

お客様の財産の課題を解決するコンサルティングの進め方

お客様の課題を解決するコンサルティング実践のポイント
～その5～

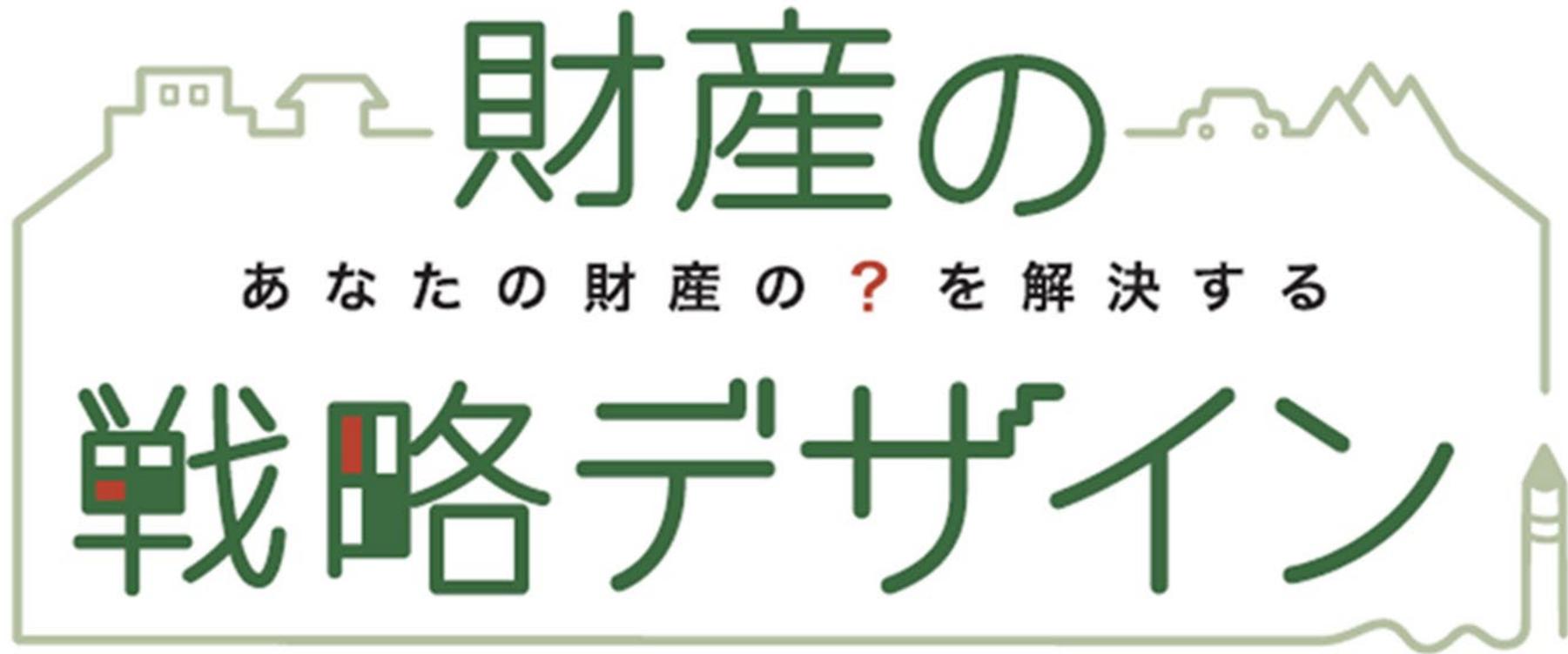
【総括】お客さまの課題を解決するコンサルティングの進め方

2024年3月28日
株式会社継志舎
石脇俊司

これまでの講座（10回分）

- 【5月講座】 お客様に課題解決を自分ごとさせるアドバイザーの役割とは
- 【6月講座】 お客様の『思い』と『事実』を把握する方法
- 【7月講座】 把握したお客様の『思い』と『事実』を整理する方法
- 【8月講座】 整理した『思い』と『事実』を分析し課題を推測する方法
- 【9月講座】 推測した課題をお客様にわかりやすく説明する方法
- 【10月講座】 お客様が課題を特定し、その課題を解決するためにロードマップを作る
- 【11月講座】 お客様の課題を解決するコンサルティングの実践ポイント その1
財産価格をどうとらえてコンサルティングを進める？
- 【12月講座】 お客様の課題を解決するコンサルティングの実践ポイント その2
専門家とどのように連携する？
- 【1月講座】 お客様の課題を解決するコンサルティングの実践ポイント その3
コンサルティング報酬と手数料について
- 【2月講座】 お客様の課題を解決するコンサルティングの実践ポイント その4
コンサルティングの価値をアピールするマーケティングについて

本シリーズは、今回が最終回です



財産の戦略デザインの目的

社長の財産と、社長の家族に継がれる財産、を増やす

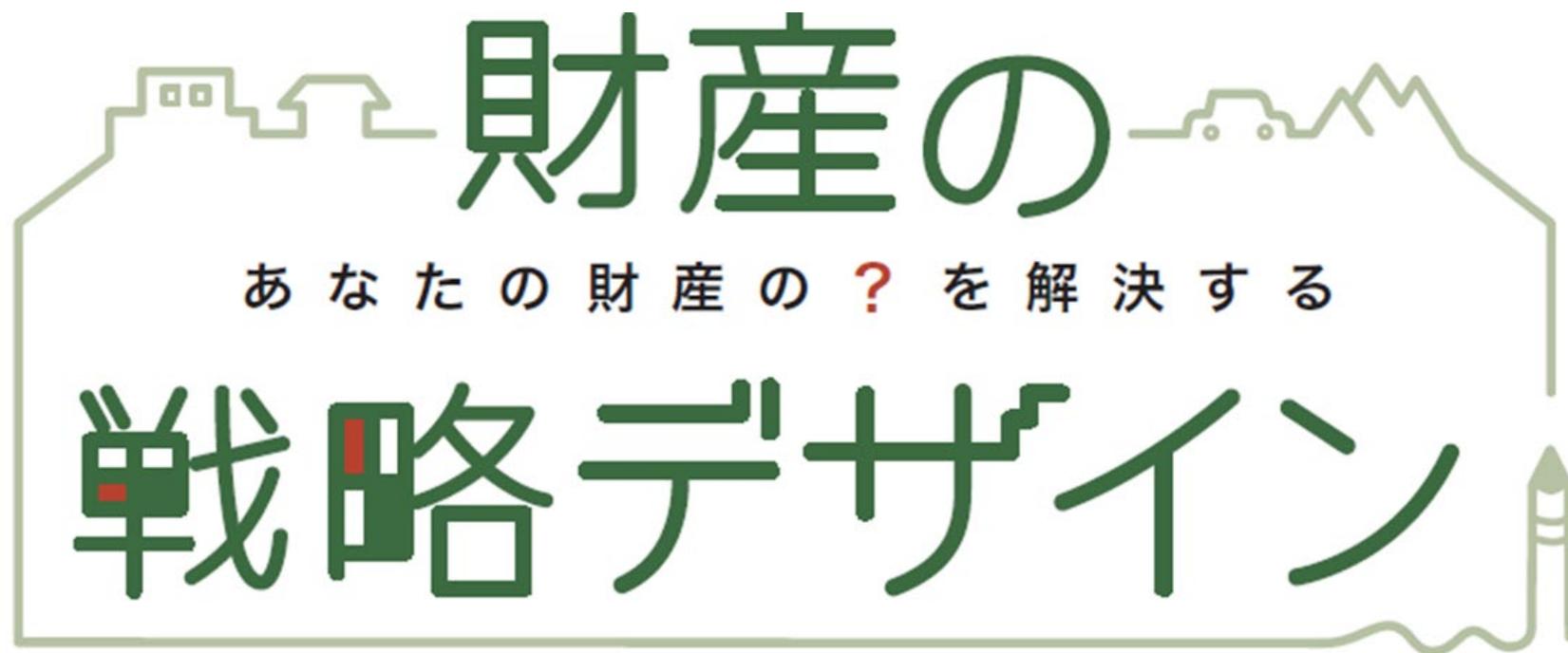
社長の財産の戦略デザインは、

コンサルタント（財産戦略デザイナー[®]）が、社長の**目的を共有**して

その**目的の実現**にむけて、**社長とともに歩んでいく**プログラム

【ご参考】 コンサルティングのアウトプット

〇〇〇〇 様



2023年〇月〇日

株式会社継志舎

□□□□ 様 『思い』と『事実』のサマリー

思い

実現したいこと

- ・ 夫婦円満に生活していきたい
- ・ 子供や孫たちと一緒に住みたい
- ・ 5年より後に後継者に事業を承継する
- ・ 財産の管理に悩みたくない
- ・ 後継者に自社株を承継したい

心配なこと

- ・ ずっと元気に過ごせるか
- ・ 家族が豊かに過ごせるか
- ・ 残された配偶者が安心して過ごせるか
- ・ 成人病になるのでは
- ・ 後継者への経営承継が上手くいくか
- ・ 健康上の理由で仕事を続けられるか不安
- ・ 相続税がかかるのでは
- ・ 事業承継が上手くいくか

事実

個人資産

資産種類		金額(万円)
現金・預金		2,600
金融商品	株式	0
	債券	0
	投資信託	0
自社株式		6,750
不動産	自宅(土地)	1,000
	自宅(建物)	300
その他	貸付債権	0
	金などのその他資産	0
合計額		10,650

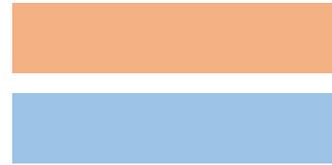
ご家族

		名前	年齢	職業等	
本人		□□□□	60	会社オーナー	
配偶者		□□ □	52	会社役員	
子	続柄	名前	年齢		
	長男	□□□□	32	子の配偶者	無
				子の子供の人数	0
	長女	□□□□	26	子の配偶者	有
				子の子供の人数	0
	次男	□□□□	25	子の配偶者	無
				子の子供の人数	0

「思い」と「事実」からの課題

- 相続税課税可能性 有
相続人：4名
基礎控除額：5,400万円
- 後継者への事業承継
- 資産管理・運用
- 相続税課税対象額拡大

『思い』の整理と分析



実現したいこと

心配なこと

家族との生活

夫婦円満に生活していきたい

子供や孫と一緒に住みたい

ずっと元気に過ごせるか

家族が豊かに過ごせるか

残された配偶者が安心して過ごせるか

成人病になるのでは

仕事

5年より後に後継者に事業を承継する

後継者への経営承継が上手くいくか

健康上の理由で仕事を続けられるか不安

財産

財産の管理に悩みたくない

後継者に自社株を承継したい

相続税がかかるのではと

今後、管理に手間がかかるのではと

事業の承継がうまくいか不安

趣味・楽しみ

スポーツをする

スポーツを見る

旅行

釣り

キャンプ

思いの分析

実現したいこと

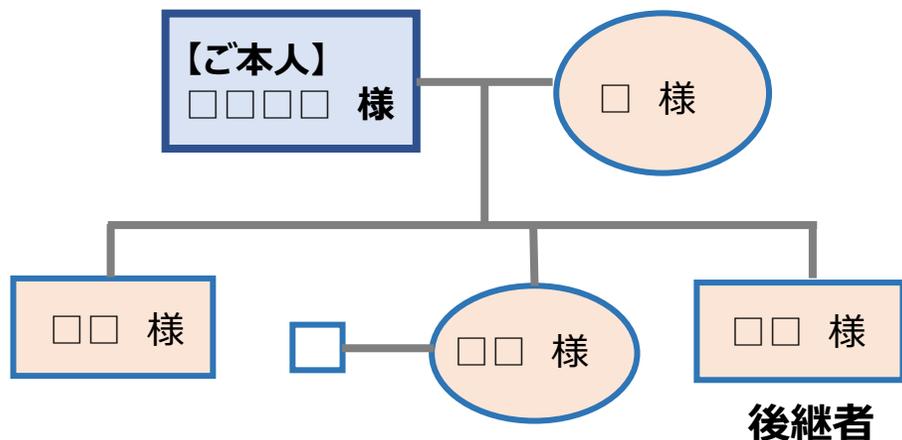
- ・【家族との楽しい生活】 夫婦・家族で楽しく生活していきたい
- ・【事業承継】 □□様への確実な事業承継
- ・【財産管理】 負担のない財産管理

心配なこと

- ・【健康】 健康に過ごしていくこと
- ・【家族】 家族の豊かな生活
- ・【事業承継】 □□様への事業承継
- ・【税金】 相続税課税

『事実』の整理と分析

家系図



個人財産の内訳

資産区分	(万円)	資産区分	(万円)
流動性資産	2,600		
割合	21%	借入金	0
受取保険金	2,000		
割合	16%		
準固定性資産	6,750		
割合	53%	純資産	12,650
固定資産	1,300		
割合	10%		
	12,650		12,650

* 自社株式は、準固定性資産

個人財産のバランスシート (B/S)



● 個人の資産総額：12,650万円

(生命保険非課税枠：2000万円、基礎控除額：5,400万円)

● 相続税の総額：約600万円（配偶者税額軽減していない）

* 税額の算出は、税理士にご依頼ください

● 流動性資産の比率は36%

事実の分析

- ①現在の財産内訳から、相続税の納税は可能と思われます。
- ②会社は毎年利益が出ているため株価は上昇していくものと考えます。
- ③□□（社長）様が持つ自社株を後継者の□□様へいつ移転するか、検討が必要です。
- ④役員退職金を得ると流動性資産の割合はさらに増え、相続時の遺産分割はしやすくなり、奥様の生活資金も満たせるでしょう。
- ⑤相続税課税対象資産額は役員退職金により大きく増えると思われ、役員退職金支払をどのくらいとするかの検討が必要でしょう。

『事実』の整理と分析

会社に関する『事実』

会社のB/S



資産合計
50,000万円

負債・純資産合計
50,000万円

会社株主名簿

発行済み株式総数	5,000	株		
1株の評価額(概算)	25,000	円		
株主	株数	割合	価額(円)	株主の属性
□□□□ 様	2,700	54.0%	67,500,000	代表取締役
□□ □ 様	850	17.0%	21,250,000	代表取締役の配偶者
□□□□ 様	1,150	23.0%	28,750,000	後継者
□□□□ 様	300	6.0%	7,500,000	代表取締役の母
	5,000		125,000,000	

種類株式の発行は、無し

定款

- 取締役会の設置は、無し
- 代表取締役は取締役の互選
- 相続時、株式の買取請求ができる
- 株式の譲渡承認は株主総会

事実の分析

会社B/Sでは、純資産額の割合が高いです。
負債では短期負債の比率が高いです。返済には問題はないと考えます。
固定資産では、投資その他の資産の割合が高いです。
生命保険解約返戻金は、帳簿価額（保険積立金）よりも多くなっているようです。
保険の解約時期など、今一度、その方針を確認しておいていただけるとよいと考えます。
投資有価証券の割合が高く、運用方針について確認が必要と思われます。

整理と分析より推測した課題

短期

突然に亡くなったときの財産承継への備え

- 自社株の承継
遺言の作成
- 生活資金をふまえた奥様に相続する額
- （後継者）様の納税資金
- 様（子）、□□様（子）への相続
する内容と額

突然に亡くなったときの会社経営

- 後継者の□□様の経営を支援する体制
- 代表取締役を誰にするのか？
- 従業員への影響を最小限とする体制
- 売上高減少を想定し、それを補う方法は？

中・長期

自社株の承継

- 様が持つ自社株の□□様（後継者）
への承継の時期
- 暦年贈与 or 相続時精算課税制度
- 奥様（□様）お母様（□□様）
が持つ自社株を□□様への生前贈与
- 自社株贈与に伴う□□様の納税資金

役員退職金

- 退職金規程の整備
- 支払い金額について（相続税との見合い）
- 支払原資
 - 生命保険解約返戻金
 - 生命保険の現物支給
 - その他

上記の課題のうち、解決したいとお考えの課題をお選びください

整理と分析より推測した課題

中・長期

会社の投資有価証券

- 今後の運用方針

相続時の財産承継

- 自社株を相続時に承継する場合
 - 様（後継者）の納税資金の確保
 - 様、□□様への相続分

資産運用

- 負担の少ない運用
- 税優遇制度の利用
 - NISAの利用

ご家族の相続対策について

- 後継者 □□様の必要保障額の準備
- 生命保険非課税枠の利用
 - お母様、奥様
- 遺言の作成
 - お母様
- 生前贈与
 - お母様から孫への現金

上記の課題のうち、解決したいとお考えの課題をお選びください

付録資料 総合資産管理分析表 (Wealth Management Workstation)

別紙で提供

工藤実 (仮名) 様
WEALTH MANAGEMENT WORKSTATION
作成日 2021年07月07日

総合資産管理分析

▶ご家族の状況

工藤 実 (仮名)	昭和23年1月1日	73歳	男性	石原 さやか	昭和57年1月1日	39歳	女性
工藤 千恵子	昭和26年1月1日	70歳	女性	工藤 光一	昭和59年1月1日	37歳	男性
工藤 貞一	昭和53年1月1日	43歳	男性				

相続発生時期	一次 0 年後	二次 10 年後
--------	---------	----------

▶ファイナンシャルゴール

お客様からご要望いただいた財産に係る目標。ご希望は以下のとおりです。

- ★ 投資戦略を立てながら金融資産を積立成長させたい。
- ★ 事業承継(経営の承継、財産の承継)対策を成功させたい。
- ★ 次世代、次々世代へ財産を円滑に承継させたい。

▶家計借借対照表(現状分析) - 資産負債の全体像の把握 -

まず、現在お客様、ご家族が保有されているすべての資産と負債を時価で算出して、可視化し、その全体像を把握しましょう。家計借借対照表を作成することにより、見えざる負債である一次、二次相続未払金が算出され、将来の納税にに対し、準備が必要であることを確認しましょう。

(単位:万円)

資 産		負 債	
預貯金	9,243	一次相続未払額	28,217
有価証券	7,965	二次相続未払額	2,072
生命保険	6,000	葬儀費用	0
年金保険	2,400	短期借入金	0
退職給付金	5,000	(長期)借入金	0
不動産	23,000	(長期)事業ローン	0
自持株	61,431	(長期)その他ローン	0
その他の財産	0	契約保証金未払金	0
		純資産	
		純資産額	84,750
		総資産額	
	115,040	総資産額	115,040

将来の相続税の納税が家族全体の金融資産から見て可能か否かを分析します

もし今一次相続、二次相続が発生したら預貯金、有価証券、死亡保険金、退職型年金で納税額が納付困難であることがわかります。				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">流動比率</td> <td style="text-align: center;">93 %</td> <td style="width: 50%;">相続税の割合</td> <td style="text-align: center;">26.3 %</td> </tr> </table>	流動比率	93 %	相続税の割合	26.3 %
流動比率	93 %	相続税の割合	26.3 %	

①一次相続未払額は今一次相続が発生するとすれば、納付することになる相続税の納付手当額です。
②二次相続未払額は今一次相続が発生し、その後に二次相続が発生し、又は相続割合で相続する場合は納付手当額です。
③流動比率(%) = (預貯金+有価証券+生命保険+年金保険(死亡保険金)+退職型年金) / (一次相続未払額+二次相続未払額+葬儀費用+短期借入金) × 100
④相続税の割合(%) = (一次相続未払額+二次相続未払額) / 総資産額 × 100

▶ご家族がお持ちの金融ポートフォリオの分析

お客様がご持ちの預貯金、株式、債券、投資信託を国内外の短期金融資産、株式、債券等のアセットクラスに区分して時価で評価しました。リスク許容度から導かれるモデルポートフォリオとお客さまの現在のポートフォリオとの差異を確認しましょう。

アセットクラス	金額 (万円)	配分比率
国内短期	6,705	40 %
国内債券	2,204	13 %
国内株式	2,665	16 %
国内REIT	0	0 %
外国短期	2,441	14 %
外国債券	1,179	7 %
外国株式	1,677	10 %
外国REIT	0	0 %
オルタナティブ等	0	0 %
コモディティ	0	0 %
合計	16,874	100 %

※評価基準日: 2021.07.07

現状ポートフォリオ

モデルポートフォリオ

🔍 **現状ポートフォリオ診断**
 お客様の資産運用に対する考え方は、やや保守的と評価され、優遇変動をおさえながら、投資元本の安定的運用を重視されるタイプの投資家と診断されます。それに対し、現状のポートフォリオはモデルポートフォリオに比べ、やや高めのリスクを負担しています。

▶生命保険の分析 (死亡保障の推移)

ご本人さまに万が一のことがあった場合、残されたご家族の保障はどうなるのでしょうか。ここでは現在ご契約の生命保険契約に基づき、ご本人さまに万が一のことがあった場合の保障額の推移について分析を行います。

死亡保障グラフ (ご本人さまに万が一のことがあった場合)

死亡保障内容

現在の死亡保障

うち病気による死亡・高度障害時	6,000万円
死亡保険金 一時受取	6,000万円
死亡保険金 年金受取 (初年度)	0万円
うちけがによる死亡・高度障害時	0万円
所定の葬介費給付のとき	0万円

🔍 **死亡保障に係る診断**
 ご本人さまに現在、万が一のことがあった場合の保障額は6,000万円です。

ご本人さまが平均余命時に万が一のことがあった場合の保障額は6,000万円です。

▶個人年金保険の分析 (老後保障の推移)

老後の生活において安定した収入の柱となるのは公的年金です。しかし、公的年金だけでは豊かな老後をむかえるために現在では老後の生活資金に不安を抱える方も多く思われます。ここではご契約の個人年金保険の年金受給額の推移を表します。

老後保障グラフ (年金受取人: 本人)

老後保障内容

一生に受取る年金総総額 **3,000万円**

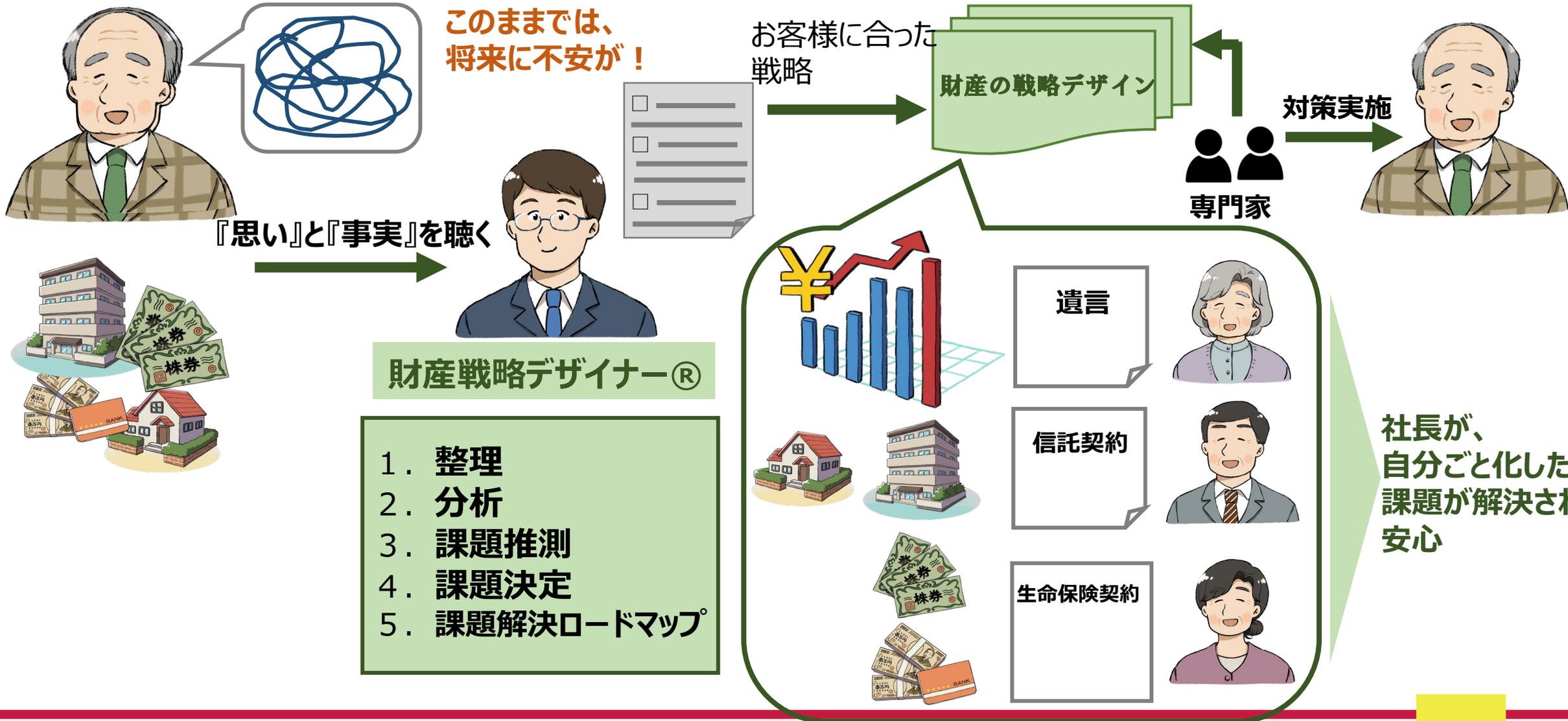
🔍 **老後保障に係る診断**
 ご本人さまが76歳時にお受取になる年金額は年間3,000,000円です。

ご本人さまが平均余命時にお受取になる年金額は年間0円です。

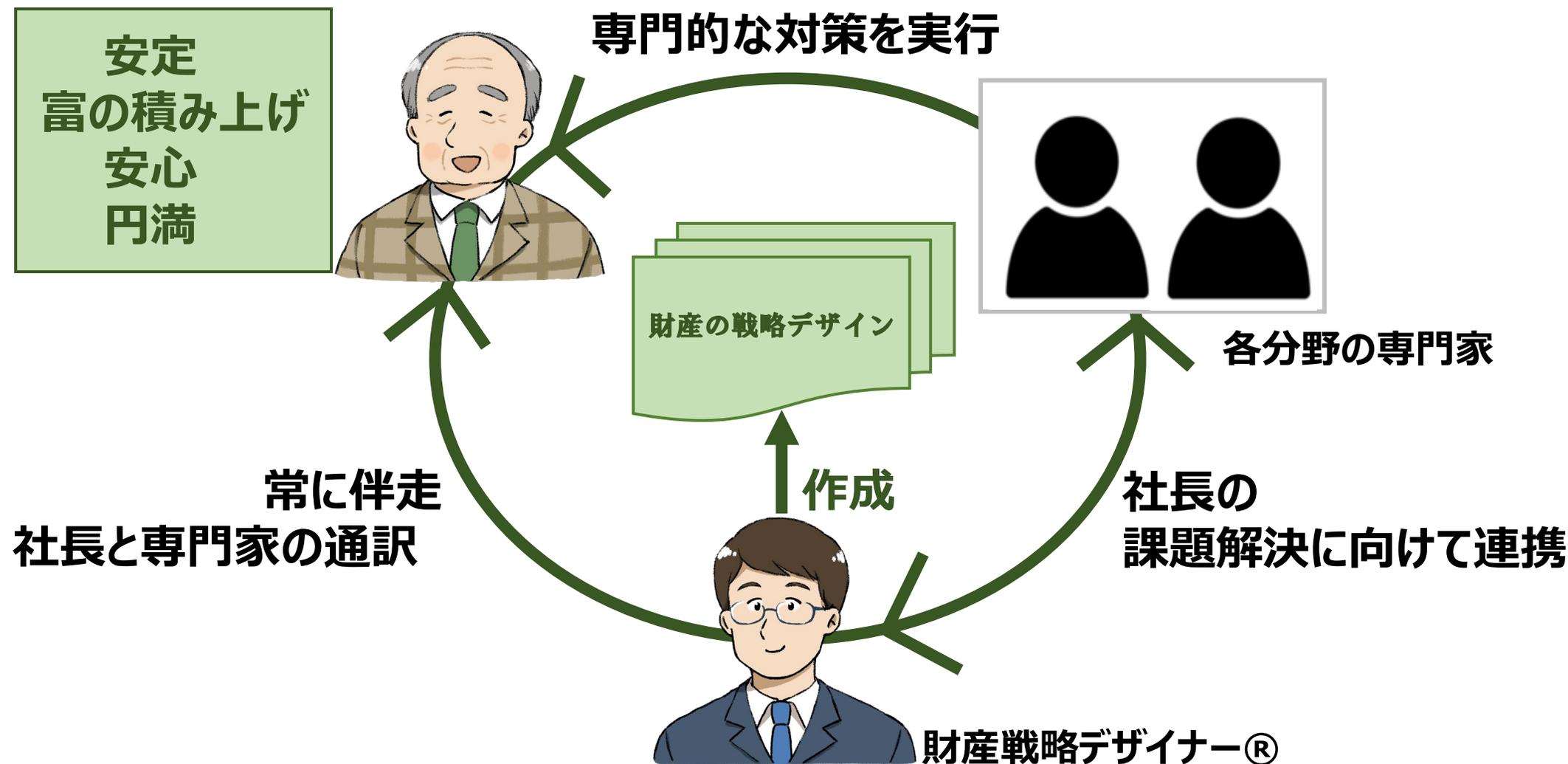
課題解決のロードマップ

緊急度	対応事項	課題	課題解決に向けたアクション	担当者	完了	8月			9月			10月			特記事項	
						10	20	30	10	20	30	10	20	30		
短期	急に万が一の事態が生じたときへの対応	自社株承継と自社株以外の財産の承継	財産の内容確認	**** エージェント・継志舎	●											
			株主の確認	**** ジェント・継志舎	●											
			発行済み株式総数の確認	**** エージェント・継志舎	●											
			家族への財産承継(遺産分割案)について社長の意向確認	**** エージェント		●										
			分割案に従い納税など負担のばらつきを確認	**** エージェント・継志舎・税理士			→●									
			遺言案の作成	行政書士法人***			→●									
			遺言公正証書の作成	** 公証役場					●							
中期	定款確認	定款内容の確認	定款のご提示	〇〇社長			●									
			内容確認し、検討事項をリストアップ	継志舎				→	●						設立時より変更していないため、要検討	
			検討事項により変更が必要な場合は定款変更	会社・司法書士											定款変更は株主総会を開催し、特別決議(2/3以上の賛成)で決定します。ご都合に合わせて総会を開催してください	
中期	(死亡)退職金の支払いの準備	退職金規程の作成	退職金規程案の作成	**** エージェント・継志舎						→●						
			規程案のご確認	〇〇社長							→	●				
			退職金規程の制定	会社									●			
			退職金支払い原資の準備方法の検討	**** エージェント									→●		生命保険を利用した原資作りを検討する	
長期	〇〇様(後継者)への株式集中	〇〇様(母)からの贈与	贈与計画の作成	**** エージェント・継志舎						→●						
			計画実施にあたり、贈与税額の確認	税理士									→	●	税理士にスケジュールは要確認	
			贈与税額を確認し贈与実行	〇〇様(母)・〇〇様(後継者)										→	●	贈与は年内に実行。残りは来年以降にも
		〇〇様(妻)からの贈与	贈与計画の作成	**** エージェント・継志舎								→●				
			計画実施にあたり、贈与税額の確認	税理士												〇〇様(母)からの贈与を優先して実行
			贈与税額を確認し贈与実行	〇〇様(母)・〇〇様(後継者)												
長期	事業用土地の承継	〇〇様(母)からの譲渡	会社への譲渡か、〇〇社長への譲渡かを決める	〇〇様(母)・〇〇社長										→		
			譲渡価格を決める	〇〇様(母)・〇〇社長・税理士											→	
			譲渡	〇〇様(母)・〇〇社長											→	
			譲渡所得税の申告と納税	〇〇様(母)・税理士												譲渡した年の翌年の3月15日までに

講師の取組例 【財産の戦略デザイン】

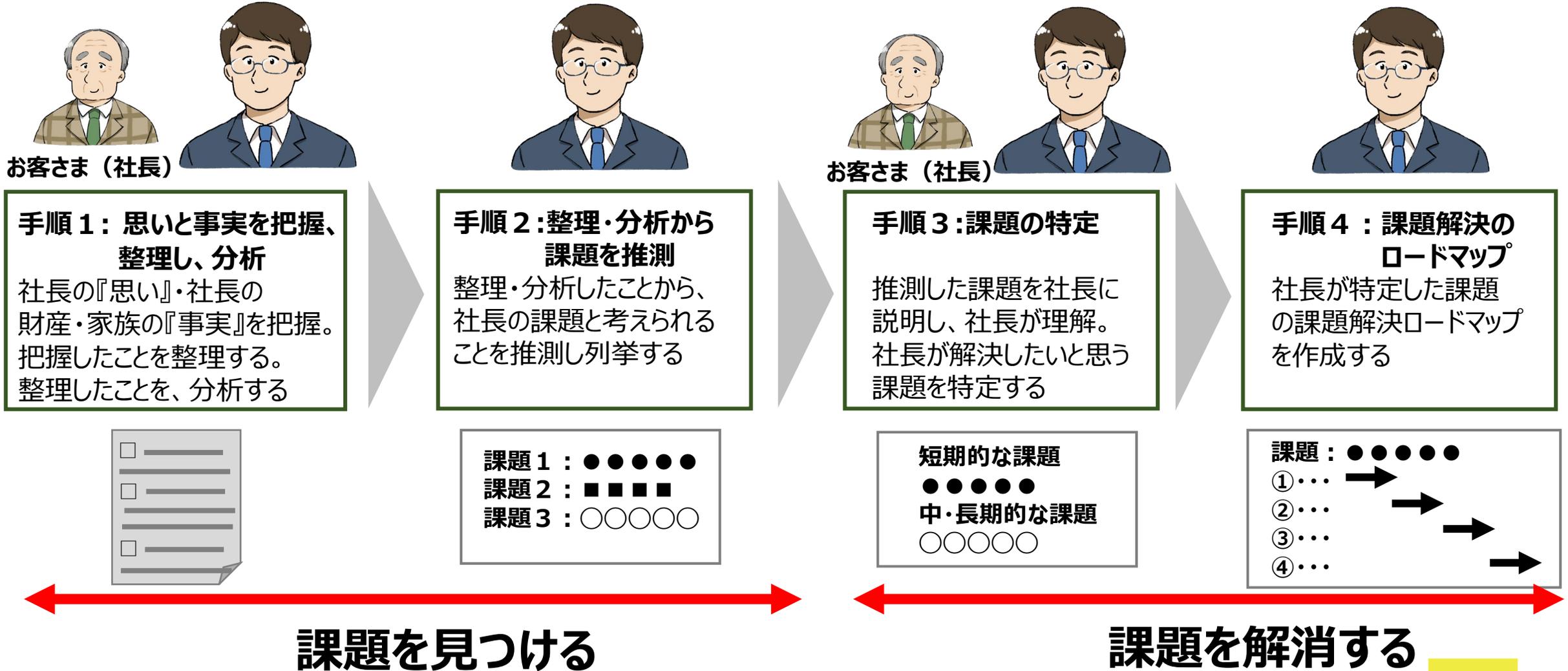


講師の取組例 【財産戦略デザイナー】



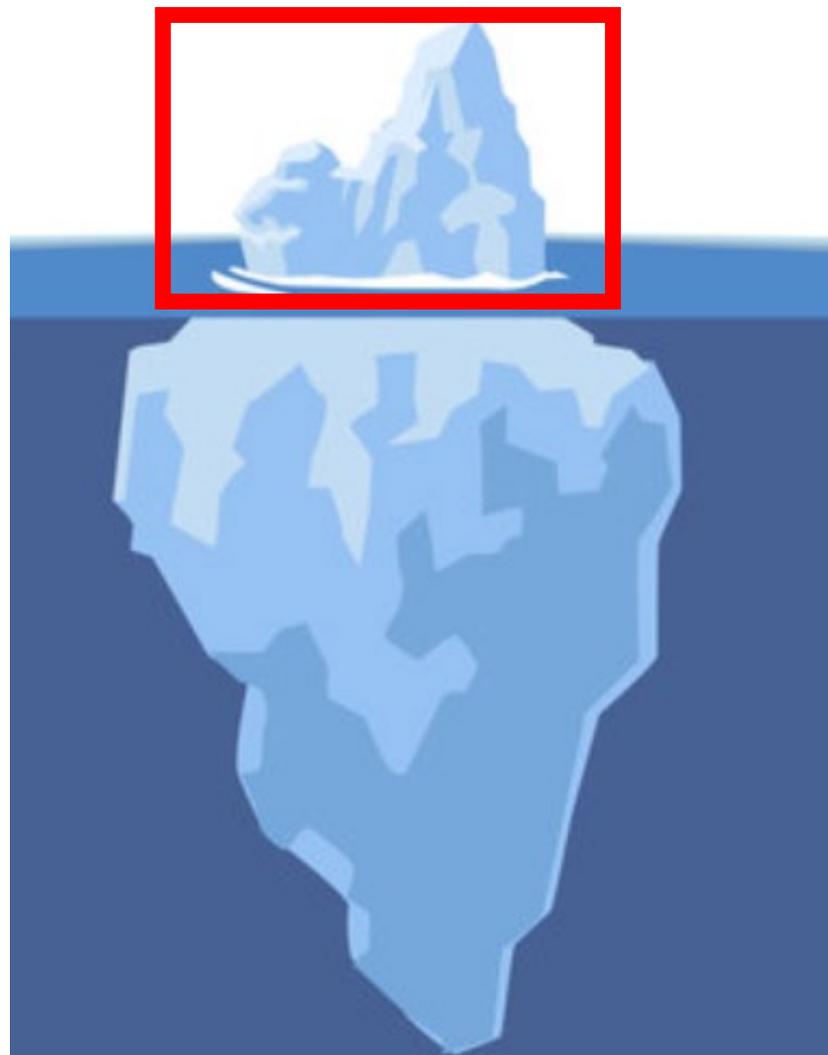
これまで本講座でお話ししてきたこと

お客さま（社長）の課題解決にむけた 4つの手順



お客様に課題解決を自分ごとさせるアドバイザーの役割 【2023年5月講座】

わかっているのは氷山の一角



お客様自身が、**分かっている** 課題

課題解決の方法はAIが教えてくれる

課題は、低コストで解決できるようになる

お客さまの明確な課題を解決する者の付加価値は少なくなる

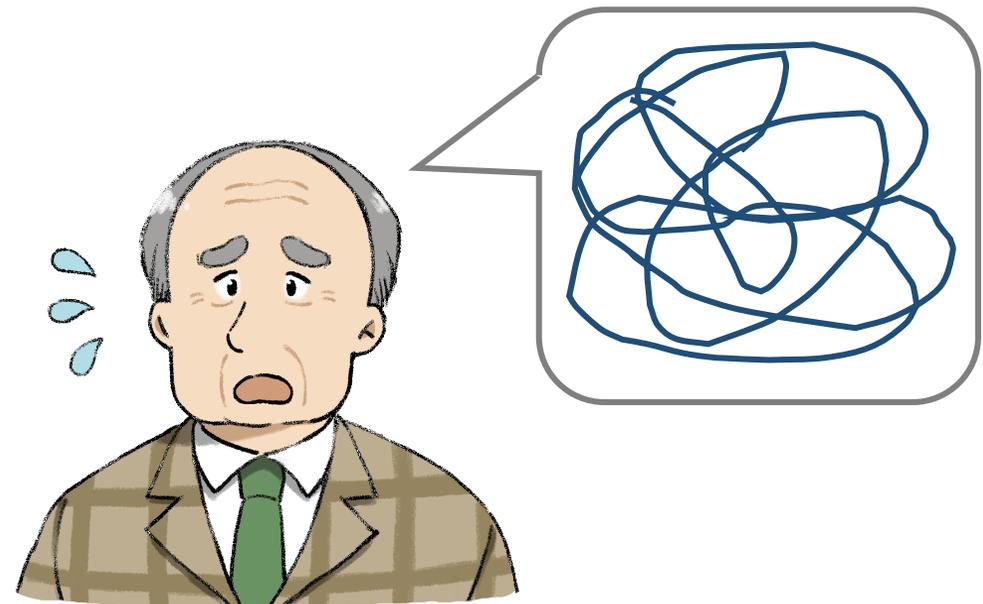
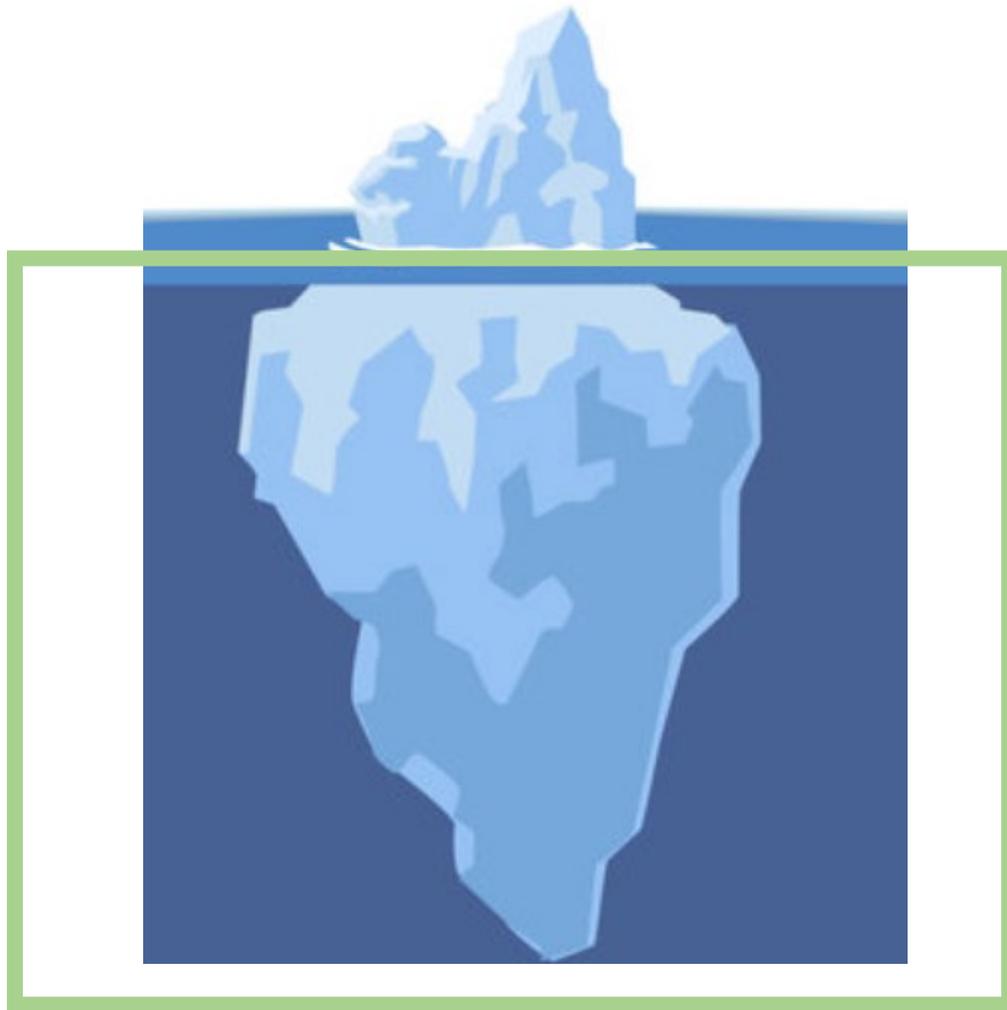
NUDGF*で誘導することもできる

* 軽くつつく、そっと押す

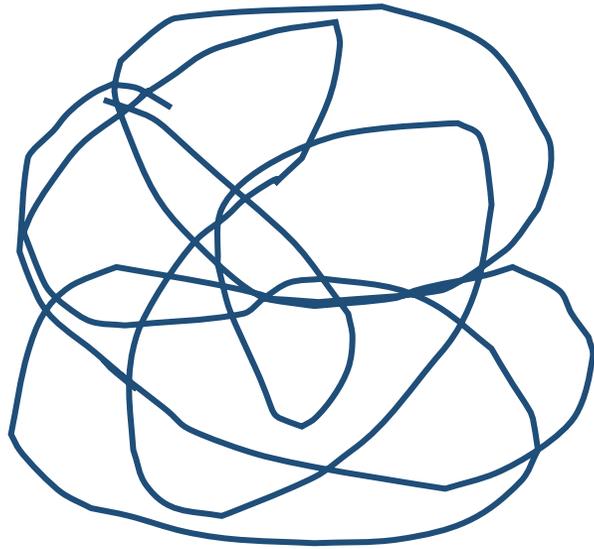
それでは、講師は困ってしまう！ みなさんもそうなのでは？

低コストで、質も確保し、大量に処理できる先だけが、生き残る

ますます大手が強くなる



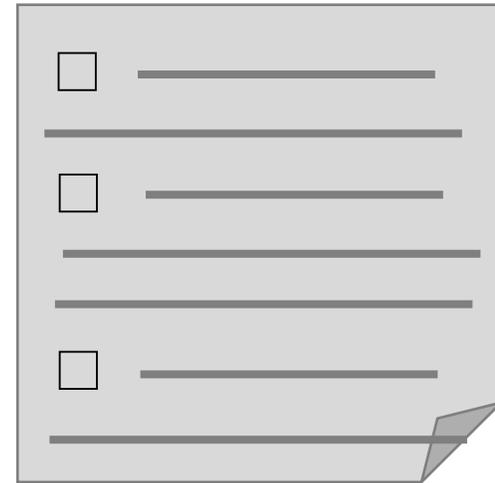
お客さまに、2つのことを体験してもらおう



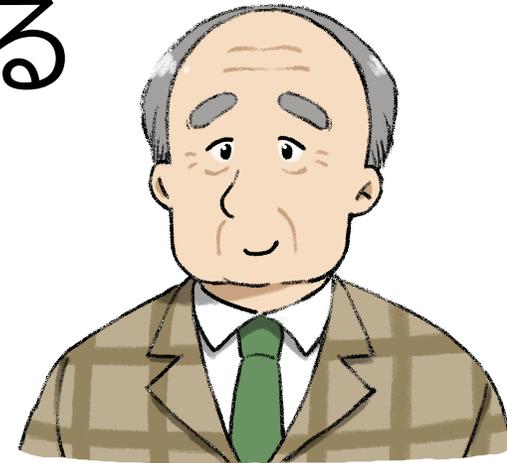
言語化する



データ化・可視化



自分ごと化する



お客さまが持つ財産について、

『思い』 と 『事実』

を言語化する

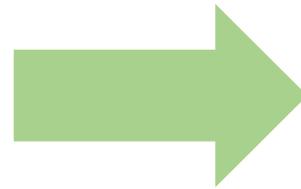
どのような『思い』を言語化する？

お客様の

実現したいこと

心配なこと

言語化する



お客様の中から、
引きだして、把握する

お客さまとあなたが

お客様の『思い』と『事実』を把握する方法 【2023年6月】

Method・Technic 1

お客さまとの面談前に、

お客さまのこと、事前に調査できることを**徹底して**調べる

例えば、訪問前に会社の前に行き、社員の様子、工場やお店の稼動状況を見てみる、ということも

お客様が会社の社長ならば、

HP 会社のデータベース（顧客カルテ）
会社の、売上・損益・決算 登記（会社・不動産）
お客さまの取引履歴 主要な製品・新製品
記事・インタビュー・出演・著作物 SNS

あなたがお客さまのことを
どれだけ知ろうとしているか？！
その徹底度合いは？

Method・Technic 2

“思い”と“事実”は分けてストック！

会話に出てきたお客様の**思い**、聞いた**事実**を**ストック**する

面談前に、徹底して**調べたこと**をお客さまとの**会話の種**に

“思い”は、お客さまの『**実現したいこと**』、『**心配なこと**』が聞けるとよい

Method・Technic 3

聴くときは、『**なぜ？**』

会話でストックした情報について、**聴く**

なぜ、と質問するには、**経験も必要**！

お客さまと話しをする際には、**常に『なぜ』を考える**！！

Method・Technic 4

商品、仕組み、サービスを提供するために

お客様の情報を取得すると思わないこと

お客様には、**実現したいこと、不安なことがある**

それは何か？ それを引き出してあげることに注力する

Method・Technic 5

お客様が、
実現したいことを実現するために、不安なことを解消するために
あなたが必要な情報と思ったら、その**情報を明確にして、**
お客様に提示を求める

必要な情報を聴ける力は、
お客様の実現したいことを実現し、
不安なことを解消する、と信念をもつ

把握したお客様の『思い』と『事実』を整理する方法 【2023年7月】

“思い”と“事実”を整理する

方法 1

お客様の“思い”と“事実”を分けて整理する

お客さまとの会話で聴きだした **思い** 面談時、ノートに記したもの

ツールを使ってお客さまから提示された **思い** お客さまが回答しやすいツールを使って得た思い

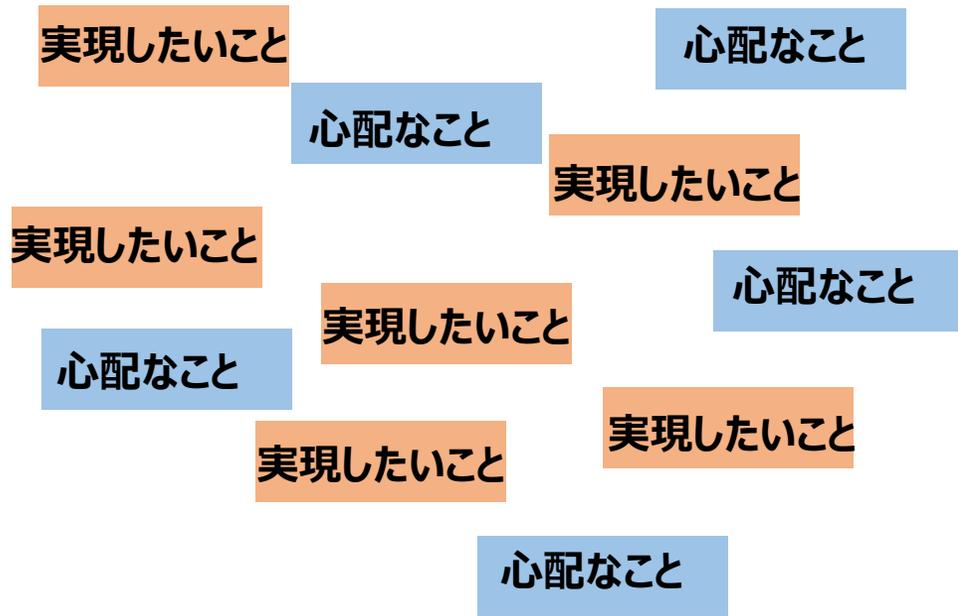
お客さまから聴いた **家族のこと**

お客さまに提示いただいた資料から **財産のこと**

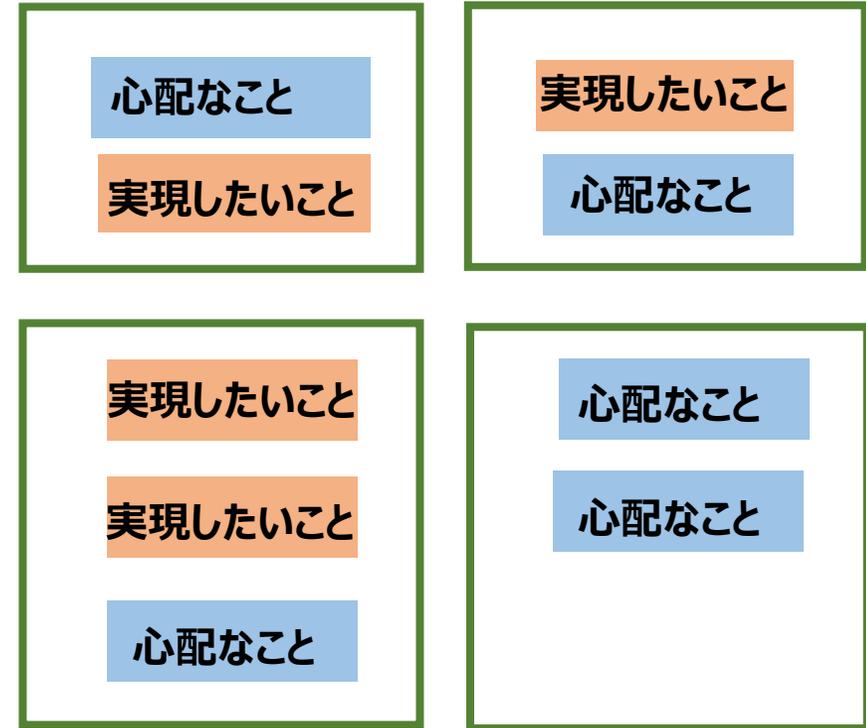
“思”いの整理のしかた

方法 2 思いを、広げて、並べる

広げる



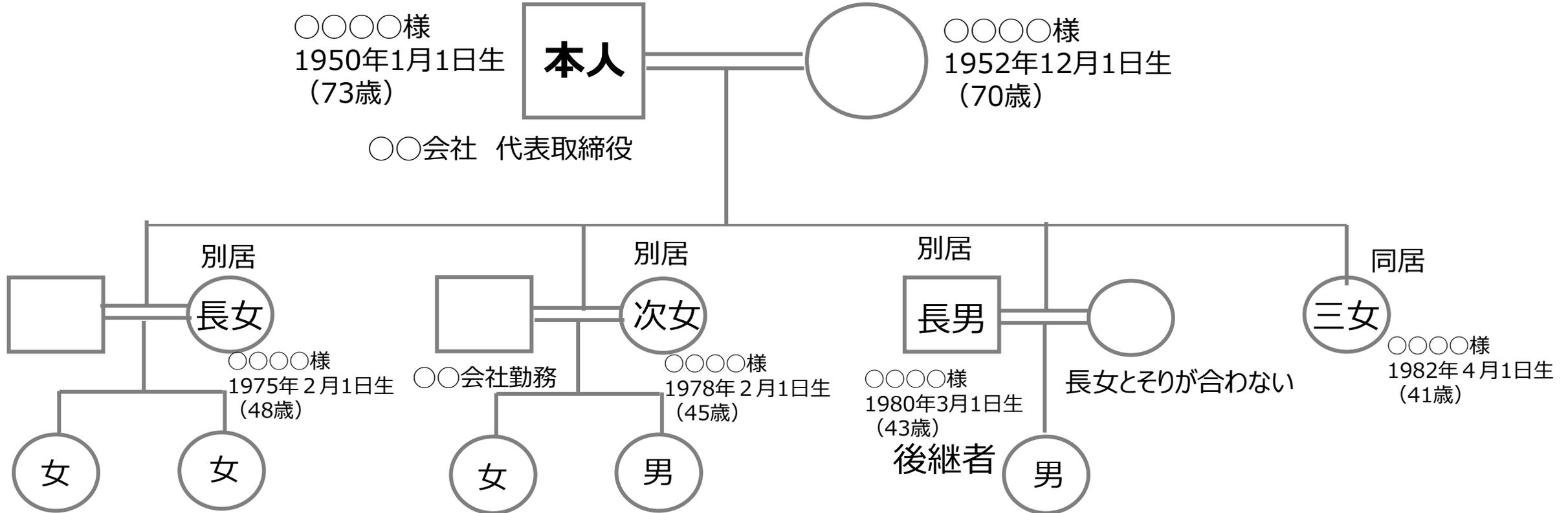
区分して並べる



お客さまと一緒に、広げて、並べる作業ができるとうよいでしょう

お客様の『事実』の整理のしかた

方法 3 家系図を作る



お客様の『事実』の整理のしかた

方法 4

お客様の財産の一覧表と個人財産のバランスシートを作る

財産の一覧表を作る



状況、価額のデータはより正確な方がよい
しかし、不動産（土地）や自社株の価額は、
評価していないこともある。

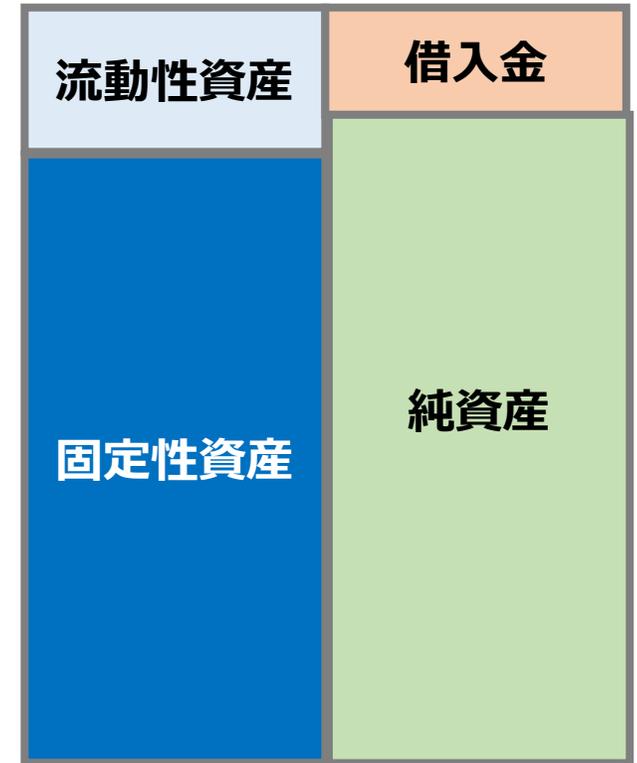
固定資産税評価額、純資産額など、**まずは
把握できる額を取得し一覧表に記入**する。

正確なデータは、時間をかけて確保していくことに。

個人財産のバランスシート（B/S）を作る

資産区分	(万円)	資産区分	(万円)
流動性資産	3,000	借入金	5,000
割合	10%		
受取保険金	3,000	純資産	26,000
割合	10%		
準固定性資産	13,000		
割合	42%	固定資産	
固定資産	12,000		
割合	39%		
	31,000		31,000

4つの区分 イメージしやすい図



お客さまが会社オーナー（社長）のとき

自社株の相続税評価額の算出は、税理士の関与が必須！

多くの会社は、自社株の相続税評価額を算出していない

自社株の相続税評価額が算出できていなければ、財産の整理ができない？

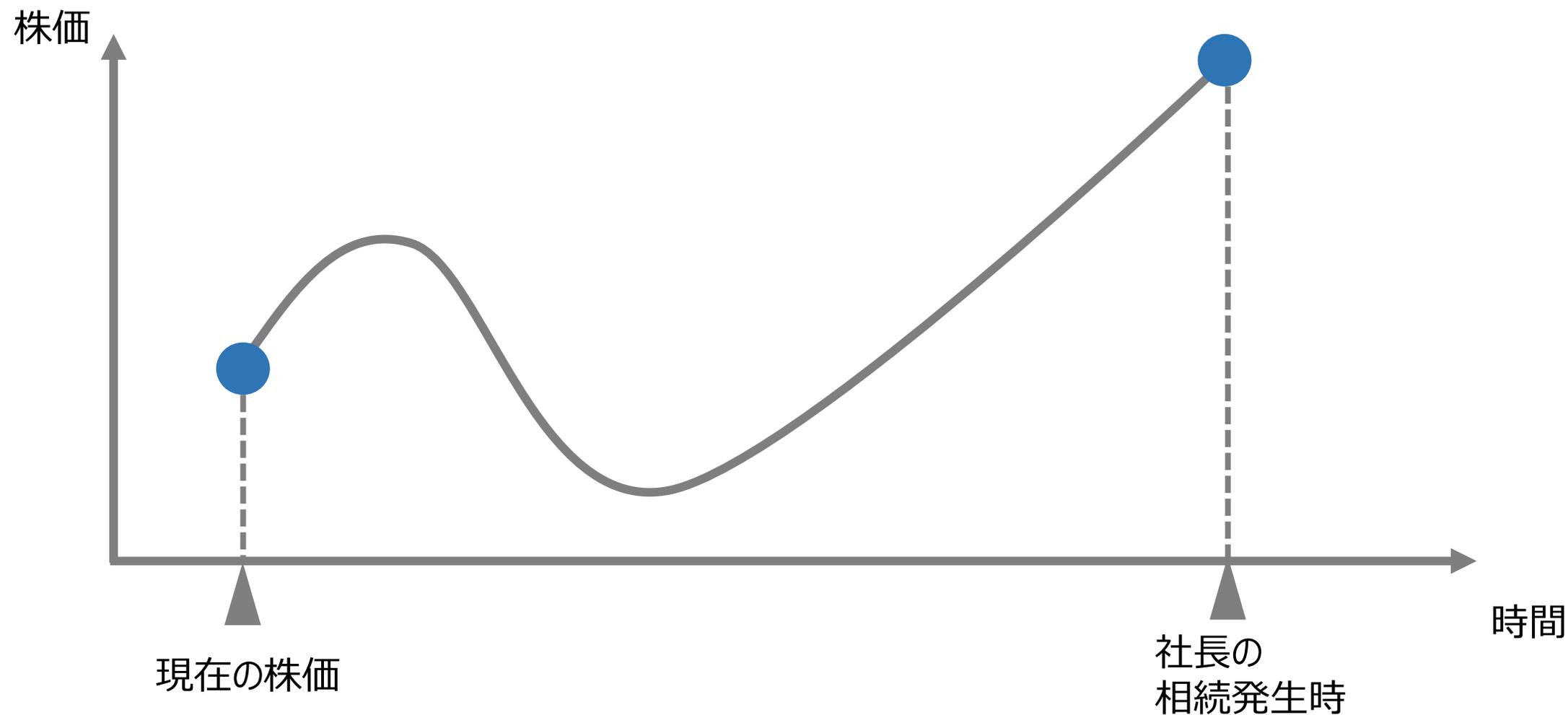
どうする？

コンサルティングをそこでストップするのか？
税理士に相続税評価額を算出してもらうまで待つのか？



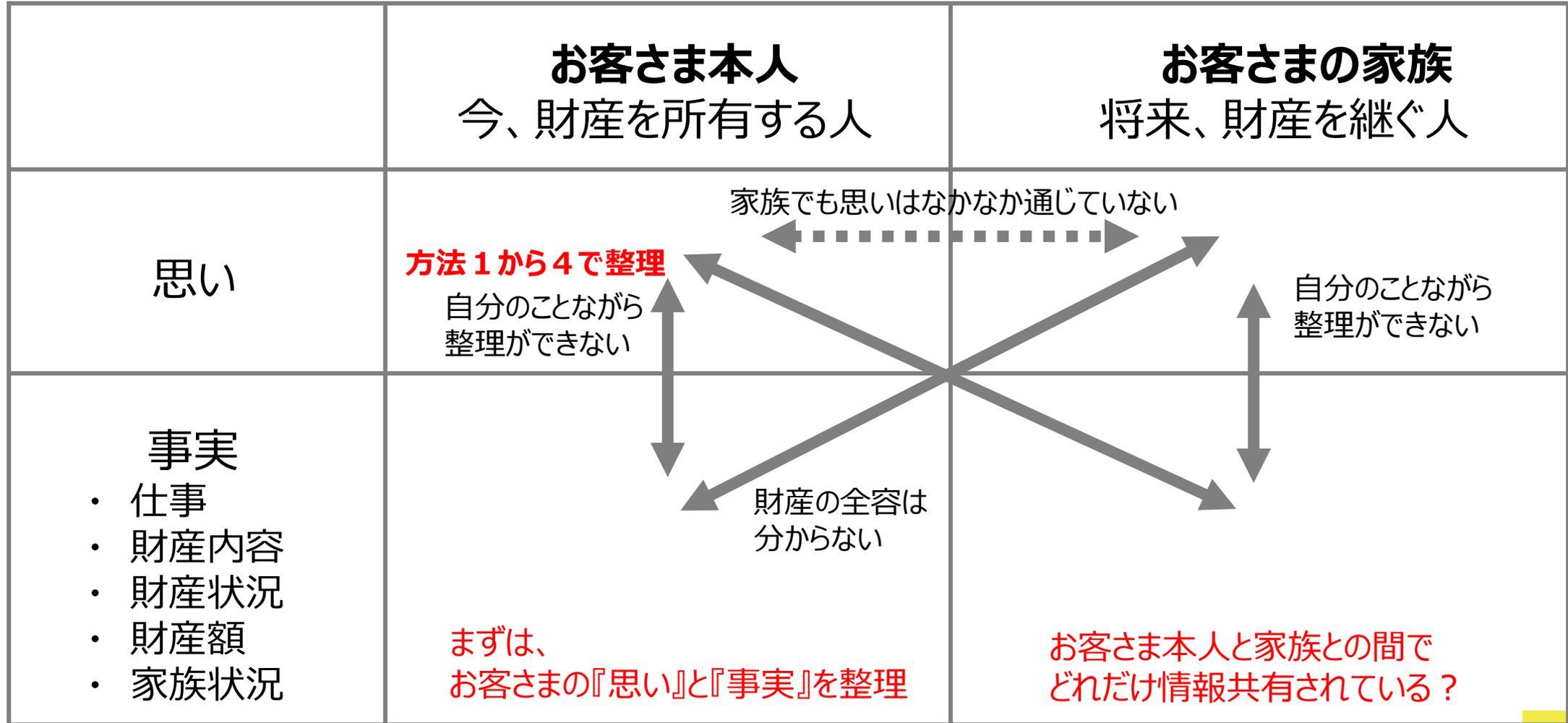
待ちません
進めます

相続はいつ起こるかわからない



“思い”と“事実” “本人”と“家族”

方法 5 クロスオーバーしていることを整理する

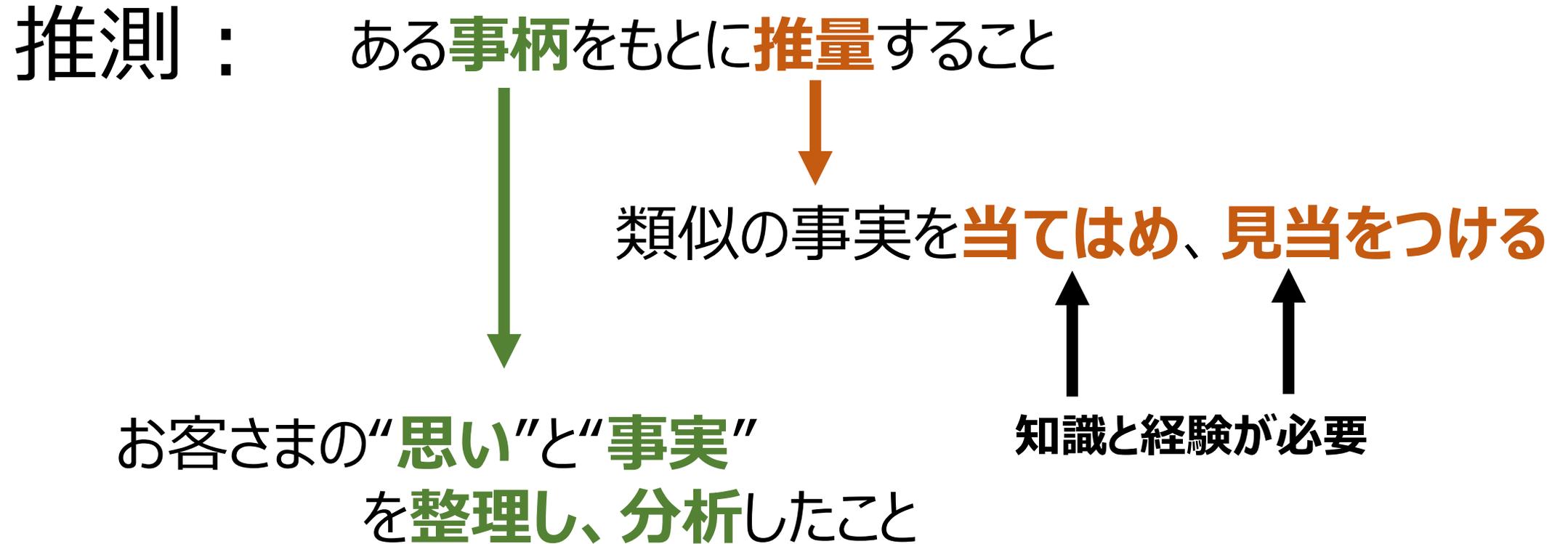


整理した『思い』と『事実』を分析し課題を推測する方法 【2023年8月】

“思い”と“事実”の整理を分析するときには、

まずは、
主観をすてて、分析する

特定の商品の販売、仕組みの提供**だけを**目的として分析しない



分析する際の視点

整理をした『思い』と『事実』に

- 『**かたまり**』があるか？
- 『**偏り**』があるか？
- かたまり や 偏り は、全体のうち**どの位の比率**か？

かたまりと偏り

財産のかたまり

- 自社株
- 不動産
- 貸付
- 借金
- など

思いの偏り

- 相続では、特定の家族に財産を承継したい
- とにかく税金を減らしたい

財産の偏り

- 総資産の○割が不動産 or 自社株
- 不動産の資産のうち、○割が、* * 市にある賃貸不動産
- 金融資産のうち○割が預金

客観的に課題を推測する

客観的に課題を推測することはとても重要

お客さまに、商品の販売や仕組みの提供だけを目的として、課題を推測しない

推測のしかた

かたまりを分けることができるのか？

分けたら、**何が生じる**のか？

分けなかったら、**何が生じる**のか？

偏りをならすことができるのか？

ならしたら、**何が生じる**のか？

ならさなければ、**何が生じる**のか？

『**生じること**』は、本人、会社、
家族にどのような影響を与えるか？

不満を生む、効率が悪くなる、
手間がかかる、負担が増える、
などの影響があれば、それは解消すべき課題

不満を生む、効率が悪くなる、手間がかかる、負担が増える、などの悪い影響について

端的に、言語化する

課題の言語化

言語化した課題のリストを作る

これまでの**経験**や、**一般的な事例**を当てはめて
そのお客さまも、**これが課題**なのでは、と

課題のリスト作り

課題リストの作り方

リストは、短期と中・長期の2つの区分で作成

1. **短期的**な課題

突然に生じることでお客さまが不都合になること

2. **中・長期的**に解決すべき課題

平均的な寿命まで生きていくことで生じる不都合なこと
(負担が増える、不満が生じる、手間がかかる、効率が悪くなる)

課題を推測する人の経験と知識が多いほど課題のリストは多くなる

推測した課題をお客様にわかりやすく説明する方法 【2023年9月】

推測した課題をお客さまに説明するその目的

目的 お客さまが、課題を自分ごととして捉える

推測した課題 思いと事実の整理・分析から、**アドバイザーが推測した課題**

↓
お客さまに説明

↓
推測した課題のなかから、**お客さまが課題を自分ごとにする**

↓
これがなければ、次に進まない

何のために説明する？ 今、何を説明する？

推測した課題を説明するのは、

今のままでいるとどのような課題が生じて、

その課題は、自分にとって深刻なものか、そうでもないのかを

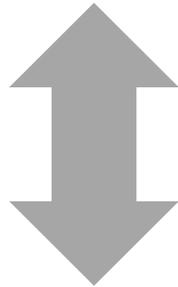
お客さまに気づいてもらうために説明する

**一気に
すべてを説明しない**

法律・税務・リスク・デメリットなどの詳細な説明は、
お客さまがその課題解決のための手段を選定する際に行う

お客さまが**何を理解すべきかを重視し**、
説明する**内容はタイミングを違えて行っていく**ことも考える

一目でイメージできるような資料



課題に気づき論理的な説明も聞きたいと思う

論理的に説明する資料

あとで振り返り、内容を確認できる

わかりやすく説明できる図【是非利用してほしい】

枠の大きさ、色わけなどで直観的にわかる

個人財産のバランスシート（B/S）

所有する財産の割合を理解しやすい

偏りがわかる

不足がわかる

直観・イメージでわかる資料の例（2）

財産状況を直観的に理解してもらうために

個人財産のバランスシート（B/S）



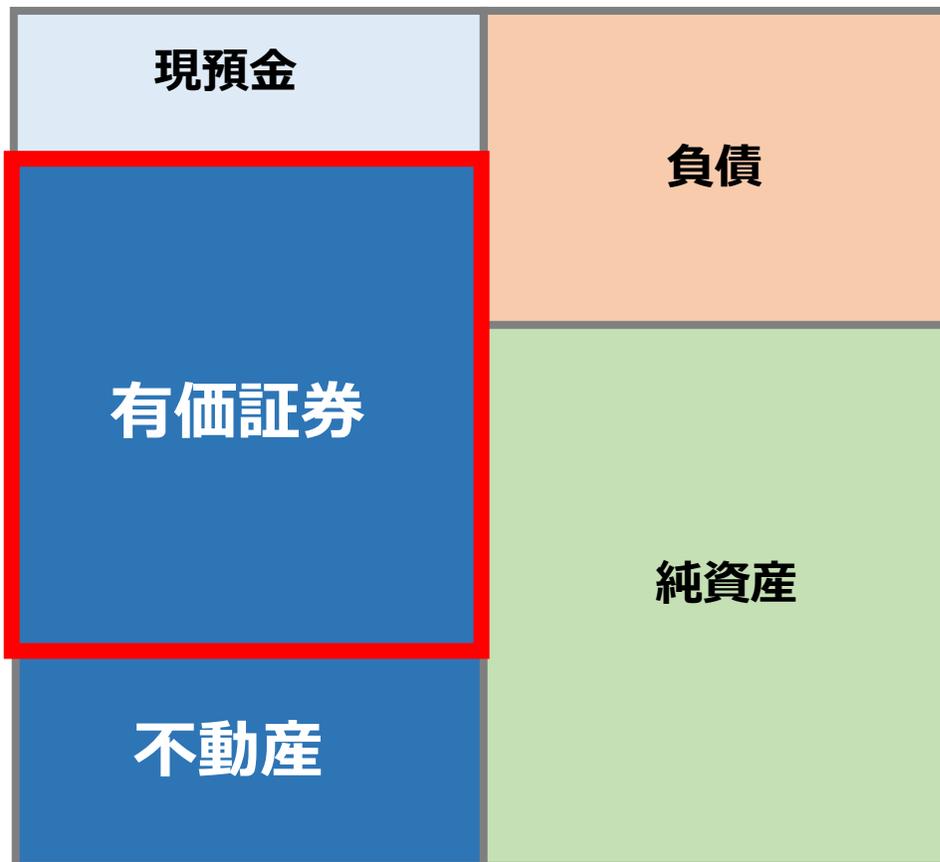
理解してもらいたい課題
流動資産が不足

これは大変！！
現金・預金、生命保険金
より納税額の方が多い！



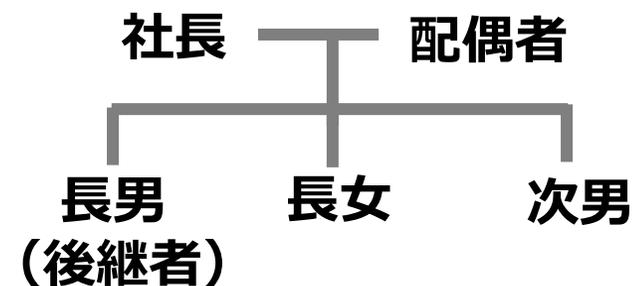
直観・イメージでわかる資料の例 (3)

中小企業オーナーのB/S

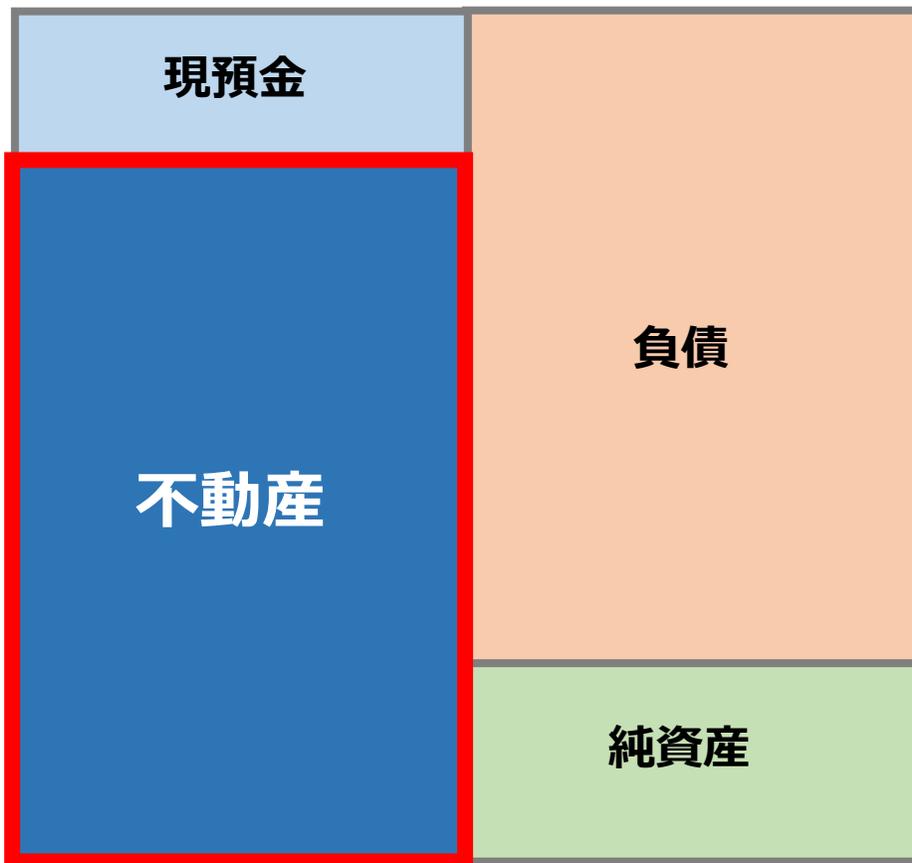


どう分ける？

	株主	株数	持株割合
1	社長	700	70.0%
2	社長の配偶者	50	5.0%
3	後継者(社長の長男)	100	10.0%
4	取締役(親族外)	50	5.0%
5	社長の弟	50	5.0%
6	従業員	25	2.5%
7	従業員	25	2.5%
	発行済み株式総数	1,000	

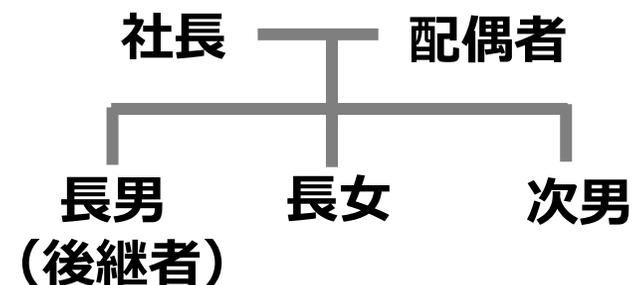


不動産オーナーのB/S



どう分ける？

	場所	資産	利用	固定資産税評価額(円)
1	**市**町**3丁目2番1	土地	自宅	**,**,**
2	**市**町**3丁目2番1	建物	自宅	**,**,**
3	**市**町**1丁目2番3	土地	賃貸住宅	**,**,**
4	**市**町**1丁目2番3	建物	賃貸住宅	**,**,**
5	**市**町**5丁目4番3	土地	駐車場	**,**,**
6	**市**町**2丁目6番7	土地	貸宅地	**,**,**



**お客様が課題を特定し、その課題を解決するためにロードマップを作る
【2023年10月】**

お客様（社長）が**特定した課題を解決する**ために

1. **何をやるか**
2. **誰がやるか**
3. **いつまでにやるか**

を明確に記載したもの

課題解決のロードマップ 何をやるか

課題解決にむけた作業項目をあげて、ロードマップに位置付ける

自分が担当する作業

他者が担当する作業

難

どのような作業があるのか？

課題解決にむけてあげた作業項目の担当者を、ロードマップに位置付ける

難

だれに担当してもらうのか？

適切な担当者はだれなのか？【人間性・経験・専門領域】

担当者の報酬

見つけ出せた担当者に依頼すること

課題解決のロードマップ いつまでにやるか

課題解決にむけてあげた作業項目を、担当者が完了させるスケジュールを、ロードマップに位置付ける

難

スケジュール調整とスケジュール管理

課題解決のロードマップの例 (1)

【課題】会社と家族にお金を確保する 【担当者用】

期間	課題	課題解決に向けたアクション	担当者	1月			2月			3月		
				10	20	30	10	20	30	10	20	30
短期	会社と家族にお金を確保する	【会社】最新の会社B/Sを取得	〇〇税理士・コンサルタント□□	●								
		【会社】負債額を確認	〇〇税理士・コンサルタント□□	●								
		【会社】社長急逝による売上減少を見込んだ必要資金額を算出	〇〇税理士・コンサルタント□□		→	●						
		【会社】社長急逝時に会社運営に影響をきたさない流動資金額を算出	〇〇税理士・コンサルタント□□		→	●						
		【会社】社長が被保険者の生命保険契約(会社契約)の受取保険金額を確認	コンサルタント□□・××保険□□	●								
		【家族】死亡退職金規程の作成	**社労士		→					●		
		【家族】社長が被保険者の生命保険契約(個人契約)の受取保険金額を確認	コンサルタント□□・××保険□□		●							
		【家族】社長の自社株を後継者、自社株以外の社長の財産を家族に遺産分割するシミュレーション	〇〇税理士・コンサルタント□□			→	●					
		会社・家族に必要な流動資産額の算定	〇〇税理士・コンサルタント□□				→	●				
		【会社・家族】社長が被保険者の生命保険契約の見直し	××保険□□						→	●		
	生命保険契約の変更、追加契約	××保険□□									●	

課題解決のロードマップの例（2）

【課題】 会社と家族にお金を確保する 【お客様用】

期間	課題	課題解決に向けたアクション	担当者	1月			2月			3月		
				10	20	30	10	20	30	10	20	30
短期	会社と家族にお金を確保する	【会社】社長の急逝の際、会社に必要な資金額を算定する 必要書類：会社決算書	〇〇税理士・コンサルタント□□	→●								
		【会社・家族】社長が被保険者の会社契約と個人契約の生命保険を確認する 必要書類：会社契約・個人契約の生命保険証券	コンサルタント□□・××保険□□	●								
		【家族】死亡退職金規程の作成	**社労士	→●								
		【家族】社長の遺産を分け方を考える ツール：遺産分割シミュレーション	〇〇税理士・コンサルタント□□		→●							
		【家族】相続税納税資金・家族の遺産分割の調整に必要な金額を算定する	〇〇税理士・コンサルタント□□				→●					
		【会社・家族】社長が被保険者の生命保険契約の見直し・追加契約	××保険□□						→●			

財産価格をどうとらえてコンサルティングを進める？ 【2023年11月】

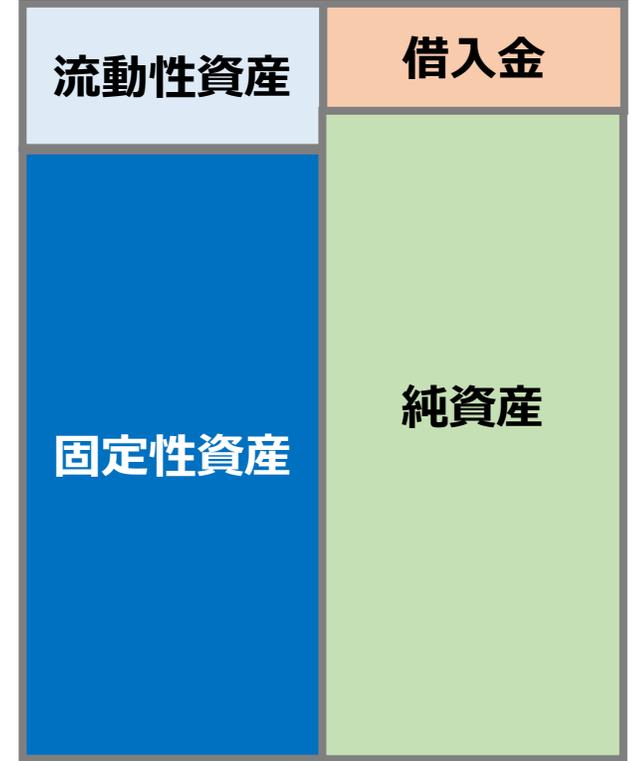
コンサルティングに必要な財産の一覧表とバランスシート

財産の一覧表

			価額
預金	**銀行**支店	普通預金	*, ***, **
	銀行支店	定期預金	*, ***, **
	銀行支店	定期預金	*, ***, **
銘柄			
有価証券	金融商品	株式 **株式会社	*, ***, **
		株式 **株式会社	*, ***, **
		株式 **株式会社	*, ***, **
		債券 第*回 国債	*, ***, **
	投資信託 ****ファン	*, ***, **	
	自社株	** * 株式会社	***, ***, **
所在			
不動産	自宅 土地	**市**町1番地2号3	** , ***, **
	自宅 建物	**市**町1番地2号3	*, ***, **
	賃貸住宅 土地	**市**町5番地6号7	** , ***, **
	賃貸住宅 建物	**市**町5番地6号7	** , ***, **
債権	貸付金	** * 株式会社	** , ***, **

個人財産のバランスシート (B/S)を作る

資産区分	(万円)	資産区分	(万円)
流動性資産	3,000	借入金	5,000
割合	10%		
受取保険金	3,000	純資産	26,000
割合	10%		
準固定性資産	13,000	純資産	26,000
割合	42%		
固定資産	12,000	純資産	26,000
割合	39%		
31,000		31,000	



コンサルティングを進めるため財産の一覧表を作る際の注意

財産の一覧表を作るときの価額

価額データはより正確な方がよい

複数の価額データがある 不動産・自社株（非上場会社）

相続税に関する課題を考えるならば、相続税評価額

しかし、不動産（土地）や自社株の価額は、評価していないことも

**相続税評価額を算出していなからといって
コンサルティングを止めない**

固定資産税評価額、純資産額など、

まずは把握できる額を取得し一覧表に記入する。

正確なデータは、時間をかけて確保していくことに。

相続税評価額を算出方法を確認

財産の種類		相続税算出における評価の方法	
金融資産	非上場株式	会社の利益、配当額、純資産価額により計算	
	生命保険金	受取保険金 - (500万円 × 法定相続人数)	
	死亡退職金	退職金 - (500万円 × 法定相続人数)	
不動産	宅地	自用地	路線価 × 地積
		貸宅地	路線価 × 地積 × (1 - 借地権割合)
		貸家建付地	路線価 × 地積 × (1 - 借地権割合 × 借家権割合 × 賃貸割合)
		借地権	路線価 × 地積 × 借地権割合
	建物	自用	固定資産税評価額
		貸家用	固定資産税評価額 × (1 - 借家権割合 × 賃貸割合)

相続税評価額を算出するのは、税理士

算出できなくても評価の仕方は知っておくべき

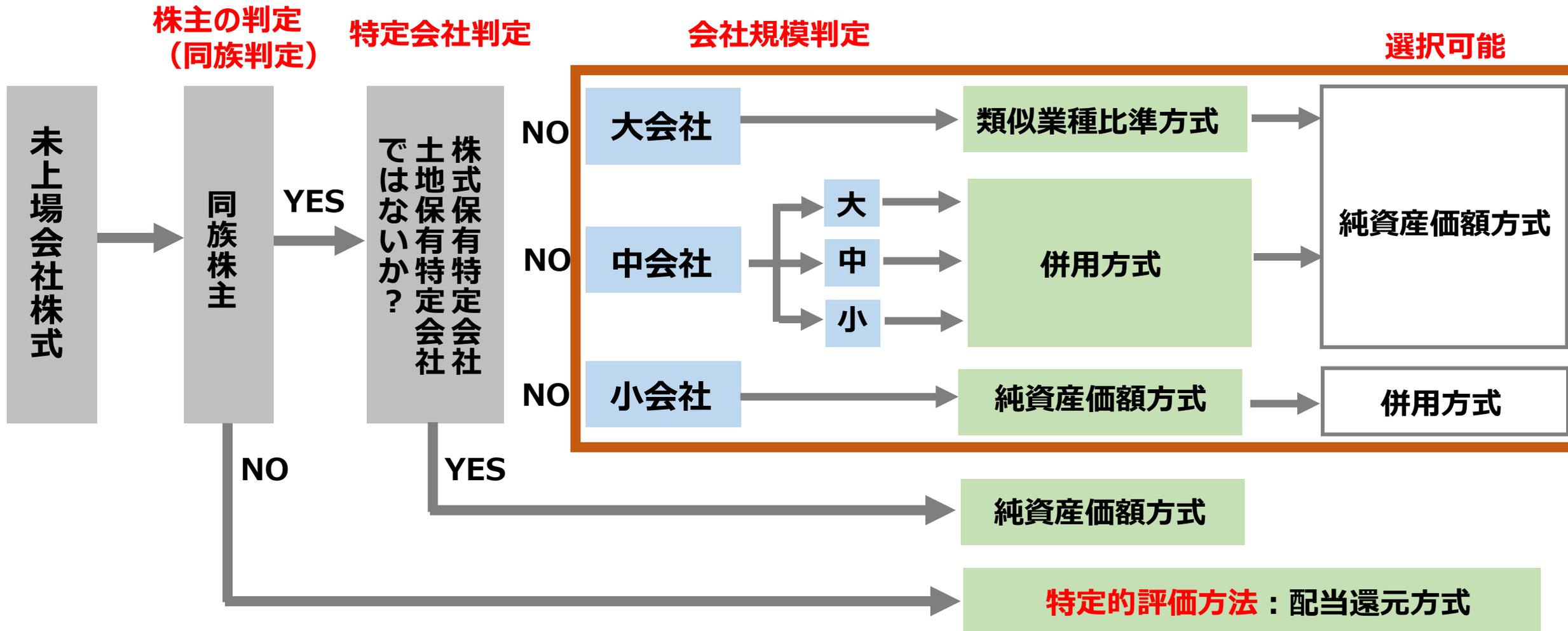
コンサルティングを進めていくために知っておきたい

自社株（非上場株式）の価額【相続税評価額】について

- 社長が持つ自社株の価額（相続税評価額）を把握するため
- 株価を下げるには何をしたらよいのかを理解するため

株価（相続税評価額）を算出するのは、税理士

コンサルティングを進めていくため知っておきたい非上場会社株式の評価の流れ



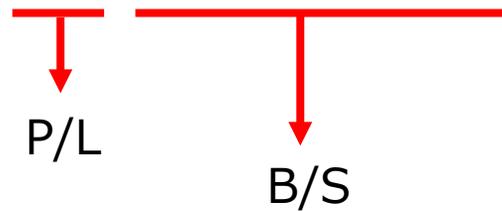
評価には、**株主名簿と決算書が必要**になる

非上場会社の株価についてコンサルティングを進めるためのチェックポイント（1）

非上場会社株式の相続税評価額をイメージする

自社株の相続税評価額の算出は、税理士が行うが、大会社は、決算書があれば大まかなイメージがつく

- 同業種の公開会社（上場企業）の株価に比率をかける
- 比率は、同業種の公開企業の配当、利益、純資産額（帳簿価格）と比較して算出する



同業種の公開企業のデータは公開されている
配当、利益、純資産額がわかれば類似業種比準価額は**算出可能**

- 純資産価額方式は資産の含み益を考慮する必要がある

税理士でないと難しい

大会社

類似業種比準方式で算出

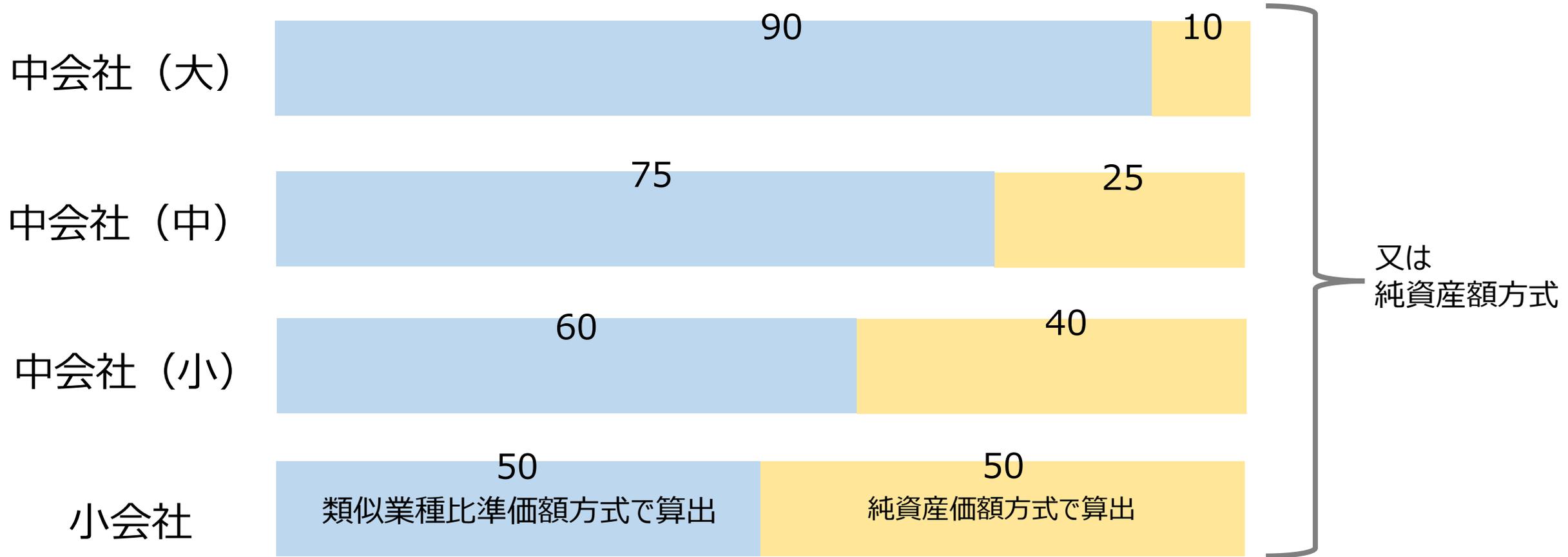
従業員70名以上

中会社

類似業種比準方式で算出

純資産価額方式
で算出

会社規模が中会社と小会社【イメージ】



土地や保険積立金など含み益があると

区分	ヒアリング項目	ヒアリング結果	
会社規模判定	①業種		規模判定:大・中・小 (中の場合:大・中・小)
	②従業員数		
	③売上高		
	④総資産額		
類似業種比準価額	⑤配当額		類似業種比準価額:
	⑥課税所得金額		
	⑦B/S純資産額(帳簿価額)		
	⑧発行済株式数		
	⑨資本金額		
純資産価額	⑩資産の含み益		純資産価額:

不動産の相続税評価額について

土地の相続税評価額の算出を算出するのは、税理士



建物は、固定資産税評価額

土地の所在地
土地の地積
土地の固定資産税評価額

路線価図 評価倍率表

がわかれば大まかに評価額はわかる

相続税評価額は、さらに**地形による補正**などをするので、
税理士による算出が必要

路線価は、路線(道路)に面する標準的な宅地の1平方メートル当たりの価額(千円単位で表示)。
路線価が定められている地域の土地等を評価する場合に用いる。
路線価が定められていない地域は、その市区町村の「評価倍率表」

国税庁 財産評価基準書 路線価図・評価倍率表

土地の相続税評価額の目安を試算する

公示価格

国土交通省土地鑑定委員会が毎年3月に公示する標準地の価格。
地価公示法に基づいて、全国の分科会に属する鑑定評価員（不動産鑑定士）が
毎年1月1日時点の1 m²あたりの正常な価格を判定

固定資産税評価額

固定資産税評価額は**公示価格の0.7倍を目安**に設定

相続税税評価額

相続税評価額は**公示価格の0.8倍を目安**に設定

試算

固定資産税評価額が、**188,947,250**円の土地の相続税評価額の目安

$$188,947,250\text{円} \div 7 \times 8 = \mathbf{215,939,714\text{円}}$$

土地の相続税評価額を算出するにあたり

1. 所在地は、**路線価地域**か**倍率地域**か？
2. 利用形態は、**自用地**、**貸宅地**、**貸家建付地**、どれに該当するのか？ または、**借地権**か？
3. 土地の形状はどの様か？
奥行のある土地か？ **奥行価格補正**
正方形や長方形ではない**不整形な土地**か？ **不整形地補正**

相続税評価額を算出方法を確認

財産の種類		相続税算出における評価の方法	
金融資産	非上場株式	会社の利益、配当額、純資産価額により計算	
	生命保険金	受取保険金 - (500万円 × 法定相続人数)	
	死亡退職金	退職金 - (500万円 × 法定相続人数)	
不動産	宅地	自用地	路線価 × 地積
		貸宅地	路線価 × 地積 × (1 - 借地権割合)
		貸家建付地	路線価 × 地積 × (1 - 借地権割合 × 借家権割合 × 賃貸割合)
		借地権	路線価 × 地積 × 借地権割合
	建物	自用	固定資産税評価額
		貸家用	固定資産税評価額 × (1 - 借家権割合 × 賃貸割合)

相続税評価額を算出するのは、税理士

専門家とどのように連携する？ 【2023年12月】

課題解決のロードマップ^o の

作成は、お客さまを担当する**みなさん**

何をする ・ 誰がする ・ いつまでに完了する

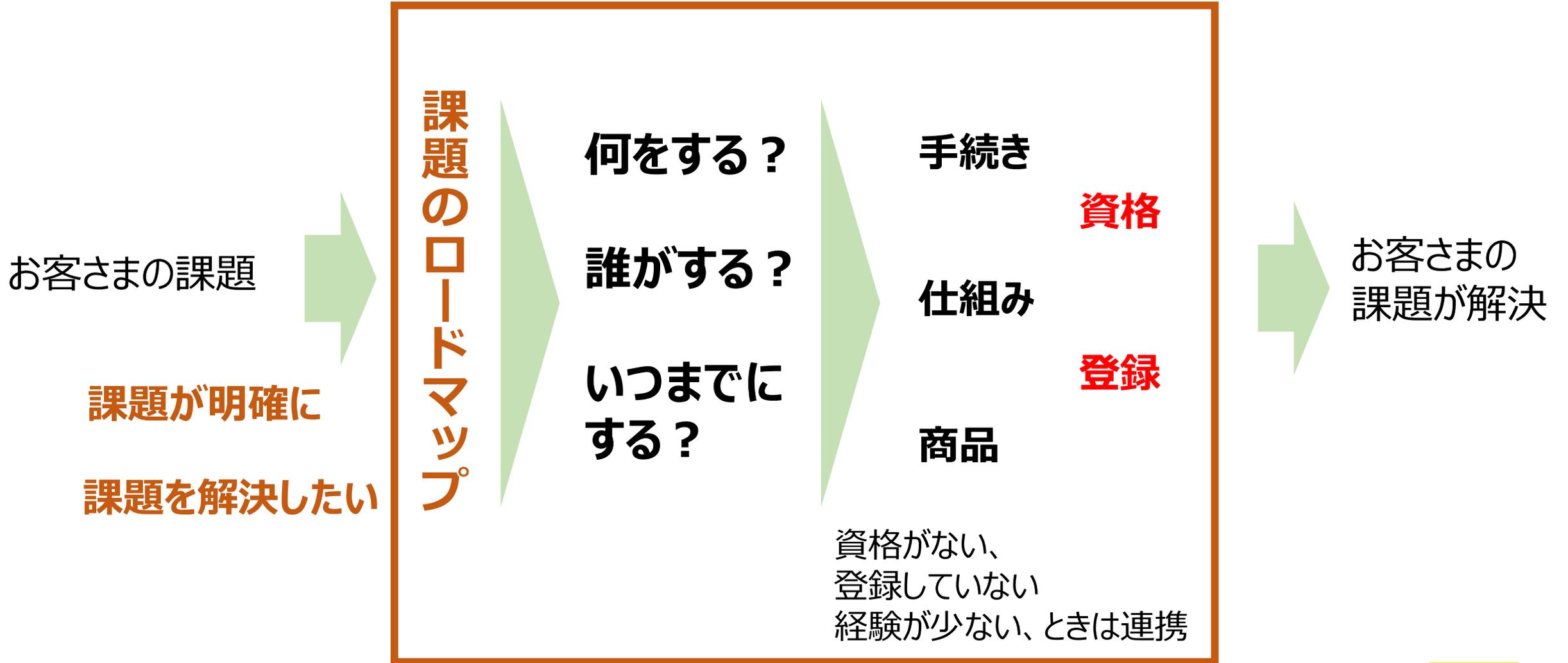
実行は、お客さまを担当する**みなさんと、専門家**

専門家と連携

進捗管理は、お客さまを担当する**みなさん**

専門家と協力し調整

課題解決のロードマップ



信用 と 信頼

専門家の実績を
あなたが調べる

直接に話しをして
あなたが確かめる

実績

お客さまの伴走者

相続

遺産分割手続
相続税申告
相続対策（生前）

事業承継

納税対策
組織再編
権利者との調整
資産運用

著書・論文

講演
直接に質問
一緒に仕事

あなたと協同

専門家の矜持
相手を尊重する

直接に会って確かめる努力

信頼関係を築くために 【ご参考】

信頼を築いていくために、講師が実行していること

自分ができることを明確に

- 資格と経験（実績）
- 得意なこと
- 不得意なこと

自分を分析し、公表

相手を尊重する

- へりくだらない
- 自分もプロ、相手もプロ

依頼されたら

- 速やかに対応
- 広く、深く調べる
- 期限を絶対に守る

相手の期待以上に

相手を、相手の仲間を助ける

- 自分ができること、はかって出る

相手の専門領域について

- 勉強する
- 勉強したうえで質問する

ベースを上げる
専門でないことも知る

引き受ける

- できることは積極的に引き受ける
- 相手が大変と思えることを引き受ける



共有

お客さま本位である

お客さまの課題を解決する

お客さまの目的を実現する

コンサルティング報酬と手数料について 【2024年1月】

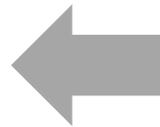
コンサルティング報酬額に関する課題

金額の根拠は？

① 時間

② 財産額

③ 難易度



商品・仕組みの手数料の算出根拠はコレ

基本料金（最低報酬額？）に、加算して金額を算出する？

お客様から得た報酬と手数料

コンサルティングの報酬 と 仕組み導入の手数料



民事信託サポートサービス

報酬と手数料の価額について

コンサルティング報酬

一律

財産の戦略デザイン

社長の財産の戦略デザイン

385,000円（税込）

財産の戦略デザイン

275,000円（税込）

仕組み導入のサポート手数料

変動

民事信託サポートサービス

難易度、作業工数により見積り

コンサルティング受託時に お客様に提示するスケジュールシート

〇〇〇 様

社長の財産の戦略デザイン スケジュールシート

株式会社 雑志舎

2023年**月**日作成

1. 契約の締結

社長の財産の戦略デザイン 業務委託契約

契約締結日：2023年**月**日（着手金11万円（税込）をお振込みいただきます）

第1回ミーティング前にご提出いただいている資料

■ 法人3期分のB/SとP/L、■ 会社定款、■ 履歴事項全部証明

■ 法人契約の生命保険（〇〇〇〇生命・〇〇生命）

2. 第1回ミーティング【訪問】

2023年**月**日（月）14時

① 〇〇様の『思い』をお聞かせいただきます

今後の会社経営、今後の個人資産の運用、相続と事業承継

② 〇〇様の個人財産の状況についてお聞かせいただきます

3. 推測した課題のご説明と課題の定義【訪問】

2023年 月 日（ ）【第1回ミーティング時に予定を決めます】

第1回のミーティングと追加でご提出いただいた資料をもとにして、弊社が

推測した課題についてご説明します。

推測した課題のなかから、〇〇様が解決をご希望される課題を特定【課題の定義】

していただきます。

4. 課題解決のロードマップを提示してご説明【訪問 or オンライン】

2023年 月 日（ ）【第2回ミーティング時に予定を決めます】

特定した課題を解決する『課題解決のロードマップ』をご説明いたします。

課題解決のロードマップの実行に関する専門家の選定など、ご相談させていただきます。

ながら決定していきます。

←

『社長の財産の戦略デザイン』は、ここで終了し、残額をお振込みいただきます

←

5. 課題解決のロードマップの実行

課題解決のロードマップ提示後、3か月間、実行を支援いたします（無料）。

←

- ① お客様とのミーティングは3回原則訪問だが、遠方の場合は、オンラインも
- ② コンサルティング受託時に着手金をいただく
- ③ 3回のミーティングの目的と内容を明確にしておく
- ④ 3回の面談を終え、成果物をお渡しして、報酬を請求する

コンサルティング終了後、3か月のフォローアップを設けることで、手数料・紹介料を得ていく流れに

一律のコンサルティング報酬で利益を確保するために

ポイント

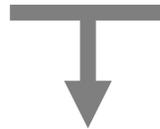
- ① 一律の料金で受託できるように作業工程を明確にする
- ② 財産の状況を分析するために、提示してもらいたい資料を明確にして分析はシステムを利用する
- ③ 思いのヒアリングなど定性的な情報を仕組みで把握できるように工夫する
- ④ 終了後、一連の工程でどのくらいの時間がかかったのかを把握
次回以降の取り組みに活かす

コンサルティングの価値をアピールするマーケティング 【2024年2月講座より】

マーケティングの目的

あなたのことを、知ってもらおう

信用を得る

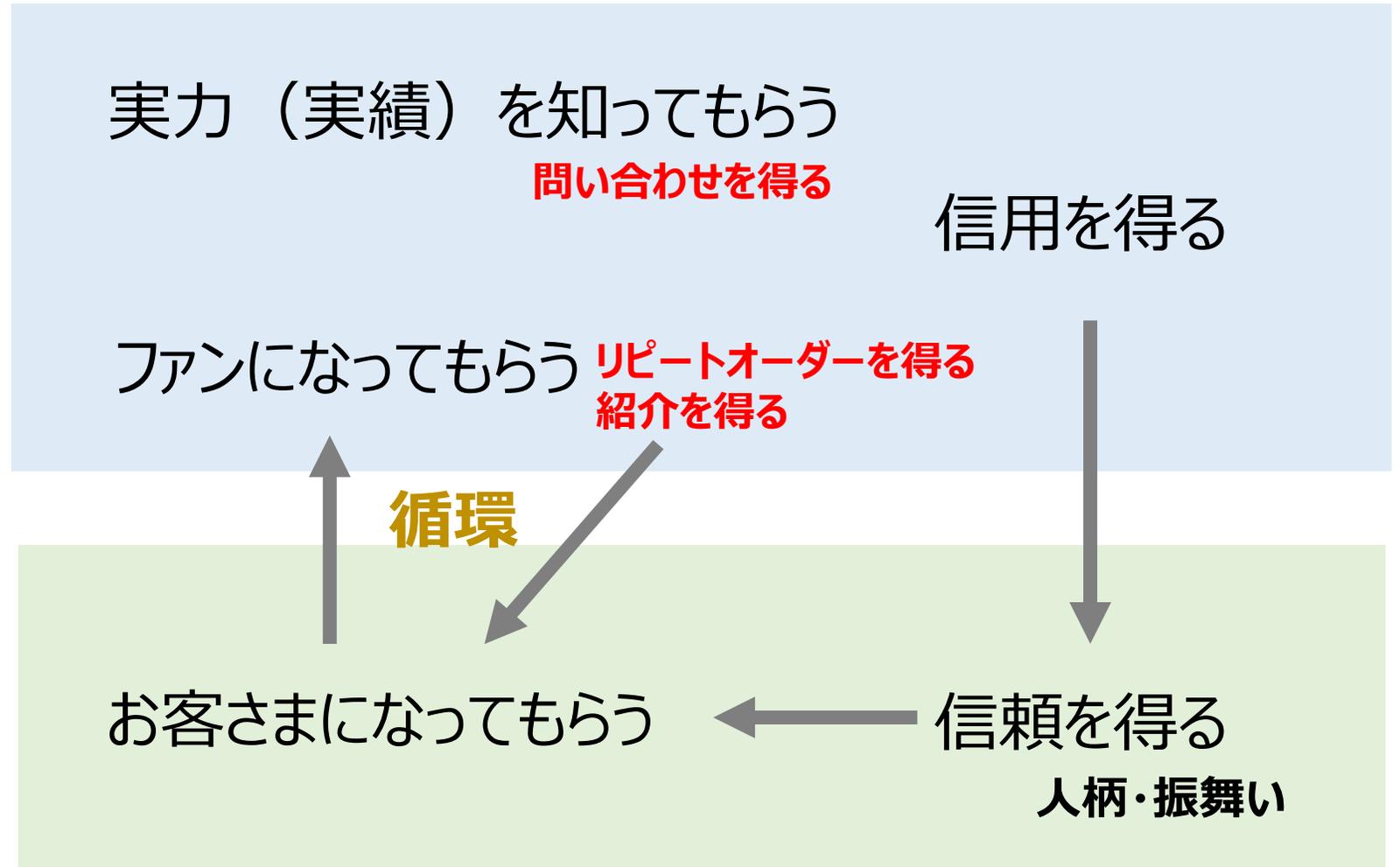


過去の言動や実績から、確かなものとして信じて受け入れる実績や成果に対する評価

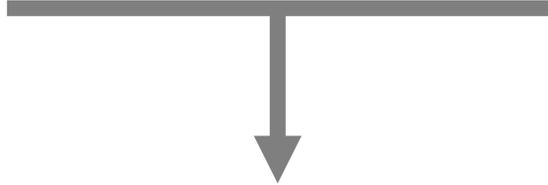
目的

あなたのことを知ってもらう

信用を得る



実績を知ってもらい信用を得る



どの媒体で？ どんな実績（専門性）を？

いかにして検索されるか

媒体

SNS広告、書籍、記事、
セミナー、
ラジオ、TV

検索

あなたが取り扱っているサービス・商品

あなたのこと、あなたの会社のこと

HP

会社概要
サービス（商品）
実績

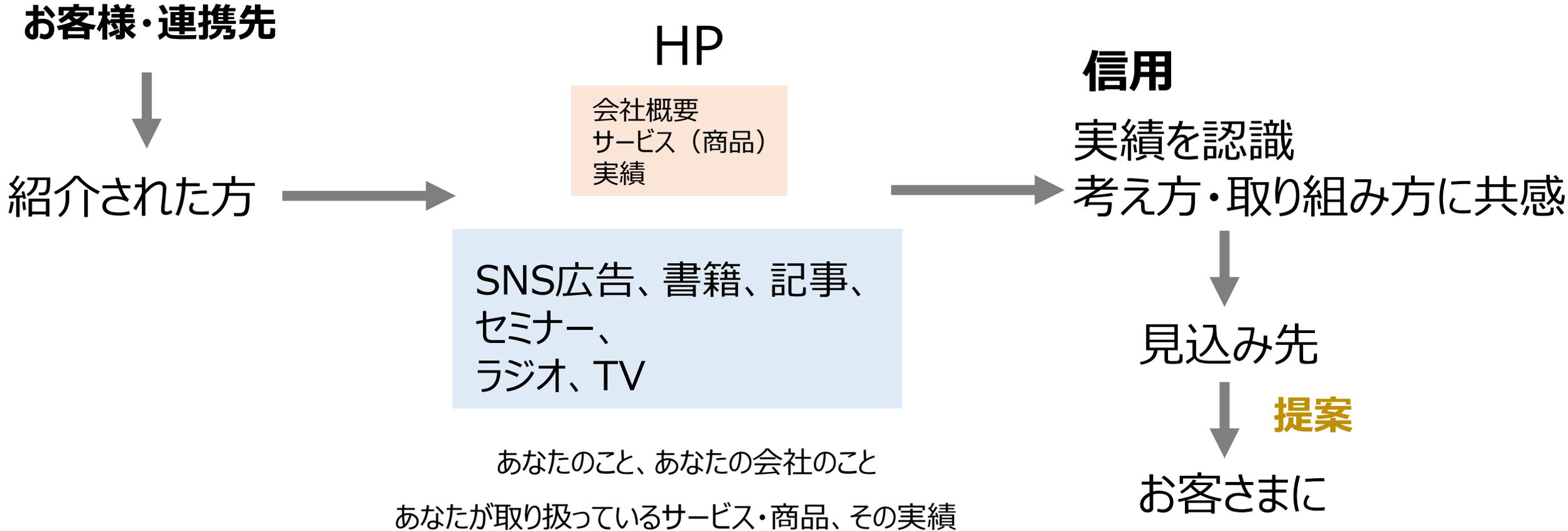
問い合わせ

見込み先

営業活動

お客さまに

紹介などで接点を得た方から信用を得るには



コスト削減方法を検討し、取り組む

無料で取り組むことができるツールは多数ある

まずは、無料で取り組んでみて、効果（良い・悪い）を実感する
いきなり、有料プランに取り組まなくてもよいのでは
継続できる企画を考え、
フロー図を作る（どのように見込み先を増やしていくのか）

コンテンツ制作者として考えていること

著作権、制作者の利益確保、制作したものへの責任（正確性など）の問題があるが、共有できるものを作り、制作コストを下げる必要があるのではと考える

ご留意事項

- 本資料は、作成日現在の法律・税制等に基づくものです。
- 本資料にシミュレーションが含まれる場合、前提として記載している想定条件に基づくシミュレーションであり、実際の状況とは異なる場合がありますので、予めご了承ください。
- 本資料は、情報を提供するために作成したものであり、その確実性・完全性に関して保証するものではありません。実際の個別具体的な税務に関する相談、法律に関する相談については、本資料を取得された方ご自身の責任で弁護士、会計士、税理士などの各専門家にご相談いただくようお願い申し上げます。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、今後、予告なしに変更されることがあります。当社は本書のアップデートを行うことをお約束いたしません。
- 本資料に記載された商品・サービス等については、その実行・提供をお約束するものではありません。
- 本資料は当社の財産であり、要求があったときは当社に返還され、本資料を取得した方が作成した写しは破棄されるものとします。本資料を取得された方及び当社のいずれも上記に反する表明や誓約に依拠することはできません。

本資料作成日：令和6年2月28日