

パーソナルファイナンス ～資産家の相続税対策の2実例および 個人の資金繰り対策の4実例から学ぶこと～

明治大学グローバル・ビジネス研究科
2015年7月18日 第5限目



BE HAPPY Co., Ltd.

5-6-12, 7F, Ginza, Chuoh-ku,
Tokyo 104-0061, Japan

Tel: +813-6255-6400 / Fax: +813-6311-7643

Mail: masaya967@gmail.com

Web: <http://www.be-happy.jp/>

Facebook: <http://facebook.com/masaya.miyagawa1>

Ver. 2.0

BE HAPPY

★ 担当者 略歴

昭和39年 2月 石川県(中能登町) 出身
昭和62年 3月 明治大学文学部文学科(英米文学専攻)卒業
昭和62年 4月 日本生命保険(相) (国際投資部外国株式課、営業本部等)
平成19年 8月 東京海上日動フィナンシャル生命保険(株) (金融法人営業部等)
平成19年 10月 (株)三菱東京UFJ銀行(渋谷支店、リテール業務部等)
平成23年 5月 (株)BE HAPPY(代表取締役社長)
平成23年 6月 (株)ファシオ・コンサルティング(執行役員フィナンシャル事業部長)
平成26年 2月 (株)アリストゴラ・フィナンシャル・サービス(執行役員ウエルスマネジメント本部長)
現在は、(株)BE HAPPYの代表の他に、(株)コンサルデュースの副社長、
(株)ジャパングラスタの執行役員、ゴールドシップ(株)の執行役員、
バイオナカーボン(株)の取締役の5席を兼任



★ 担当者 資格・免許・得意分野・趣味・その他

TOEIC:870点、英検1級、変額保険販売士、簿記2級、生命保険面接士、TLC、
損保特級、2級FP技能士、CFP、証券外務員(I種)、経営士、住宅ローンアドバイザー、
法人保険営業、相続設計、資産管理コンサル、士業者取次、音楽全般、ゴルフ、
バドミントン、ウォーキング、演劇(するのも観るのも)、旅行・ドライブ、スポーツ観戦、
Facebook(友達5,000人、フォロワー1,485人)

目次

I リタイアメントプランニング・相続税対策

- 1. Y家の相続税対策①～Y家の状況から初回提案まで～ 4ページ
- 2. Y家の相続税対策②～変更点から最終提案まで～ 6ページ
- 3. S家の相続税対策～S家の状況から初回提案予定内容まで～ 8ページ

II ライフプランニング・キャッシュフロー構築

- 4. A氏の独立開業時の資金調達 10ページ
- 5. K氏の家計見直しからの家計バランス再構築と諸資金準備再計画 12ページ
- 6. N氏の居住環境変更時のファイナンス 14ページ
- 7. I 氏の債務返済計画サポート 16ページ

I リタイアメントプランニング・相続税対策

1. Y家の相続税対策①～Y家の状況から初回提案まで～

Y家の相続税対策①～Y家の状況から初回提案まで～

Y家の状況(今年1月時点)

- ①被相続人.....S・Yさま(92歳の未亡人)
- ②法定相続人.....①Y・Yさま(66歳の男性)
②M・Aさま(64歳の女性)
- ③被相続人の全財産時価評価額.....約9,150万円
- ④このまま無対策の場合の相続税総額(予想額).....約475万円



初回提案前に対策のポイントと考えたこと

- ①相続税の非課税化.....現在の評価額を4,200万円以下に下げられれば、相続税がかからなくなるので、いかに財産評価をさげるか。
- ②相続人となり得る方々が多いこと(12名)の節税への活用
- ③(被相続人の運用リスク許容度は高い方と判断し、)高金利の外貨建て金融商品へと、金融資産をシフトいただく。
- ④ご自宅近所のM信託銀行K支店の方が提案する『金銭信託』契約の活用よりも、生保の保険料『暦年贈与』にも教育資金『一括贈与』にも活用できる終身保険契約の方が相続・節税に相応しいことをご理解いただき、『年払保険料暦年贈与』生前対策を推奨する。

初回提案(昨年11月)の内容の特色・事由

- ①被相続人の金融資産のほとんどを相続人全員に生前贈与する。株式等の金融資産をいったん全て現預金化し、それを今後5年間の一時払・年払5年前納の保険料の生命保険契約に資金移転する。手間はかかるが、文書を残しておくことで、お金の名前付け・スムーズな資産移転ができ、“争族”防止になると考えた。
- ②終身保険契約の保険料は、5年前納の年1回払⇒相続税の無税化
被相続人はお元気ながらも高齢なので資産移転期間は長すぎず短すぎず、5年間で適切と判断した。
- ③株式売却後の現金を金融資産にはするが、(居住用)不動産資産にはしていない。
通常相続税の節税で最も用いられる『居住用不動産の贈与』による対策を敢えて用いない。(用いなくても、他の対策で十分節税可能で、相続人方も各々の居住用不動産を所有している。)
- ④簿価時価の差の激しい上場株式を多額に保有されているが、このほぼ全額を売却して、生前贈与の資金の基軸にする。
株式は故配偶者から譲渡されたものであり、定期的に配当所得を得てはいるものの、死期まで保有しておきたいという思い入れもないと判断した。
- ⑤低利の日本円建金融商品ではなく、米国ドル建金融商品を提案。
Y・Yさま、M・Aさまとも、M信託銀行とN証券の担当者としてしばしば面談しておられて金融知識が豊富で取引履歴も長いので、外貨・為替リスクの許容度は高いであろうと判断した。
- ⑥金融資産の贈与が主軸で現金資産をほとんど残していない。
- ⑦生命保険契約と金銭信託契約の長短所を説明・比較。
- ⑧教育資金(一括)現金贈与と生命保険(暦年)保険料贈与の長短所を説明・比較。

2. Y家の相続税対策②～変更点から最終提案まで～

Y家の相続税対策②～ご要望から最終提案まで～

初回提案後に判明した相続人方のご要望

- ①「贈与契約書を毎年交わす範囲は、せいぜい子2人孫4人の6人までで、いくら相続税節税といっても曾孫まで関わらせたくない。」
- ②「相続税を少しでも節税することだけが目的ではない。たとえ多少の相続税がかかっても、相続人2人にある程度の現預金を与えて欲しい。介護費用や整理資金も考慮してほしい。」
- ③「相続発生時期は5～10年後ではなく、5年以内と想定してほしい。今は健康だが、いつ逝ってもおかしくない。」(⇒事実、提案の4か月後、今年5月17日に急遽ご逝去されました。)
- ④「所有不動産は、相続発生後、借主が見つかるまで、貸付物件として、妹ではなく兄が保有する予定なので、このままでOKです。」
- ⑤「上場株式は、MM株以外の株式全株を売却したく、もう売却を始めている。MM社は、10年前に他界した父親が定年まで勤め世話になった企業で、ずっと株主でいたいので、多少の相続税がかかってもこの株だけはそのまま保有し続けたい。」
- ⑥「以前、M銀行の前担当者に勧められるままに、外貨建ての投資商品を購入・投資して、価格大幅下落の痛い目にあって、外貨の資産運用はトラウマになっているので、提案を受けられない。利回りが低くても、日本円建ての金融商品にしたい。」
- ⑦「日本の相続の場面では、生命保険契約の方が、金銭信託契約よりもメリットが大きいことが良くわかりました。なので、M信託銀行の普通預金を別銀行口座に移し生前贈与の準備をします。」
- ⑧「教育資金一括贈与は贈与する相手が30歳までという条件があるから、うちの場合、孫が30歳超で対象外となり、利用できないね。」
- ⑨「曾孫まで手間をかけないという意味でも、相続がいつ起こるかわからないという意味でも、保険料の贈与方法は、“年払保険料暦年贈与”ではなく、“一時払保険料一括贈与”にします。」

最終提案(今年1月)内容(変更点)の特色・事由

- ①生命保険契約は、契約者＝被相続人、被保険者＝相続人2人、死亡保険金受取人＝被保険者(相続発生時には、契約者と保険金受取人を名義変更予定)とする一時払終身保険契約2件のみとした。(一時払保険料は、1300万円×2件)現金の暦年生前贈与を実施する範囲は子供孫の6人までとし、毎年12月に各々に贈与契約書を交わすこととした。
- ②相続人2人の現預金口座に各々数百万円ずつを残し、介護資金と整理資金の準備金とした。生前贈与による節税をフル活用せず、**相続税は少額を納付することになった**。しかしながら、かなりの金額の節税は可能になり、一方で、キャッシュフローは増えた。
- ③株式売却後の現金を金融資産にはするが、(居住用)不動産資産にしない。通常の相続税の節税で最も用いられる『居住用不動産の贈与』による対策を敢えて用いない。(相続人も相続人の子供も、各々の居住用不動産を所有している。)
- ④上場株式は全額を売却するのではなく、MM社以外の株式をいったん全部売却する。MM社の株式は、今年12月以降に少しずつ売却していくというお考えに沿った内容にした。
- ⑤高利ながら為替リスクのある米国ドル建一時払終身保険契約ではなく、低利ながら為替リスクのない日本円建て終身保険契約を提案。YYさまのトラウマを回避した。
- ⑥(今年5月に被相続人が急逝されたが、1月に予告しておいた①の名義変更手続きに迅速に対応でき、)実際の相続発生場面では、保険契約2件の名義変更や遺産分割協議・申告準備など素早く対応できた。



3. S家の相続税対策～S家の状況から初回提案予定内容まで～

S家の相続税対策～S家の状況から初回提案予定内容まで～

S家の状況(今年7月時点、一部想定)

- ①被相続人.....R・Sさま(62歳の米国人男性、上場医療機械製造の会社経営者、国籍は米国に、永住権・住居は米国と日本の両国に保有)
- ②法定相続人...①K・Sさま(48歳日本人女性、現配偶者、被相続人と同居、国籍は日本に、永住権・住居は両国に保有)
②J・Sさま(60歳の米国人女性、元配偶者、被相続人と別居、国籍・永住権とも米国のみ)
③M・Sさま(32歳の米国人女性、元長女、以下同じ)
④B・Sさま(30歳の米国人男性、元長男、以下同じ)
- ③被相続人の全財産時価評価額.....日米で約41億円
内訳 a) 米国フロリダ州内の不動産..... 5億円
b) 日本都内2か所の不動産..... 4億円
c) 米国上場会社の株式・営業権.....28億円
d) 米国金融資産..... 2億円
e) 日本金融資産..... 1億円
f) その他..... 1億円
※このうちのa),c),d)の大半が、フロリダ州内の独自の遺言信託の資産となっており、相続税の節税の見直しのために、この信託内容を生前に変更するには、K・Sさまの両国の永住権のみならず、両国の戸籍の取得(=二重国籍化)が必要。
(顧問弁護士説)
- ④現在の信託での生前対策での**米国遺産税**予想総額.....約9億円
- ⑤現在の被相続人のご要望...米国内の資産(信託財産を含む)をできる限り早期に現配偶者の資産(=日本国内の資産)へと暦年生前贈与して、かつ両国の資産の遺産税・相続税をできる限り軽減したい。

現在の問題点・ポイント

- ① K・Sさまが米国籍を取得できるか
- ② フロリダ州法に準拠した個人信託の内容が変更できるか
- ③ 信託から抜け出た米国内の被相続人の資産を、日本の相続人K・Sさまの日本の資産へと移転できるか
- ④ ③の際に、暦年少額贈与などで節税できるか
- ⑤ 日本に移転する資産額は、節税上いくらか適正か
- ⑥ 都内に取得済の居住用不動産を活用して可能な限り節税するとした場合、どのくらい改築費用をかけて、どのような収益店舗付不動産にすることが有利か。
- ⑦ ①～⑥が完了した場合、遺産税・相続税はいくら軽減できるか。



初回提案予定内容

- ① フロリダ州在住の女性顧問弁護士との英語での人間関係構築
- ② 元妻と現妻との話し合い・相互理解のサポート
- ③ 英会話・フロリダ民法・日本の贈与税法に強く、節税の実務に明るい第三者士業者との関係強化
- ④ 日本への資産移転および節税の方法と移転適正額
- ⑤ 都内に取得済の居住用不動産を活用して可能な限り節税するとした場合、どのくらい改築費用をかけて、どのような収益店舗付不動産にすることが有利か、計算式と回答
- ⑥ ④～⑤が完了した場合の遺産税・相続税の軽減最大額の算出と、それを獲得するための課題と、その課題を解決するためのお互いの役割・ポイントの確認

Ⅱ ライフプランニング・キャッシュフロー構築

4. A氏の独立開業時の資金調達

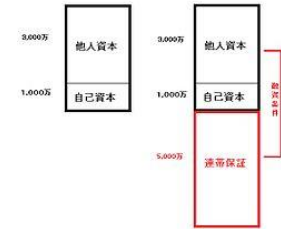
A氏の独立開業時の資金調達

一般的な独立開業時の資金調達手段あれこれ

- ① 金融機関(公的4機関)からの融資
- ② 金融機関(民間)からの融資
- ③ 中小企業投資育成(株)・新規事業投資(株)からの融資
- ④ 国・自治体・学校法人・第3セクターの補助金・助成金の申請
- ⑤ 地域ファンドの設立
- ⑥ SPC(特別目的会社)の設立と有価証券の募集
- ⑦ 匿名組合ファンドの組成
- ⑧ 社債(少人数私募債等)の発行
- ⑨ コマーシャルペーパー(CP)の発行
- ⑩ VC(ベンチャーキャピタル)からの出資受け
- ⑪ クラウドファンディング(ネット活用)
- ⑫ リース契約・サブリース契約の活用
- ⑬ 縁故者からの借入・寄付金受け
- ⑭ 抵当証券ローン活用
- ⑮ 各種個人(無担保)ローン活用
- ⑯ 各種個人(有担保)ローン活用
- ⑰ ファクタリング

当時のA氏の状況

- ① 脱サラで新規開業・起業(自営期間なしで、一挙に法人成り)
- ② 自己資金はほとんどないが、なんとか資本金300万円は確保
- ③ 一定の設備投資(IT機器、複合機等)が必要で、当面の運転資金と合わせて、2,000万円くらい調達したい
- ④ 敷地・工場、大規模な機械設備等は不要
- ⑤ 信頼し合える友人(=エンジェル候補者)は多い



利用・選択した手段と申請・調達額

- ① 金融機関(公的)からの融資: 公庫等より1,000万円
- ② 社債(少人数私募債)の発行: 親しい知人より500万円
- ③ リース契約の活用: IT機器リース契約から200万円
- ④ 縁故者から借入・寄付金受け200万円

利用できるが選択しなかった手段

- ① 金融機関(民間)からの融資
- ② 中小企業投資育成(株)・新規事業投資(株)からの融資
- ③ 国・自治体・学校法人・第3セクターの補助金・助成金: 時期が遅い
- ④ 地域ファンド
- ⑤ SPCの設立と有価証券の募集
- ⑥ VC(ベンチャーキャピタル)からの出資受け: 株の社外流失の懸念
- ⑦ クラウドファンディング: ITリテラシーの不足
- ⑧ 各種個人(無担保)ローン活用: 高金利

利用できなかった手段と事由

- ① 匿名組合ファンドの組成: 大手機関投資家のパートナーなし
- ② コマーシャルペーパー(CP)の発行: 販路が今一つ明確でない
- ③ 抵当証券ローン活用: 抵当に入れられるものなし
- ④ 各種個人(無担保)
- ⑤ ファクタリング: 売掛債権等なし

5. K氏の家計見直しからの家計バランス再構築と諸資金準備再計画

K氏の家計見直しからの家計バランス再構築と諸資金準備再計画

初回ご相談時のK氏の家計状況(今年3月時点)

- ① K氏は...53歳男性サラリーマン、年収1200万円、奥様とお子様2人
- ② 毎月の収支計は...手取収入:約60万円、固定支出:約60万円
- ③ K氏のご希望は
 - a) 毎月の収支を+5万円改善させる。
 - b) 現在ご加入中の保険を見直して、できれば毎月の保険料負担を2万円安く(約5⇒3万円)しつつ、一方で整理資金の350万円以上を別途確保する。
 - c) あと7~10年は、自分に1000万円程度の死亡保障を残す。
 - d) 医療保険も見直して更新型・定期型からフラット型・生涯型に変更する。

提案前に対策のポイントと考えたこと

- ① 保険料▲2万円の他に毎月節約できる項目3万円分を見出し提案。
⇒「飲食費▲2万円、事務通信費▲1万円」を提案。
- ② 既契約のアカウント部分等、月払保険料2万円分の減額を提案。
- ③ 10年後の解約返戻金額350万円以上ある保険料月払の終身保険契約へのリフォーム①を提案する。
- ④ 保険料割安の期間10年の定期保険へのリフォーム②を提案。
- ⑤ 最近の高機能型の終身医療保険へのリフォーム③を提案。

提案内容の特色と事由

- ① 「飲食費▲2万円、事務通信費▲1万円」を提案。
ぐるナビ、食べログの使い方やスマホ通信費軽減法を確認。
- ② 既契約のアカウント部分等、月払保険料2万円分の減額を提案。
既契約MY生命への連絡の仕方・減額の進め方を伝える。
- ③ 10年後の解約返戻金額350万円以上ある保険料月払の終身保険契約へのリフォーム①を提案する。
HW生命の途中解約返戻率の高い終身保険(特に、短期に高度障害状態の場合は、保険金並みの返戻金額のあるもの)の仕組みを説明。
- ④ 保険料割安の期間10年の定期保険へのリフォーム②を提案。
同様の死亡保障内容の定期保険3生保商品のパンフを説明し、比較していただく。
- ⑤ 最近の高機能型の終身医療保険へのリフォーム③を提案。
同様の終身医療保障内容の医療保険3生保商品のパンフを説明して比較していただく。



6. N氏の居住環境変更時のファイナンス

N氏の居住環境変更時のファイナンス

初回ご相談時のN氏家の状況(今年3月時点)

- ① N氏は、40歳男性サラリーマン、年収900万円、奥様とお子様2人(お子様は現在、9歳と7歳)。ツーバイフォーの建売マイホームを5年前に首都圏ベッドタウンに購入(頭金2,000万円)。
- ② 毎月の収支計は、手取収入:約55万円、固定支出:約55万円
- ③ 現在の住宅ローン状況:a)5年前契約の融資受総額:2,400万円、返済期間:25年、ローン金利(当初10年間固定金利選択型):3.5%、(※11年後に金利変動する可能性あり:ex)4.5%なら、月々8,422円アップして、毎月128,571円の返済となる)
毎月の支払額:120,149円(×300回払=返済総額:約3,604万円)、現在、借入後5年経過で融資元金残高:約2,072万円
- ④ N氏のご希望は a)「住宅ローンの支払いを毎月2万円くらい減らして、少しでも教育費準備金(現在月8万円程度)を増やす。b)借替える場合は、火災保険・地震保険も見直して、月々の保険料も出来るだけ安くする。c)勝手口横の外壁のヒビ割れ(4年前の3.11の際に発生したものをそのままにしている)の修理(シーリング剤の塗り直し?)も同時に行い、その費用も出来るだけ安くする。

提案前に対策のポイントと考えたこと

- ① 金利3.5%は高すぎ。すぐに借り換えの試算をして、ローン月額:▲約20,000円を目指す。
- ② 下のお子様の大学卒業時(15年後)までは教育費負担大なので、固定金利期間15年以下で、当面の金利が低いローンを選択する。
- ③ 火災保険・地震保険の新契約内容は、あまり使う可能性がないと判断できる特約部分を省き、月払保険料を少しでも抑える。ただし、地震保険は、3.11の被災部分の請求・受取後に見直す。
- ④ 実際の被災部分(ヒビ割れ)の補正は、受取地震保険金額に関らず、市販シーリング剤(1,000円以内)の購入・日曜大工を提案する。

提案内容の特色と事由

- ① 借換後の住宅ローン内容は、「融資額:2,070万円、残返済期間:20年、3年固定金利期間選択型:1.8%、借換諸費用:50万円を提案。⇒毎月の返済金額は102,768円(▲17,381円)となり、向こう3年間で約63万円の負担軽減(借換諸費用加味せず)となる。(ただし、3年後に金利上昇リスクあることを説明。「+1.0%で、4.5%になると、毎月126,750円になります。」)
- ② 地震保険の保険金1,000万円のご請求を支援させていただく。⇒損保鑑定で「半損」と認められ、500万円の受給となる。⇒ローン繰上げ返済、教育資金準備金増額、将来の改築資金の積立スタートの今後の提案につなげる。
- ③ 実際の外壁の修理費用は、わずか700円のみとなる。



7. I 氏の債務返済計画サポート

I 氏の債務返済計画サポート

初回ご相談時のI 氏の状況(今年3月時点)

- ① I 氏は、24歳独身女性フリーター、年収約240万円
- ② 毎月の収支計は、手取収入:約35万円、固定支出:約30万円
- ③ I 氏のご希望は a) 借入金の返済優先順位を教えてください。
b) 収支改善のポイントとヒントを教えてください。
c) b)で、具体的に何をいくりにすべきか教えてください。
- ④ 家計簿をつける習慣はない。
- ⑤ ライフ・プランニング(人生設計)を考える余裕がない。

提案前に対策のポイントと考えたこと

- ① 借入金の返済優先順位は、金利の高い順番にする。特に金利の高いものは、金利の低い預金先のものを解約し一括返済する。
- ② ご本人は、収入の75%を、ご家族など他者に依存している現状を(口頭では改善したいと言われながらも)懸念度が不足しているように見受けられるので、この依存意識の改善が先決と判断。
- ③ 課題の数とその解決の優先順位も示す。取組解決の難易度・日程計画は、ご本人にとって無理でないと感じていただけるものとし、ご本人に解決達成イメージを持っていただく。
- ④ 具体的に改善計画目標数値を千円単位で示して、モチベーションする。
- ⑤ I 氏には、別途ライフプラン・モデル表として「生涯キャッシュフロー・シュミレーション表」を作成・進呈し、経済面からの将来計画を考えていただく習慣のきっかけを作る。

提案内容の特色と事由

- ① 金利の高い借入先2社には、低金利の定期預金を解約しその解約金を元に一括返済する。
- ② 収入の改善計画を示す前に、確認と自覚いただく意味を毎月の収支を示す。
- ③ 「本当に親孝行をしたいのであれば、結局は少しでも借入・支出を減らして、自分で稼ぐ収入を増やしていく他はない。」ということを理解いただく。
- ④ 千円単位の改善計画数値は、ご本人に異論が残らないように、各々正しいかどうかを問いながら提案を進める。
- ⑤ 「生涯キャッシュフロー・シュミレーション」を提示する際には、理想の家族像や生き方や長期的な夢を話し合いながら進める。



ディスクレームー

本書は情報の提供のみを目的として作成されたものです。本書中の情報は、弊社において信頼できると考える情報源に基いて作成していますが、弊社は本書中の情報・意見等の公平性、正確性、完全性等を明示的にも、黙示的にも一切保証するものではありません。かかる情報・意見等に依拠したことにより生じる一切の損害について、弊社は一切責任を負いません。本書中の分析・意見等は、その前提が変更された場合には、変更が必要となる性質を含んでいます。本書中の分析・意見等は、金融商品、クレジット、通貨レート、金利レート、その他市場・経済の動向について、表明・保証するものではありません。また過去の業績が必ずしも将来の結果を示唆するものではありません。本書中の情報・意見等が、今後修正・変更されたとしても、弊社は当該情報・意見等を改定する義務や、これを通知する義務を負うものではありません。お客様が本書中に記載された法律、税務、会計上の問題・リスク等を検討するに当たっては、お客様において取引の内容を確実に理解するための措置を講じ、別途お客様自身の専門家・アドバイザー等にご相談されることを強くお勧めします。本書は、弊社又は弊社の関連会社からのからの金融商品・証券等の引き受け又は購入の申し込み又は勧誘を構成するものではなく、公式又は非公式な取引条件の確認を行くものではありません。本書および本書中の情報は秘密であり、弊社の文書による事前の同意が無い限り、その全部または一部をコピーすることや、配布することはできません。

BE HAPPY

株式会社 BE HAPPY

Thank you!