

空室

対策

値下げ要求が恒常化し、震災の影響も残る賃貸市場。オフシーズンにどんな空室対策が考えられるのか、空室救助隊長 荒木雅晴氏にお話をうかがった。



公益3団体協力
空室救助隊長 荒木 雅晴氏
空室救助隊は、オーナーの空室のお悩みを解決するために、オーナーズ・スタイル相談ダイヤルで協力をいただいているNPO賃貸経営110番が主催し、(社)全国賃貸住宅経営協会、(社)東京共同住宅協会が後援・協賛する、賃貸経営の専門家集団です。

今年の繁忙期の特徴と近年の賃貸市場の傾向

今年の引越し繁忙期は、出足が早かったことが特徴でした。例年、引越しシーズン到来を実感するのは1月も後半に入ってからなのですが、今年は三日が過ぎた1月4日、5日ごろからもう仲介業者に問い合わせが入り始め、昨年に比べて活発にシーズン入りしたのです。ただシーズンが終わるのも早く、特に東日本大震災の起きた3月11日からは、転



イラスト／永野敬子

勤の中止や都内の大学への進学見合わせなどの理由で、契約前のキャンセルが相次ぎました。

震災以後は首都圏内でも「今のところはちよっと手狭だから」といった、緊急性のない引越しについては、取りやめるケースが目立ちました。3月末完成予定だったある物件では、契約直前になって、6世帯のうち5世帯がキャンセルとなったというケースもあったほどです。実質的には2月いっぱい繁忙期が終わってしまった感があります。

繁忙期を過ぎてからの有効な空室対策とは

震災による自粛ムードの影響はしばらく続きそうで、オーナー様にとって今年前半は例年になくきびしい状況となりそうです。ただ転勤や就職等によるどうしても必要な引越

しのニーズは変わりませんから、そうした需要を丹念に拾っていくことが今後の空室対策のポイントになってきます。

ある程度の予算を決めて、その範囲内でできるだけ効果的な手を打つべきでしょう。物件の付加価値を上げるための大規模なリノベーションといった方法もありますが、既に何ヶ月も空室が続き、キャッシュフローが苦しくなっている状態では、あまりお勧めしません。

とりあえず家賃3カ月分を一つの目安としてはいかがでしょうか。月の家賃が8万円なら、3カ月分24万円を原資として、どんな方法が効果的か、不動産会社とも相談して対策を打っていくわけです。

「家賃を25%値下げしましょう」という担当者もいれば、「2カ月と言っていた敷金と1カ月と言っていた礼金を削って、どちらもゼロにしましょう」という人もいます。

単純な値下げではなく、期間内に契約された方に最初の1〜3カ月間の家賃を無料とする「フリーレント」や、「1年間だけ家賃を値下げします」というやり方もあります。

入居者に何かしらの経済的なメリ

せず、オーナー様ご自身で真剣に考えなくてはなりません。

例年、夏休みの暑い時期には人々の移動の動きが鈍くなります。つまり6月、7月のうちに入居者を見つけれなければ、次のチャンスは秋までやってこないのです。そうならないためにも早い時点でしっかり対策を講ずることが大切です。

賃貸経営は事業です。賃貸住宅経営者としての危機意識を持って空室対策に取り組んでいきましょう。

ットを提供するときは、それをうたい文句として期間限定のキャンペーンを行うことが有効です。

たとえば「ただ今ご契約いただいたお客さまに、もれなく〇〇をプレゼント！」というプレゼントキャンペーンなどもよいでしょう。その場合もAはウォッシュレット、Bは浴室用テレビ、Cは好きな柄のクロスへの張替えなど、費用がほぼ同額となるプレゼントをいくつか用意し、お好きなものを選んでいただく、といった方法もあります。

物件の状態によっては、予算を室内の美化に使うという考え方もあります。クロスが汚れていたらその張替えてもいいですし、水道の蛇口を全て新品に換えるといったことでも、だいぶ雰囲気が変わってきます。

空室救助隊オリジナルの

空室対策チェックリスト

(全180項目より一部抜粋)

ひとつでもあてはまれば、改善が必要です。

- ☐ 定期的に清掃されていない(週1回)
- ☐ エントランスにゴミ・埃・チラシが落ちている
- ☐ 共用灯が切れている
- ☐ 共用部に私物が置かれている
- ☐ 空気の入替えを定期的に行っていない
- ☐ エアコンがない
- ☐ クロスに黄ばみ・汚れがある
- ☐ オーナー様の入居者選定基準が狭い
- ☐ オーナー様の仲介・管理会社への態度が高圧的
- ☐ オーナー様がネットなどで近隣の情報を収集していない

全項目のチェックをご希望の方は、空室救助隊の出動を要請してください



空室救助隊が首都圏で活動中！

空室でお困りの物件の現地調査を実施し、早期満室に向けて調査報告書と改善提案書を提出いたします。

●58ページもご覧ください

空室救助隊の要請は
☎0120-714-942
ないよ くうしつ

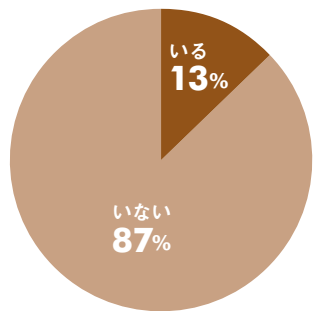
NPO法人賃貸経営110番 東京都渋谷区神宮前 5-25-1 MOEビル3F



▲現地調査の様子

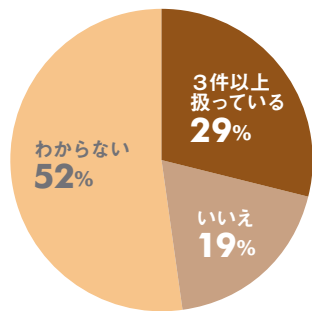


●法定相続人以外(孫、子の配偶者、知人等)で財産を分け与えたい(相続させたい)人がいますか？



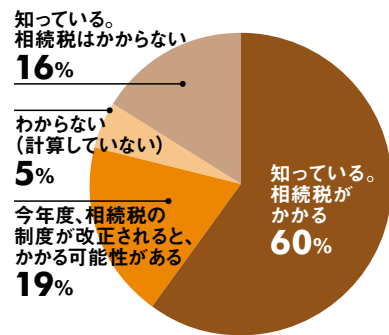
「いる」と答えた人が1割ちょっと。これは思いのほか少ない割合？

●今お付き合いのある税理士は相続の確定申告を年に3件以上扱っていますか？



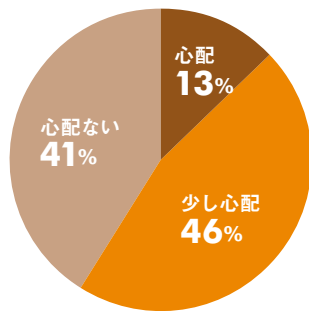
「相続対策に詳しい」の目安とされる年3件以上を扱う税理士にお願いしている人は約3割。約5割の人が「わからない」。

●次に相続が発生した際に、相続税がかかるか否か、知っていますか？



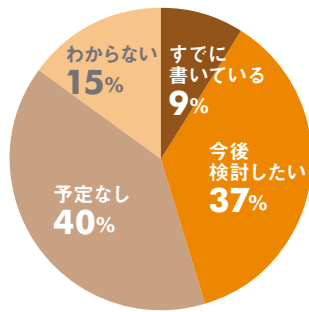
95%の人が、かかるか、かからないかを知っています。相続税がかかる人が約6割。税制改正されると約8割に。

●相続が発生した際に、相続人同士で争いになる心配はありませんか？



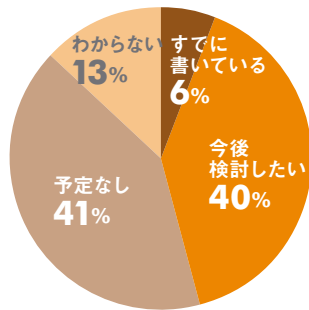
「心配」と「少し心配」の合計が約6割。

●公正証書遺言を書きますか？



すでに書いている人が9%。今後検討したい人も合わせると46%に。

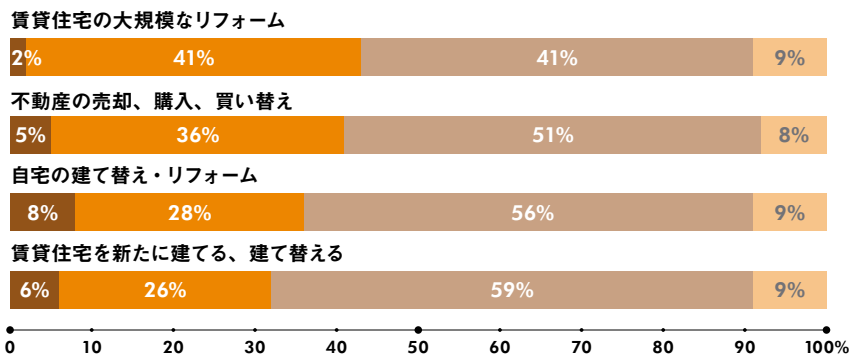
●自筆証書遺言を書きますか？



すでに書いている人が6%。今後検討したい人も合わせると46%と、公正証書と同じ比率に。

●不動産での相続対策をしていますか？

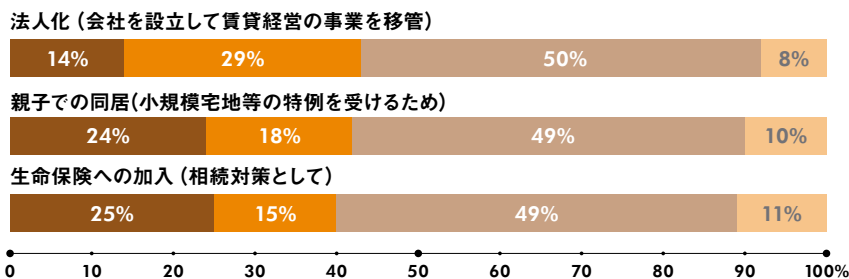
■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



「すでに行っている」と「今後検討したい」の合計が、すべて3～4割前後と高い比率。積極派が多い。

●不動産以外での相続対策はしていますか？

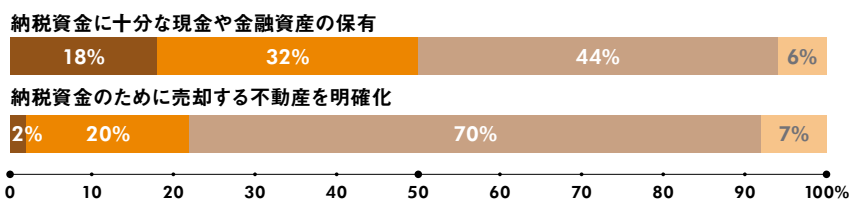
■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



「すでに行っている」と「今後検討したい」の合計が、すべて4割前後と高い比率。積極派が多い。

●相続税資金の準備はしていますか？

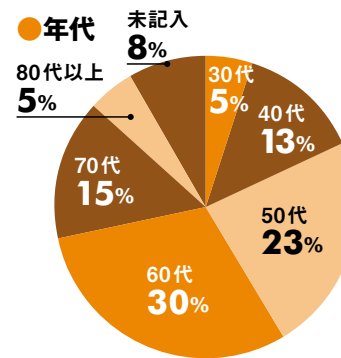
■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



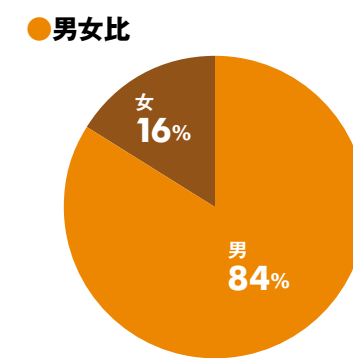
すでに十分な納税資金を準備されている人が約2割も。不動産の売却で対応される人が約2割。

相続対策特集

オーナーズ・スタイル読者の相続対策アンケート



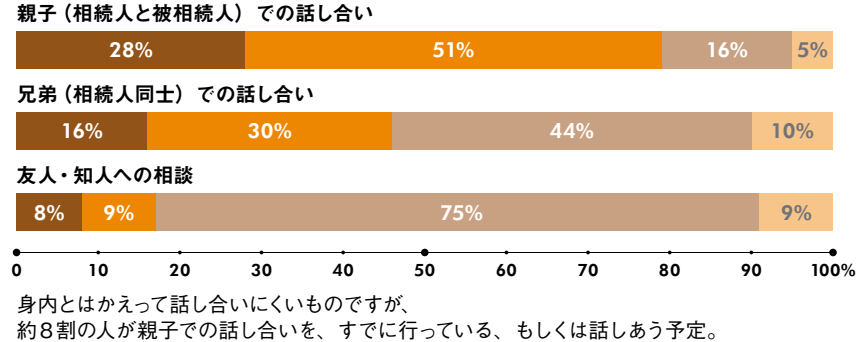
アンケートの回答者の年代も、読者全体の比率と概ね同じです。



アンケートの回答者の男女比は、読者全体の比率と概ね同じです。

●相続のことを身内と話し合っていますか？

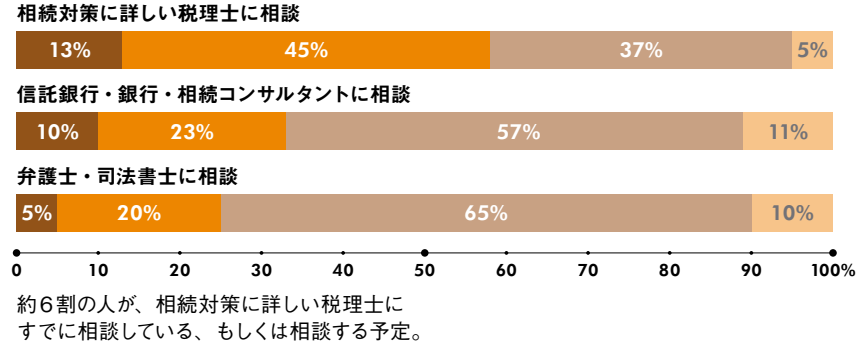
■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



身内とはかえって話し合いにくいものですが、約8割の人が親子での話し合いを、すでに行っている、もしくは話しあう予定。

●相続のことを専門家に相談していますか？

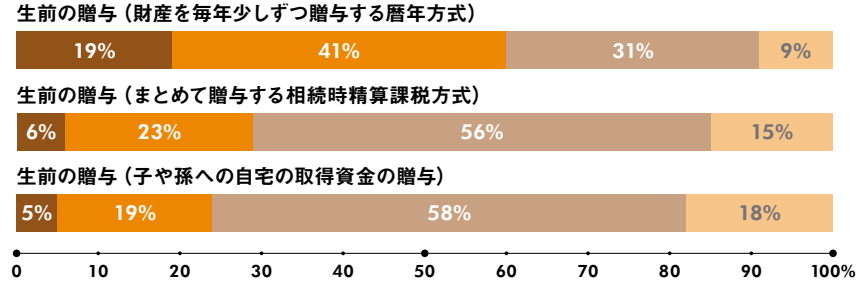
■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



約6割の人が、相続対策に詳しい税理士にすでに相談している、もしくは相談する予定。

●生前贈与を考えていますか？

■すでに行っている ■今後検討したい ■予定なし ■わからない



約6割の人が、暦年方式の贈与をすでに行っている、もしくは行う予定。

東京23区在住のオーナー91人に聞きました！

他のオーナーは相続対策をどうしている？
どう考えている？

前号のオーナーズ・スタイル誌で、東京23区在住のオーナーにアンケート用紙を同封させていただき、91人の方から回答をいただきました。その集計結果の一部をご紹介しますので、ぜひ参考にされてください。

他のオーナーが、どんな相続対策をすでに行っているのか、あるいは今後検討したいと思っているのか、とても気になるデータです。

相続税のかかる人は約6割(税制改正されれば約8割)ですが、相続対策に積極的に取り組んでいる人が、とても多いことに驚かれます。「すでに行っている」「今後検討したい」の合計では、暦年課税の生前贈与が約6割。賃貸住宅の大規模なリフォーム、不動産の売却・買い替え、法人化、親子での同居、生命保険の加入などがそれぞれ約4割。賃貸住宅の新築・建て替えが約3割です。また、「争族」を心配している人が約6割、相続人以外の孫や子の配偶者、知人等に財産を分け与えたい人が1割強となっています。

与が約6割。賃貸住宅の大規模なリフォーム、不動産の売却・買い替え、法人化、親子での同居、生命保険の加入などがそれぞれ約4割。賃貸住宅の新築・建て替えが約3割です。また、「争族」を心配している人が約6割、相続人以外の孫や子の配偶者、知人等に財産を分け与えたい人が1割強となっています。

贈与で相続対策

相続は増税でも、贈与は減税傾向 愛する人に贈って感謝される対策

本誌の読者がもっとも高い関心を寄せる対策が生前贈与です(20ページ参照)。若い世代が必要とするタイミングで贈れば「活きたお金」になり、非課税枠や特例を活用すれば節税対策として非常に有効です。

節税や争族対策だけでなく、次世代のための活きたお金に

今後想定される税制改正では、大幅増税となる相続税に比べ、贈与税の実質減税が目をひきます。

贈与は相続財産の絶対量を減らせるため、相続対策として非常に有効です。また、贈りたい人に贈りたい財産を、確実に渡すことができます。これによって争族を回避する効果も期待できます。財産を受け取る側にしても、もっともお金が必要な時期に贈与を受けることができれば、人生における選択の幅が広がり、感謝の度合いが高まります。

年間110万円までは税金がかからない暦年課税

生前贈与には「暦年課税」と「相続時精算課税」の2つの課税方式が

あります(図表1)。暦年課税では、贈与を受ける人1人につき毎年110万円の基礎控除があり、超えた額への課税額は累進税率で計算されます。暦年の贈与は、現預金などを少しずつ、長い期間かけて渡すのに向いており、早く始めるほど節税効果があります。相続人以外の子の配偶者や孫などへも贈与できますので、多くの人に渡すのにも適しています。

大型贈与は2500万円特別控除の相続時精算課税で

一方の相続時精算課税ですが、現状では65歳以上の親から20歳以上の子への贈与でのみ選択できますが、想定される税制改正では、60歳以上の親から20歳以上の子または孫への贈与へと対象が広がります。一生の累計額で2500万円の特別控除があり、それを超過する額について一律20%が課税されます。相続時には、それまでの贈与財産を贈与時の評価額で加算し、納付済みの贈与税額を相続税額から控除します。

また、相続開始前3年以内の贈与財産は、相続時に相続財産に加算さ

れるので注意が必要です。ただし、贈与税の配偶者控除を受けたものは、3年以内でも加算する必要はありません。

相続時精算課税の贈与は、不動産などの小分けできない大型の資産を

一度に贈与したい場合などに適しています。

また、贈与税には住宅取得資金等の非課税枠があり、自宅の新築や購入、リフォームのための資金の贈与を、親や祖父母などの直系尊属から受けた場合は、平成23年中であれば1000万円までが非課税となります。暦年課税の基礎控除もしくは相続時精算課税の特別控除と、併せて利用することができます。

贈与を検討したいケース

①資産の評価額が下がっている
贈与する資産の評価額は、贈与の時点での評価額が適用されます。資産の評価が低くなったタイミングで

贈与すれば、納税額を抑えることができます。非上場株式であれば、株価が低いと思われる時期に贈与しておくことが得策です。

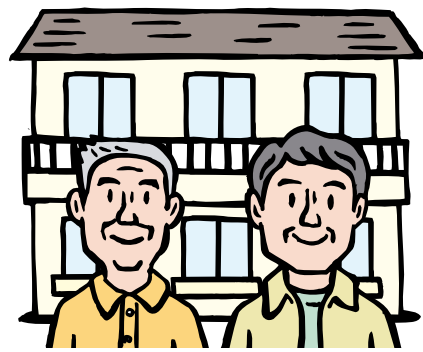
②賃貸住宅など収益を生む資産

たとえば賃貸住宅の場合、所有し続ける限り家賃収入が発生し、その分相続財産が増えていきます。贈与すれば、賃貸住宅の評価額と将来の家賃収入の分だけ、相続財産の評価額を減らすことができます。贈与を受けた者にとっては、将来の納税資金を家賃収入で準備できます(図表2)。ただし贈与できるのは、ローンが完済している物件に限られます。

③孫への贈与

相続で孫に財産を引き継ぐには、

■図表2 賃貸住宅の贈与の例



建物を子に贈与

贈与の効果

建物評価額分の相続財産を減らせる
⇒ 節税対策
賃料収入を子に移転
⇒ 相続税の納税資金の準備

子への相続を経由するのが一般的です。ところが、これでは相続が2回発生することとなり、相続税も2回課税されます。ですから、直接孫へ贈与した方が全体の納税額を抑えられる場合があります。

なお、贈与するお金が学費などに使われる場合は110万円以上でも非課税です。

適切に贈与しないと税務署に認められない

資産を守る対策として贈与を活用しても、税務上、贈与であることをきちんと証明できなければ、メリットを享受できません。贈与したはずの資産が、贈与と認められなかった場合、相続時に相続財産の一部とみなされます。遺された家族にとって面倒な事態を避けるため、適切な形で贈与を実行したいものです。

贈与と認められるには、贈与された者がその財産を自由に使える状態であることが求められます。現預金の贈与では、子や孫名義の通帳や印鑑を親が預かりっぱなしにしているのは、贈与とはみなされません。名義だけでなく、実質的に贈与だと認められるよう、通帳や印鑑は贈与され

こんな人におすすめ
◆相続財産を減らしたい
◆若い世代に早く渡したい
◆相続人以外にも渡したい
◆相続対策を簡単にしたい



●取材協力
税理士法人タクトコンサルティング
株式会社タクトコンサルティング
税理士 太田美奈氏
東京都千代田区丸の内1-11-1
PCP16 階
電話 03-5208-5400

■図表1 贈与税の2つの課税方法

	暦年課税	相続時精算課税
選択できるのは?	誰でも	65歳以上の親から、20歳以上の子への贈与(※1)
非課税額	毎年110万円(基礎控除)	一生の累計額で2500万円(特別控除)
贈与時の課税	累進税率で計算(※2)	累計2500万円超過部分につき一律20%
相続時の扱い	相続開始前3年以内の贈与財産のみ相続財産に加算する	贈与財産を贈与時の評価額で相続財産に加算し、納付済み贈与税額を相続税から控除する
向いているのは?	長期間、少額、多くの人に、相続人以外にも	小分けにできない資産をまとめて贈与

※1 想定される改正では「60歳以上の親から、20歳以上の子・孫への贈与」

※2 想定される改正では「20歳以上の者が直系尊属から受ける贈与と、それ以外の贈与に分けて、累進税率で計算」

贈与のし過ぎに注意 自分の生活設計も大切に

ところが管理するといいでしよう。また、ある程度の額は引き出して使う方が、贈与された者が自由に使える資産であると示すこととなります。贈与の事実を明確に示すため、暦年課税の場合はあえて110万円を超える贈与を行って、贈与税を支払うケースも見受けられます。

賃貸住宅の贈与では、登記の変更などを行うとともに、賃貸収入の管理も贈与された人が行っていることを示すようにしてください。

ところで、贈与では、行き過ぎが問題になりがちです。贈与は、贈与を受けた人からたいへん感謝されるため、つい勢い余って、多額の資産を贈与してしまうケースが少なからず見受けられるのです。なかには、自分の生活設計に悪影響を及ぼす場合もあります。そんなケースがあることを念頭に置きながら、対策を立てていただきたいところです。

売却・購入で 相続対策

買い換えで、収益力アップと 相続税評価額の圧縮を同時に実現

「不動産Ⅱ財産」という時代は終わりました。価値の高い不動産と価値の低い不動産を見極め、収益を生まずに税金(固定資産税や相続税)ばかりかかってしまう不動産は、収益力が高く相続税評価を下げられる不動産に買い換えて、優良な資産を形成しましょう。

こんな人におすすめ
◆所有する不動産の、収益性が低い、築年数が古い売却しにくい、郊外で広い。
◆金融資産が多い

値下がりする不動産に どう対処すべきか

相続対策に当たっては、年々変わる税制改正に対応しながら不動産をどう「生かす」かがますます重要になってきました。しかし、不動産を使った相続対策とは、かつてのように、借入れを起こして賃貸用の不動産を取得すればよいという単純な話ではありません。どんな不動産を、どう持つかが問われる時代なのです。

これからの日本では、低成長経済と人口減少社会という2つの足かせの下、「不動産の市場価格は長期的に見れば下がり続ける」と考えておく必要があります。価値の低い不動産は早めに処分して、価値の高い不動産に組み替えることが大切です。

また、長期的に価格が下がるといっても、短中期的に見れば不動産

の市況には波があります。地域や物件によって値上がりすることもあるのです。そこで、市況が良くて値上がり気味の「売り時」に売り、市況が悪くなって価格が下がる「買い時」に買うのが理想。不動産の質を見極め、市況のタイミングを計りながら、不動産を組み替えていくことが、これからの相続対策では肝心です。

収益性の低い不動産は 市況の良い時期に売却すべし

では、早く処分したほうが良い不動産とは何でしょうか。次のように、収益性の低い不動産は持つていても価値が低いといえます。

駐車場の需要が減り稼働率が低く、駅からも遠い為、有効に活用できない駐車場。

立地も悪く、築20年を超えるような古いアパートや賃貸マンション。

家賃が下がり、修繕にコストがかかる。つまり、収入が減り支出が増えるものです。

時価よりも相続税評価額のほうが高い土地。たとえば貸地(借地権が設定された底地)は、地代が安い為、収益性が極端に低いのですが、評価額は路線価×底地権割合の為、収益の割に相続税負担が重くなります(相続税率が高い場合)。

以上のように、収益性の低い不動産、評価減のメリットが得られない不動産は、早めに売却することをお勧めします。一般には売れにくい不動産でも、市況の良い時期にはうまく売却することも可能です。

収益性の悪い不動産を売却し、価値が高く相続税評価を下げられる不動産に買い換える事で、相続税対策と収益のアップを同時に実現する事が可能です。なお、今年の12月まで

は、譲渡税を80%繰り延べできる事業用資産の買い換え特例が利用できますので、不動産の買い換えには好機かもしれません。

流動性×収益性Ⅱ質の高さ 相続に向くかも検討

では、どのような不動産を購入すれば良いのでしょうか。

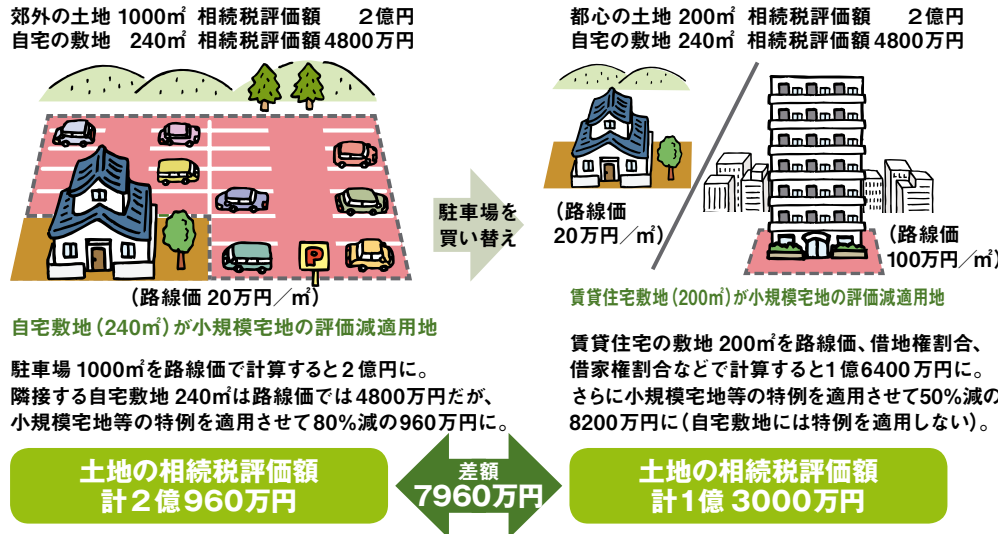
第一に「流動性」が高いこと。つまり、いつでも売れる、換金しやすいということです。いざというときに売って現金化できれば、納税資金にもできますし、相続分割もしやすくなります。

第二は「収益性」が高いこと。不動産の価値は、どれだけ収益を生むかによって左右されます。ここで注意したいのは、表面的な「利回り」だけに気を取られないことです。投資として考えるときは、金融商品の



●取材協力
株式会社船井財産コンサルタンツ
第二事業部 副部長
高田吉孝氏
東京都港区赤坂 8-4-14
青山タワープレイス3階
電話 03-6439-5800 (代)

郊外の駐車場を都心の賃貸住宅の土地に買い換えて、土地の評価額を下げた場合(概算)



ように利回りの高さを重視しがちですが、不動産の場合は、利回りの高さが価値の高さに直結しません。たとえば賃貸マンションなら、築年が古いほど高利回りです。なぜなら、経過期間が長いほど価格は下がるのに対して賃料はそれほど下がらないからです。相対的に利回りが高まるのです。価格が低くて利回りが高いので、投資対象としては買いやすいと思うでしょう。しかし、建物が古くなればメンテナンスのコストがかさみます。空室リスクも高まるので、入居対策のためのリフォームも必要になり、支出が増えます。「利回り」の数字は高くても、実際の収益性は低いのが実態です。また、築20年以上になると、その後売りにくくなり、「出口戦略」も描けません。これに対して、築年の新しい物件は総額も高くなるため、利回りは相対的に下がりますが、維持コストが少なく、収益も安定します。10年後に売却するといった出口も見通せるでしょう。

流動性や収益性が高い不動産というのは、一言でいえば「純粋な不動産としての価値が高い」ものといえます。立地や環境が良く、人が住みたい、買いたいと思う人気の高い場所にある不動産なら、売りやすく、賃貸需要も安定しているからです。相続対策として不動産を購入する場合は、流動性や収益性に加えて、効果的に評価減を受けられるかどうかのポイントです。特に効果がた

きいのは「小規模宅地等の評価減」。相続人が賃貸経営などの事業を継承する場合、200㎡(約60坪)以下までの土地の評価額が50%も削減できます。そこで、郊外に広い土地を持つているなら、都心やその周辺の人気のある街など、地価の高いエリアに買い換えておくのです(小規模宅地の評価減については28ページ参照)。人気エリアなら賃料も入居率も高まります。収益性のアップと評価減を同時に実現できるというわけです。

物件の売買にノウハウ パートナー選びが大事

物件種別としては、事業系か住居系かを比べると、現在では住居系のほうがお勧めです。事業系は管理が楽な面はありますが、借り手1社あたりの利用面積も広い為、空室のリスクが高いと言えます。市況の影響を受けやすく、不景気の際は賃料の下落率が大きくなります。利回りより、安定した収益を得るなら住居系が今は安全でしょう。

リスク対策という点では、一か所にまとめるに、いくつかの場所に分散して持つ方法もあります。土地オーナーは、自宅の周辺に複数の不

動産を持つているケースが少なくありません。これでは、地震や災害などの際には全てが被害を受ける可能性があります。何か所かに分けることによって、万一の事態に備えることが可能です。購入先も、一棟売りの建物に限らず、複数の区分所有マンションをバランスよく持つ方法も検討に値するでしょう。

良い物件を選ぶためには、安易な業者任せは禁物です。不動産仲介会社の中には、取り引きの成立を重視するあまり、購入者サイドに立ったアドバイスをしてくれない会社もあります。依頼者の財産保全や次の世代まで視野にいたった将来の相続対策までは、なかなか考えてくれません。売却や買い換えにもノウハウがあります。ある程度まとまった土地の場合には競争入札で最高に高く売る努力をしてくれるか、事業用資産の買い換え特例を活用するなどして、総合的な節税対策を考慮したスキームを描けるか、などの視点で仲介会社をチェックする必要があります。

正しい相続対策は、最終的には、依頼者の身になって考えてくれるパートナー選びが大事といえるかもしれません。

信託で相続対策

新しい「信託」の仕組みを利用して 贈与のジレンマを解決する

生前に贈与して税負担を減らしたいが、多くを渡してしまうのは心配——
誰もが抱くこんな悩みを解決するのが、法改正で注目を集める「信託」。
これまでとは全く異なる「信託」の仕組みと活用法を紹介します。

誰もが自由に利用できる 銀行に頼まない「信託」も

「信託」とは、その名の通り信じて託すこと。財産を信託して預けて管理してもらうことを意味します。その起源は中世ヨーロッパまで遡ることができ、古くから存在する契約形態のひとつです。

信託には3種類の登場人物がいます。財産を預ける「委託者」、財産を預かって管理する「受託者」、財産から得られる収益を受け取る「受益者」です（図表1）。

信託された財産の所有者は、委託者名義から受託者名義に変わります。不動産が信託された場合も、登記上の所有者は委託者から受託者になり、不動産に関する契約等の行為は受託者が行うことになります。一方、信託された不動産の賃貸収入は、受

託者の口座に振り込まれます。不動産を売却した場合の売却代金も受託者の口座に振り込まれます。

財産の所有者が委託者となり、だれを受託者、受益者にするかを信託契約で定めます。三者のうちのいずれかの地位を兼ねることもできますし、将来地位を引き継ぐことも契約で明らかにできます。

法改正で変わった「信託」 相続・贈与の悩みを解決

「相続の事業承継などでお悩みの相談者（オーナー）の9割近くは、信託が解決のヒントになるのではないかと感じています」と明かすのが、タクトコンサルティング代表社員の笹島氏です。実際に相談者の半数近くが信託のしくみを活用するのだそうです。というのも、2007年の信託法改正によって、信託を利用し

やすくなったからです。一般に信託の受託者は信託銀行しか務めることができないと考えられがちですが、信託報酬を得ないのであれば、原則として誰でも受託者になれます。

「信託」が効果を発揮する 3つのケース

信託の活用が有効な事例を、笹島氏に3つ挙げてもらいました。

① 贈与後も財産を管理したい

父が不動産等の財産を生前贈与した場合、贈与後に子に万一のことがある、父が贈与した不動産等は、子の配偶者や父の孫が、場合によっては子の配偶者の親族が相続することになります。これでは子とともに不動産等も失ってしまいます。

「不安を解消するには、父が委託者と受託者を兼ね、子が受益者となります（図表2）」

けで、経営の実権を父の生前から握ることができず。一方、父は経営から得られる利益を受益者として享受できます。

「しかも、信託された財産は受託者の名義に変更されますから、委託者が亡くなった後も財産の名義を変更する必要はありません」と笹島氏。このような信託をした場合は、父が亡くなった時点で父の受益権が子に移り、子に相続税が課税されることになります。

③ 次の相続まで決めておきたい

遺言で指定できる相続人は、遺言を残す被相続人から直接相続される者だけです。これに対して信託契約では、受益者Aの次にBを、その次

はCを……というように指定することができます。

「たとえば、子どものいない夫婦の夫が、自分の死後妻が引き継いだ財産を、さらに妻が亡くなった場合、妻の親族ではなく、夫の親族に財産を渡したいと考えることもあるでしょう。こうした願いを、信託なら叶えることができます」

受益者は30年先まで指定できます。信託されたときから30年を経過した後の、最初に受益者となる人が死亡するまで有効です。

生命保険を利用した「信託」が 人気を集めている理由とは？

いま手元に資産がなくても、信託

のしくみを利用して、まとまった資金を自分の思いどおりに遺すこともできます。これが、生命保険信託です。最近、商品化され、注目を集めています。

そのひとつ、プルデンシャル生命と中央三井信託銀行が提供する『安心サポート信託（生命保険信託型）』は、保険金請求権を信託するものです。父は保険契約者・被保険者になるとともに、委託者として受託者（中央三井信託銀行）に保険金請求権を信託します。父は保険金を渡したい相手を受託者を選びます。親族のほか、血縁関係のない個人や公益法人を受託者とすることもできます。もちろん複数の受益者を指定すること

こんな人におすすめ
◆贈与したいが不安がある
◆子どもへの事業継承を、スムーズかつ低リスクで行いたい



●取材協力
税理士法人タクトコンサルティング
株式会社タクトコンサルティング
代表社員
公認会計士・税理士 笹島修平 氏
東京都千代田区丸の内 1-11-1 PCP16階
電話 03-5208-5400

そして万一に備えて、あらかじめ信託契約に、子が先に死亡した場合は受益者を父に戻すことを定めておきます。そういった事態にならない限りは、父は受託者として不動産等の管理を継続でき、税務上は子が受益者となった時点で贈与が行われたこととなります。父は資産の圧縮のメリットを享受でき、不動産等の管理も継続できるわけです。不動産等の管理・処分権は父にあるため、受益者である子は不動産等を自由に処分することができません。

② 早めに経営権を譲りたい

早めに経営権を譲るために、信託を活用することができます。父が委託者と受益者の両方の立場をとり、後継者が受託者となる信託契約を締結するのが（図表3）。

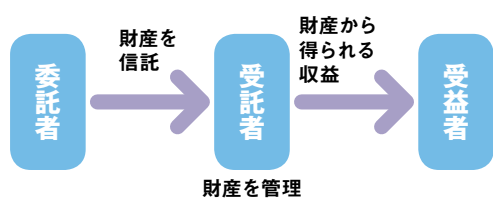
この結果、後継者は父の財産の受託者として、管理や処分を行えるわ

も可能です。また、財産の渡し方についても、定期定額の他、まとまった学費が必要な時期に渡すなど、個別の事情に応じて設定できます。

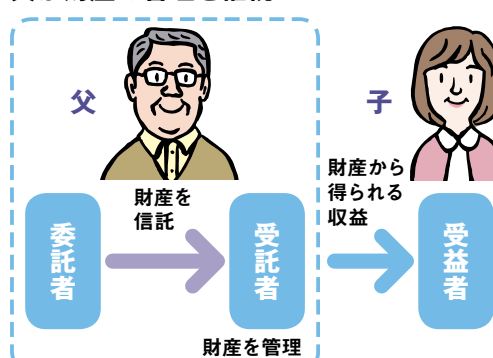
受取人にまとまったお金が一度に渡されることの不安を解消し、自分の考えを将来にわたって反映できることが、人気の理由といえそうです。

◆ 将来にわたって自分の考えを反映させながら、大切な資産を守り続ける手段として、信託はとても有効です。しかし実行する際は、しっかりとした契約と運用が必要です。検討される際には、専門家への相談をお勧めします。

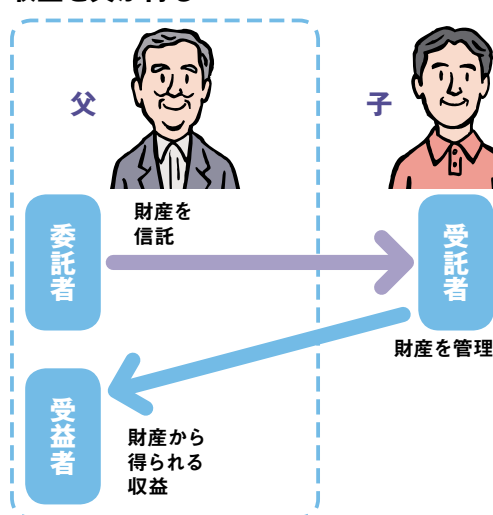
■図表1
信託のしくみ



■図表2
生前に財産から得られる収益を移しつつ、
父が財産の管理を継続



■図表3
子が財産を管理し、財産から得られる
収益を父が得る



笹島氏が講師を務める、
オーナーズ・スタイル主催セミナーが
開催されます。

6月30日(木) ガーデンシティ品川
7月 1日(金) 横浜ランドマークタワー

テーマ「信託を活用した新しい相続・
贈与のすすめ」

詳しくは本誌7ページを
ご覧ください。