



# 相続対策最適化マニュアル

## 家族の絆と財産を守るための完全マニュアル

「我が家は財産が少ないから、相続で争うはずがない」「相続なんてまだまだ先の話。準備は不要だ」そう思い込んでいませんか？しかし残念ながら、相続をきっかけに家族の絆が断ち切られてしまうケースは後を絶ちません。

実際に、令和6年度司法統計によると年間約15,000件以上もの遺産分割調停・審判が家庭裁判所に申し立てられており、そのうち約75%が遺産総額5,000万円以下の「ごく普通家庭」で発生しているという現実があります。これは、相続トラブルが特別な家庭の問題ではなく、誰もが直面しうる身近なリスクであることを示唆しています。



### 相続税の実質増税

基礎控除の引き下げにより、以前よりも多くの家庭が相続税の対象に。



### 認知症による資産凍結

高齢化社会において、認知症は資産管理上の大きなリスクとなります。



### 不動産の分割困難

流動性の低い不動産は、公平な分割を難しくする要因の一つです。

☑ このマニュアルでは、大切なご家族が相続で戸惑うことなく、安心して未来を迎えられるよう、失敗しないための**相続対策の進め方**を徹底解説します。

相続対策は、単なる税金対策ではありません。それは、愛する家族全員が顔を合わせて、互いの想いを分かち合い、未来へ向かって心をつなげる「家族の絆を育む大切な会議」です。そして、何よりも尊い財産である「家族の笑顔」と「安心できる暮らし」を次の世代へ確かに繋いでいくための「未来への温かい準備」なのです。このマニュアルが、あなたの家族がいつまでも笑顔でいられる、幸せな未来を築く羅針盤となることを心から願っています。

# 目次

01

なぜ相続対策が必要なのか

02

相続対策のよくある失敗

03

相続対策の正しい進め方

04

相続対策の3つの柱

05

相続対策の6つのカギと認知症対策

06

相続対策の専門家

- 各種専門家の相続対策での守備範囲（業際）
- 後悔しない！専門家選びの3つの秘訣

07

不動産の特異性

- 不動産は時価と評価が違う
- 一物四価：不動産の4つの価格
- 不動産の「本当の価値」を見極める
- 見えない利益「含み益」と見えない損失「含み損」
- 遺産分割における「時価」と相続税申告における「評価額」

08

間違った節税と正しい節税

- 成功する節税対策：時価・評価・収益性の3つの視点

09

相続対策最適化計画®

10

特典

# 1. なぜ相続対策が必要なのか

「相続」は誰にでも訪れるにもかかわらず、十分な準備がされないままトラブルに発展するケースが後を絶ちません。実際、家庭裁判所に持ち込まれる遺産分割事件は年間15,000件以上。つまり、100件に1件の相続が裁判になる時代です。

その背景には、不動産や自社株など分けにくい財産の存在や、法定相続分では解決できない複雑な事情があります。「うちは財産が少ないから揉めない」と安心していただけ家庭ほど、遺言もなく、事前の話し合いもされていないことが多く、かえって深刻な対立を生むこともあります。さらに今後は、相続税の増税や、認知症による判断能力の低下といったリスクも見逃せません。認知症になってしまえば、遺言の作成や贈与などの対策は制限され、望んだ形で財産を承継することが極めて難しくなります。

## 100件に1件は裁判？

家庭裁判所で受付される遺産分割に関する事件は、近年、年間15,000件程度もあります。30年前からすると約2倍ほどの件数となっています。年間の死亡者数は137万人（令和2年）ほどですが、実にその1%の相続は裁判所の事件となっていることとなります。

## なぜ揉めるのか？

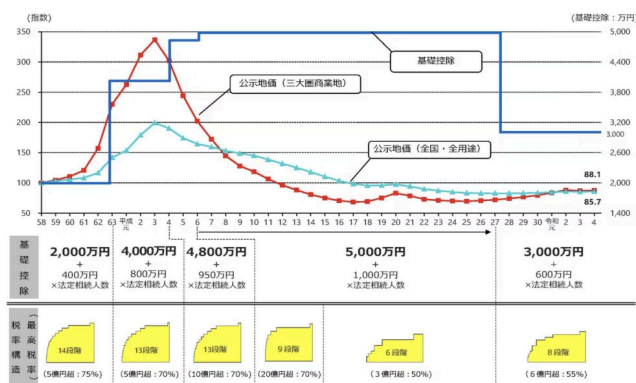
戦前は家督相続といって長男が全ての財産を引き継ぐという制度でしたが、昭和23年の民法改正により現代の法定相続となりました。法定相続では、遺言がある場合を除き、各相続人が民法で定められた法定相続分の権利をもつようになりましたが、自宅や自社株など換価できない財産が多くを占める場合は、法定相続分のおりに分けられないケースもあるため、不平等な分割となる事が避けられないこともあります。

## 相続税増税時代へ

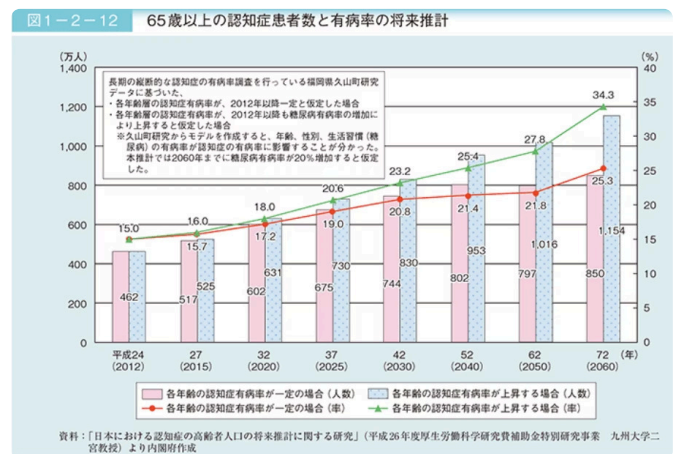
国の財源が厳しいと言われて久しいですが、国策として相続税と個人所得税は増税の方向にシフトしています。一方、法人税は減税の方向です。国は土地などを活用してたくさん税金を払ってくれる人に運用してもらえるような税制を敷いています。個人資産は、資産をうまく活用し収益化できないと、相続税で国から徴収されてしまいます。

## 65歳以上の5人に1人が認知症に！？

高齢者の半数近くが何らかの自覚症状を訴えており、日常生活に影響がある人は約4分の1と言われています。2025年には65歳以上の認知症患者数が約700万人、5人に1人になると見込まれています。



出典：財務省



出典：内閣府

相続対策は、税金を減らすためだけのものではありません。「誰に、どのように、何のために資産を引き継ぐか」を明確にし、大切な人との関係や財産を守るための準備です。「いざという時」では遅いからこそ、今このときから備えることが重要なのです。

## 2. 相続対策のよくある失敗

相続対策と聞いて、まず「アパート建築で節税?」「遺言書を書くべき?」「生前贈与は有効?」といった具体的な「手段」が頭に浮かぶかもしれません。しかし、これらはあくまで目的を達成するためのツールに過ぎません。

目的が明確でない手段は、時に大きな失敗や無意味なコストを招く危険性があります。安易に情報誌やインターネットで得た断片的な知識、あるいは特定の事業者の提案から相続対策を始めると、以下のような問題に直面することが少なくありません。

### 手段から入る相続対策の具体的な問題点と失敗例

例えば、節税だけを目的にアパートを建築した結果、空室リスクや修繕費に頭を抱え、かえって経済的負担が増加するケース。また、家族間の関係性や想いを考慮せず、遺言書で形式的な財産分与を指定したために、かえって相続人同士の紛争を激化させたり、相続税を考慮しないで遺言を作成した結果、莫大な相続税が課税されることも。目的が不明確なままの生前贈与も、本当にその財産が有効活用されるのか、税務上の最適解なのか分からず、後になって後悔する原因となりかねません。

### 事業者の提案から始める危険性

相続対策に関する専門家や事業者は数多く存在しますが、彼らの提案の裏には、自社のサービスや商品を販売したいという「営業目的」が隠れている場合があります。例えば、ハウスメーカーなら建物の建築、証券会社なら金融商品、保険会社なら生命保険といった具合に、彼らにとって都合の良い「手段」を優先的に勧めてくる傾向があるため、必ずしも顧客の真の利益や目的と合致しない可能性があります。

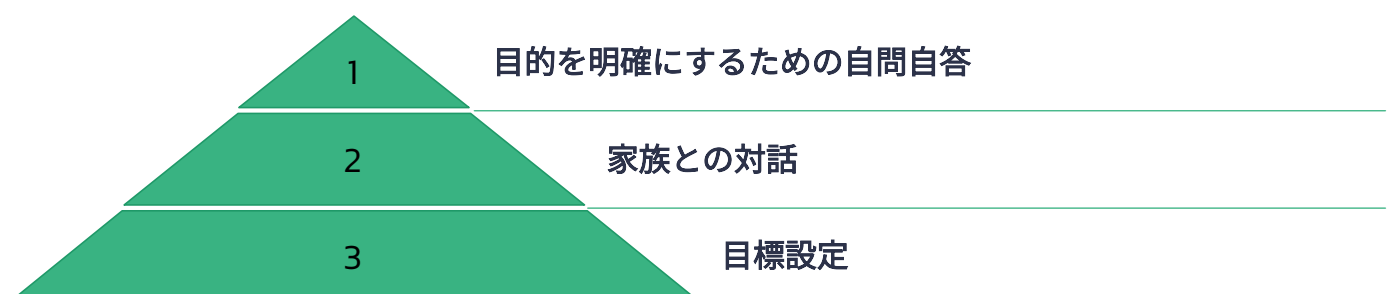
### 「目的のない手段」がもたらす具体的なリスク

無目的な相続対策は、不要な税金（余計な相続税対策で失敗することもある）や手数料の発生、家族間の不和、大切な資産の有効活用機会の損失、さらには予期せぬ法的トラブルなど、多くのリスクを伴います。結果的に、「何のために相続対策をしたのか分からなくなった」という事態に陥りかねません。

だからこそ、相続対策を始める前に、まずは「何のために相続対策をするのか」を深く、そして具体的に考えることが何よりも重要です。この目的を明確にするプロセスこそが、成功する相続対策の第一歩となります。

## 「何のために相続対策をするのか」を考えるプロセス

相続対策の目的を明確にするためには、まず自己の内面と向き合い、家族と対話することが不可欠です。具体的なステップとしては、次の通りです。



## 目的を明確にするための質問例と自問自答のポイント

- 家族の誰もが争うことなく、円満な相続を実現するために、今、何をすべきか？
- 誰に、どの財産を、どのような形で引き継ぐのが、家族にとって最も幸せな未来につながるか？
- 特定の家族に、経済的・精神的な負担をかけないために、どのような配慮が必要か？
- 私が築き上げてきた価値観や想いを、次世代にどのように伝え、残していきたいか？
- もし私が急に判断能力を失ったら、家族はどのように困るだろうか？そのために備えるべきことは？

## 目標設定の際に考慮すべき要素

- **家族構成と関係性**：配偶者、子、孫、親族など、誰が相続人となるのか、また各々との関係性はどうか。
- **各家族の状況**：健康状態、経済状況、事業への関与、居住地、同居の有無、価値観など、個別の事情。
- **自身の価値観と人生観**：財産に対する考え方、家族への想い、社会貢献への意識など。
- **将来の希望**：残された家族がどのように生活を送ってほしいか、事業の継続性、特定財産の処遇など。
- **法的・税務的側面**：相続税額の試算、遺留分、民法上の規定など、基本的な知識の有無。

## 目的が明確になることで得られる具体的なメリット

1. **最適な対策の選択**：目的が明確であれば、数ある相続対策の中から、自身の状況に最も合った最適な手段を選ぶことができます。
2. **無駄なコストの回避**：不要な税金や手数料を支払うリスクを減らし、大切な資産を効果的に活用できます。
3. **家族間の円満な関係維持**：事前に話し合い、目的を共有することで、相続発生後の家族間の無用なトラブルや争いを未然に防ぐことができます。
4. **精神的な安心感**：自身が望む形で資産が承継される道筋が見えることで、大きな安心感を得られます。
5. **資産の有効活用**：単なる節税だけでなく、資産が次世代でどのように有効活用されるかまで見据えた計画が立てられます。

## 目的が曖昧なまま進めることのリスクの具体例

1. **遺産をめぐる家族間の深刻な争い**：「うちは大丈夫」と思っているにもかかわらず、遺言がない、財産分与の意図が不明確などの理由で、親族間の修復不可能な溝が生じる。
2. **不適切な対策による税務上の不利益**：節税効果が薄い、あるいはかえって税負担が増える対策を選んでしまい、多額の税金を支払うことになる。
3. **大切な資産の無駄な費消**：目的に合わない不動産を購入したり、生命保険に加入したりすることで、本来必要のない支出が発生し、資産が目減りする。
4. **予期せぬ法的トラブル**：法的に有効でない遺言書を作成したり、贈与の要件を満たしていなかったりすることで、後々無効となり、トラブルに発展する。
5. **後悔と不満**：結果的に自分の希望とは異なる形で財産が承継され、家族や自分自身が不満を抱えることになる。

「何のために相続対策をするのか」「自分が一番大切にしたい価値観は何か」「誰のためにやるのか」今一度、考えてみましょう。

## 失敗しない相続対策の秘訣は**手段**ではなく

### **目的**にあります

相続対策の多くは、具体的な「手段」を決める前に、専門家や事業者の選定から始めてしまいがちです。

しかし、これがあなたの真のニーズと提供されるサービスとの間にミスマッチを生む原因となるのです。

**最初に誰に相談するかによって、その後の対策の方向性が大きく左右されることも少なくありません。**

本当に大切なのは、目の前の「手段」に飛びつくことなく「10年後、20年後、大切な家族に何を、どのような形で遺したいのか」「何のために相続対策をするのか、何を守りたいのか、家族にどうなってほしいのか、そして自分自身はどうありたいのか」を深く自問自答し、その「目的」を明確にすることです。

この「目的」こそが羅針盤となり、あなたとご家族にとって最適な道筋を示してくれるでしょう。



**BF CONSULTING**  
Create a Better Future

# 目標設定シート

## 1. 相続対策の目的 (何のために 誰のために)

## 2. 心配なこと (家族関係・財産状況・相続税・事業など)

## 3. 現状 (家族関係・財産状況・相続税・事業など)

## 4. 目標 (いつまでに 何を どうしたい)

# 3. 相続対策の正しい進め方

1

## STEP 1 相続対策の目的を明確にする

「誰に、何を、どのように引き継ぎたいのか」「家族にどうなってほしいのか」「自分が望む将来の姿は何か」といった、あなたの本質的な願いや価値観を明確にするプロセスです。この「目的」こそが、数ある相続対策の手段の中から、あなたとご家族にとって最適な道筋を見つけるための羅針盤となります。

2

## STEP 2 現状を把握する

相続対策の出発点として、まずご自身の資産や負債、そしてご家族の状況を正確に把握することが不可欠です。この現状把握が不十分だと、最適な対策を立てられず、後々のトラブルや思わぬ税負担に繋がる可能性があります。

### ▶具体的な調査項目と見落としがちなポイント

- **資産の洗い出し:** 不動産（土地・建物）、預貯金、株式、投資信託、生命保険、退職金、貴金属、骨董品など、所有している全ての財産をリストアップします。特に不動産は評価が難しいため、所在地や登記情報、購入時期なども確認しましょう。
- **負債の洗い出し:** 住宅ローン、借入金、保証債務、未払金など、返済義務のあるものも全て把握します。
- **契約内容の確認:** 生命保険や年金、その他契約の受取人、満期、契約内容などを確認します。

### ▶家族の考えや意向を把握することの重要性

財産を「誰に」「どれくらい」「どのような形で」引き継ぎたいか、ご自身のお考えがあるのと同時に、ご家族にもそれぞれ希望や考えがあります。家族会議などを設け、将来の希望や資産に対する考え方を共有することで、家族間の無用な争いを防ぎ、円滑な相続に繋げることができます。個別の面談を通じて、各々の本音を聞き出すことも有効です。

### ▶相続税の概算計算の必要性

現状の財産状況でどれくらいの相続税が発生するかを概算で把握することは、対策の必要性を具体的に認識し、目標設定のための重要な基準となります。相続税には基礎控除や配偶者控除などの特例があり、課税対象となる財産額を簡易シミュレーションツールで計算したり、税理士などの専門家に相談して概算を出してもらうのが確実です。

3

## STEP 3 目標（ゴール）を決める

目的を実現するための理想の姿を想定し、何をどうしたいか、具体的な目標を立てます。

例) 相続税の支払いに困らないようにしたい。相続後の子供たちの生活が困らないようにしたい。など

4

## STEP 4 目標を達成するための手段を検討する

目標までの道のりは1種類ではありません。費用対効果、優先順位を考慮して効果的な手段を検討します。

5

## STEP 5 依頼する専門家・事業者を決める

手段がきまったら、それを依頼する専門家を決めましょう。

6

## STEP 6 対策の実行

実施する内容によって、様々な専門家や事業者と連携しながら対策を実行します。

# 4. 相続対策の3つの柱

相続対策は、目的に応じて以下の3つの柱に分類されます。あなたにとって、**本当に必要な対策はどれか、優先順位はどうか**、を確認しましょう。

## ① 遺産分割対策

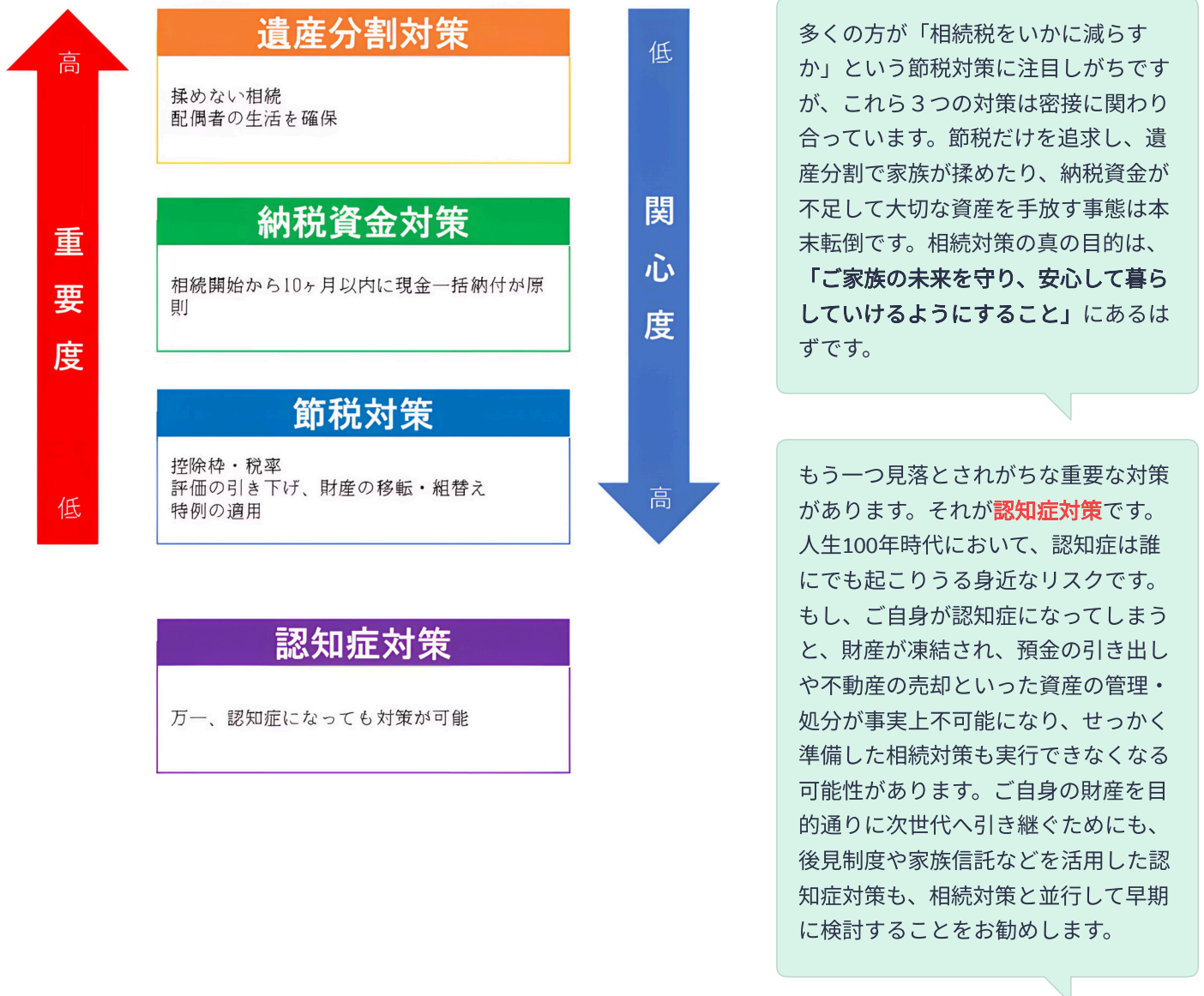
相続人全員が納得し、円満に遺産を分け合うための対策です。どれだけ財産があっても、遺産分割がスムーズに進まなければ、家族間に不和が生じ、大切な財産が「争続」の種となってしまうことがあります。遺言書の作成や生前贈与などを通じ、ご自身の意思を明確にし、家族が安心して未来を迎えられるよう準備します。

## ② 納税資金対策

相続財産には相続税がかかる場合があります。相続税は現金一括納付が原則であり、手元に十分な納税資金がない場合、相続する人が非常に困ります。不動産の売却準備、生命保険の活用や資産の組み換えなどによって、相続人が納税に困らないための資金準備をしておくことが重要です。

## ③ 節税対策

相続税の負担を軽減するための対策です。相続税は、財産額が大きくなるほど税率も高くなる累進課税制度です。生前贈与、不動産の有効活用、法人化など、様々な方法で課税対象となる財産額を減らし、将来の相続税負担を計画的に抑えることを目指します。



# 5. 相続対策の6つのカギと認知症対策

相続対策には、「基本的な4つの対策」と、財産規模や事業内容に応じた「応用的な2つの対策」があります。そして、認知症対策2つを加えると、相続対策は大きく8種類の手段が代表的なものと言えます。



## 対策効果

	遺産分割対策 I	納税資金対策 II	節税対策 III	資産防衛 資産形成	認知症対策
①遺言	◎				
②生命保険	◎	◎	○	△	
③生前贈与	◎		△		
④養子縁組	○		○		
⑤資産組替 ・土地活用	○	◎	◎	◎	
⑥法人活用	○		○	◎	
①家族信託	◎	□	□	□	◎
②任意後見	×	×	×	×	◎

## 代表的な相続対策

1

### 遺言

ご自身の意思を明確に伝え、円満な遺産分割を実現するための最も基本的な手段です。これにより、家族間の「争続」を防ぎ、大切な財産をスムーズに次世代へと引き継ぐことができます。

2

### 生命保険

死亡保険金は受取人固有の財産であり、遺産分割協議の対象外となるため、特定の相続人に確実に財産を渡したい場合に有効です。また、一定額まで非課税枠が適用され、納税資金の確保にも役立ちます。

3

### 生前贈与

確実に財産を渡すことができます。年間110万円の基礎控除の活用や、贈与税の特例を用いた一括贈与などで生前に計画的に資産を移転させることができます。

4

### 養子縁組

法定相続人を増やすことで、基礎控除額を増やし、相続税の節税効果が期待できます。また、家業の承継者を確保するといった目的でも利用されます。

5

### 資産組替・土地活用

不動産を有効活用したり、金融資産を不動産に組み替えたりすることで、相続税評価額を圧縮し、節税に繋げることができます。賃貸物件の建設などが代表的な例です。

6

### 法人活用

会社を設立し、事業用資産や収益を法人に移転することで、相続税や所得税の負担を軽減できる場合があります。

## 認知症対策

1

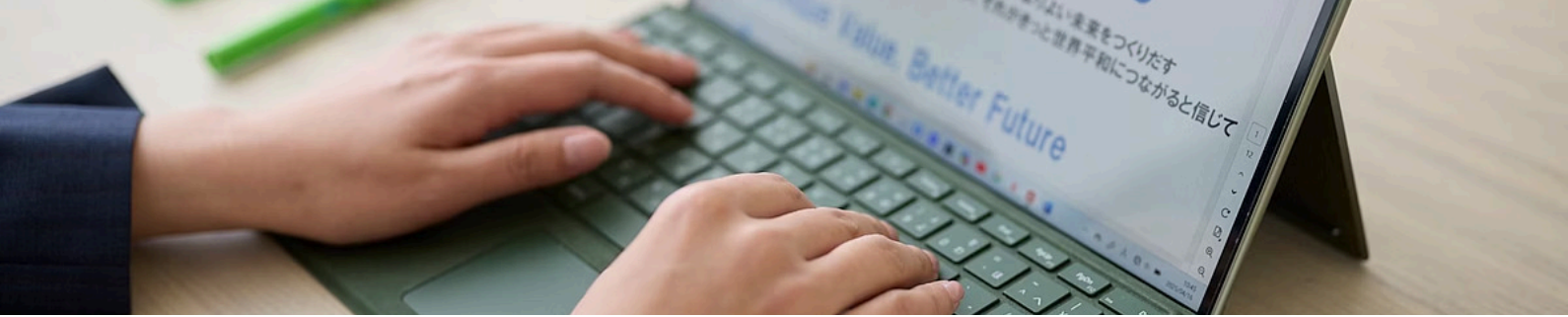
### 家族信託：財産管理と承継の切り札

ご自身の財産（不動産、預貯金など）を信頼できる家族に「信託」し、その管理・運用・承継方法を契約で事前に定めておく制度です。認知症などで判断能力が低下した後も、受託者である家族が財産をスムーズに管理・運用し、指定した時期に指定した人に財産を引き継ぐことが可能になります。複数の相続段階（例：親→子→孫）にわたる財産の承継設計も可能です。

2

### 任意後見：ご自身の「安心な暮らし」を守る選択肢

将来、判断能力が低下した場合に備え、生活や財産管理を信頼できる任意後見人に委任する契約です。財産管理のほか身上監護が主な役割で、医療同意や介護施設の契約、訪問介護の調整など、**ご自身の意思を反映した**生活を支えます。家庭裁判所の監督下にあるため、**財産管理の柔軟性に制限**が生じる場合があります。財産管理の柔軟性確保には、家族信託との併用が有効です。任意後見で身上監護、家族信託で財産管理の効率化を図り、より盤石な未来を築きます。



## 6. 相続対策の専門家

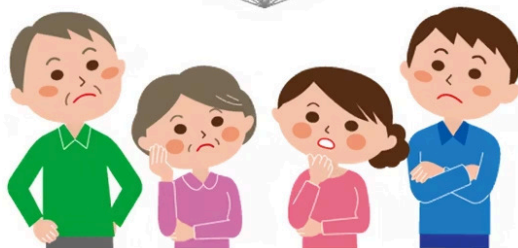
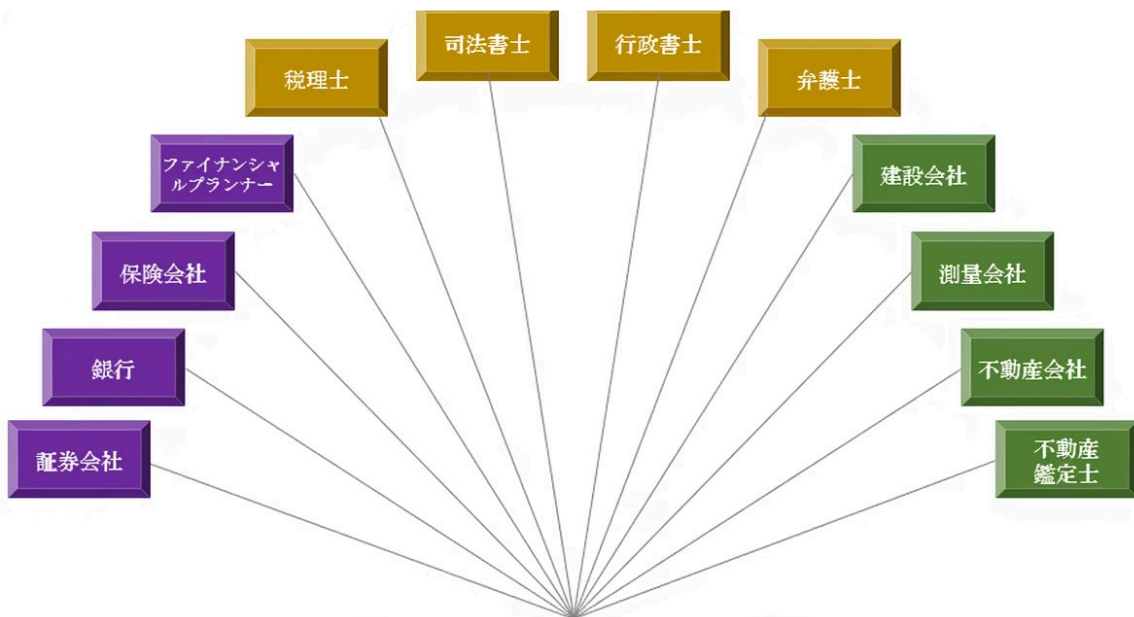
### 「ワンストップサービス」は幻想です

相続対策は、法務、税務、不動産、金融、保険など多岐にわたる専門知識を要します。かつて「ワンストップサービス」という言葉が広まりましたが、相続対策においては、一人の専門家が全てを網羅し、常に中立的な立場で最適な解決策を提供することは一般的には困難です。なぜなら、相続対策は個々の財産状況、家族構成、そして「誰に、何を、どのように遺したいか」という被相続人の具体的な意思によって、その形が千差万別だからです。

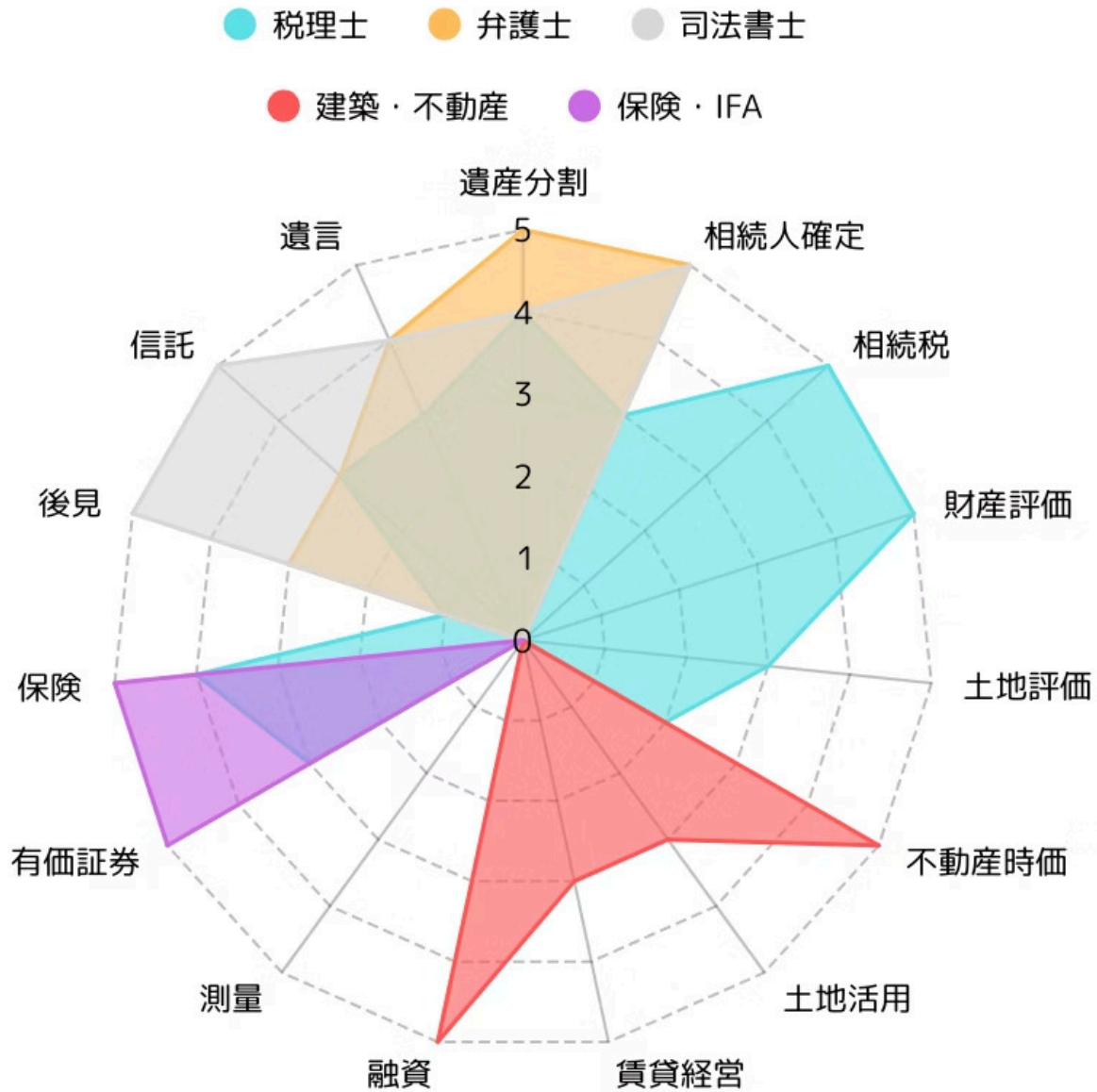
士業にはそれぞれ「業際」（専門分野の境界線）があり、専門外の領域に踏み込むことはできません。また、それぞれの専門家は自身の得意分野に焦点を当て、その範囲内での最適解を提案するため、これがしばしば「縦割り」（部門間の連携不足）や「ポジショントーク」（自身の立場からの主張）を生む原因となります。このような多岐にわたる選択肢の中から、適切な「手段」と、それを提供する「専門家」を自身で選ぶ必要があるのが相続対策です。

提示された内容の妥当性を、あなたは自分で判断できるでしょうか？多くの場合、「先生がそう言うなら」と、その判断を他者に委ねてしまうのではないのでしょうか。

「誰に相談したら良いかわからない」という悩みは、まさにこの**業際の複雑さ**とそれぞれの立場での**ポジショントーク**から生まれているのです。



# 各種専門家の相続対策での守備範囲（業際）



## 弁護士

- 遺言執行
- 遺産分割協議・調停・審判
- 相続放棄
- 遺留分額請求
- 法定後見

## 税理士

- 財産評価（金融・不動産）
- 相続税申告
- 準確定申告
- 確定申告
- 保険

## 司法書士

- 不動産登記
- 遺言書検認
- 家族信託
- 相続放棄
- 法定後見

## 行政書士

- 相続人調査・確定
- 財産調査（金融・不動産）
- 遺産分割協議書
- 各種名義変更（銀行など）
- 法定後見

## 保険・IFA

- ライフプラン
- 資産運用・資産形成
- 投資信託・株式投資
- 保険
- 年金

## 不動産関連専門家

- 不動産鑑定士：不動産時価評価
- 土地家屋調査士：測量・境界確定・分筆登記
- 建築・不動産会社：不動産処分・換価・土地活用



## 後悔しない！専門家選びの3つの秘訣

「相続」という人生の一大イベントにおいて、どの専門家に相談すべきか、そしてその専門家が本当に信頼できる「レベル感」を持っているのを見極めるのは、一度も利用したことがない状況では到底不可能です。大切な家族の未来や長年築き上げてきた財産を託すわけですから、「失敗したくない」という気持ちは当然です。世の中には「無料相談」や「ワンストップサービス」を謳う専門家や事業者が溢れていますが、本当にそれがあなたの抱える具体的な問題に寄り添い、最適な解決策を導き出してくれるのか、判断に迷うことはありませんか？

表面的な情報だけでは、その専門家の得意分野や経験、さらには本当に親身になってくれるかどうかまでは分かりません。安易に無料相談を利用した結果、不必要なサービスを勧められたり、専門外の分野での外れなアドバイスを受けたりといった不安を感じる方も少なくないでしょう。また、「資格があるから安心」と思って依頼したものの、経験が浅かったり、コミュニケーションが取りにくかったり、費用の内訳が不明瞭だったり、「こんなはずじゃなかった」と後悔するケースも珍しくありません。多くの情報に翻弄され、どの専門家を選べば良いのか分からず、時間だけが過ぎていく...そんな状況に陥っている方もいらっしゃるかもしれません。

ご安心ください。相続に関する悩みは多岐にわたり、一つとして同じものはありません。だからこそ、自分にとって「最適な専門家」を見つけることは、非常に重要でありながら「至難の業」だと感じて当然なのです。未来を任せられる真のパートナーを探すための3つの秘訣は次のとおりです。

### 1. 目的なく「提案された商品」に飛びつかない

「アパートを建てて節税しませんか？」「家族信託を組みませんか？」「この保険に入りませんか？」など、銀行やハウスメーカー、保険会社から特定の金融商品やサービスを提案されることがあります。

しかし、「向こうから売りに来たもの」は、必ずしもあなたにとって最適な選択肢とは限りません。

大切なのは、まずご自身の「目的」を明確にし、その目的に合った最適な解決策を自ら探すことです。周囲の意見や一般的なトレンドに流されず、専門家の意見も参考にしながら、本当に必要なものを見極める冷静な判断が求められます。

### 2. 専門家ごとの「得意分野」と「守備範囲」を理解する

弁護士は紛争解決、税理士は税務、司法書士は登記、行政書士は書類作成など、専門家にはそれぞれ「何ができて、何ができないか」という明確な境界（業際）があります。

例えば、遺産分割で揉めているのに書類作成専門の行政書士に依頼しても、問題解決には繋がりません。

まずはご自身の問題がどの専門分野に該当するかを見極め、その分野で経験豊富な専門家を選びましょう。

### 3. 20年後、30年後を見据えた手法を考える

相続対策は、現在の問題解決だけでなく、将来にわたる家族の安心を築くものです。例えば、遺言執行者に個人を指名した場合、その方が先に亡くなるリスクも考慮すべきです。また、節税のために建てたアパートが将来、収益性の低下や老朽化で「負の遺産」とならないか、といった視点も重要です。

相続人となるお子さんやお孫さんがその財産をどう活用していきたいのか、「引き継ぐ側の視点」も取り入れましょう。現在の税金だけでなく、将来の市場変動や家族のライフステージの変化など、長期的な視点で対策を検討し、状況に応じて見直し可能な柔軟性のある計画を立てることを心がけましょう。

# 7. 不動産の特異性

不動産は、相続対策を進める上でも大きなウエイトを占めます。不動産は他の財産と比べて、次のような特異性を持っており、難しい問題がたくさんあります。

“  
しかしながら、不動産業界は売買・賃貸の仲介や建築・リフォームが主流で、  
**不動産の問題を適切に解決できる専門家は殆どいません。**  
”

## 1. 時価と評価額が大きく異なる

不動産には、市場で実際に売買される「時価」と、相続税や固定資産税の計算で用いられる「評価額」とが大きく異なるという特異性があります。

この評価額の乖離は、相続税対策として有効な場合がある一方で、相続人が不動産の本当の価値を誤解し、遺産分割協議で不公平感を生んだり、将来の売却時に想定と異なる結果になったりするリスクを孕んでいます。

**相続への影響：**相続税評価額が低いことで、一見相続税が安くなるように見えますが、実際に現金化する際の売却価格（時価）とのギャップが大きく、相続人間で「〇〇は評価額が低いのに、実際の価値は高いからずるい」といった感情的な対立を生むことがあります。

## 2. 分割が困難で、公平な分配が難しい

現金や有価証券のように簡単に分割できないのが不動産です。例えば、親が残した一軒家を兄弟3人で相続する場合、物理的に家を3つに分けることは不可能であり、誰か一人が相続して他の相続人に「代償金」を支払うか、家を売却して現金で分けるしかありません。しかし、代償金の捻出が難しい場合や、家を売却することに抵抗がある相続人がいる場合、遺産分割協議は泥沼化しがちです。

**相続への影響：**遺産分割協議が長期化し、家庭裁判所の調停・審判にまで発展するケースも少なくありません。また、やむなく不動産を共有名義にすると、将来の売却や大規模修繕の際に全員の合意が必要となり、世代を超えてトラブルの火種を残すこととなります。

## 3. 所有しているだけで維持費がかかる

不動産は、ただ所有しているだけでも維持費がかかります。毎年課される固定資産税・都市計画税、火災保険料、そして修繕費や管理費（マンションの場合）など、年間数十万円に上る費用が発生することも珍しくありません。特に、賃貸に出す予定のない空き家を相続した場合、家賃収入がないにもかかわらず、これらの費用を継続的に負担し続けることになります。

**相続への影響：**相続税を支払った後も、不動産の維持費が新たな経済的負担として相続人にのしかかります。相続した不動産が収益を生まず、むしろ負債に近い状態になる「負動産」化するリスクも。また、遠方に住む相続人が実家を相続した場合、管理の手間や交通費も加わり、負担はさらに大きくなります。



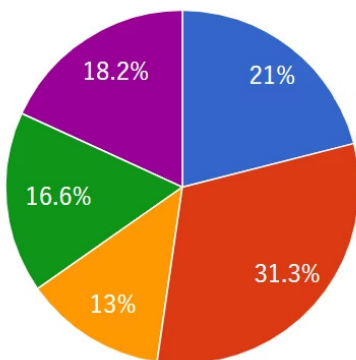
## 不動産は時価と評価が違う

相続財産は、原則として相続開始時点の市場価格、すなわち「時価」で評価されます。例えば、現金100万円の評価額はそのまま100万円です。しかし、不動産の場合、この「時価」を国税庁が定める「**財産評価基本通達**」というルールに基づいて評価します。この通達に沿って算定される評価額は、場合によっては実際の市場価格（時価）と大きく異なるという特性があります。この不動産の評価は通常、税理士が行いますが、特に土地の評価は複雑であり、**評価者の技量によって評価額に大幅な差が生じることも少なくありません。**

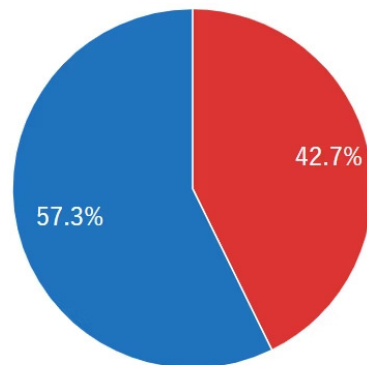
**「どの税理士に依頼しても同じ評価額が出るだろう」と思われがちですが、実際はそうではありません。**

例えば、広大な土地や複雑な形状の土地（不整形地）、複数の道路に面した土地など、評価に際して様々な「減額要因」を適用できる場合があります。経験豊富な税理士はこれらの減額要因を適切に見つけ出し、最大限に評価額を引き下げることが可能です。具体的に、同じ土地であっても、A税理士が1億円と評価する一方で、減額要因を見落とさないB税理士は8,000万円と評価するケースも存在します。この2,000万円の評価額の差は、相続税額に直結し、相続税率が20%の場合、単純計算で400万円もの税額差となります。これは決して小さな金額ではありません。

もし、不慣れな税理士が担当した場合、**本来享受できるはずの減額を受けられず、過大な相続税を支払ってしまう**という事態も起こりえます。また、評価額が低い不動産を特定の相続人が受け取った場合、他の相続人から「評価額は低いけど、実際の価値は高いから不公平だ」と感情的な対立を生み、遺産分割協議が紛糾する原因となることもあります。相続対策において、不動産の適切な評価は、納税額だけでなく、相続人間の公平な分配や円滑な関係維持にも極めて重要な要素なのです。



画地形状による減価率の分布



個別要因による減価発生割合

# 一物四価：不動産の4つの価格

不動産には、その用途や目的によって異なる4つの評価額が存在します。これを「一物四価（いちぶつよんか）」と呼び、それぞれの価格が異なる基準で算出され、多様な場面で活用されます。

1

## 固定資産税評価額

**目的・特徴：**固定資産税や都市計画税、不動産取得税、登録免許税といった税金の計算に使われる評価額です。市町村が3年ごとに見直し、公示価格のおよそ70%の水準が目安とされています。

**使用場面：**不動産を所有する人が毎年納める固定資産税や都市計画税、または不動産の売買・相続で名義変更する際の登録免許税などを算出する際に用いられます。

2

## 相続税路線価

**目的・特徴：**相続税や贈与税を計算する際の土地の評価基準となる価格です。国税庁が毎年7月に発表し、公示価格のおよそ80%の水準が目安とされています。道路に面した土地の1平方メートルあたりの評価額が定められています。

**使用場面：**相続や贈与で土地を受け取った際の、相続税や贈与税を計算するために使用されます。公示価格よりも低めに評価されるため、相続税対策として不動産を活用するケースで重要な指標となります。

3

## 公示価格

**目的・特徴：**国土交通省が毎年1月1日時点の標準的な土地の価格を公表するもので、土地取引の目安となる公的な価格です。市場の「適正な時価」に最も近いとされており、公共事業用地の買収価格や金融機関の担保評価など、幅広い場面で参考にされます。

**使用場面：**土地の売買を行う際の価格交渉の参考や、不動産を担保に入れる際の評価、公共事業のための用地取得などで広く利用され、不動産市場の動向を示す重要な指標です。

4

## 実勢価格（時価）

**目的・特徴：**実際に市場で取引される際の価格そのものです。売り手と買い手の需給バランス、物件の築年数・立地・状態、経済情勢、周辺の開発計画など、様々な要因で常に変動します。一物四価の中では、最も高値になる傾向があります。

**使用場面：**不動産を売買する際の実際の取引価格として使われます。相続財産を公平に分割する遺産分割協議においても、この実勢価格を基準に不動産の価値を評価するのが一般的です。

## 実際の価格の違い：具体例

例えば、ある不動産の実勢価格が1億円だと仮定すると、それぞれの評価額は以下のような可能性があります。

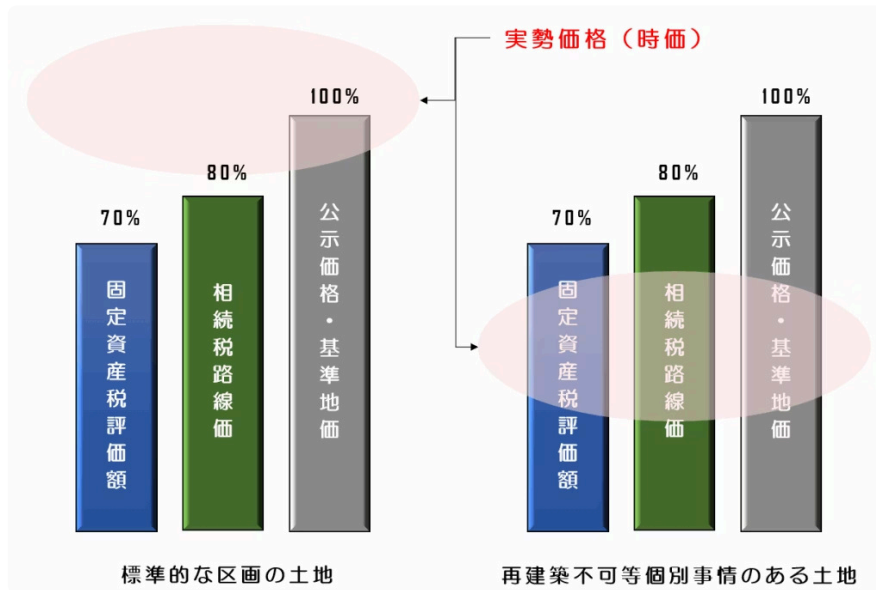
- **公示価格：**約8,000万円～9,000万円（例：8,500万円）
- **相続税路線価：**公示価格の約80%（例：8,500万円 × 0.8 = 6,800万円）
- **固定資産税評価額：**公示価格の約70%（例：8,500万円 × 0.7 = 5,950万円）

このように、同じ不動産であっても、**評価する目的によってその価格には大きな差がある**ことがわかります。

それぞれの価格を理解しておくことで、不動産に関する様々な判断をより適切に行うことができます。

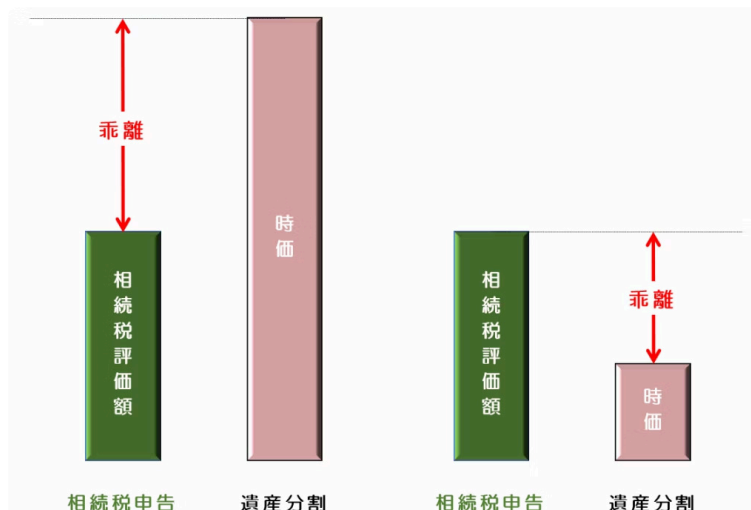
## 不動産の「本当の価値」を見極める

一般的な不動産では、公示価格（国が定める基準価格）を100とした場合、相続税の評価額は80、固定資産税の評価額は70程度になることが多いです。市場価格は、通常、公示価格に近いがそれよりも少し高くなる傾向があります。しかし、中には市場価格が一般的な相場よりも大きく下回ってしまう不動産も存在します。例えば、道路に接していないために家が建てられない土地、形がいびつで使いにくい土地、複数人で所有している土地、または過去に問題があった物件などです。これらの「特別な事情」がある不動産は、相続税を計算する際の評価額よりも、実際に売れる値段の方が安くなってしまふことがあります。もし、このような物件を相続した場合、評価額が高いのに安くしか売れないため、結果的に損をしてしまう可能性があります。そのため、不動産の売買経験や専門知識を持つ人に相談し、その物件の「本当の市場価値」をしっかりと見極めることが大切です。



## 見えない利益「含み益」と見えない損失「含み損」

不動産には、「含み益」と「含み損」という考え方があります。一般的な不動産では、実際に売れる市場価格（時価）が、相続税の評価額よりも高くなるのが普通です。この「時価と評価額の差」が大きいほど、目には見えないけれど大きな「含み益」がある状態と言えます。例えば、市場で1億円の価値がある不動産が、相続税の計算では7,000万円と評価されるようなケースがこれにあたります。このような物件は、**相続税対策として有効**です。一方、「特別な事情」がある不動産の場合、市場価格が相続税の評価額を下回ってしまうことがあります。これは、目に見えない「含み損」がある状態です。もし、含み損のある不動産を所有している場合は、早めに売却して現金化したり、含み益のある別の資産に切り替えたりすることが、相続対策の基本的な考え方になります。

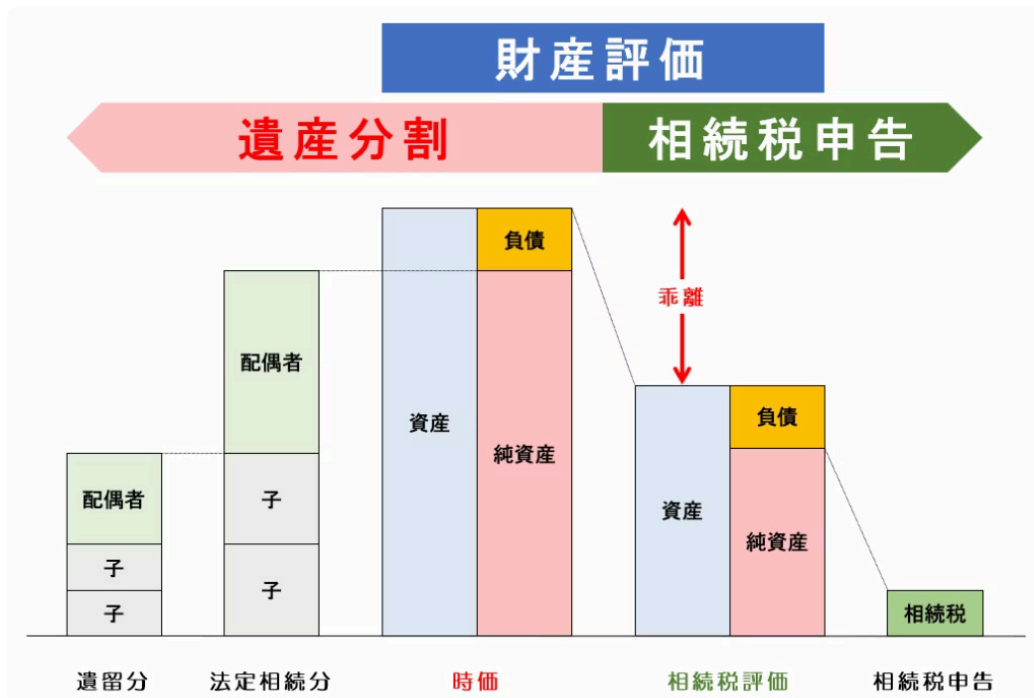


## 遺産分割における「時価」と相続税申告における「評価額」

相続不動産の価格について、相続人同士で財産を分ける「遺産分割」の際には「時価」（市場価格）が用いられ、国に納める税金を計算する「相続税申告」の際には「評価額」が用いられます。この違いを理解しないと、相続人間での不公平感が生じたり、思わぬ税負担を強いられたりする可能性があります。

遺産分割では、「公平性」を重視するため、実際に売却した場合に得られるであろう市場価格（時価）を基準にします。例えば、兄弟がいて一方が不動産を相続し、もう一方が預貯金を相続する場合、不動産の価値を時価で算定することで、お互いが公平な財産を受け取れるように調整するのです。

一方で、相続税申告では「客観性」と「画一性」を重視します。全国一律の基準に基づいて算出される「路線価」や「固定資産税評価額」を基にした評価額が適用されます。これは、不動産鑑定士による鑑定のように個別具体的な状況に左右されず、誰が見ても同じ金額になるようにするためです。この評価額は、一般的に時価よりも低い水準に設定されています。



### ⚠ 具体的な影響と注意点：

例えば、市場では5,000万円で取引されるマンションがあるとしたします。しかし、相続税の評価額では3,500万円と評価されることがあります。

- **遺産分割時：**このマンションを相続する相続人は、他の相続人に対し「5,000万円相当の財産を受け取った」という前提で調整が行われます。
- **相続税申告時：**相続税は、このマンションが「3,500万円の財産」として申告され、税金が計算されます。

この差額（1,500万円）は、相続人にとっては「見えない利益」（含み益）となる一方で、遺産分割協議ではその分を考慮した調整が必要になります。もし時価を把握せずに評価額だけで遺産分割を進めてしまうと、不動産を取得した相続人だけが実質的に得をしてしまい、相続人間で紛争に発展するリスクがあります。

相続対策や遺産分割協議を進めるにあたっては、不動産の「時価」と「評価額」の双方を正確に把握することが不可欠です。時価を知るためには、不動産会社による査定や不動産鑑定士の評価が有効です。これらの専門家の意見を聞くことで、予期せぬトラブルや過大な税負担を避け、円滑な相続を実現できます。

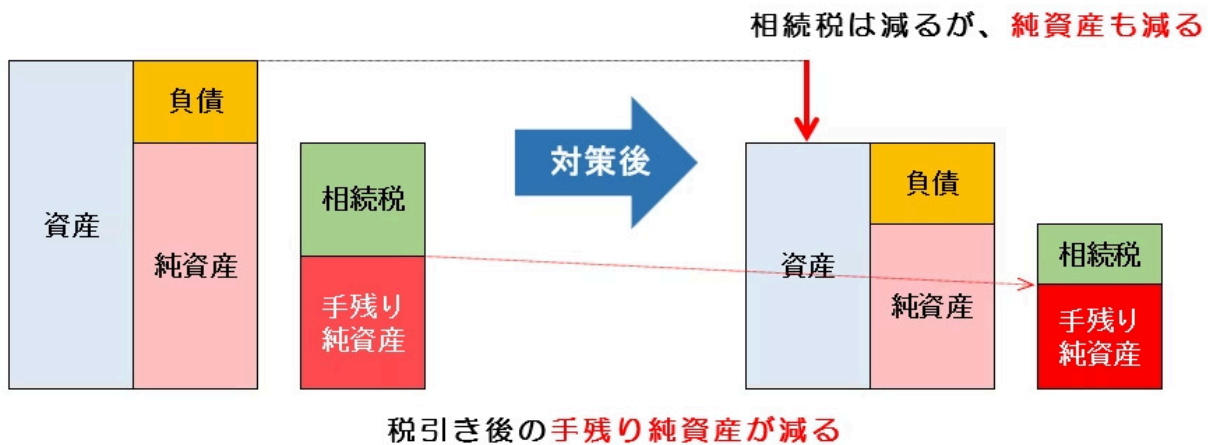
# 8. 間違っただ節税と正しい節税

節税対策を考える際、多くの人が「相続税をどうやって減らすか」という点に注目しがちです。しかし、本当に重要なのは「純資産をどうやって殖やすか」というもう一つの軸、つまり「**相続税納税後の手元に残る財産を最大化すること**」です。この二つの視点をバランス良く考慮することが、成功する相続対策の鍵となります。

相続税を減らすことだけに目が行ってしまうと、資産が目減りしてしまうことを見過ごし、結果として「節税はできたが、家族に残せる財産が減ってしまった」という本末転倒な事態を招いている事例をしばしば見かけます。相続税が減っても、全体の資産価値がそれ以上に減少してしまえば、意味がありません。**真の節税対策とは、相続税納税後の時価ベースの純資産を殖やすことを目指すものです。**そのためには、単に税額を減らすだけでなく、将来的に価値が上がる資産への投資や、キャッシュフローを改善する戦略など、手元に残るキャッシュを最大化する視点が不可欠です。

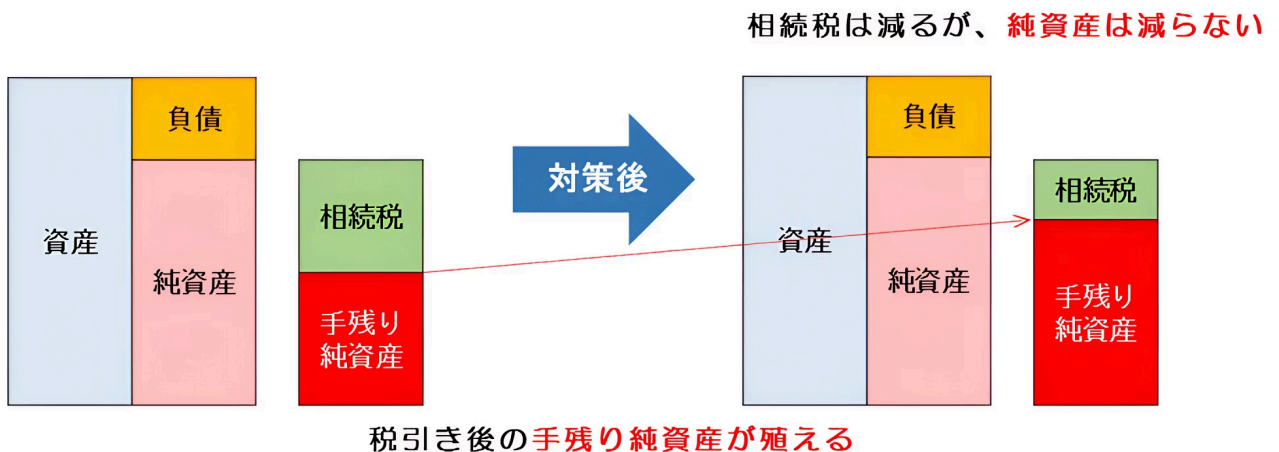
**⊗ 間違っただ節税対策：** 相続税 ⇒ 減 手残り資産 ⇒ 減

安易な不動産投資や生命保険への加入、あるいは贈与を検討するケースがあります。例えば、「相続税評価額が低い」という理由だけで、不便な立地の収益不動産や、実質的な利回りが低い投資用マンションを購入してしまうケースです。



**⊙ 正しい節税対策：** 相続税 ⇒ 減 手残り資産 ⇒ 増

正しい節税対策は、相続税の負担を軽減しつつ、相続人が実際に受け取る純資産（時価ベース）を増加させることを目指します。これは、単なる税金の削減ではなく、資産の最適化と運用（収益性）を組み合わせることで実現します。





# 9. 相続対策最適化計画®

「相続対策最適化計画®」は、資産・家族・法律など相続に関わる多面的な課題を洗い出し、シームレスに最適な専門家と連携することで、“全体最適”を実現する**相続対策の実行支援**プロジェクトです。

## サービス内容

### 1 目標設定シートの作成

ヒアリングすることで、お客様ご自身で気付かない問題点などを洗い出し、相続対策の目的を整理します。

### 2 現状分析と課題の明確化

お客様の資産状況を調査のうえ、家族構成、ご希望を詳細にヒアリングし、相続に関する現状と潜在的な課題を洗い出します。

### 3 目標設定

お客様それぞれの目的に対し、現状との間に存在するギャップを明確に数値化・可視化したうえで、具体的な目標を設定します。

### 4 最適な戦略と優先順位の検討

節税、納税資金の確保、遺産分割対策など、多岐にわたる相続対策の中から、お客様に最適な手段と実施すべき優先順位を策定します。

### 5 専門家の選定とチーム組成

税理士、弁護士、不動産鑑定士など、各分野の専門家の中から、お客様の状況に最も適した専門家を選定し、強力なチームを編成します。

### 6 実行支援と進捗管理

策定した計画が確実に実行されるよう、専門家との連携を密にし、進捗状況をきめ細やかに管理。スムーズな対策実行を全面的にサポートします。

## 「相続対策最適化計画®」が選ばれる3つの強み

### 専門特化した相続コンサルタント

相続に関する幅広い知識と豊富な経験を持つ専門コンサルタント（上級相続診断士）が、お客様一人ひとりに寄り添い、全体最適の視点でサポートします。

### 不動産における「時価・評価・収益性」への深い知見

特に不動産に関する「時価（市場価値）」「評価（相続税評価額）」「収益性（運用益）」の3つの視点から、お客様の純資産を最大化する戦略に強みを持っています。

### 複数の士業との強力な連携体制と実績

税理士、弁護士、司法書士、不動産鑑定士などと連携して、延2000件を超える相続問題の解決実績があります。固定の士業ではなく、お客様に合わせた専門家のセレクトが可能です。

## 10. 特典



- 誰に相談したら良いかわからない
- 何から始めれば良いかわからない
- 自分にどんなリスクがあるのかわからない

そんな方は

毎月5組限定の

**相続診断無料体験会**をご利用ください

こちらの申込フォームからお申込み下さい。

<https://www.bf-consulting.co.jp/shindan-taikenshp/>



**最適化計画Labo**

士業を中心とした**専門家にチャットで相談**できるサービスです。

素朴な疑問、簡単な質問はチャットで楽々解決！

<https://www.bf-consulting.co.jp/members/>



運営会社



**株式会社BFコンサルティング**

〒101-0044

東京都千代田区鍛冶町1-6-1

日東合同ビル6階

TEL：03-6274-8598

Mail：info@bf-consulting.co.jp

HP：<https://www.bf-consulting.co.jp/>



まずはお気軽にLine友達登録から