ m}^2)$$

＝ 貸付事業用宅地等の限度面積

A・・上記①「特定事業用宅地等」

+ ②「特定同族会社事業用宅地等」

B・・⑥「特定居住用宅地等」

使える！「貸家建付地」の評価減

第2章でも説明していますが、「貸家建付地」は第三者に貸すための建物が建っている土地のことをいいます。

「貸家建付地の評価減」とは、土地に賃貸不動産を建てることにより、その土地は使用が制限され自由に売ったりすることができなくなるため、更地の時よりも土地の評価が下がります。

具体的には「借地権割合×借家権割合」が相続税評価額から差し引かれます。都市部の住宅地であれば、借地権の割合は、50%、60%、70%のことが多いでしょう。借家権割合は30%とされているので、借地権割合が60%ならば、「借地権割合×借家権割合」は18%ですから、18%減になります。

評価額の計算式は次のようになります。

貸家建付地の評価額＝自用地の場合の土地の評価額①－（自用地の場合の土地の評価額×借地権割合②×借家権割合③×賃貸割合④）

①自用地の場合の土地の評価額

土地の評価額は、路線価方式か倍率方式のいずれかで計算します。一般的には「路線価方式」で評価されます。路線価図・倍率表は国税庁のホームページ（<https://www.rosenkanta.go.jp/>）で調べることができます。

②借地権割合

借地権割合も路線価図、もしくは評価倍率表で確認できます。

③借家権割合

建物の価値に占める借家権の割合を指し、全国一律で30％と決められています。

④ 賃貸割合

満室状態を100%とする入居割合のことで、入居中の各独立部分の床面積の合計をすべての各独立部分の床面積の合計で割って算出します。「賃貸割合が高い⇨空室が少ない」ほど評価額は下がり、節税効果を得られます。

計算式ではわかりにくいと思いますので、図で説明しましょう。

わかりやすいようにアパートではなくて一戸建ての貸家で説明します。

- 土地・・・1億円
- 建物・・・4000万円
- 借主・・・入居者Aさん
- 構造・・・木造一戸建て
- 借地権割合・・・60%

この場合で相続が開始した場合は、次のように計算します。

土地

$$1 \text{ 億円} \times (1 - 60\% \times 30\%) \parallel 8200 \text{ 万円}$$

建物

$$4000 \text{ 万円} \times (1 - 30\%) \parallel 2800 \text{ 万円}$$

本来であれば、土地は1億円で、建物は4000万円で相続税評価額は1億4000万円となりますが、他人に建物を貸していると、土地も建物の評価額が下がり、8200万円となりました。

借家権割合30%を控除した金額で
建物を評価する

建物所有者：父

$4,000\text{万円} \times (1 - 30\%) = 2,800\text{万円}$



入居者Aさん

家賃支払あり（借家権割合30%）

$1\text{億円} \times 60\% (\text{借地権割合}) \times 30\% (\text{借家権割合})$
 $= 1,800\text{万円}$

$1\text{億円} \times (1 - 60\% \times 30\%)$
 $= 8,200\text{万円} (\text{貸家建付地})$

借家権割合30%と借地権割合60%を
控除した金額で土地を評価する

コラム

円満な相続に遺言書は不可欠

円満な相続をするためには遺言書が不可欠です。家族仲が良いように思えても、それは、しつかりした家長がいるからであって、多くの家庭が遺産分割でもめています。

ここでは、遺言書のルールについて浅野和治税理士が解説します。

■遺言書を書いた方が良いケース

遺言書の話になると「うちは財産がないから関係ない！」とおっしゃる方も多いですが、ご自身が自覚していないだけで、じつは遺言書がないからといって、どろどろの相続争いに発展する可能性もあります。

次のリストをチェックして、いくつか当てはまるようであれば、必ず遺言書を用意しましょう。

- ① 子供がいない夫婦の場合
- ② 商売を譲りたい
- ③ 配偶者の将来の事が特に心配な場合
- ④ 大きな資産として持ち家が1軒ある程度である
- ⑤ 既に贈与した財産を遺産に含めるか明確にしたい
- ⑥ 相続人同士の仲が悪い
- ⑦ 特定のお子様の素行に問題がある場合
- ⑧ 相続人に特定の財産を与えたい又は与えたくない
- ⑨ 相続人がいない場合
- ⑩ 相続人以外の人に贈与したい
- ⑪ 法律上の親族関係でない場合

なお連れ子がいる場合や、内縁関係の場合は次の項目もチェックしてください。

⑫事実上離婚している場合

⑬婚外子のお子様がいる場合

⑭相続人に行方不明（引きこもりなど）の方がいる

遺言書の作成に関しては、2次相続を含めて総合的に検討することがベストです。

■遺言書作成時のポイント

遺言書には大きくわけて、自筆ですべてを記入する「自筆証書遺言」と、第三者を立てて作成する「公正証書遺言」があります。

（1）自筆証書遺言

自筆証書遺言はペンが1本あれば、作成することができる手軽な遺言書ですが、必ず自筆であることが条件でワープロは使用禁止です。

手軽な反面、日付や署名を書き忘れると無効になるなど、書式についても厳しく決

まっています。

書き終わったら封筒に遺言書であることを記載してください。

① 遺言書の本文は自著でなければならない。ただし財産目録はワープロ等での記載可能（ただし1ページ毎に自署押印が必要）。

② 日付も自署しなければならない。

③ 氏名を自署しなければならない。

④ 氏名を自署した上で、遺言者自身の印で押印しなければならない（三文判でも良いが、できれば実印が良い、シャチハタは不可）。

⑤ 必ず封筒に入れ、糊付けしなければならない。

⑥ 必ず、遺言執行人を指定しなくてはならない。

遺言執行人のない遺言書は、その後の手続きが非常に煩雑になります。

執行人は誰でも（法人以外の自然人）結構です。また、複数指定してもかまいません。複数指定する場合は代表者を決定してください。

昨年（2020年）の改正により、法務局における自筆証書遺言書保管制度が新設されました。保管してもらうことにより、紛失、隠匿、改竄などを防止し、また、相続開始後の検認の必要がなくなります。

（2）公正証書遺言

一方、公正証書遺言は公証人と証人2名の面前で文面を確認しながら作成します。公証役場に出向くなど手間と費用がかかりますが、不備が起きにくいため、今もっともおすすめの遺言書です。

公正証書を作成する際に生じる手数料（費用）については、政府が定めた「公証人手数料令」に従わなければなりません。

〈事前に用意するもの〉

- ① 遺言者の印鑑証明書（6カ月以内のもの）・・・1通
- ② 相続の場合－遺言者と相続人の関係がわかる戸籍謄本等・・・各1通
- ③ 遺贈・相続人以外の人に財産を贈る場合・・・その人の住民票等
- ④ 遺言対象の財産が土地・建物の場合・・・登記簿謄本と固定資産税評価証明書
- ⑤ 土地が借地の場合・・・借地契約書
- ⑥ 証人2名の氏名・住所・職業・生年月目を書いたメモ（証人には相続人、受遺者、その配偶者・直系血族はなれません）

〈証書作成当目〉

遺言者・・・実印を持参
証人・・・認印を持参

相続が発生したとき、誰に相談をしたら良いかを迷っている方が多く見受けられます。

普段税理士と縁の無いサラリーマンの方や、年金生活者、小規模なアパート経営者など一般の大多数の方は、税理士自体の職業を理解していない方が多いのが現実です。相談窓口としては弁護士、司法書士、行政書士などの士業、信託銀行などの金融機関、建設屋・不動産屋など多岐にわたります。

それぞれ特徴がありますが、最終的には税金のことが良くわかる、相続に精通した税理士に相談することをおすすめします。

第6章

不動産相続の解決人
“白岩貢”への“27”の
お悩み相談と解決策！

最終章では、これまでご相談にいらした方や、私の主宰する勉強会でよくいただく質問をまとめました。

「アパート経営」「建物」「資産の組み換え」「出口」「税金」とカテゴリー別に分けましたので、興味のある部分だけお読みください。

最初から最後まで読んでいただければ、初心者がどの部分を心配するのかにくわえて、その解決法を理解することができます。

もし、このほかにご質問があれば、私にお気軽に聞いていただけたらと思います。

1. アパート経営についてのお悩み！

アパートは建てて終わりではありません。

むしろ建ったところから経営はスタートします。もちろん、途中で売却する可能性もありますが、一度はじめてたらすぐに止めることはできません。

最低でも数年、私のように大家業が長くなれば、何十年もの間のお付き合いとなります。

ここでは、円滑にアパート経営するために知っていただきたい質問と、その答えをご紹介します。

Q 01

アパートは30年経っても入居が付きますか？

築30年になっても入居がつくかどうか・・・これは完全に立地によります。

例えば、世田谷区の駒沢で工務店を経営していた父が、50年前に建てた賃貸併用住宅があります。駒沢駅から徒歩10分で、上に住宅、下が賃貸アパートで4部屋あります。家賃は各6万円です。

オーナーさんの代が替わり70歳の長女が引き継いでいますが、ずっと満室です。その人はピアノの先生だったため、国民年金での生活を送っていたそうです。本来であれば受給額の7万円弱で生活しなければならぬところ、家賃が毎月24万円入ってきます。

住む家があったうえでの7万円と24万円ですから、必要経費や税金を払っても十分生活をしていくことができます。

そもそも世田谷の駒沢だと家賃6万円は珍しいので、築50年のワンルームアパー

トでも入居は付きます。

この話をオーナーさんから聞いて、「ぜひ内装を見せてください！」と頼んだところ、最後に入居した人が11年前で、そこから誰も退去していないため見せていただくことができませんでした。

空室で悩むオーナーさんは多いですが、立地が良ければこのような話も少ないのです。

Q 02

家賃は下がりませんか？

私は父が亡くなった際に、築31年の木造物件を引き継ぎました。

当時の家賃は10万円程度でしたが、引き継いでから20年弱経って築50年になった今でも9万円程度で借り手がつきます。このように立地が良ければ、家賃の下落幅は非常に小さいといえます。

Q03

入居募集はどうしたらいいですか？

入居募集を行う専門の不動産業者として「客付け業者」があります。

多くの方が「管理会社が客付けを行う」と思っています。たしかに「直客」と言って、客付けを行う管理会社も多数存在します。

しかし、管理会社はレイインズなどに情報を出して、客付け業者のつけた入居者を呼ぶケースも多くあります。そのため、早く空室を埋めたいのなら、大家が客付け業者に直接依頼するのがおすすめです。

この理由を理解するためには、お金の回り方を知っておく必要があります。

例えば、東京の物件で広告宣伝費が1ヵ月あったとします。客付け業者に直接依頼する場合、当然そのお金は客付け業者が得ることになります。しかし管理会社に支払った場合、客付け業者と元付け業者で分配することになるのです。

不動産の営業マンの多くは歩合給で働いています。そのため、同じ家賃10万円

の物件があっても、より多くの広告宣伝費を得られるほうを選びます。

つまり、大家が客付け業者に直接頼むと、その業者は倍のお金が入るので気合が入り、すぐに埋まる可能性が高くなるのです。

Q 04

管理運営は自分でしなくてはいいませんか？

人それぞれです。自主管理にする人もいれば、管理会社へ委託する人もいます。後者の場合、賃料の3〜5%を管理委託費として支払います。

毎月、管理委託費を払えば、エアコンや給湯器が壊れたときも管理会社が対応してくれます。あとは自分がどこまで対応するかを検討するのがいいでしょう。

Q 05

物件の近くに住んでいないと管理はできませんか？

自主管理をする場合は入居募集を地元の客付け業者に依頼して、退去立ち合い

などは客付けした客付け業者に依頼するか、地元のリフォーム業者に依頼すること、その都度物件に行かなくて済みます。

Q 06

入居者からクレームがあったときは、どう対応すればいいですか？

こちらでも自主管理と管理会社で全く異なります。自主管理の場合、クレームは直接大家のもとに届きます。自分で対応するのが嫌ならば、コストをかけて管理会社に依頼しましょう。

私の経験上、家賃によってクレームの質も違います。立地が良くて家賃10万円前後の物件では、クレームが出てても面倒な人は少ない傾向があります。逆に、家賃が低い物件だと、クレームが激化するケースもあるようです。

Q 07

入居者が失業して家賃を払われなくなることはありますか？

十分ありえると思います。

ただ、今は家賃保証会社を通すことが多いため、入居者が失業して家賃が払えなくなっても、大家側がダメージを受けることはありません。保証会社に参加するためには審査を受けたうえで、入居者が0・5～1カ月程度の補償料を支払います。

家賃保証会社は、親が保証人になるより安全です。例えば、親が早期退職していた場合、家賃保証人になったとしても家賃を現実的に払えるかという問題があるからです。

しかし家賃保証会社であれば、家賃を入居者の代わりに大家へ払っているため、入居者に支払い能力がなくなったら、弁護士を使うなどの対応をしてくれます。その期間も当然、家賃を補償してくれます。

私自身、「カップルで入居した男性が彼女に振られて鬱になり、仕事ができなくなってしまった」「保証人の親に支払能力が全くなかった」などの経験をしています。ですから保証会社への加入は徹底すべきです。その方が心理的にも安心です。

Q08

近所にライバルのアパートが増えることはありませんか？

東京23区、とくに私がビジネスを展開している城南地区の好立地には空き地がありません。

なぜなら、土地が高くて新規に買うのは難しいため、親が持つ土地を二世帯住宅にするなどして住み続ける人が多いからです。

要するに、まず誰も手放さないわけです。売りに出されるのは相続税の支払いのため、現金化して兄弟で分け合ったというケースがほとんどです。

空地がないということは、あったとしてもアパートを建てるには土地値が高すぎます。これは一種低層、住居地域にいえます。アパートでも容積率が低いので

2、3階建てが精一杯です。こうした土地は本来マイホーム向きなのです。

地方に行くとも農地はもちろん、近隣商業地域も含めて土地が余っているので、次々とアパートが建ちます。それに比べると、都市部での賃貸経営はライバルが増えにくいといえます。

Q⁰⁹

日本の人口が減っているのにアパート経営をして大丈夫ですか？

住民基本台帳に基づく人口動態調査によると、日本の人口は1億2713万8033人（2020年1月1日時点）となり、これまで11年連続で減少しています。このままいくと2050年、つまり30年後には日本の人口は1億人になるともいわれています。

人口の内訳をみれば、日本人は前年から50万5046人減少して1億2427万1318人。これは1968年の調査開始以来、最大の減少数だそうです。

その一方で外国人は前年比19万9516人増の286万6715人と増えてい

ます。

つまり、2020年は日本人が50万人以上減りましたが、外国人が高い伸び率を記録したことで、前年と比べて30万5530人の減少という結果となりました。いってみれば、毎年鳥取県の人口くらいは日本人が減っていきますが、外国人も増えていくため、減少率は低くなっているのではないかとという予測もあります。なかでも、東京都はコロナの影響で人口が流出しているといわれながらも、2020年5月1日時点で人口1400万人を突破したと小池百合子都知事が発表してニュースとなりました。

小池氏が知事に就任したのが2016年ですが、当時の人口より約40万人増えているそうです。

地方では外国人労働者が増加していますが、東京は日本人が増加しています。東京に人が集まる理由は「文化」「仕事」「人」などさまざまあり、まるでブラックスホールのように若い人たちを呼び込んでいます。そのため、アパートの需要が

絶対に減ることはなく長続きするわけです。

イギリスの人口は6665万人で、フランスが6699万人です（2019年時点）。それを考えると、仮に日本の人口が8000万人まで減ったとしても、東京はパリやロンドンのように機能するのではないでしょうか。

2. 建物についてのお悩み！

建物に関して言えば、私は木造軸組工法で建てる木造アパートをおすすめしています。

木造には木造軸組工法と木造枠組壁工法（ツーバイフォー工法）があり、日本に古来からある木造軸組工法は在来工法とも呼ばれ、主に柱や梁といった軸組で建物を支えます。対して木造枠組壁工法（ツーバイフォー工法）は戦後に北米か

ら輸入された工法で、壁と角材で建物を支えます。

なお建物の構造には、その他にも鉄筋コンクリート造や重量鉄骨造、軽量鉄骨造などがあります。

Q¹⁰

なぜ木造建築がいいのですか？

木造建築の場合、建てるのが容易なうえに、簡単に解体することができます。

例えば、相続を受けて現金化したいときに鉄筋コンクリートだと、壊しにくく解体費が高額です。これはバブルが崩壊したときに、解体屋がかなりの数で廃業してしまったからです。

鉄筋コンクリートだと更地にするのが大変なので、出口の選択肢は「収益物件として投資家に売る」に限られてしまいます。投資家は積極的に値切ってきますので、マイホーム用地よりも売却価格も下がる可能性が高いです。

これが木造であれば、150～200万円で解体できます。もちろん持ち続け

てもいいのですが、更地にしてマイホーム用地として売ることもできます。

このような理由から木造建築がおすすめです。

Q 11

木造の建物の耐用年数はどのくらいですか？

木造の建物の法定耐用年数は22年です。

しかしこれはあくまで「法定における償却」の話です。22年を過ぎたら建物がボロボロになって倒壊してしまうわけではありません。

実際には、私の親が50年前に建てた木造2階建ての賃貸はいまだに元気です。また、うちの物件でいうと、6世帯のアパートの下3世帯分を姪が家族で住むために完全リフォームして99平米の家にし、上3世帯分は31平米の3室を賃貸に出しています。

このようにハウスメーカーによくある木造枠組壁工法に比べて、木造軸組工法だと、間取り変更に自由が利くことが特徴となります。

また、木造であつても耐震金具をきちんと取り付ければ地震にも強いです。極端な例ですが、法隆寺は築2000年ですし、昔の農家でも築2000年は珍しくありません。しっかりと施工されてメンテナンスをしていれば何十年も保ちます。

Q¹²

工務店はどうやって選んだらいいですか？

工務店はいろいろあるのですが、やはり皆さんブランドを重視して大手ハウスメーカーを選びがちです。

しかしハウスメーカーとはいえ、実際に建っている業者は孫請けの工務店というケースもあります。また、どんな場所であつても決められた規格のアパートが建築されます。

本来、アパートはその立地や土地に合わせてプランニングされるべきです。そのため集合住宅に慣れた設計士と、信頼のおける町場の工務店に依頼するのが最もおすすめです。

とはいえ、町場の工務店は小規模な事業者が多く「途中で倒産したらどうしよう」「無事に建つのか？」と心配される人も多いでしょう。

そうしたリスクを回避するためには、工務店を見つけたらネットなどで口コミを調べたり、直接訪問するのが有効です。

足を運んだとき、事務所が汚かったらアウトです。私の経験上、事務所の整頓ができていない工務店は、現場も汚くなりがちです。

また、その工務店が手がけた最も古い物件と、新築工事中の物件を見せてもらいましょう。

一番古い物件がしっかり建っているのなら仕事ぶりを信頼できますし、新築工事中の物件を見に行つて現場がキレイだったら管理もしっかりしていると判断できるからです。

財務に関しても気になるかもしれませんが、もし潰れそうであれば銀行によっては工務店を変えてくれと言ってくることもあります。

Q 13

設計士を入れたほうがいいですか？

はい、入れるべきです。正確に言うところ、「設計事務所の設計士」に依頼しましょう。工務店に所属して給料をもらっている設計士は、建築屋さんの要望を聞いてしまい、「これはできないな」と判断してしまうものです。

しかし、設計事務所の設計士は、顧客側に立ってくれます。

性善説に基づいて工務店を見るのもいいのですが、万一のことがあったときに取り返しがつかなくなるので、性悪説で設計士を味方に入れる必要があります。

設計事務所の設計士であれば、工務店に対してさまざまな意見をきちんとと言えます。

日本人の多くは、設計費用や知的財産に対してお金を払いたがらないのですが、建築に関しては事情が異なり、真つ当な対価を払うことは家の仕上がりとは直結します。

Q 14

木造の防音が心配です。

一般論をいえば、コンクリート造りに比べて木造の遮音は弱いです。ただ、コンクリート造りでも薄くて筒抜けの壁もあります。

工務店や設計士と相談しながら、遮音には気を使ってお金をかけたほうが良いと思います。なぜなら、最終的にクレームへ繋がるリスクがあるからです。

木造の場合は、最新の工法を使い床材の工夫をするだけで、かなり解消はできます。

完全とまではいきませんが、遮音のフローリングを使ったり、壁に遮音シートを貼ったりするのも有効です。

Q 15

駐車場は必要ですか？

都市部のアパートに関しては、まず駐車場はいりません。

車社会である地方では1人1台が当たり前ですが、都市部になると電車・バス・タクシーなど移動手段が豊富にあるため、単身者やカップルであれば、むしろ車を持っている人のほうが少数派です。

ですから駐車場は無理して作る必要はなく、むしろ駅からの距離を重視したほうがいいでしょう。

Q 16

建物の維持管理費はかかりますか？

3〜5階建て、もしくは30〜50世帯といった大型のRC物件は、建物の維持管理費がかなりかかります。足場を作るだけでも大変ですし、エレベーターが壊れ

たときは高額なコストがかかります。

一方、木造で小ぶりのアパートなら一般住宅と変わりません。現に私が所有する木造アパートは築20年経ってもほぼ出費はなく、あったとしてもエアコンや給湯器の交換くらいです。

通常、小ぶりの木造アパートは、思ったほど建物の維持管理費はかかりません。その点はお安心していただければと思います。

3. 資産の組み換えについてのお悩み！

「資産の組み換え」については、主に地主さん向けの内容となっています。

多くの地主さんは先代から引き継いだ土地を守ろうという気持ちをお持ちです。それはとても素晴らしい考え方ですが、一方で「相続税の支払い」も待ち受けて

います。

土地があっても現金を持たない地主さんも多く、土地を守りたいが相続税支払いのための現金が足りない・・・というケースもあります。

また複数の土地ではなくて、相続財産が「資産価値の高い大きな自宅だけ」というケースもあります。その場合、家一軒を相続人で分けることは難しい話です。ここでは、地主さんたちが抱くお悩みにお答えします。

Q 17

今持っている地方の土地は売ったほうがいいですか？

将来的に子どもや孫に土地を引き継いでいくため、「資産価値のあるものとならないものをどう残していくか」という話ですね。

ご自分が住むのであれば、ご自身が気に入ったところでいいでしょう。

しかし資産として考えるなら、それはビジネスの問題になります。

そうすると、価値のないものを所有している必要はありません。やはり価値の

あるものに変えたほうがベターといえます。

例えば蕎麦屋を開業するとき、お客さんのいない立地に店をつくる人はいません。できるだけ人通りの多い場所でオープンするのが常識でしょう。

アパートもこれと同じです。人口が多いエリア、人通りの多い立地につくるべきです。したがって、お住まいの地域とは別に、ビジネス的観点で東京の都市部に組み替えた方がよいでしょう。

Q 18

**地方でも好立地にアパートを持っています。
それでも都内に買い替えたほうがいいですか？**

人口動態を見て判断してください。

Q 9で解説しましたが、2020年1月の発表で日本の人口は約30万人減ったことがわかりました。そして、2050年には1億人を割り込むだろうという予測がされています。

前述したように日本人が約50万人減ったものの、外国人が約20万人増えた結果

として、約30万人の人口が減少しています。

そもそも日本では、少子高齢化に伴う人材不足や国際化などの背景から、外国人労働者を受け入れています。その数は東日本大震災の影響が残った2013年を除いて順調に増えており、2016年には100万人を突破。2020年1月には過去最高の287万人となりました。

2020年は新型コロナウイルスの影響を受けて、外国人労働者の受け入れは減少していますが、コロナが収束すれば再び増加に転ずるでしょう。つまり、外国人労働者が増える可能性はあります。

とはいえ、日本人の人口減少に歯止めをかけるのは難しいでしょう。

これは県庁所在地である群馬県の前橋市（人口約33万人）、高知県高知市（約32万人）、秋田県秋田市（人口約30人）といった都市が毎年一つずつ消滅するのと同じことを意味します（人口はいずれも2020年10月1日現在）。

ちなみに地方の人口の減少幅は都市によって変わります。

国立社会保障・人口問題研究所『日本の地域別将来推計人口』（2018年推計）では、青森県青森市は2015年の人口が約28万人ですが、2045年には人口18万人（減少率64%）まで減ることが予測されています。

読者の皆さんにイメージしてもらいやすいよう、あえて県庁所在地をあげて説明していますが、もっと人口規模の小さな市では、減少率50%以上という推計も出ています。

ですから、いくら現在、賃貸ニーズのある好立地であっても、地方都市の30年後、40年後を考えればリスクが高すぎるように感じます。

私の親戚が住んでおり、幼いころからよく遊びに行っていた静岡県浜松市を例にあげてみましょう。

浜松市といえばスズキの本社があり、東海地方でも有数の自動車工業都市で、県庁所在地以外の市では4番目の人口を有している政令指定都市です。

決して少ない人口ではありませんが、平成の大合併前の2004年の旧浜松市

の面積は約256^{km}で人口は約61万人。合併後は約1558^{km}（合併前、後いずれも境界未定部分あり）で人口は約78万人（2021年2月時点）です。

つまり面積はとても広いですが、人が住んでいる場所が偏っていますし、ピーク時の人口は81万人といえますから年々減少を続けていることがわかります。

私が小学生のころは非常に賑やかな街でしたがデパートが次々と無くなり、駅前には昔に比べると驚くほど寂しくなっています。アパートの空室率も高いです。これが人口78万人都市の実態です。

これから先の人口減少をどうとらえるか。その視点で考えることが大切です。

Q19 親戚に土地を売ることを反対されています。どうしたらいいですか？

親戚からすれば、先祖代々の土地を守るのは本家の長男の役割で、「土地を売るなんてとんでもない！」と大反対するのもよくわかります。

そのように言われたら、その親戚にほどほどの金額で買ってもらうのはどうで

しょうか。

もしくは、親族で会社をつくるという方法もあります。

いずれにせよ、きちんと説得していくしかありませんし、相続税が払いきれないくらいであれば、もう売ってしまえばいいのではないかと思います。

さまざまな軋轢を起こすかもしれませんが、その判断が自分の子どもや孫たち、ご自身にも関わってくる重要な判断です。ある種の冷徹さも必要です。

Q 20

**都内の駅近に自宅を所有していますが老朽化しています。
この場合どうしたらいいのでしょうか？**

これは最高の状況です。足元に札束が眠っていると思ってください。坪250万円、300万円の土地の上に建っているとしたら、あなたはもう億万長者です。

ただ、今のままだと多額の相続税が発生する可能性があります。

2015年の相続税法の改正では、基礎控除の改正もされました。これにより基礎控除が大きく減額され、普通のサラリーマンであつてもローンのない自宅を

持っていたら、結構な相続税がかかるケースが増えました。

そこで提案したいのは、老朽化した自宅を木造アパートに建て替えることです。年齢を重ねれば、2階建てで庭のある広い家は、手入れも大変で住みにくいものです。

40坪あれば6世帯の吹き抜けアパートが建てられ、月60万円程度の家賃収入を得られます。つまり、自宅が毎月60万円のお金を生み出すキャッシュマシーンに化けるわけです。

建物の建築費を全額借りたとしてもローン返済は大きくないので、半分以上のお金が残りになります。

そのお金で駅近のコンパクトな賃貸マンションを借りて住む人もいます。老朽化した家にお金を注いでバリアフリーにするよりは、よっぽど快適に過ごせるでしょう。

ともかく、都内や都市部の一等地にある自宅は有効活用できますし、圧倒的に有利です。

4. 出口戦略についてのお悩み！

続いては出口です。基本的に私はアパートを孫子の代まで持ち続けてもよいという考えです。

私自身、ローンを完済するまであと少しとなり、次の世代に引き継ぐ準備もしています。

とはいえ、考え方は人それぞれです。とくに相続対策の場合、相続が終わったから「次世代がどうしたいのか？」が重要です。

ここでは主に売却を中心とした出口についての質問を集めました。

Q 21

買った土地が下がりにませんか？

ブランド土地と呼ばれるエリアにある土地は多少の上がり下がりがありますが、基本は右肩上がりです。

とくに東京の土地は、世界的に見てもまだ割安といわれています。私自身も半世紀以上、世田谷・目黒の界隈に住んで実感しますが、ジリジリ右肩上がりです。この理由は、需給バランスが崩れていないからです。供給が少ない地域のため、値崩れを起こすことはないわけです。

その代わり、住宅用地は商業用地と違って、大きく値下がりする可能性も少ないですが、そこまで大きく値上がりすることはありません。

Q 22

アパートを売るときはどうすればいいですか？

売るときは簡単です。もともとマイホームの土地20坪などを2つ合わせて40坪、もしくは35坪の土地に小ぶりのアパートを建てます。

前述したように、木造であれば簡単に安価に解体できて更地にすることができず。更地になればマイホーム用地として買う人がすぐ来るので、その人に売ればいいわけです。

これは、大型のアパートやマンションを投資家に売るのは、全く別次元の話になります。投資家に売ろうとすると指値があったり、そもそも大型物件を買える人はかなり限られるので売るのが大変です。

しかしマイホームを買う人は、投資家よりも分母が大きいので、はるかにスピーディに希望した金額で売ることができます。

Q 23

売りたいタイミングで売れますか？

賃貸の場合、退去させるために時間がかかります。

ただ世田谷区や目黒区、杉並区などで4〜6世帯のアパートであれば、そのままオーナーチェンジで売る方法もあります。

これくらいの立地と規模であれば、資産として欲しい人が買い手として多く存在するので、割と高く売れるケースはあります。

もしくは引越料や数カ月分の家賃を支払って交渉すれば、立ち退きを依頼できることもあります。私たちがよく取引している不動産会社でも、売りに出ている物件は業者が立ち退きをさせてから更地になっているケースはよく見受けられます。

Q²⁴

子どものため、将来マイホームを建てることはできますか？

先ほどの話と重複しますが、あくまでもマイホーム用地なので、いつでも建てるができます。

アパートが老朽化したところで新築マイホームに建て替える。もしくは賃貸併用住宅に建て替える選択肢もあります。

5. 税金についてのお悩み！

最後は税金についてです。

相続税対策についてはほかの章でも解説していますが、ここでは私が実際によく受ける質問を選びました。

不動産の評価については、その不動産によります。税金については、その人の年齢・家族構成・年収など、さまざまな条件によって変わるところがあるため、詳細については税理士にお尋ねください。

Q 25

節税対策のためには赤字にしたらいいと聞きます。本当ですか？

赤字は、節税以前の問題です。赤字経営を続けると、最悪の場合は物件を手放

すことになりかねません。

実際、私が相談を受けた地方都市のケースでは、オーナーが物件を手放すことになっていました。相談者は高齢の男性で、大型のRC物件を1棟建てたところ、立地はかなりよかったにもかかわらず、経営に失敗して手放すことになったのです。なぜ失敗したのか？ 節税対策のためだからといって巨額の借金をして、高額の建築費をかけて賃貸ニーズに合わない物件をつくったからです。

これは節税対策で利益にならない物件をつくって失敗した典型例です。経営がうまくいかなくなると銀行への支払いが困難になると、任意売却、もしくは競売にかけられてしまうことになります。

投資である以上、きちんと利益を得られて出口もとれるものでなければなりません。節税のために赤字を出すなど、もつてのほかです。

Q 26

よく税金を払ったら儲けが残らないと聞きますが？

物件を購入した後は、建物の代金を減価償却していきます。

年月が経って税金が控除されていた減価償却が切れてしまうと、帳簿上の利益が大きくなり、多額の税金がかかることがあります。この状態をデッドクロスと呼びます。

デッドクロスのタイミングで社債を発行して、所得税を社債の配当金に変えて所得税を下げる方法もあります。詳しくは本章最後のコラムをご覧ください。ただ、一般的にはそこまで心配しなくても大丈夫かと思えます。

Q 27

アパート経営では経費を使えますか？

使えます。個人でも法人でも、不動産管理業に関わるものは経費として認められているので、堂々と使って問題ありません。

なお、賃料を子どもに給与として払いたい場合は、子どもが管理や集客業務を行い、それに対して正当な給料を払う分には全く問題ありません。つまり、実態が伴っていれば大丈夫なのです。それは配偶者でも同じです。

コラム

5千万円でも5億円でも定率の20%! 会社経営者向け「社債」節税スキームとは

ここでは、会社経営者向けの相続対策を金融コンサルタントの宮原裕徳氏（株式会社ラムチップ・パートナーズ）が解説します。

このスキームは、ある一定の資産規模のある会社の事業承継、また、法人で不動産を数多く所有しているものの、現金はそこまでない……という方、そのお子様も対象になるでしょう。

法人の相続税対策では、相続前に株価を下げるのが大前提です。

法人で収益物件を所有していると、賃料が入ってきて法人の株価がどんどん上がっていきます。その株を贈与・相続すれば、上がった株価に対して贈与税や相続税がかかります。

だからこそ、事業承継においては「相続・贈与発生する前に、その株式の株価をど

う下げるか」ということがポイントになるわけです。

そこで、株価を下げるための対策として「社債スキーム」が有効です。

社債とは会社が資金調達を目的として、投資家からの金銭の払込みと引き替えに発行（起債）する債券を指します。

この社債を子どもが購入します。この社債に対して、会社は利息を払うので、その分が経費になり、株価を下げるができます。

もう少し詳しく解説しましょう。まず、子どもが購入資金を金融機関から借りて、社債を購入します。

社債には利息がつき、それを「社債利息」と言います。社債を発行した際に、毎年（もしくは毎月）の決められた期日に、社債権者（この場合は子ども）に対して社債利息を支払われます。

社債のメリットは、この利息に関して税金が安いこと。5000万円でも5億円でも定率の20%しかかかりません。ですから、税金分だけお金が貯まりやすいです。

この社債利息を法人で所有するアパートの賃料から支払います。

こうすることで、本来だったら会社に貯まるべき留保利益（儲け）が子どもに渡ります。また社債利息の分だけ損失にできるので、株価を下げることができます。

結果として、子どもには利息が収益として入ってきてお金が貯まります。この利息は税務署が認める範囲なので、貯まったお金で最終的に会社の株式を買います。これが社債スキームの基本的なイメージです。

続いて、具体的なお金の流れを解説します。

社債には償還期限があります。1億円の純資産の会社で償還期限が3年の場合、年間1000万円ずつ子どもに払えば、純資産1億円から3000万円がマイナスされて、7000万円となります。

このタイミングで、その会社の代表者である親は退職します。例えば、退職金が4000万円だとすれば、7000万円からさらに4000万円が差し引かれ、会社の株価は3000万円となります。そして、3000万円になった株式を子どもが貯

めてあった利息で買い取って、事業を受け継ぐという流れです。

本来、亡くなる前にもらえば贈与税が、亡くなってから引き継げば相続税がかかります。しかし、このスキームは株を買い取るかたちなので0円です。

なお社債の償還期限は3年と設定しますが、実際には3年で亡くなるケースは少ないため、再び3年の更新を行うことが多いです。イメージとしては、家賃でいう2年間契約のようなものです。最初に3年設定し、それ以降は互いの寿命と会社の状況によって更新する場合もあります。

この社債スキームの存在を知っている人はほぼ皆無です。もともとプライベートバンクで使われていた方法であり、一般の人に出回ることはありませんでした。

また、このスキームを適法で行うためには、いくつかの条件を満たす必要があります。そのための専門家として、私がサポートを行っています。

プロフィール

【宮原裕徳氏】

1992年、早稲田大学商学部卒。IT企業・会計事務所を経て、1999年宮原税務会計事務所設立。2002年、宮原税務会計事務所からラムチップ・パートナーズ国際税務会計事務所へ名称変更。同年ラムチップ・パートナーズ設立、代表取締役就任。2013年、LAMTIP PARTNERS (Thailand) Co., Ltd. 設立、WFO就任。

おわりに

「はじめに」で述べたように、私はこれまで17作の著作を執筆してきました。

そのなかで「親の家」をテーマにした相続に関する書籍も数冊出しています。

親の遺した不動産をいかに有効活用するかについて執筆していますが、親の不動産をそのまま活かすのではなくて、「売却して資産を組み替える」という選択肢もつくっていました。

その方法を実践された方が数多くいらっしゃる、数年経った今になって「金持ち相続」が実現したのです。

本書は、その実体験に基づいています。

相続資産は不動産だけにこだわらず「親の資産」または「自身の資産」を次世代に引き継ぐためのノウハウとして紹介しています。

くわえて私自身が壮絶な相続争いを経験したこと。また、親の資産を有効活用

して大家として実績を積むことができたので、それもまた読者の皆様に参考になるのではないかと考え、私の成功体験だけでなく失敗談も含め赤裸々に書き綴りました。

いずれにしても相続対策の準備は早めに行うことが大切です。

まずは家族の信頼関係をよくして、お金についてしっかりと話し合ひましょう。そして、税理士などプロのサポートを受けて相続税対策をしっかりと行ってください。

それが「金持ち相続」への道です。

最後に本書の執筆にあたり、多くの方々にご協力いただきました。

事例に登場していただいた大家の皆様、監修いただいた浅野和治先生、宮原裕徳先生、ありがとうございました。

この度も企画・制作を担当していただいた夢パブリッシング代表の大熊賢太郎さん、版元のごま書房新社・池田雅行社長、編集協力の布施ゆきさんにもお礼を申し上げます。

そして、本書を最後までお読みくださった読者の皆様、ありがとうございました。

皆様の相続が「金持ち相続」になるようお祈りしています。

2021年5月吉日

白岩 貢

著者略歴

著者：白岩 貢（しらいわ みつぐ）

1959年、世田谷で工務店経営者の次男として生まれる。

世田谷にて珈琲専門店を経営していたが、株式投資の信用取引に手を出してバブル崩壊と共に人生も崩壊。夜逃げ、離婚、自己破産を経てタクシー運転手になり、その後、土地の相続を受けて本格的にアパート経営に乗り出す。

60室の大家でありながら本業の傍ら不動産投資アドバイザーとして、その時代に合ったアパートづくりを東京の目黒区・世田谷区を中心に、累計380棟サポートしている。

著作に「アパート投資の王道」（ダイヤモンド社）、「親の家で金持ちになる方法」（アスペクト）、「ポストコロナ時代の“新”大家戦略！堅実にお金を殖やす“身の丈”不動産投資」「新版 新築アパート投資の原点」（共にごま書房新社）ほか、計18冊執筆。

■白岩貢事務所 <http://shiraiwamitsugu.com/>

監修：浅野 和治（あさの かずはる）

自由が丘にある浅野税務会計事務所の所長。相続や不動産に関する経験が多く、クライアントには地主をはじめとした資産家が多い。本書の著者である白岩の相続時には献身的なサポートをおこない、無駄のない相続と不動産管理会社の法人化を実現した。



「金持ち」相続・貧乏相続

「家賃収入×ブランド土地」による究極の節税対策！

著 者

白岩 貢

監 修

浅野 和治

発行者

池田 雅行

発行所

株式会社 ごま書房新社

〒102-0072

東京都千代田区飯田橋3-4-6 新都心ビル4階

TEL 03-6910-0481（代） FAX 03-6910-0482

企画・制作

大熊 賢太郎（夢パブリッシング）

カバーデザイン

堀川 もと恵（@magimo創作所）

DTP

海谷 千加子

編集協力

布施 ゆき

印刷・製本

精文堂印刷株式会社

© Mitsugu Shiraiwa, 2021, Printed in Japan

ISBN978-4-341-08789-0 C0034

役立つ
不動産書籍満載

ごま書房新社のホームページ
<http://www.gomashobo.com>

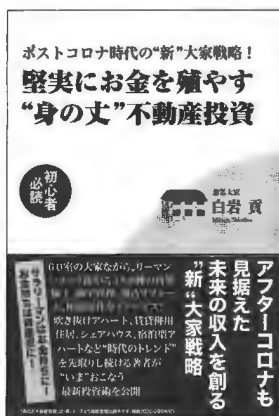
※または、「ごま書房新社」で検索

ごま書房新社の本

ポストコロナ時代の“新” 大家戦略！ 堅実にお金を殖やす “身の丈” 不動産投資

兼業大家 白岩 貢 著

白岩 貢のアパート経営戦略
サラリーマンはお金持ちに！
お金持ちは資産家に！



【アフターコロナも見据えた未来の収入を創る“新”大家戦略】

60室の大家ながら、リーマンショック後から380棟の新築施工、満室管理、築古リフォーム、相続案件をアドバイス！吹き抜けアパート、賃貸併用住居、シェアハウス、宿泊型アパートなど“時代のトレンド”を先取りし続ける著者が“いま”おこなう最新投資術を公開。

大儲けもできないけれど、大やけどもしないためには何をすべきか？

初心者が知っておきたい！堅実にお金を殖やすための「賃貸経営の新常識」

本体1600円＋税 四六判 208頁 ISBN978-4-341-08769-2 C0034



9784341087890

ISBN978-4-341-08789-0

C0034 ¥1600E



1920034016008

ごま書房新社

定価 1,760 円(本体 1,600 円+税 10%)

「金持ち」
相続・
貧乏相続

「家賃収入×
ブランド土地」
による究極の相続対策！

