

Report

青山財産
Aoyama Zaisan Networks

2026 Autumn Vol.37

おかげさまで当社は創立35周年を迎えることができました。これまで支えてくださったお客様、お取引先をはじめ、関係者の皆様に心より感謝申し上げます。財産に関するお悩みが多様化・複雑化する中、私たちはお客様に安心してご相談いただける存在であり続けたいと考えています。本誌でご紹介する「あおみち」は、そうした想いのもと、お客様に真摯に寄り添い、お客様の幸せに貢献する当社コンサルタントの姿勢を表現したコーポレートキャラクターです。これからも「まず青山財産に相談しよう」と思っただけの存在を目指してまいります。

代表取締役社長 蓮見正純

Topics

Special Feature

変わる時代、変わらない想い お客様が本当に守りたいもの



「財産」のことなら青山財産ネットワークス
ホームページでは旬な情報を随時更新しています

青山財産

検索

<https://www.azn.co.jp>



変わる時代、変わらない

お客様が本当に守りたいもの

財産承継の手法や 相続人の意識が変化

私は35年にわたり、資産家の方々の財産承継をお手伝いしてきました。ご相談の内容は、今も昔も基本的には変わりません。「財産を後世にできるだけ残したい」「家族仲良く暮らしてほしい」という二つの想いがあります。

ただ、その実現に必要な対策は大きく変わりました。社会環境の変化や税制改正により、従来の財産承継の手法は見直しが進んでいます。財産の評価方法や適用条件が変わり、不動産の承継でもこれまで以上に計画性と長期的視点が求められています。「家族仲良く」についても、望み通りに運びにくくなりました。昔は長子相続が一般的で、ほかの兄弟には「ハンコ代」として一定の金額を渡し、円満に分割協議を終えていました。最近では、それぞれの事情や将来設計から相応の財産を希望されるケースが増え、合意形成に時間を要することも少なくありません。

その背景には、経済的な先行きへの不安があります。親から受け継ぐ財産を、生活の安心や選択肢を広げるための重要な資産と考える人が増えているのです。遺産分割の話し合いは長引くほど人間関係が壊れやすいもの。そこで「うちの家族は揉めてほしくない」というご相談が増えています。

家族の関係を踏まえ、 適切な遺言準備を

こうした変化の中、私は財産の内容に加え、家族の関係も伺うようになりました。親と長男の関係は良くても、長男と次男はうまくいっていないかもしれません。家族の関係をj知ることjで、相続後に起こり得る問題を予測し、対策を講じられます。

通常、身内の事情を外部に話すのは抵抗もあるもの。それでも、私たちには率直に話してくださるお客様が多くいます。「税務は税理士に任せていても、財産や相続は相談しづらい」「身近な銀行にも、どこまで相談してよいのか迷う」――そうした方々が、相続支援の実績が豊富な私たちに出会い、「こういう会社を探していた」と安心してくださるのです。

お話を伺ってトラブル発生が予測される場合、必須の対策として提案するのが「遺言書の作成」です。一次相続は円滑でも、二次相続で揉めるケースは少なくありません。私が支援の成功を実感するのは、ご両親とも亡くなり、子どもたちだけになったとき、遺産分割協議で兄弟が納得し、円満に調印が済んだ瞬間です。

「うちの家族は大丈夫」と考えていても、手続きが始まってから問題が生じることがあります。だからこそ、遺言の内容をしっかりと検討しておくことが大切なのです。

「感情」に目を向け、 心に寄り添う

経験を重ねる中で、「コンサルタントとしての私自身の姿勢も変わりました。若い頃は「対策」そのものを中心に組み立てていましたが、制度にのっとった方法や理論だけでは足りないことに気づき、「感情」にも目を向けるようになったのです。

その分け方をどう受け止めるのか。どうすれば皆さんが納得して、それぞれ幸せな人生を歩んでいけるのか。心に寄り添うことを意識するようになりました。

私が青山財産ネットワークスで長年この仕事をしてこられたのは、自分の良心に従い、恥じない仕事ができるからです。お客様の立場で考え、必要な提案を自由にできる風土があります。この環境を生かし、これからも自分自身と家族に誇れる仕事を続けていきたいと思っています。



株式会社
青山財産ネットワークス
常務執行役員
サステナビリティ本部長

八木 優幸

1991年の入社以来、35年に渡り個人資産家向けの財産コンサルティングに従事。相続や承継の現場で培った経験から、制度や理論だけではなく、お客様やご家族の想いや感情にも目を向けた支援を大切にしている。信条は「お客様の役に立ち、喜んでいただくこと」。



◀ 詳細はWebで
ご紹介しています

想い

1991年に創立した青山財産ネットワークスは、今年35周年を迎えました。

35年の間に時代は変化し、お客様の悩みも変化し続けています。

それでも変わらないのは、お客様の想いに寄り添い、ともに考える姿勢。

財産コンサルタントが、支援を通じて得た気づきや学び、大切にしている想いをお伝えします。

この20年で広がった、事業承継の選択肢

少子高齢化による市場の縮小やテクノロジーの進化、AIの台頭など、企業を取り巻く環境は大きく変わっています。事業承継を検討する企業オーナーにとって、「誰に引き継ぐか」だけでなく「会社をどのように存続させ、さらに成長させていくか」を判断することが難しい時代となりました。

かつては子息への承継を前提とする経営者が多かったのですが、近年は本人の意思や承継後の苦勞を考え、社員や第三者への承継など、選択肢が広がっています。一方、若い経営者の間では、事業承継を「会社の持続的な成長につなげる経営課題」として捉える方が増えています。

事業承継を考える際、多くの経営者がまず願うのは、従業員の雇用を守ること。加えて、取引先との信頼関係や地域とのつながりも大切にしたいと考えています。また、創業理念や企業文化を重視する経営者もいます。それらは、昔も今も変わらない、経営者の想いです。

劣勢の交渉で見えた

「本当に守りたいもの」

私は青山財産ネットワークスの前身企業に入社して以来、約20年にわたり事業承継を支援してきました。忘れられないのは、

20代の頃に担当した、ある中堅企業オーナーの案件です。

ほかの企業グループから資本参加を受けた後、相手側の経営環境が悪化。オーナーは資本関係を解消し、自らの手で経営の舵を取り戻すという大きな決断を迫られました。

相手方には大手法律事務所の弁護士や専門家が何人も並ぶ一方、こちらは代表の蓮見と私を含めてわずか3人。それでも任せていただけたのは、長年積み重ねてきた信頼があったからだと思っています。ほぼ毎日やりとりを重ね、相談を受けた翌日には答えを用意する日々。お叱りを受けることもありましたが、不安を遠慮なくぶつけていただけた関係こそが支えになりました。

交渉を重ねる中で見えてきたのは、お客様が守りたいものは株式や経営権だけではないということです。従業員が安心して働き続けられること、長年の取引先との関係、そして受け継いだ会社を自らの意思で次へつなぐこと。案件はお客様が納得できる形で決着し、現在もお付き合いが続いています。

この経験を通じて学んだのは、「良い事業承継」とは専門家が正解を押し付けることではなく、「お客様自身が納得して意思決定できる状態をつくること」だということでした。

自身の成長を

お客様の満足につなげる

私は若い頃、自分を「専門家」という立ち

位置で捉えていました。しかし今では、お客様が何を考え、何を本当の課題としているのか。その課題に対して、自分が持っているもので何を提供できるのか。足りないものがあれば、新たに身に付けていく。まずお客様ありきで、自分にできることを考える姿勢に変わりました。

お客様がほかの選択肢も理解したうえで、「自分はいい決断ができた」と思っているように、必要なお膳立てをすべて行う。それが、コンサルタントの重要な役割だと考えています。

お客様ごとに状況や課題が異なるこの仕事には、決まった答えがありません。青山財産ネットワークスには、お客様の役に立つことであれば、裁量を持って自由に提案できる風土があります。難しい課題に挑むことで自分自身も成長し、その成長をお客様の満足につなげられる。それがこの仕事の喜びです。



株式会社
青山財産ネットワークス
執行役員
経営企画本部長

多和田 大紀

青山財産ネットワークスにて上場企業から中小企業まで、約20年に渡り事業承継を専門に100件以上のコンサルティングを展開。同社の事業承継コンサルティング部門を牽引。親族承継、社員承継、M&A等幅広く選択肢を提案するスタイルを信条とする。現在はコンサルティングを行う傍ら、当社の戦略策定やPDCA管理等を担う。2022年、ネクストナビ代表取締役副社長就任。



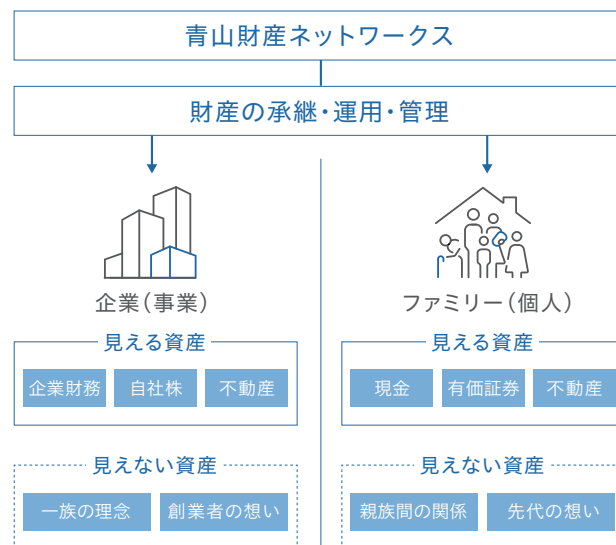
◀ 詳細はWebで
ご紹介しています



私たちが大切にする 総合財産コンサルティング

総合財産コンサルティングとは、相続や不動産、資産運用、事業承継といった個別の課題ごとに考えるのではなく、お客様の財産全体を俯瞰しながら最適な選択を支援する考え方です。その役割を担うのが、私たち財産コンサルタントです。経営者や資産家にとって、個人の資産と企業の財務は密接につながっており、それぞれを切り離して考えることはできません。

だからこそ、部分的な解決策ではなく、財産全体のバランスを見ながらプランを立て、実行し、その後も継続的に伴走することが重要です。私たちは「財産のことなら、まず相談できる存在」として、お客様とご家族の長期的なパートナーを目指しています。



■コンサルティングの流れ



※ 必要に応じてお客様の顧問税理士にご相談ください。なお、ご希望の場合、弊社提携先の税理士法人をご紹介します。



AZNコーポレートキャラクター 「あおみち」誕生

「あおみち」はWebでも
ご紹介しています▶



35周年という節目を迎え、当社の想いや価値観をより身近にお伝えしていく存在として、AZNコーポレートキャラクター「あおみち」が誕生いたしました。「あおみち」には、青山財産ネットワークスの『青』と、お客様一人ひとりの想いに寄り添いながら、財産や未来への長い『道』をともに歩んでいきたいという財産コンサルタントの想いを込めています。財産コンサルティングは、ときに専門的で難しく感じられることもありますが、「あおみち」を通じて、より親しみやすく、わかりやすく情報をお届けしてまいります。皆様に親しんでいただける存在になれば幸いです。



プロフィール

想い
多くの人の助けになることを何より大切に、お客様とそこそご家族の幸せな未来につながるよう、いつも寄り添い続けます。

性格
穏やかで誠実。お客様の悩みに真摯に向き合い、日頃から備えを怠らず、最後まで責任を持って寄り添います。

考え方
財産を守ることは未来の幸せを守ること。目先だけでなく、その先の世代まで見据え、お客様にとって最善の道をともに考えます。

好きな食べ物
和菓子

「財産」のことなら青山財産ネットワークス



株式会社 青山財産ネットワークス
Aoyama Zaisan Networks Company, Limited

青山財産ネットワークスグループ
株式会社 日本資産総研

■ご意見、ご感想、お問い合わせなどございましたらこちらまで

青山財産レポート事務局

azn-pr@azn.co.jp

今後の青山財産レポートの郵送が
ご不要な方は、こちらのフォームより
お手続きください。

郵送停止
フォーム

