

財産の“免疫力”を高め 全体を最適化させるコンサル



株式会社青山財産ネットワークス
阿部 祐樹さん
財産コンサルティング事業本部
第四営業部 チームリーダー
宅地建物取引士／賃貸経営管理士

路線価・建築費・金利のトリプル高で、土地持ちオーナーを取り巻く環境は厳しさを増している。節税に偏った部分的な対策では、もはや通用しない時代。(株)青山財産ネットワークスは、収益力を高めて将来にわたって財産全体を守り抜く戦略的なコンサルティングが強みだ。

部分最適から全体最適へ 家族の将来も視野に

青山財産ネットワークスは、1991年の創業以来、土地持ち資産家の財産保全を支援してきた。バブル崩壊やリーマンショックなど時代の荒波を乗り越え、親から孫まで世代を超えて関係が続くオーナーも珍しくない。オーナーとの30年以上におよぶ付き合いは、独立系の上場会社として、常にオーナーに寄り添い、中立・客観的な立場から戦略的なプランを提案・実践してきた信頼の証だ。

しかし、昨今はいくらでもない逆風が吹く。地価上昇で固定資産税の負担が重くのしかかり、相続税評価額を左右する路線価も連続して高騰。建築・修繕費や金利の上昇まで加わり、賃貸オーナーを取り巻く状況は厳しさを増す。大都市圏を中心に家賃相場が上がっているものの、負担増には追いつかず、収益性は落ち込んでいる。「従来のような『賃貸住宅を建てて相続税を下げる』といった通り一遍の対策は転機を迎えています。特定の不動産を活用して一時的に節税になっても、10〜20年後に効果が薄れたり、かえって遺産分割

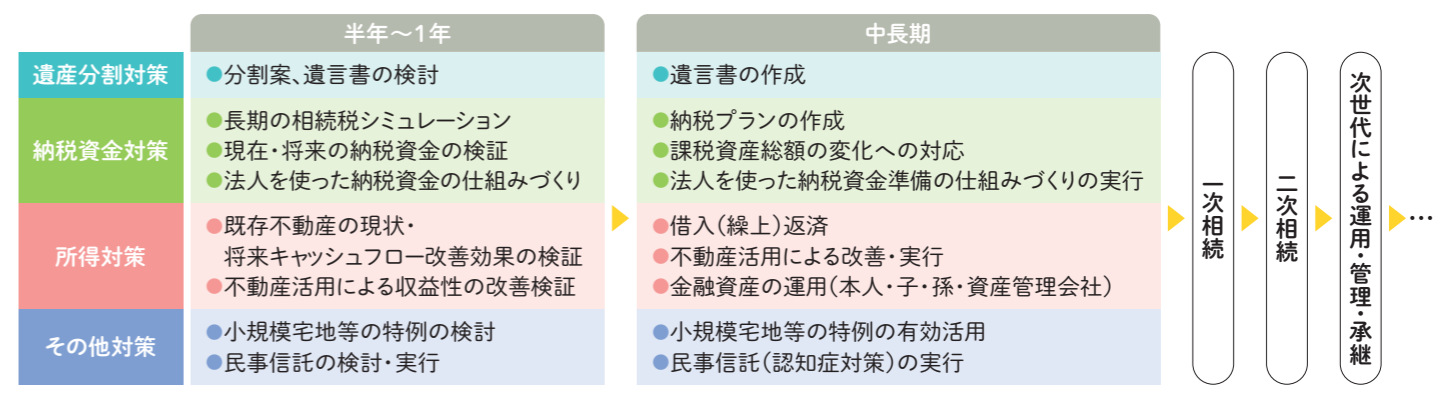
や相続税の納税時に支障が出てしまったりする例は少なくありません。こうした現象を「部分最適」といいます(阿部さん)。

体重を減らそうと無理なダイエットをして健康を害してしまうのに似ている。あるいは、表面に出た症状を薬などで一時的に抑える対症療法だ。健康長寿を目指すには、精密検査で全身の状態を把握して、不具合の原因を除去する根本治療が求められる。不動産オーナーの財産の場合であれば、すべての不動産と金融資産を含めて、どこに問題があるかを分析し、財産全体のバランスを取りながら対策を進めることである。遺産分割や納税対策が重要な場合もあれば、収益性の向上を優先すべきケースもある。

「すべての財産を見渡して、長期的な変化や、相続後のファミリー全員の生活を想定しながら、『全体最適』になる戦略を練る必要があります。土地オーナーも、不動産だけでなく、保険や金融商品の活用も含めて総合的な対策が必要です(阿部さん)」

では、「全体最適」とはどんなコンサルティングなのか。左上の実例をもとに解説しよう。

図1.全体最適のためのコンサルティングイメージ



フェスタ 出展
詳しくは16ページ

漠然とした相続の悩みに 収益増や法人活用まで提案

きっかけは一次相続を終えた家族から「相続対策をしたいけれど、何から始めていいかわからない」という漠然とした相談から始まった。資産内容は、複数の不動産と金融資産も保有している。

すでに複数の会社から土地活用

や売買の提案を受けている状況で、いずれも相続税の節税効果を強調する内容だ。個別に見れば一定の効果はありそうだが、様々な提案にオーナーは迷っていた。

同社では、オーナーの財産構成、家族状況などの全体像を把握することからスタート。課税資産総額は約6億円におよび、相続税額を試算すると2億円程度になった。

ただ、一次相続で分割の方針が決まっていたことや、金融資産も受け継いでいて納税の心配も大きくない。むしろ、所得税が重いという課題が浮かび上がり、将来的な財産目減りの懸念があった。

そこで財産全体のバランスを保ちながら、収益を拡大して将来も安泰な対策を立案。オーナーの意向を踏まえ、商業地にある駐車場

の活用を優先することになった。

1棟借り上げのホテル、医療系テナント、1階に店舗を入れた併用住宅など、活用可能なバリエーションをすべて検討。「ホテルの借り上げなんて聞いたことがなかった」とオーナー。同社には、土地活用の専門部署があり、出店意向をもつテナント情報を日々収集しているため、確度の高いプランを提案できるのが強みだ。結果は、収益性も高く、運用上のバランスも良い店舗併用住宅を採用。所得税対策や将来の資産承継に備えて資産管理法人の活用も進めている。相談は無料だ。相続で悩んでいるオーナーなら、財産のプロの提案を聞いてみる価値はある。

相続で迷うオーナーに、隠れた課題の発見から 収益増と承継まで総合提案した事例

オーナーの悩み
数年前に父親が亡くなり一次相続。財産の一部は長男・長女へ引き継ぎ。母親が「次は自分の番。残った財産の相続対策をしたい。でも、何から始めればいいのかわからない」と相談。

資産構成 都内に複数の不動産を保有
・自宅、駐車場(商業地)、古いアパート(住宅地)など
・一定の金融資産、賃料収入もあり

複数社から個別提案 どれも節税効果が中心、単体では効果あるが……(現時点の対策のみ。部分最適)
・地元建設会社の提案… 駐車場に大型マンション建設
・住宅メーカーの提案… アパートを建て替え
・不動産会社の提案… 金融資産から不動産への組み換え

どれが正解なの?
10年後はどうなる?

↓
財産全体が対象。
孫の代まで全体最適!

青山財産ネットワークスのコンサルティング

- 家族状況、財産の現状の全体像を“見える化”**
総資産額 6億円 | 相続税額試算 2億円
・現在の金融資産で納税資金の9割は確保。無理な節税対策は不要
・親子とも所得税率が高く、税負担が重いという別の課題が判明
- 将来にわたる財産価値の推計、現金収支を試算**
・10〜20年後の家族全員の変化を踏まえた詳細分析
・財産全体のバランス、対策の優先順位が浮き彫りに
- キャッシュフロー改善、駐車場活用で収益アップを検討**
[活用案]
a. 一棟貸しのホテル……収益性は高いが退去リスクあり
b. 低層階に医療系テナント……エレベータ配置など設計に課題
c. 店舗併用住宅……利回りが高く、市況変化にも強い
結論：もっともバランスの良い案を採用
- 孫世代まで財産を維持する対策を継続**
・満室経営の古いアパートは修繕して長期運用
・所得税対策や資産承継に備え、資産管理法人の設立も視野に

4月18日(土)のフェスタで
セミナーを開催!

富裕層のための財産戦略2026
14:40~ C会場

お問い合わせはメールまたはインターネットからどうぞ
azn-marketing@azn.co.jp
<https://www.azn.co.jp/>

株式会社青山財産ネットワークス
東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス3階