

Financial
Boutique



Coole

For the success
of the asset management
and business succession



ブティック *Coole* ビジネスプラン

2014年2月21日

会社紹介

株式会社キャピタルアセットプランニング

設立	1991年3月
従業員数	公認会計士 5名 税理士4名 日本証券アナリスト協会検定会員6名 プログラマー・システムエンジニア 160名
業務	銀行、証券会社、生命保険会社向けシステムの開発 (生保国内45社中18社をクライアントとして持つ) 資産管理システムの使用許諾及び資産管理コンサルティング業務
事業所	【大阪本社】 大阪市北区堂島2丁目4番27号 新藤田ビル7F 【東京事務所】 東京都千代田区平河町2丁目16番1号 平河町森タワー7F
代表取締役	北山雅一

北山 雅一(きたやま まさいち) 公認会計士・税理士・日本証券アナリスト協会検定会員

昭和32年生まれ

慶応義塾大学商学部卒

監査法人中央会計事務所を経て1991年株式会社キャピタルアセットプランニングを設立

著書 近代セールス社「ファイナンシャルプランナーのためのアセットアロケーション入門」

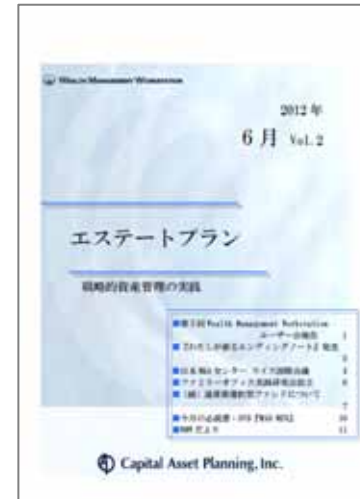
実業之日本社「得する変額個人年金保険早わかり」

近代セールス社「PB、FP、資産家のためのエステート・プランニングのすすめ」

訳書 ダイヤモンド社「ウェルス・マネジメント～FPのための資産最適運用の実践ガイド～」

現在、日本証券アナリスト協会プライベートバンキング研究会研究員

北山及び(株)キャピタル・アセット・プランニングの著作、翻訳、セミナー



上場株価の上昇は翌年非上場会社株価に波及する

(単位:円)

	2011年平均	2012年平均	2013年平均	2013年末
日経平均 株価	9,445.30	9,237.86 (2.19%↓)	13,800.77 (49.4%↑)	16,291.31 (56.7%↑)
建設業	441.48	473.46 (7.2%↑)	686.88 (45.1%↑)	811.57 (45.3%↑)
情報・通信業	1,342.46	1,307.01 (2.6%↓)	2,499.79 (91.3%↑)	2,579.24 (89.5%↑)
輸送用機器	1,544.17	1,537.04 (0.4%↓)	2,014.67 (31.1%↑)	2,830.85 (56.1%↑)
不動産業	745.22	829.63 (11.3%↑)	1,585.33 (91.1%↑)	1,914.16 (70.8%↑)

非上場会社株価の上昇が、上場株価の上昇に
1年遅れるなら、右の上昇率が来年非上場
株価に波及する。

()内 前年比較

アベノミクスにより
自社株評価
40%超アップ？

(類似業種株価平均43%UP)

評価額を上げて

中小企業経営者
+
不動産保有者

相続税率を上げる

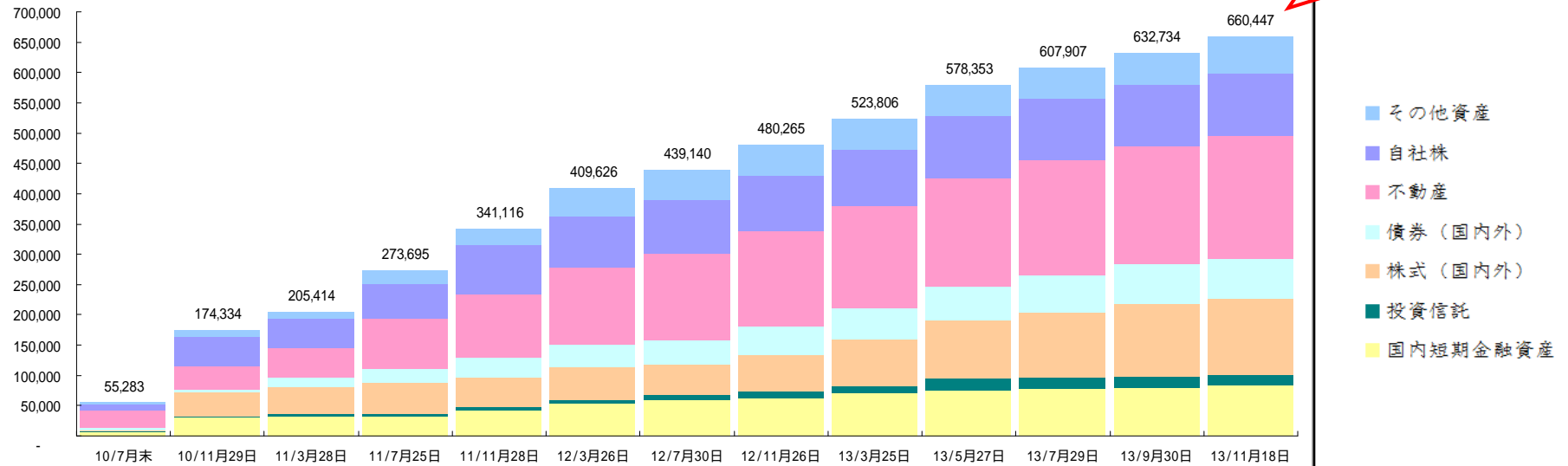
日本経済の基盤
中小企業経営者
ダブルパンチの戦略ストーリー
アベ政策・税制社会主義の戦略

WMWの管理資産残高は順調に拡大！

登録資産残高推移

(百万円)

1年間で約1,800億円増加

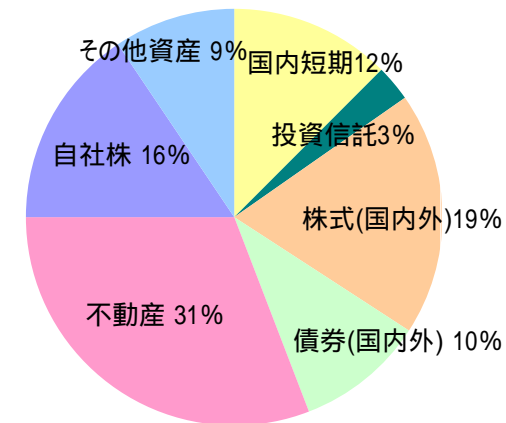


管理資産660,447百万円 ÷ 1,854(人)
= 1人当り資産356百万円

上記以外に生命保険金38,266百万円

この1年間で預金・投資信託・国内外株式・
国内外債券は、1,145億円増加

登録資産明細



2013年11月18日現在

資産管理のプラットフォームとして、既に機能！

日本人が把握していない

「全資産の見える化」

「見えざる債務の見える化」を実行して

事業承継・財産承継対策を

早期に実行することを誘導

➡ 相続発生前から暦年贈与により相続人に財産を移転

「見える化」から「見せる化」へ

A3簡易帳票：全体が「顧客にとっての見える化」を実現します

「知恵の見える化」

- ・現在のリスクの分析、選択すべき対策を表示して、ヒントの見える化を示します

「問題の見える化」

- ・相続人ひとりひとりの相続税の納税可能性を分析し、シグナルの見える化、真因の見える化を明らかにします

「状況の見える化」

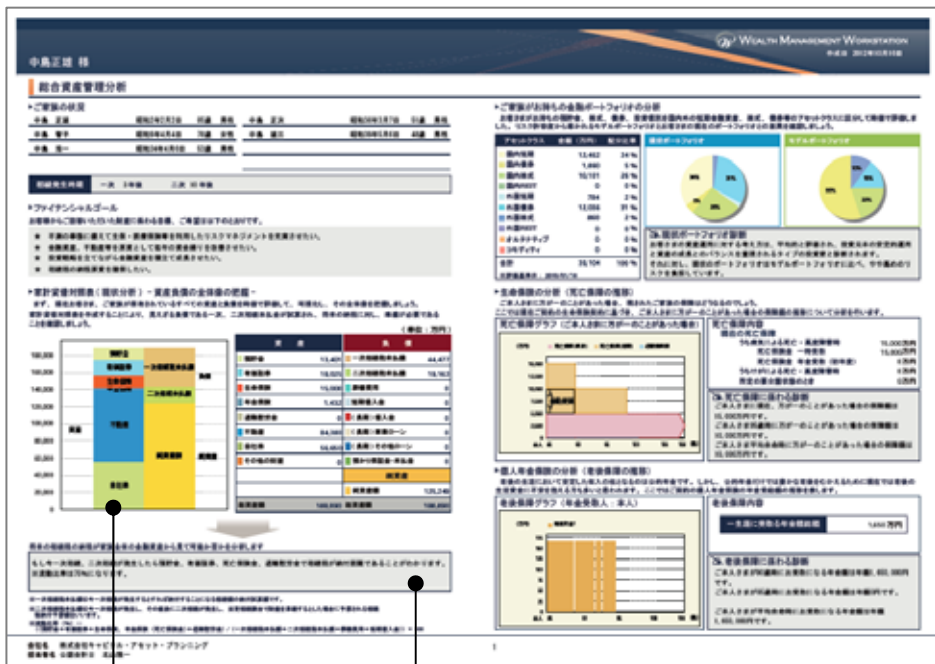
- ・ $\text{金融資産} \div \text{未払相続税} = \text{流動比率}$ により、基準の見える化を検証します

「問題の見える化」

- ・金融資産で相続税が支払えるか？ という異常の見える化、ギャップの見える化を検証します



総合して「見える化」から「見せる化」を実現します。



相続税改正前改正後比較をA3帳票で見える化

相続税改正前後シミュレーション

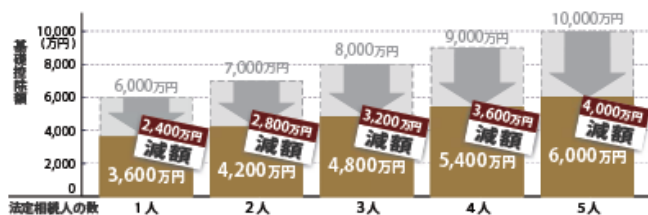
中島正雄 様

WEALTH MANAGEMENT WORKSTATION
作成日 2013年06月26日

相続税が大衆化！他人事じゃない！！

「相続税」・「贈与税」2015年からここが変わる

相続税 基礎控除額の引き下げ



● 基礎控除額の計算式が下記のようになります。

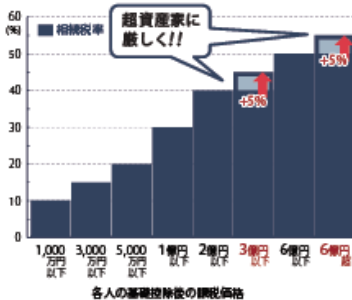
改正前 基礎控除額 = 5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人の数

改正後 基礎控除額 = 3,000万円 + 600万円 × 法定相続人の数

→ 改正前よりも基礎控除額が減額となり、その結果支払う相続税が増額となります。

MEMO
未成年者控除、障害者控除額は拡大される見直し

相続税 最高税率の上昇



各人の基礎控除後の課税価格

贈与税 税率緩和



各人の基礎控除後の課税価格

会社名 株式会社キャピタル・アセット・プランニング
担当名 公認会計士 北山裕一

お客様の相続税 納税予想額

見えない負債である一次、二次相続税納税予想額が、今回の税制改正によりどのように変化するかを確認しましょう。

● 相続税試算の比較

	改正前	改正後
一次相続税	45,785万円	49,177万円
二次相続税	20,264万円	21,875万円
流動比率	84%	78%
相続税の割合	33%	36%

● CHECK 税制改正後に予想される相続税

相続税の税制改正前後で比較したところ、
相続税の増税額は **5,002万円**と予想されます。

⚠ 相続税の負担がますます大きくなります。

● 家計貸借対照表の比較 ~ 資産負債の全体像の把握 ~



※ 一次相続税未払額は今一次相続が発生すれば納付することになる相続税の納付試算額で、二次相続税未払額はその意味に二次相続が発生し、法定相続割合で財産を承継するした場合に予想される相続税納付予想額をいいます。

2015年前後で(一次相続税+二次相続税)、
どれほど増税になるか見える化

2015年前後で相続税贈与税率の変化が見える化

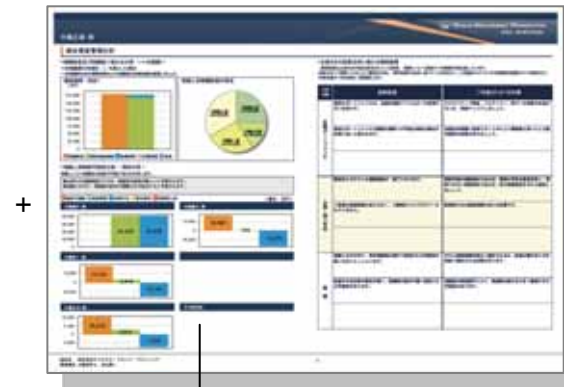
WMWの機能 簡易版 (特に金融機関対応版)

入力シート (20分) A4裏表のみ

入力画面 (15分)

現状問題点の見える化 (5分)

(財産明細表)



- 相続税試算
- 全資産の把握
- 金融資産
- 生命保険
- 不動産
- 自社株

- 相続税納税可能性
- そのために金融資産が必要
- 暦年贈与が必要

受取人を指定した生保・年金
金融ポートの維持
子・孫の口座設定

キャピタル・アセット・プランニングの最近の取り組み

-2つのシステムプラットフォーム-

● 総合資産管理システム WMWの提供



ユーザー

会計事務所等
向け

- 100会計事務所使用
- 金融商品仲介業者、生保代理店使用
- 管理資産残高7,000億円(1,800人の個人)

証券会社向け

- 子ども、孫への暦年贈与による預かり口座開設
- 預かり資産拡大、投信を子どもへ販売

● 自社株評価システムの提供



会計事務所
向け

- 50事務所使用
- 早期の自社株贈与への誘導

銀行向け

- 自社株評価情報の提供
- 持株会社設立により融資実行

WMW導入の効果

-A中堅対面証券会社のケース-

入力シート(A4裏表)



- 20分で記入
- 2支店2か月間で、150顧客分回収

WMW出力



最適贈与額試算



- システム提供
- 証券マンへの教育
- 「相続の手引き」作成
- 入力サポート

効果

子ども、孫
へ250口座
開設

- 若年者へ預かり資産を移転
- 将来の相続発生時の資産の流出を予防

証券会社から顧客紹介

会社社長は90歳であり、相続が発生すると相続税13億円が流出する。
それを回避せよ！

自社株価上昇は不可避。
資産管理会社を設立して、事業承継戦略を立案せよ！

< 顧客B > 社長90歳

自社株・土地 15億
証券会社預け 15億
計 30億

CAPの対策

暦年贈与対策
持株会社設立

- 相続税軽減
- 証券会社預けの売却を軽減
- CAPから紹介料收受

< 顧客C > 社長65歳

自社株 50億

資産管理会社設立
融資、不動産保有、
投信購入

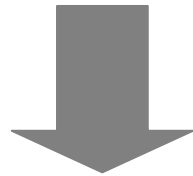
- 相続税軽減
- 投資信託購入
- CAPから紹介料收受

CAPはこれまで・・・


生保フロントエンドシステム以外で、競争優位のある事業領域を追求すべき

WMWは、金融機関、会計事務所のPB、事業承継のためのプラットフォームであり、そのシステムの供給をCAPの事業と考えていた。

しかし、現状、日本の金融機関、会計事務所の多くは、PB、事業承継ビジネスを実行できていない。



プレイヤーがないのに
プラットフォームを提供しても無駄

CAP自身が、相続、資産管理のプレイヤーのモデルになる  ブティックCoole

Comprehensive

包括的に

Objective

第三者的に

One Stop

ワンストップ

Long Term

長期的に

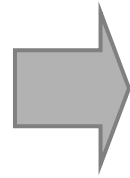
Easy

易しく



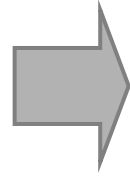
これからの資産運用・資産管理ビジネス

2年、3年の転勤



2世代3世代のリレーション

部分最適から



全体最適

(金融ポート + 生保 + 税務)

商品選択から



戦略立案

ライフプランから



エステートプラン

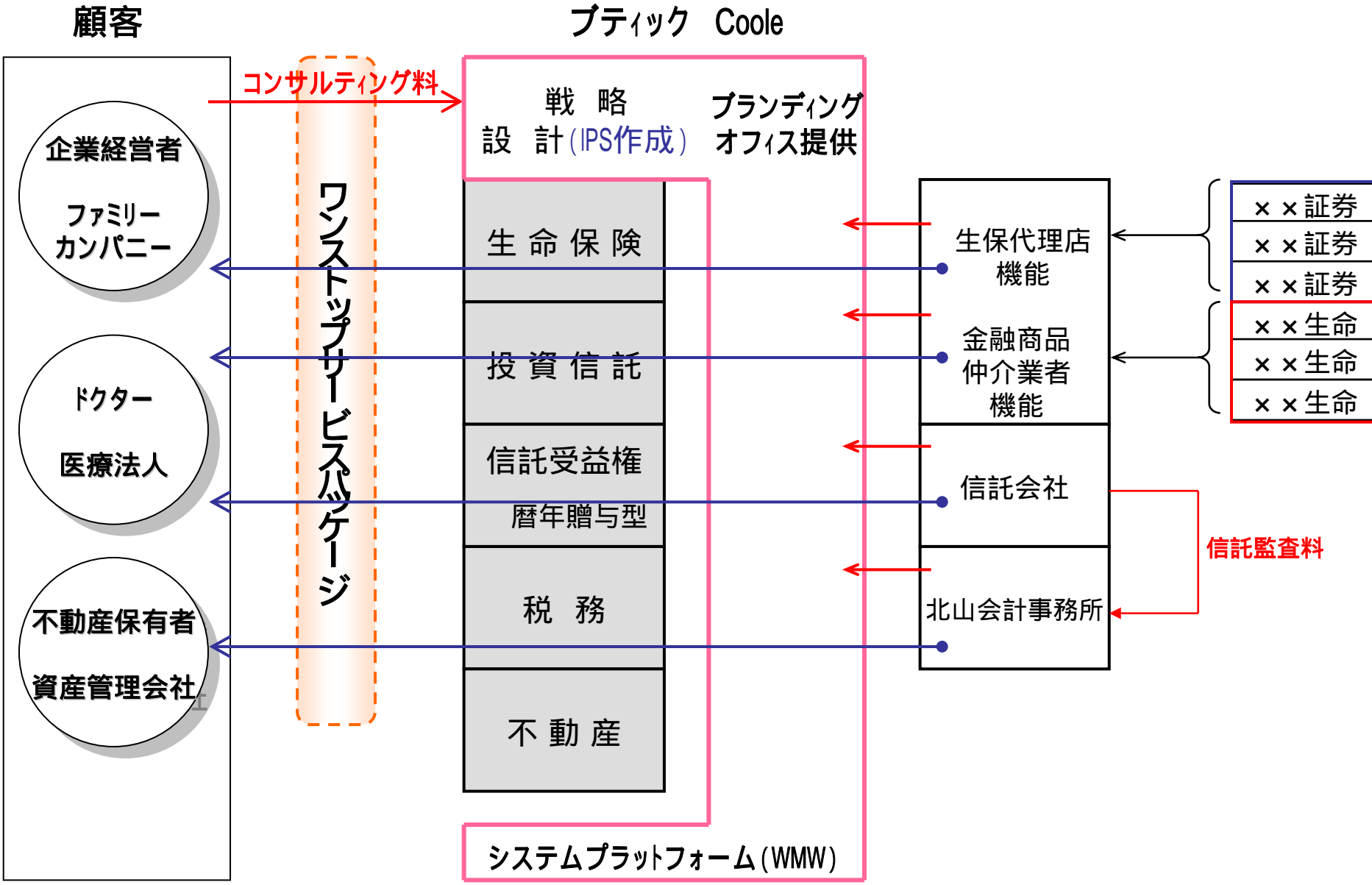
一匹狼から



共創戦略

(他とのアライアンス)

ブティックCoole ワンストップのコンサルティングサービス



差別化

ライフプランニングとエステートプランニングの融合

顧客が資産家・企業経営者であると、キャッシュフロー管理以上に財産管理、即ちストックの管理が重要となる。従って、プランニングの対象もライフプランニング(フローの管理)からエステートプランニングにウェイトが移っていく。

当ファイナンシャルブティックはライフプランとエステートプランを融合する日本最初の金融ブティックである。

その際キラーコンテンツは、「全資産が見える化して見えざる負債が見える化」するWealth Management Workstationであり、このプラットフォームにより、コンサルティングレベルの標準化を目標とする。

金融サービスは、金融マニュファクチャリング機能、金融ディストリビューション機能、金融情報提供機能の3つから構成されるが、当金融ブティックは、金融ディストリビューション機能、財務も含めた金融情報提供機能の2つの機能の最適提供を行うブティックである。

金融リテール分野の破壊的イノベーションを創造する。

CAP資産管理ビジネスの全体コンセプト

(株)キャピタル・アセット・プランニング

CAPはコアビジネスとシステム開発及びWMWプラットフォームの提供と定義して資産管理ビジネスを展開する

・ 統合資産管理システムWMWをプラットフォームに、対個人・オーナー向けワンストップコンサルを展開
・ 相続予備軍は、ダイレクトWMWで長期的コンサル提供

金融機関ブティック型SI事業

- ・ 生保設計書・申込書システム開発
- ・ 申込書ペーパーレスシステム
- ・ 銀行向け窓販支援システム
- ・ 証券会社コンサルシステム

資産管理システム事業

(対金融機関・会計事務所)

- ・ WMW会計事務所向け
- ・ WMW金融機関向けカスタマイズ
- ・ アフィリエイト広告事業

ブティックCool事業

(対個人・オーナー)

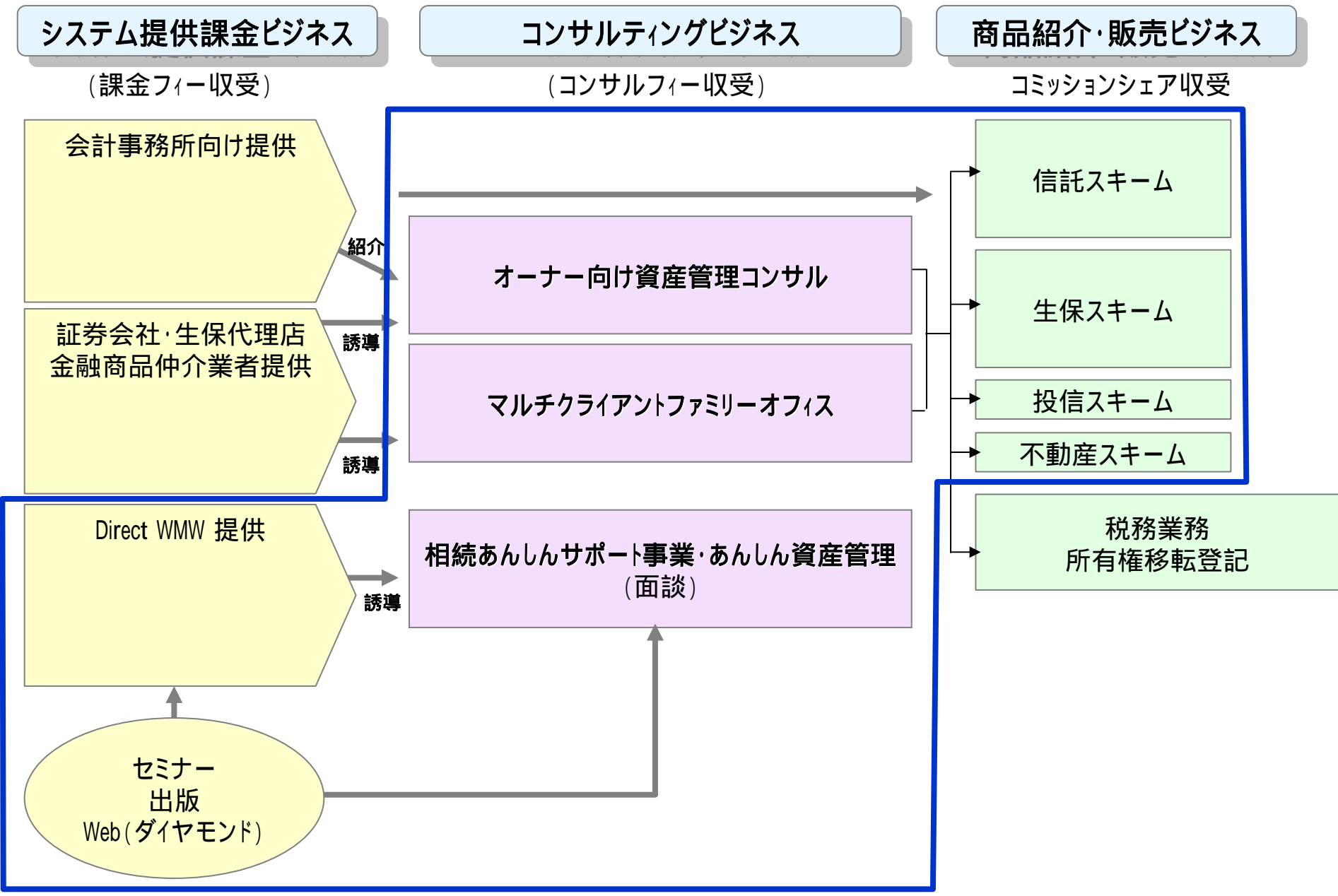
- a ・ ダイレクトWMW使用許諾
- b ・ オーナー向け資産管理コンサル
- b ・ マルチクライアントファミリーオフィス
- a ・ 相続あんしんサポート事業
- c ・ 金融証券仲介業務不動産紹介
- c ・ 生命保険・信託コンサル
- d ・ アライアンス事業・記帳代行

税務業務

- ・ 税務申告業務

北山公認会計士
税理士事務所

対面、ネットを融合した資産管理ビジネス



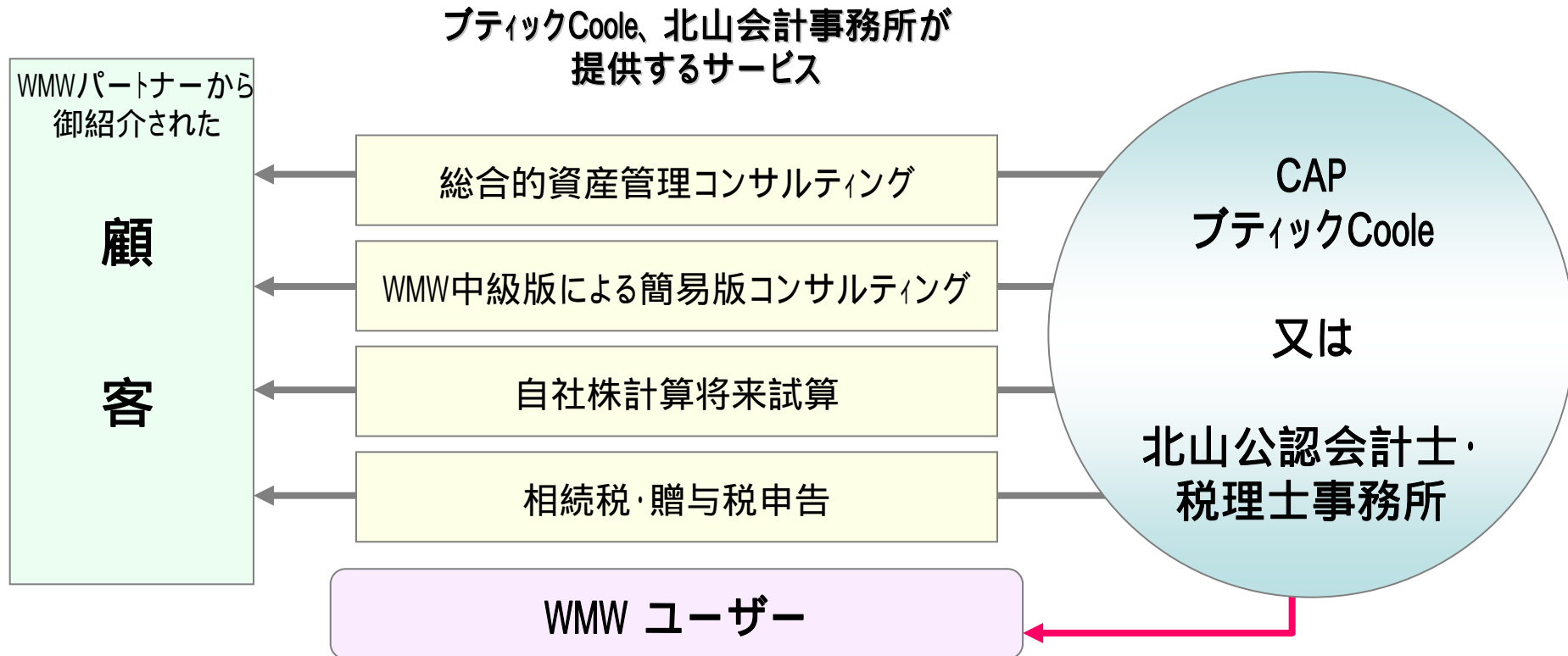


アライアンス

ブティックCooleパートナープラン

統合資産管理システムWealth Management Workstationにご登録いただき、ブティックCooleパートナーになると

特典1: IFAパートナーからの顧客の御紹介に対して、紹介料のお支払い



紹介料 = CAP及び会計事務所が初年度請求額 × 20%
次年度以降請求額 × 20%

最近の事例