

ご挨拶

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
代表理事 中沢 誠

暑さ厳しき折、皆様いかがお過ごしでしょうか。

先日、不動産会社による「囲い込み」問題がマスコミに取り上げられておりました。

「囲い込み」とは、物件の売却の依頼を受けた不動産会社が、他社からの問い合わせに対して「既に契約予定となっている」などと偽って紹介を拒むことであり、自社の利益を優先し、顧客である売主に不利益を与えかねない行為です。もとより違法な行為ですが、残念ながら長年にわたり行われていた業界の悪弊の一つであります。

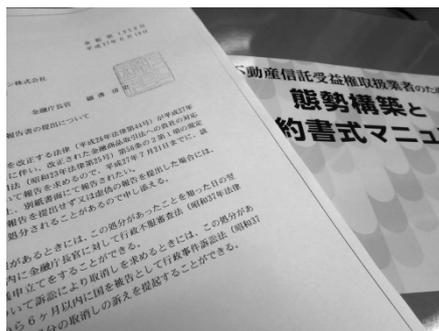
「自浄作用が働かないのであれば規制を強化するほかない」という話になるわけですから、業界団体だけでなく、個々の企業においても、コンプライアンス意識の向上にもっと真剣に取り組むべきだろうと思います。

当協会としまして、コンプライアンスに関する研修等を通じて、不動産業界の健全な発展に貢献してまいりたいと考えておりますので、引き続きよろしくお願ひ申し上げます。



金融商品取引法の改正

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
専務理事 入江 潤一



5月29日に金融商品取引法の改正法が施行され、不動産信託受益権を取り扱う第二種金融商品取引業者についても、原則として協会(一般社団法人第二種金融商品取引業協会)への加入が求められることになりました。

協会加入は必須ではありません。しかし、協会に加入しない第二種業者は、協会が定める規則等に準ずる内容の社内規則を作成し、かつその社内規

則を遵守するための体制整備が必要になります。

社内規則を制定することだけなら可能でしょう。問題はいかに遵守するための体制整備を行うかです。

具体的な遵守体制を決め切れず、改めて協会への加入を検討し始めた業者や金融商品取引業からの撤退を検討している業者も出てきました。

このニュースレターが発行される頃には、協会非加入業者に対して行われている報告徴求も終わりを迎えています。協会加入が「マスト」となるのでしょうか？非加入業者に明確な体制整備基準が示される日がくるのでしょうか？

今後も、この改正法対応の行方から目が離せません。

登録専門家の募集

当協会では、当協会の活動趣旨にご賛同頂ける方を対象に、登録専門家を募集しております。

《対象》

- ・不動産ビジネスに携っている方
- ・不動産関連資格をお持ちの方
(弁護士、公認会計士、税理士、不動産鑑定士、司法書士、土地家屋調査士、行政書士、マンション管理士、ファイナンシャルプランナー、宅地建物取引主任者、不動産コンサルティングマスター、ビル経営管理士、不動産証券化協会認定マスター等、国家資格、民間資格を問わない)

《役割》

- ・当協会主催の講演会等への登壇
- ・当協会ホームページ、ニュースレター等への寄稿
- ・当協会の運営、広報等に関するサポート

《特典》

- ・当協会主催セミナー、講演会等の受講料 20%割引
- ・当協会 HP への登録専門家プロフィール及び登録専門家 HP へのリンク掲載
- ・登録専門家向け勉強会・研修・懇親会等への参加
- ・登録専門家が主催又は登壇するセミナー等の告知を当協会 HP 及びニュースレターへ掲載

※登録の方法等につきましては、当協会のホームページをご覧ください。

<http://www.fudosan-pro.biz/>

平成 27 年 1 月から、何が変わる？（相続税及び贈与税の税制改正：第 4 回）

※前 3 回分の続きの記事となります

＜相続税・贈与税共通の改正＞

中小企業の経営の円滑な承継を税制面から支援するため、平成 21 年度税制改正で「非上場株式等に係る相続税・贈与税に納税猶予制度」が創設されました。この制度は中小企業の後継者が現経営者から会社の株式を承継する際に相続税及び贈与税について、一定の納税猶予をするものですが、中小企業に対する例外的な措置であるため、その適用要件が厳しく、利用件数も低迷していました。そこで今回、制度の利用を促すために、適用要件の緩和や手続の簡素化が行われました。

（1）事業承継税制の概要

① 相続税の納税猶予及び免除の特例制度

後継者が、先代経営者（被相続人）から相続等により非上場会社の株式等を取得し、一定の要件を満たす場合は、後継者が相続前から既に保有していた議決権株式を含め、発行済議決権株式総数の 3 分の 2 に達するまでの部分について、課税価格の 80% に対応する相続税の納税が猶予されます。納税が猶予された相続税額は、後継者の死亡等により、納税が免除されます。

② 贈与税の納税猶予及び免除の特例制度

後継者が、先代経営者（贈与者）から非上場会社の株式等の贈与を受け、一定の要件を満たす場合は、贈与前から後継者が既に保有していた議決権株式を含め、発行済議決権株式総数の 3 分の 2 に達するまでの部分について、贈与税の全額の納税が猶予されます。納税が猶予された贈与税額は、先代経営者又は後継者の死亡等により、納税が免除されます。

（2）事業承継税制の主な改正点

改正事項		改正内容
適用要件	後継者の要件	後継者の要件のうち、被相続人等の「親族」であることとする要件が廃止
	先代経営者の要件	先代経営者（贈与者）が、贈与時において「役員」に場合であっても、特例の適用を受けることが可能となる。【贈与税のみ】 改正前：役員でないこと 改正後：代表権を有していないこと
納税猶予期限の確定事由（納税の猶予が打ち切りとなる一定の事由）		経営承継期間（原則として、申告期限の翌日から同日以後 5 年を経過する日までの期間）における常時使用従業員数に係る納税猶予期限の確定事由が変更 改正前：経営承継期間 <u>毎年</u> 、贈与又は相続開始時の雇用の 8 割以上を確保すること 改正後：経営承継期間 <u>平均で</u> 、贈与又は相続開始時の雇用の 8 割以上確保すること 代表権を有しない役員である先代経営者（贈与者）が、会社から給与等の支給を受けた場合であっても、納税猶予期限の確定事由に該当しない。【贈与税のみ】

※1 上記の改正点は、平成 27 年 1 月 1 日以後に相続、贈与によって取得する非上場株式等から適用されますが、改正前の事業承継税制の適用を受けている後継者についても、選択により、一定の条件の下で改正法に規定する後継者とみなして、新事業承継税制の一定の改正事項の適用を受けることができます。

※2 平成 27 年度の税制改正では、更なる納税制度の拡充が図られており、一定の条件のもとで贈与税の納税猶予制度の適用を受けている者が、贈与者である先代の経営者が存命中に次の経営者（後継者）に再贈与を行う場合にも、その後継者が贈与税の納税猶予制度の適用を受けるときは、その適用を受ける特例受贈非上場株式等に係る納税猶予が免除されます。（平成 27 年 4 月 1 日以後の贈与から）

担当：高野真二（高野会計事務所：公認会計士、税理士、当協会理事）

【連絡先：03-3252-8010、事務所ホームページ：<http://kanda.zaisan-tokyo.com/>】



相続税及び贈与税の法改正と保険活用（最終回）

会社などの経営者は相続にどのように備えておくべきでしょうか。

オーナー経営者の場合、株式や不動産が遺産として相続されることになります。

その際に法定相続割合で遺産を分割したとしても、後々に経営を巡って紛争の種になることもあります。相続人の立場でも、会社設立時に比べ評価額が大きくなっていき納税資金に苦労することも起こりえます。

後継者に会社(株、不動産)を引継がせ、他の相続人に代償金を渡すことで解決する方法があります。現金などの財産が不足する場合、後継者が受取った保険金を代償金に充てることができます。また、後継者に株を贈与したり、現金を贈与し後継者が契約者・受取人、社長を被保険者とする贈与保険プランなどが使われたりすることもあります。

法人の対策としては社長を被保険者、会社を受取人とする法人保険があり、社長が万が一の場合に会社が受取った保険金で、株を相続した相続人から自社株を買取る方法もあります。ただし、買取には余剰金等の制約があり、課税額等も考慮して保険金額を設定する必要があります。

後継者に対する相続や贈与には一定の条件のもと納税猶予制度もあります。また自社株の評価引下げなど様々な対策が可能かもしれません。

ただ実際の相続は、いつ起きるかわからないものです。個人でも法人でも相続の準備は遅きに失することのないよう、また相続人間で揉めることのないような対策が必要なのです。その際に生命保険の利点を生かした対策も有効な一手段となるでしょう。

担当：藤田道則（マニユライフ生命保険株式会社：プランライトアドバイザー）
個人・法人のお客様の実情に合わせたコンサルティングを通じて「保障」「貯蓄」「相続・贈与」に取り組む。
【連絡先：090-2434-5201】



オトコはつらいよ！？ ～近隣対策クロニクル～（第3回）

【vol.3 近隣説明会？住民集会？そしてあっせん調停】

やった！説明聞きますというご連絡を近隣住民の代表の方からいただきました。

あれ、でも待てよコレ？会合の趣旨は『事業者の「説明会」ではない住民主権の計画ヒアリングの集会』だそうなの。

うむ、なるほど。乗るか？どうする？接点をこちらサイドから消すのは良くないな。お呼ばれしましょう。

で、当日。証拠を残したかったのでしょうか「これは事業者の計画説明会ではない」という看板掲げられ写真やビデオバンバン撮られました。計画内容の説明をすればそんなもの認めないのオンパレードで我々事業者はチンピラ呼ばわり。吊し上げですか。まあ覚悟はしてましたけどね。

このままでは平行線。行政を仲介者とした「あっせん調停」に持ち込むしかないな。あっせん調停は複数回事業者と近隣住民が役所に行って開催されるものなので数か月期間がかかる。事業スケジュール遅れるけれど仕方がない。

そしてあっせん調停開始。あくまで近隣住民の皆さんは「マンションなんか絶対建てさせない！」なんですね。調停の場でも何度話しても平行線。折り合い点見つめましょうよ。話合いの場を持った意味がない。日影の実害に応じて近隣対策補償費だって予算建てしてるんですから。近隣住民のリーダー格の人は声がデカイ。気の弱い他の住民の皆さんはこの人達に逆らうのが怖い様子ですね。ある意味かわいそう。「マンションなんて絶対建てさせない」というのは本当に近隣住民皆さんの総意なのでしょうか？

あっせん調停繰り返すこと数回。・・・なんか事前に近隣住民側に事業者の情報が漏れる。

ああなるほど、指導課の責任者は市民局上がりなのね。事業者側に冷たすぎるよ。一方的に住民側の意向を受け入れろって採算合わない事業にはできません。譲歩案提示してるのに。高さだって7階建てを6階建てにして日影かかる範囲も狭くしたじゃないですか。そういうことなら・・・

次回へ続く。

担当：皆藤一郎（日本橋アセットコンサルタント：不動産コンサルタント、不動産仲介）
住宅・商業・オフィスの事業主経験を活かした相続・事業承継に関わる問題解決コンサルティング
【連絡先：電話 03-5299-9777 mail:kaito@nihombashi-ac.jp】



登録専門家に訊く！（第2回）

前回に引き続き、今回も当協会にご登録頂いた専門家の方に、一問一答形式で様々な事柄をお伺いしています。皆様に、当協会及び専門家の方々のことを、さらに身近に感じていただければ幸いです。

第2回目は、アーネスト行政書士事務所代表の行政書士、國府栄達（くぶえいたつ）さんです。

Q：國府さんが現在携わっていらっしゃる業務は、どのような内容でしょうか？

A：私の事務所では現在、数ある事業分野の中でも、金融商品取引業に特化して、たとえばファンド事業や不動産信託受益権の取引に参画したい、というお客様（企業）を対象に、登録申請手続きや社内規則・法定書面の作成などを中心に、金融商品取引業に係るコンプライアンス・内部管理体制の整備・維持をサポートさせていただいております。

Q：國府さんの事務所ならではの「強み」は何でしょうか？

A：まず、私は金融商品取引法が施行された平成19年当時から現在の業務に携わっており、不動産会社やAM会社をはじめ、FX会社や証券投資顧問会社、各種ファンド会社など、金融商品取引法に係る様々な分野のお客様の幅広いご相談・要望に対応してきた経験と実績から、多様な金融商品取引業の業種への対応が可能なのだと思います。特に、銀行員時代に実際に自身で証券営業を経験し、その他ベンチャー企業勤務時代にはISO規格の認証取得に向けた組織・社内体制づくりや内部監査の実務も経験しているため、法律論だけではなく「実務」の視点を大切にされた対応を心掛けています。

Q：最後に、不動産ビジネスに携わっている方に対して、一言お願いいたします。

A：昨今、金融商品取引法をはじめとして各種法規制が厳格化する方向にある中、「コンプライアンス」という言葉が叫ばれることも多くなりましたが、私は、車の運転に例えるならば、コンプライアンスとは車のブレーキではなく「カーナビ」だと考えています。

すなわち、車を走らせるに当たり、正しい道りをあらかじめ把握して、車が途中で道に迷ったり、間違っただ道を走ることなく、トップギアで駆け抜けることができるよう正しくナビゲートする活動だと考えます。経営において、コンプライアンスは、企画や営業と同じく利益を生み出すために必要な活動なのです。不動産ビジネスの現場におかれましても、こんな視点でコンプライアンスを意識されてみてはいかがでしょうか。

※國府さんのプロフィール及びご連絡先については下記URLをご参照ください。

http://www.fudosan-pro.biz/登録専門家一覧/14015_國府栄達/



第2回交流会のご報告

平成27年5月29日（金曜日）に、当協会の第2回交流会を開催いたしました。当日はあいにくの天候にもかかわらず、40名を超える不動産関係者と士業等の専門家にお集まり頂き、活発な意見や情報の交換が行われ、盛況のうちに終わりました。

不動産ビジネスは非常に裾野が広い業界であり、高度な専門知識が求められる場面が少なくないため、様々な形での協業やコラボレーションが必要となります。当協会の活動が皆様の橋渡しの一助になれば幸いです。

次回の交流会は11月13日（金曜日）に開催を予定しております。多くの皆様方にご参加頂けることを願っております。



《編集後記》

季節が巡るのは早いもので、あっという間に今年も折り返し地点を過ぎ、真夏の色彩を帯びてきました。

さて、日差しがジリジリと照りつける中、昼食を食べにお店に辿り着いて、そこでキンキンに冷えた水が出されると、それだけで「おもてなしの心が分かってる！」と感じて満足する方、私の他にもいらっしゃいますよね？（笑）これが麦茶や玄米茶なら尚のこと。ついでに味噌汁が冷汁に変わってれば完璧ですけど・・・そこまで徹底したお店には未だ出会えていません。

顧客のニーズを敏感にキャッチして、サービスに反映させる、という発想は、飲食に限らず、どの業界においても重要なポイントだと思います。お客様あってこそこのサービス、「相手目線で考える」ということを大切にしたいものですね。（担当：塩足）

当協会への連絡先