

相続救急110番

「相続難民」にならないために

新春特集

司法書士法人 ABC 代表

椎葉基史

染宮教育総研株式会社
染宮会計事務所 代表

染宮勝己氏

対談「時代に先駆けた相続対策”生命保険”」第二部 大相続時代の到来と多様化する相続問題 求められる専門家同士の連携と支援

高齢化が進み、死亡者数に比例して、相続件数も間違いなく増加します。相続の場面において、生命保険の有無が、遺族の運命を大きく左右します。今回も前回に引き続き、いち早く生命保険の重要性を感じ、税理士の視点から生命保険を販売する営業マンの育成・支援を手掛ける第一人者、染宮教育総研株式会社代表取締役の染宮勝己氏と司法書士法人ABC代表の椎葉基史による対談をお届けします。

第二部では、今後の相続支援の在り方、生命保険の重要性について両者の経験を交えて語り合いました。

椎葉代表(以下、椎葉)：私の事務所では特に、相続の分野を根幹業務として取り組んでいます。相続の分野は幅広く、事業を始めたころは専門家として知識が不足している部分もあり、「相続の専門家」と呼ばれることに違和感がありました。そんな時、私の中で負債の絡む相続問題の対処法が、完全に抜け落ちてしまっていることに気が付きました。そこから、負債相続支援の活動に力を入れるようになりました。今ではその第一人者と呼んでいただくこともあり、本当にたくさんのお客さんから、お礼の手紙を頂けるようになりました。やはり、相続の中でも、陰で葬り去られるような問題に悩まされている人の身近に寄り添い、一緒に解決していくということが私のこれからの立ち位置だと考えています。

これから税理士業界、保険業界それぞれにおいても相続の時代を迎えることとなります。そこで、双方に精通する染宮先生の視点から感じている課題などがあればお話しいただきたいと思えます。また、それに対してどのような支援をしてほしいとお考えでしょうか。

染宮代表(以下、染宮)：税理士業界では、資産税が流行った当時、税務はもちろんですが、不動産のことまで自分たちだけで全てを請け負おうとしていました。宅地建物取引士などの資格を取って、仲介や売買までという先生もいらっしゃいま

した。しかし、今はそういう時代ではありません。それぞれの分野で、しっかりと深い知識を持った専門家が求められていると感じています。ですから、われわれ士業の専門家同士が連携していかなければならないと考えています。

士業の中でも、それぞれの分野で一生懸命に取り組んでいる先生や、事務所との連携が必要になります。そのためには、いかに信頼できる仲間や知り合いを作り、つながっておくということが重要になります。弁護士の先生で例えると、「あの先生はとても情に厚いかただから、離婚訴訟をお願いしたい」「金銭トラブルで揉めているかたは、この先生に紹介しよう」というように、その先生がどういうかたで、どんな分野に精通しているのかを知っておくことが必要です。それはあらゆる業種にいえることです。ですから司法書士さんの場合は、家族信託あるいは負債相続を支援するということ、その業界で最も信頼できる人、実力のある人と知り合っておくことが重要になります。

今では社会の目も厳しくなり、専門家といっても本当にその分野に精通していなければ、訴えられることもあります。昔のように全てを自分たちだけで請け負って、万が一のことがあると大変ですから。

椎葉：そうですね。間違った助言や、手続きを行って専門家

次々と浮上する相続問題、支援の要となる専門家ネットワーク

責任を問われるというケースも耳にするようになりましたね。

染宮：私は、その先生がどれだけの案件を経験しているか、どれだけ失敗し傷ついたのか、そういう所を通ってきた先生が本当に信頼できるかだどと考えています。われわれが大事なお客さんを紹介するためには、そういったことも見抜いていかなければなりません。

椎葉：確かにそうですね。むやみに紹介することはできませんね。

染宮：これから数十年間は高齢化社会が続き、相続の時代となります。これまでは相続税の問題ばかりが目立っていましたが、高齢化に伴い認知症の問題も新たに浮上しています。そうすると相続税の申告を考える前に、相続対策をしていかなければなりません。

椎葉：そうですね。

染宮：高齢化社会を支える子どもたちも収入が少なくなってくると、親の財産を当てにします。そうなると、当然相続争いが発生します。反対に親の立場になると、子どもたちと離れて暮らしていたり、子どもも高齢となっていたりすれば、自身の面倒を見てもらうことは難しいと考えられます。ですから自分たちの財産は、守っていかなければいけません。このように、問題は多種多様で次々と発生するのです。椎葉先生がされている負債相続問題もその中の一つですよ。

私がこれから支援していこうと考えていることは、いわゆる「廃業」という分野です。事業の継続が難しい会社の経営者さんのために、前向きな廃業のお手伝いをしていくというものです。

通常、債務超過であれば、倒産の手続きをすることになります。しかし、財産はあるが、後継者がいない。M&Aもできない。しかし、経営者が高齢であれば、このまま継続させることはできない。そういったときに、この会社をどのように整理していくかということが求められます。

生命保険の営業マンが、お客さんに「そろそろ廃業したいんだ」と相談されたときに、「こういう先生がいますよ」と言えるように、営業マンにも発信していかななくてはなりません。早い段階から準備ができれば、社長が今まで何十年かをつぎ込んだ会社を、上手に廃業させることができます。例えば、投資した分を回収したり、部分的に売れるものはM&Aをしたりすることができるのです。しかし、まだまだ廃業という悪い印象を持たれがちです。

椎葉：そうですね。悪いですね。

染宮：しかし、少子高齢化社会ですから、必要にならざるを得ないのです。日本は中小企業が大半を占めていますが、正直そのほとんどはM&Aをすることができません。一部の事業を部分的に、ということはできるかもしれませんが…。ですから、われわれ専門家は信託や廃業、M&Aとそれぞれの分野に注目していかなければなりません。そういったことを、得意分野としている先生がたとネットワークを作っていくことも必要です。

それを「まだ前例がないから危ない」とマイナスな思考で捉



えてしまうと、5年後10年後には立ち遅れてしまいます。ですから相続に関係する分野で、「自分の得意な分野から見ていく」という感覚が大事だと考えています。それは士業全体で、重要となる考え方だと思っています。

椎葉：そうですね。特に士業のかたは物事を考えるときに、まず「不可能」を考えてしまう傾向にあります。ある有名な司法書士の先生が、「僕は可能を、まず考える」とおっしゃっていて、士業の人にとって最も必要とされる発想の転換だと感銘を受けました。負債相続においても、生前から経営者を支援することで、その家族を守ることにもつながります。

しかし、実際にはわれわれ専門家と経営者との間には、まだまだ距離があります。保険業界のかたは経営者さんとしっかりと、コミュニケーションを取れる立ち位置にいらっしゃるの、相続という分野において、その立ち位置だからできる助言もあるかと思います。保険業界にも精通していらっしゃる染宮先生の視点で、今後、生保営業マンに期待する役割などがあればお聞かせいただけますか。

染宮：そうですね。私は生命保険という商品が、最も相続に関係してくると思っています。不動産や投資と言っても、命が終わってしまうと関係のない世界になってしまいます。人間の命に関わる商品というのは、やはり生命保険しかないのです。ですから、自分が亡くなった後の将来や、遺される家族に思いをはせると、生命保険はものすごく価値ある商品だと思うのです。

椎葉：本来の保険の役割ですね。

染宮：はい。実は私自身が経験した、今でも忘れられない話があるのです。

数十年前、友人と酒を酌み交わしながら将来について語り合ったことがありました。彼は学校の先生をしていて、「自分はこういう先生になりたいんだ」と、教員としての夢を語ってくれました。年代が同じだったこともあり、お互いに頑張っていきましょう、と言って家路につきました。

しかしそのわずか1週間後、彼が突然亡くなったという知らせを受けたのです。1週間前に会った時、あんなに元気だった彼がなぜ亡くなるんだ！と衝撃を受けたことを覚えています。彼には奥さんと子どもさんが2人おり、その3人を残して亡くなりました。私は奥さんから相続の手続きや、これからやらなければならないことなどを相談され、そのお手伝いをさ

命に関わる唯一の商品「生命保険」が救った一つの家庭

せてもらいました。その時に、奥さんから聞いた話によって、生命保険の重要性と価値を実感させられました。

彼は、もともと3千万円の生命保険に加入していたのですが、ある時営業マンに「3千万円では少なめなので、もう1千万円上げませんか？」と提案を受けたらしいのです。彼も「確かにそうだな。お給料も上がっているので大丈夫そうだ」ということで一度3千万円の保険を解約して、4千万円で再契約することになりました。しかし、再契約までの期間を開けてしまうと、その間に万が一のことがあれば1円ももらえなくなってしまうから、1週間だけ契約期間を重ねたそうなのです。そのまさに1週間の間に、彼は亡くなりました。結果として7千万円の保険金が下りたのです。

奥さんは泣きながら、「主人がその時に保険を見直してくれたのは、決して偶然ではなかったのだ」と私に話してくれました。この時、私は「生命保険はこんなにすごいのか」と改めて感じました。ですから、生命保険という商品は、景気の良しあしに関係なく必要な分野だと思うのです。

椎葉：それを、染宮先生ご自身が経験したことも、ある意味運命ですね。



染宮：そうですね。ビックリしました。

椎葉：それも、契約が重なっていたまさにその時に、ということが驚きですね。

染宮：リスクを負わないように1週間重ねたという、その営業マンも素晴らしいと思います。

椎葉：本当にそうですね。営業マンの配慮というか、お客さんへの思いやりを感じますね。

染宮：そうですね。その時は、契約を重ねた時に亡くなるなんて考えもしなかったと思います。人間の命というのは、本当にそういうものなのだと改めて感じました。

椎葉：私の場合は逆に、負債相続で困った状況に陥った時、保険が無かったことによって、家族の笑顔がどん底に変わる場面を何度も目にしてきました。昔に比べると、一般のかたの保険に対する意識は変わってきていると感じますが、まだまだ経営者さんなんかは、会社の資金繰りに困ると経費削減のために、真っ先に保険を解約してしまうことがあります。しかしその保険の中でも、絶対に解約してはいけないものがあるはずなのです。ですから、これからは保険業界だけではなく、土業

も一緒になって生命保険の重要性を、経営者さんや一般のかたに発信するべきだと考えています。

染宮：そうですね。昔に比べると、保険に対する意識はだいぶ変わってきています。母が保険営業をしていたころは、やはり嫌われていました。「もう、うるさい!」という感じで相手にしてもらえないなど、母は本当に苦労したと思います。

相続時代に突入する日本で、その分野に対して何ができるのかが、われわれ専門家に問われています。それは税理士だけでなく他の土業も全てに共通していることです。相続支援を抜きにして、これからの日本はしばらく語れないと思います。



椎葉：そうですね。一般のかたでも、ご自身のことだけでなく社会に対してもリスクを感じられるかたが増えていきます。意識の変わりつつある今だからこそ、われわれ専門家からも保険の重要性を伝えていかなければなりません。

最後になりますが、染宮教育総研としての今後の課題や展望などがありましたらお聞きしたいと思います。

染宮：私自身、年齢的にもう人生の後期を迎えています。セミナー講師ができるうちは、今後も継続していきたいと考えています。それと同時に、後輩も育てなければなりません。また、周りの土業やさまざまな業界の人たちとの結び付きを作っていくことです。私はその一つの起点になっていきたいと考えています。「染宮教育総研に問い合わせれば、それぞれの分野のプロを紹介してもらえ」と言ってもらえるようになりますね。双方にとってメリットとなるように、本当に必要とされている人材を紹介してあげられれば、結果的にお客さんのためにもなります。生保営業マンには、本当にお客さんのことを思って適切な保険を提供してあげてほしいと思います。やはり、根本部分に「お客さんのため」という思いがなければ、長い営業はできないのではないかと感じています。

椎葉：営業話法や、ノウハウを教えるだけではなく、本当の営業支援を染宮教育総研として関わっていくということですね。保険業界のかたも、いきなり「保険買ってください」とは言えないですからね（笑）。いかにお客さんのお役に立つのかということが、皆さんの課題の部分ですよ。染宮教育総研のセミナーを受講されているかたは、学ぶためにも人脈作りのためにも通っていらっしゃるのでしょうか。

染宮：そうですね。例えば、お客さんが病気になってしまっ

たときに、営業マンがどのような医療情報を知っているのかということも安心感につながるのではないのでしょうか。営業マンは、お客さんと、さまざまな業界との間の一番いい位置にいるので、その役割を果たしていただきたいですし、応援していきたいと思います。

椎葉：保険業界のかたが、われわれ士業と一般のかたをつなぐ潤滑油となっていていただくことでお客さんのためにもなります。そこで、染宮教育総研がわれわれ士業と保険業界をつなげる役割を担っていかれると、ますます面白い会社になりそうですね。

染宮：やはり、そういった役割を担う存在は必要だと思います。弁護士や司法書士もそうですが、それぞれに得意分野

が違いますし、業界的にも閉鎖的な部分があるので、自然に営業マンとつながりを持つということは難しいでしょうから…。その間に染宮教育総研が入ることによって、うまく結び付けてあげられればいいと思います。

椎葉：染宮先生、ありがとうございます。染宮先生の後輩のかたで、私と同級生の先生がいらっしやるので刺激を受けながら、私も成長していきたいと思います。

染宮：そうなんです(笑)。やはり、椎葉先生のように若い先生がいろんな分野で一生懸命に取り組んでいる姿を見ると、本当に応援してあげたいという気持ちになります。私なりに築いてきたものを提供したり、ご紹介をさせてもらったりすることでその先生がたのお力添えができればうれしく思います。

INFORMATION

◆ ポプラ社様より書籍が発刊されました

タイトル：『身内が亡くなってからでは遅い「相続放棄」がわかる本』
発行日：2018年2月16日(金)
著者：椎葉基史(しば・もとふみ)
定価：本体1,400円(税込：1,512円)
ISBN：978-4-591-15797-8
発行：ポプラ社

◆ セールス手帖社保険FPS研究所様よりセミナーDVDが発売されました

タイトル：『知っておくべき負債相続と生命保険活用術』
発行日：2018年2月16日(金)
講師：椎葉基史(しば・もとふみ)
定価：本体10,000円(税込：10,800円)
収録時間：約2時間30分
制作・販売：株式会社セールス手帖社保険FPS研究所



◆ 【現代ビジネス(講談社)】様に記事が掲載されました(全3回)

当事務所の代表椎葉基史が著者の書籍『身内が亡くなってからでは遅い「相続放棄」がわかる本』より、負債相続に関する記事が、ビジネス情報サイト「現代ビジネス(講談社)」様に全3回で掲載されました。

1. 突然1億円の請求が…「負債相続」個人の借金に苦しむ人が急増中(2018年2月19日配信)
2. 資産だと思ったらまさかの負債…「不動産相続難民」が急増中(2018年2月27日配信)
3. 見知らぬ借金を背負うかも…「負債相続」でなく前に知っておきたいこと(2018年3月6日配信)

セミナー開催情報

● 経営と借金・相続と承継

日時：3月27日(火) 18:00~20:00
会場：福岡市博多区博多駅東2丁目8-22
よしみビル2階寺子屋九州会議室
主催：NPO法人相続アドバイザー協議会

● 相続対策トリオセミナー

日時：4月10日(火) 13:00~18:00
会場：東京都千代田区一番町25番地
一般財団法人全国町村議員会館
主催：染宮教育総研株式会社

● 経営者の未来を守る～負債相続対策の活用法～

日時：4月17日(火) 14:00~16:00
会場：東京都港区高輪3-25-23
品川KACHIELセミナールーム
主催：生保セールス実践会

● 負債相続の実務～限定承認、相続放棄を中心として～

日時：4月20日(金) 18:00~20:00
会場：千代田区神田駿河台3丁目11-5
中央大学 駿河台記念館 310号室
主催：日本相続学会