

会計事務所の成長と発展をサポートする

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS

Sansei Landic

会計事務所と土地権利調整専門家の
アライアンスで取り組む不動産案件の相続対策



INTERVIEW

税理士法人チエスター代表社員 荒巻善弘氏（左）、株式会社サンセイランドック・コンサルティング部長 伊藤国俊氏



会計事務所と土地権利調整専門家の
アライアンスで取り組む不動産案件の相続対策

相続税基礎控除の低減による課税対象者の増加に伴い、税理士が相続時の土地の扱い方で相談を受けるケースが増えている。不動産には、底地（貸宅地）、借地権、共有など、権利が複雑に絡み合う場合が多く、そうになると相続対策も一朝一夕にはいかない。もちろん、不動産の専門家ではない税理士にそのソリューションはなく、外部専門家とのアライアンスが必須となる。そこで今回の取材では、底地（貸宅地）などの権利関係が煩雑な土地を専門に扱う不動産会社、株式会社サンセイラディック（東京都千代田区）と、資産税相続税特化型事務所としてはトップクラスの税理士法人チェスター（東京都中央区）とのアライアンスに焦点を当てた。世の中に相続事前対策の機運が高まるなか、両社はどのように相続案件の多種多様なニーズに対応しているのか。税理士法人チェスターの代表であり、株式会社サンセイラディックの社外取締役も務める荒巻善弘氏と、株式会社サンセイラディック コンサルティング部部長の伊藤国俊氏に、不動産の相続税対策とその現状についてお話を伺った。

底地や借地権に特化した 株式会社サンセイラディック

—— 本日は、税理士法人チェスターの荒巻代表と、株式会社サンセイラディックの伊藤部長に、会計事務所と不動産コンサルティング会社との連携というテーマでお伺いします。まずは、サンセイラディックのビジネスモデルについてご説明ください。

伊藤 当社は底地（貸宅地）や借主がいる古い建物など、権利関係が複雑な不動産の権利

調整を専門とした会社です。ビジネスモデルとしては、個人の地主様から底地を購入し、それを借地権者様に分譲していくという事業と、老朽化して稼働率の下がったアパート、マンションなどの賃貸住宅を買い取り、入居者様には転居をお願いして更地にし、再販するという事業です。この2つを基幹事業として平成23年12月にJASDAQに上場し、26年12月には東証1部に市場を変更しました。

—— 空き家、空き室の有効活用とは、どのような事業ですか。

伊藤 賃貸住宅の空き家、空き室問題が顕在化している昨今、建物を壊して更地にするだけでは、入居者様や家主様など、さまざまな方のお悩みに対応しきれなくなってきています。そこで、逆の発想から空き家、空き室を埋めて既存の建物を生かすため、民泊事業や住宅弱者支援事業に取り組んでいます。高齢者や障がい者など、なかなか部屋を借りられない方々に空き家、空き室を提供していくことが目的です。

—— 相続税基礎控除の低減により、課税対象者が増えました。今後、土地の扱い方で悩む人も増えると思込られますが、この状況はどう捉えていますか。

伊藤 当社が専門に取り扱っている底地や借地権の特徴は、「その多くが市場評価額が相続税評価額ほど高くない」ということです。相続税評価額では売れないのがほとんどなの

です。そのため、どうしても相続税対策は必要になります。

当社は、底地や借地権などの土地の権利を生前に売却して現金に換えて運用したり、生命保険で対策を打つといったお手伝いをしてまいりました。それらは、買い取りをメインにやってきましたが、2015年の相続税改正によってこのニーズがかなり高まってきて

いますので、最近では特に、底地にクローズアップして解決の引き出しとし、買い取りだけではなく仲介やコンサルティング、あるいは底地の管理など、ありとあらゆる方法、可能性を想定したソリューションを展開している状況です。

—— 現在、年間でどれくらいの件数を取り扱っているのでしょうか。

伊藤 地主様からの底地買い取りベースでは、借地権の区画数でいうと、毎年400件前後買い取らせていただいています。つまり、月に換算いたしますと、毎月30件強のペースで底地（貸宅地）は増えていっています。

—— 拠点はどれくらいになりますか。

伊藤 この9月に京都支店を立ち上げ、現在、北は札幌から南は福岡まで全国で8支店、プラス本社という体制になっています。

不動産のなかでも底地、借地権、あるいは稼働率が悪い賃貸不動産などさまざまな扱っていますが、同じ種類の不動産でも、それぞれ地域特性があります。不動産を貸している方のマインドも、借りている方のマインドも、あるいは習慣も地域によってそれぞれ違いますので、地域密着対応が望ましいということ、各地に拠点を設けてきました。





■荒巻善宏（あらまき・よしひろ）

税理士法人チェスター代表社員。公認会計士。税理士。行政書士。平成16年公認会計士試験合格後、監査法人トーマツに入所。平成19年に株式会社チェスター設立。平成20年相続税専門の税理士法人チェスターを設立。平成27年に株式会社サンセイランディック社外監査役へ就任後、平成28年株式会社サンセイランディック社外取締役役に就任。

年間1000件超の相続税申告件数を誇る税理士法人チェスター

—— サンセイランディックとチェスターは、どのような経緯でアライアンスを組むに至ったのでしょうか。

伊藤 当社が扱っている「不動産」において、「相続」はひとつの大きなキーワードになります。もちろん事前対策が望ましいのですが、納税するために売らなければならないなど、相続後対策のニーズが大変多いのが現実です。ですから、そこを専門的に取り組んでいって、かつ、さまざまなソリューション

をお客様に提供されている会計事務所ということで、当社からチェスターさんにお声かけをさせていただきました。

—— チェスターは資産税、相続税の特化事務所として開業してはや10年ですが、近況から聞きたいと思います。

荒巻 2015年の相続税の税制改正、基礎控除引き下げの影響はとても大きいと思いますが、何より世間が相続税について考えるとてもよいきっかけになったと思います。メディアでも取り上げられるようになり、多くの方々が関心を持ち始めています。

その結果、相続のプロフェッショナルの存

—— 会計事務所の年間相続税申告件数が平均0.7件ですから、1000件超は驚異的な数ですね。しかもチェスターは、税務調査が入る確率も相当低いと伺っています。

荒巻 1%程度です。私たちは、妥協せずにプロのサービスをご提供するということを、特に大事にしてきました。その結果がそういった数字に表れ、お客様に評価されているのだと思っています。

私自身は、サンセイランディックさんの社外監査役として入り、その後、社外取締役にならせていただいているわけですが、そこで感じるのは、サンセイランディックさんの底地に特化するというビジネスモデルが、私ど

ものそれと極めて似ているということです。

特化型としては大変珍しい分野に特化されているということですね。底地を中心とした不動産の権利調整のプロとしての差別化モデルが成長に繋がっていると感じます。

相続の事前対策における不動産の重要性

—— 事前対策で底地をどう動かすかは悩みどころだと思いますが、サンセイランディックではどのような提案をされているのでしょうか。

伊藤 不動産というのは、資料などで数字が

在が知れわたり、事前に相談して対策を練る必要があるとの認識も広がってきました。最近、相続前から動き始める方が増えてきたと実感しています。

そのようななか、相続税を専門に扱っているチェスターでは相談件数も増え、業績も伸びてきているという状況です。

—— 事前対策の相談自体が増えているということですか。

荒巻 大変増えています。生前準備に対する意識が強くなってきていると実感しています。—— 相続の年間申告件数はどれくらいになりますか。

荒巻 昨年は10008件でした。

ら判断して問題なく見えても、実際に現場に入ると見えてくる問題というものがあるのが結構あります。当社は不動産会社として、現場に入って分かったことを最も重視します。

例えば、底地や借地権の場合では、高齢化の影響で、20年前と現在とでは状況が大きく異なってきています。底地の売買成約率がかなり下がっているのです。そういったことは、日々現場で対応している不動産会社でなければ分かりません。

ですので、当社の経験値やデータなど全てを総動員し、相続対策における不動産の問題点や将来像をお客様に説明させていただいています。



■伊藤国俊（いとう・くにとし）

株式会社サンセイランディックコンサルティング部部長。宅地建物取引士。二級建築士。AFP。公認不動産コンサルティングマスター。平成13年、サンセイランディックへ入社。平成20年に名古屋支店の立ち上げを担当。平成26年より現職。



—— 荒巻先生は、相統の事前対策における不動産の位置づけをどのように捉えていますか。

荒巻 相統対策には、基本的に生前贈与、不動産、生命保険という3つの柱があります。それほど資産が大きくなければ、この3つの組み合わせで解決できます。サンセイランディックさんには、このなかの不動産の部分で力を発揮していただいています。

私たちもお客様のコンサルティングをするなかで不動産の相談を受けますが、底地、いわゆる貸宅地をどうするかという話になったとき、頼りになるコンサルティング会社は国内にほとんどありません。ましてや上場会社ともなるとないと思います。そういう意味では、サンセイランディックさんはお客様に安心して紹介できる専門会社です。

—— 複雑な不動産の問題などになると、経験を積んだプロでなければなかなか解決できませんからね。

荒巻 ただ、問題は会計事務所がそういった事案に関与したとき、底地の対策に気づけるかどうかです。大半の税理士先生は、底地の相統税評価額を計算して終わりにしてしまうのではないのでしょうか。もちろん、気づけて

る会計事務所様にお願いするしかありません。ですので、当社としては今後、さらに会計事務所様との連携を強化していきたいと考えています。

—— サンセイランディックさんと会計事務所との連携について、荒巻先生の考えをお聞かせください。

荒巻 まず、お客様の立場から考えると、相統対策の相談でいきなり不動産の話をされますと、どうしても抵抗を感じるものです。ですから、そこは税理士がまず、数字の計算から入り、お客様が抱える問題、課題を抽出して、一緒に考えていくべきでしょう。これによってお客様も安心して決断することができるようになると思います。そのような点では、サンセイランディックさんのような専門会社が税理士と組むメリットは大いにあると思います。

税理士にもメリットがあることは先に述べたとおりですが、われわれも、課題を抽出したらそれをビジネスチャンスと捉え、外部の専門会社と協力しながら、ソリューションの提案をしていきます。これは今後、会計事務所が生き残っていくために必要なことだと思います。

も相統対策として底地をどう処理すればよいかは、会計事務所で解決できる問題ではありませんが、サンセイランディックさんのような専門的な会社とアライアンスを組むことで解決できるのです。

会計事務所と 不動産コンサルタントの連携

—— 外部機関とのアライアンスについて、荒巻先生はどうお考えですか。

荒巻 相統対策には、税金対策以外にも、所有不動産をどうするか、遺言をどうするか、遺産配分をどうするかなど、さまざまな問題が絡み合っているものです。それらを全て会計事務所で解決することはできません。ですから、各事案、相談案件に対し、それを解決できる専門家とアライアンスを組むことは、必要不可欠だと思います。

ただ、問題はどの専門家と組むかです。不動産関連のコンサルティング会社は数多くありますから、その選択が重要になると思います。サンセイランディックさんの場合は、底地、借地権という特殊分野で群を抜いていますから、提携も容易ではないかと思っています。

相統にはつきものの 複雑な不動産権利関係の調整

—— これからの中長期的なビジョンについてお聞かせください。

伊藤 平成25年時点で、日本では住宅総数が総世帯数を約820万戸上回っています。これは5年前のデータですが、それに加えて新たに増えていると思います。にもかかわらず、年間100万戸近い住宅が新たにつくられているのです。こうしたことから、空き家、空き室が今後、爆発的に増えていくことは火を見るより明らかであることが分かります。

こういった現状を受け、当社は民泊や住宅弱者支援への取り組みを始めました。インバウンドと高齢者の増加という日本の社会的背景を踏まえ、そういった方々を住宅提供という面から支援していきたいと考えています。私たちが今まで培ってきたノウハウの延長線上で、社会的ニーズに対する引き出しを増やしていきたいと思っています。

また、ニッチ分野の深掘りにも積極的に取り組みたいと思っています。最近、底地と借地権と転借地権の絡んだ案件を手掛け

数字だけでうまくいくかどうかを判断するのではなく、潜在的なリスクもしっかりと調べたうえでご提案します。それが私どもの信条です。

—— サンセイランディックさんでは現在、どれくらいの会計事務所と提携されているのでしょうか。

伊藤 現在、約35の事務所様と提携させていただいています。その多くは、比較的相統税に強い会計事務所様です。

—— 会計事務所とのさらなる連携についてはいかがですか。

伊藤 当社が特化している底地（貸宅地）、借地権、稼働率の下がった賃貸住宅といった不動産は、潜在的にも顕在的にも、流動化・売却しづらい、活用しづらいという問題を含んでいます。これに悩んでいる方は大勢いらっしゃると思います。初めから売れないと諦めている方も多くいらっしゃいます。

私たちはそういった方々のお力になるべく、そういった不動産の負の部分にスポットを当て、このニッチな分野を深掘りしていこうと考えています。

ただ、当社でできるのは、お客様が所有する不動産を換金するところまでです。しかし、相統対策はそこで終わりではありません。そのほか、生命保険や生前贈与による対策など、そこまでやって初めてお客様の悩みを解決することができるわけですが、そこは餅屋であ

月刊実務経営ニュース 特別号 10

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS

会計事務所経営専門誌「月刊実務経営ニュース」について

「月刊実務経営ニュース」は、株式会社実務経営サービスが発行している会計事務所向けの経営専門誌です。成長の著しい会計事務所、優れた顧問先支援を実践している税理士を取材・紹介し、会計業界の発展に貢献することを目指しています。おもな読者は全国の会計事務所の所長や職員の皆様で、全国に約3万件あるといわれている会計事務所の約1割にご購読いただいています。

「会計事務所と土地権利調整専門家のアライアンスで取り組む不動産案件の相続対策」は、「月刊実務経営ニュース」2018年11月号に掲載されました。
(月刊実務経営ニュース編集部)

