

## 【CSI 問題解決の扉】201806 号：施主と工務店を結ぶ相続診断

皆様、こんにちは。

「一般社団法人 ACGIA（CSI 総合研究所）」の大高です。

奄美大島では梅雨明けとなりました。

皆様、いかがお過ごしでしょうか？

今回の「CSI 問題解決の扉」は、以下の3つです。

- 「住宅FP」講座
- 「課題整理」の効果
- 「住宅FP研修」レポート



### 【指針一言】

お客様に“いいもの”を届ける。それは“感性”を磨き育てることから始まる。

\*\*\*\*\*

### ■ 「住宅FP」講座：施主と工務店を結ぶ相続診断

\*\*\*\*\*

- ①平成 27 年から相続税の対象者が増えました。
- ②築 35 年の建物、相続税評価額はゼロではありません。
- ③**新築すると相続税のリスクが高くなります。**
- ④最も相続税リスクが高い“家の買い方”を避けねばなりません。  
(実は、私自身がその対象者の一人でした、、、)

多くの方がこのことに気付いていません。

工務店の皆様からぜひ、伝えて頂ければと願っています。

新築を検討中の若いご夫婦には、この事実を伝えて対策をアドバイスして差し上げる必要があります。



今号では、上記の③について解説します。

子が新築して、その後相続が発生すると相続税のリスクが高まります。

親の土地を相続する場合、条件を満たせば**小規模宅地等の特例**が適用されます。  
土地の課税価格を**8割減額**する特例です。

この特例は、同居、あるいは賃貸であれば適用されますが、**持家**は売却して3年経過しないと適用されません。

当然ですが、**新築**すると持家になります。

新築して将来的に相続が発生すると、  
土地の相続税評価額は減額されずそのまま評価されます。

新築を検討中のお客様に「相続診断」をして、相続税がかかる場合は、  
住宅資金贈与等の贈与を提案することで、相続税対策になります。



◎**相続診断FORMULA**：土地＋建物＋現金＞基礎控除 ∴贈与提案

※現金には生命保険が含まれますので、地方でも相続税のリスクを伴うことになります。

相続診断はお客様に喜ばれ、新築の高価格化、あるいは建替えの受注に繋がります。

※「住宅FP研修」では、**相続診断のセミナー原稿と相続診断ツールを活用して、  
相続診断ができるスキルを習得できます。詳しくはこちら！** <http://csi-slab.com/>

\*\*\*\*\*

■「課題整理」の効果：問題とは？ 課題とは？ 優先順位とは？

\*\*\*\*\*

日々、多くの決断すべきシーンがあると思います。

意思決定効率を向上させ、“こなす”のではなく、  
“さばく”必要があります。

そのために、“課題整理”は最も適した取り組みです。



現状を把握して、問題があれば原因を究明する。  
そして、明確な判断基準によって対応策を選択、あるいは策定する。

更に、その対応策のリスクを分析して、将来問題の抽出と予防対策、  
あるいは問題の発生時対策を講じる。

こうしたプロセスを効率よく進めることで意思決定の効率をアップできます。

今回は、現状把握プロセスの中の優先順位の考え方についてお伝えします。  
まずは、問題と課題の定義です。

あるべき姿と現実との差が問題です。  
その問題を解決する為の具体的な行動が課題となります。

その行動（課題）をどれから進めるのかを決定する場合に  
優先順位の考え方が必要になります。

通常は重要度と緊急度で考えると思います。  
私も 20 年前まではそうでした。

しかし、もうひとつ大事な優先順位の根拠があります。  
それは、“**拡大傾向**”です。

その問題は、増幅傾向にあるのか、収束傾向にあるのかという考え方です。

これは、ラショナル思考という問題解決手法の一部です。

私にとってラショナル思考は、“心の保険”です。

※「課題解決研修」については、こちらをご覧ください。☞ <http://csi-slab.com/>

\*\*\*\*\*  
■「住宅FP研修」レポート：高額の建物を提供されている工務店様の事例  
\*\*\*\*\*

「住宅FP研修」を始めて随分と多くの時間が過ぎました。  
全国 200 社以上の工務店様の研修講師を務めております。

研修では、最初に工務店様が  
“気になっていること（問題）”を伺います。

そして、解決指針を定めたくうえで工務店様に適した  
「住宅FP研修」を実施し、後に課題整理をして、  
研修効果を高めていくスタイルで実施しています。



先日は、少し高めの建物を提供されている工務店様で住宅FP研修を実施しました。

解決指針としては、「住宅FP」技術の中のひとつ、「相続診断」の習得を主軸としました。

高額である故に、住宅ローンに無理が生じてくる。

グレードの高い快適な生活空間を提供して、お客様に喜んで頂くためには喫緊の課題です。

そこで、「相続診断」を実施して相続税がかかる場合は、  
贈与を提案することで、資金不足を解消するストーリーが解決策となります。

「贈与・相続の知識があまりない」ということでした。

そこで、まず「**贈与・相続概論**」の講義をしました。

次に、研修先工務店様からの「**住宅税制QA集**」を解説しました。

基礎知識を習得した後、「**相続診断**」**セミナー原稿**と  
「**相続診断**」**ツール**のロールプレイを行いました。

ロールプレイは20項目の評価基準を元に評価と指導を行いますので、  
2日間10Hの研修で「相続診断」の技術を習得して頂くことができました。

今回の「**CSI 問題解決の扉**」はいかがでしたでしょうか？

皆様にお役立て頂ければ幸いです。

ホームページでは、住宅FP講座、住宅FP研修、課題整理研修等の情報を掲載しています。

<http://csi-slab.com/>

ご質問等ございましたら、[otaka@csi-slab.com](mailto:otaka@csi-slab.com)まで連絡下さい。



一般社団法人 建設雇用促進高度職業訓練アカデミー  
ACGIA（アクジア）代表理事 大高英則

CSI 総合研究所 代表  
内閣府認証平成18年府国生第259号  
日本建設広告情報適正評価監視機構 上席顧問