

# 人真似でない新しい価値を創造する 藤和コーポレーションの ユニークな節税商品

藤和コーポレーション株式会社  
代表取締役

池野 浩二 氏



小長野公認会計士事務所  
所長・公認会計士・税理士

小長野 仁志 先生

創業30年を迎える藤和コーポレーション株式会社は、年収2,000万円以上の高所得者向けの節税商品として、中古アパートの1棟買いとなる「b'CASA re-born不動産」の販売を約3年前に開始した。すでに100棟以上販売されており、4人に1人が追加購入しているという。同社は現在、会計事務所と提携し、多くの顧問先に上記サービスを提供している。節税商品と会計事務所の親和性は高く、特に、現在の税負担や将来の資産形成に不安を感じる経営者への提案のひとつとして役立ちそうだ。「b'CASA re-born不動産」の特徴や節税の仕組み、会計事務所との提携について、藤和コーポレーション代表取締役である池野浩二氏と、同社と提携し「b'CASA re-born不動産」のオーナーでもある小長野仁志先生に、詳しく話を伺った。



■ **こながの・ひとし** / 公認会計士・税理士、「社長の資産を守る」を理念に掲げ、幅広いサービスを提供する会計事務所を運営している。平成17年に税理士法人、平成24年に監査法人で経験を積み、平成27年に独立して事務所を設立。同事務所では、税務・監査対応に加え、会社設立支援や経理支援も行い、経営者のニーズに応じたオーダーメイドのサポートを提供している。



■ **いけの・こうじ** / 大学卒業後、株式会社リクルートに入社。住宅情報事業部（現SUUMO）にて、分譲・仲介・賃貸・投資&土地活用と、様々な不動産分野の営業促進戦略に携わり、ホットペッパーの新規立上げをしたのち退社。そこで育んだ多彩な人脈や、知識及び情報網を活かし、広告企画制作&代理店業に従事。不動産業界を中心としたマーケティング戦略及び商品企画提案等を行う。その後、豊富な経験と卓越した企画力を請われ、2021年3月より藤和コーポレーション代表取締役に就任、現在に至る。

— 本日は、藤和コーポレーションの「b'CASA re-born不動産」(ピーカーサリボーン不動産。以下「re-born」)について、同社代表取締役の池野浩二氏、そして、同社と提携している小長野公認会計士事務所代表の小長野仁志先生からお話を伺います。まずは池野代表に、貴社の歩みについて伺います。

**池野氏 (以下池野)** 当社は、「どこにもないがここにある」をモットーに、新しい発想とアイデアで過去に例のないビジネスフィールドの創造に挑戦している不動産・建設会社です。1995年に創業し、住宅建設と土木事業を中心に、投資用物件の建設と販売、賃貸管理などで事業を拡大してま

いりました。2004年頃から販売を開始した当社ブランドの新築マンション「b'CASA (ピーカーサ)」はこれまでに300棟以上、そして2021年から販売を開始した「re-born」は150棟以上をご購入いただいています。不動産投資の環境が激しく変化中、当社は、業界の既存の考え方にとらわれず、人真似でない新しい価値を提供することを目指してまいりました。

— 事業において、どのようなことを大切にされていますか。

**池野** 私たちの事業において最も重要な存在は、投資家で

あるオーナー様と、その物件に長く住んでくださる入居者様であると心得ています。そのため当社では、購入後の賃貸管理において独立した部署と人員を設け、入居率100%を目指しながら、不動産価値の上昇に伴う家賃の値上げ交渉などに日々取り組んでいます。もし仮に、高額な広告費を支払い続けることで優先的に当社の物件を紹介してもらえる仲介があったとしても、当社は「それなら、お金のない若者向けの物件にテレビのひとつでも付けたほうがいいのか」と考えます。入居者のための日々の取り組みが、いずれその物件の価値としてオーナー様に還ってくるからです。これまで多くのお客様が融資を受けて当社の物件を購入して

くださいましたが、この30年間、当社の物件を購入されたお客様の中にデフォルトに陥った方は1人もいません。

**根拠が明確で  
「安心して社長に勧められる」  
社長の資産を守る税理士の一手に**

— ここからは小長野先生にもお話を伺います。まずは小長野先生の簡単なご経歴や事務所の理念などを教えてください。



**小長野先生（以下小長野）** 税理士法人や監査法人に勤務した後、2015年に個人で公認会計士事務所を設立しました。社長の資産を守る会計事務所として、書類作成や申告業務だけでなく、社長のお悩みを聞き、そのご要望にオーダーメイドで対応しています。

——「会社」ではなく「社長」の資産を守る、なのです。

**小長野** 多くの中小企業において、会社の中心は社長です。社長の経済基盤が強くなければ、会社もなかなか強くなれません。そのため、私は会社の経営支援と併せて、社長個人の資産形成についてもご支援しています。

——現在、小長野先生は、藤和コーポレーションと提携し、「re-born」を顧問先に紹介される一方、ご自身でも「re-born」を購入されている現役の大家さんであるとのこと。

**小長野** そのとおりです。もともと、私の顧問先のお客様が節税のために「re-born」を購入されており、その確定申告で、藤和さんの契約書や評価書、レポートといった証憑書類を初めて拝見しました。少なくとも私が考える税務リスクについては、非常によく対策された内容でした。これなら他のお客様にもお勧めできると考えて、まずは自分でも1棟購入しました。

——実際にオーナーになってみて、いかがでしたか。

**小長野** 想像以上でした。まず、賃貸事業の収支は藤和さんの家賃保証によって一定であり、最初にシミュレーションしたとおりの節税額になったので、その精度に驚かされました。また、清掃状況がアプリでいつでも確認できるなど、オーナーにとって安心できるシステムが用意されています。「これなら他の社長にも安心して勧められる」と感じました。

——現在、何棟の「re-born」を紹介されましたか。

**小長野** 13棟です。現在も、紹介待ちのお客様がいらっしやいます。

——不動産投資を顧問先にお勧めすることは、会計事務所にとってどのようなメリットがあると思いますか。

**小長野** 今、お客様に提案できる節税商品が、とても少ない状況です。生命保険の通達が改正され、最近では、ローンや足場のレンタル事業などの節税商品に対する規制も始まりました。規制された事業の中には、現物はずっと貸し出したまま手元になく、オーナーを名乗って良いのかどうか迷うようなものもあったと聞きます。これに対し、不動産賃貸は、金融機関が現物を審査してようやく始められる事業です。昨今の規制の流れを考えたとき、間違いなく現物があり、昔からよく知られた事業であるという安心感が、節税商品が少ない今、価値のある提案になるのではないかと考えています。

### 4人に1人がレポート 「b' CASA re-born不動産」による 節税のしくみ

——それでは、藤和コーポレーションの「re-born」について、その節税の仕組みを詳しく伺います。まず、「re-born」がどのような商品なのか、改めてご説明をお願いします。

**池野** 「re-born」は、業界初、節税・家賃保証・設備保証・売却時差額保証を同時に実現した、築古アパートへの投資です。中古資産の耐用年数の短縮を利用した節税商品であり、主に年収2,000万円以上の高所得者をターゲット

としています。価格帯はさまざまですが、現在は7,000～8,000万円ほどの物件がよく売れています。

——「re-born」の節税の仕組みについて、お願いいたします。

**小長野** 「re-born」の節税のポイントはふたつあります。ひとつは、中古の耐用年数により建物の償却期間を4年に短縮できること。もうひとつは、建物の割合が高いことです。減価償却費を計上できるのは建物のみですから、建物の価額が低すぎると節税になりません。「re-born」には、土地と建物の適正価格について不動産鑑定士による鑑定評価を依頼し、その評価書や収支状況等をもとに、建物の割合を60%程度にまで高めるスキームがあります。

——どのくらいの節税効果があると考えたら良いでしょうか。

**小長野** 個人の場合、減価償却費による不動産所得の損失を、給与所得等と損益通算することにより、最高で税率55%部分の還付を受けることができます。「re-born」の場合、償却が終了した後、長期譲渡所得になるまで保有してから売却するのですが、仮にこの売却のキャピタルゲインがゼロであれば、償却した建物部分が概ねそのまま譲渡益になります。つまり、建物の減価償却費に対し、最大55%の還付税額から、長期譲渡所得の20%を差し引いた残りの最大35%が節税額になります。

——賃貸による収支を考慮しなくても、節税額のみでこれだけのプラスになるのです。今お話いただいたのは、個人の節税ですが、法人の場合はいかがでしょうか。

**小長野** 法人で購入すれば、減価償却費による課税の繰り延べ効果を得ることが可能です。

——ありがとうございました。続いて、池野社長に伺います。今説明のあった節税効果に賃貸事業による収支を加味した場合、投資額に対して最終的にどのくらいのリターンが見込めるのでしょうか。

**池野** 最高税率でシミュレーションした場合、たとえば6,000万円の物件なら、節税効果と手取り家賃にて、5年間で経費・税金を差し引いて1,200万円の手取りが増え



る見込みです。法人であれば、4年間で1,080万円の税の繰り延べ効果が見込めます。当社が行った所得税の還付税額のアンケート調査では、約30%の方の還付税額が前年より300万円～600万円アップ、約20%が600万円～1,000万円アップした結果になりました。

——ニーズとして、個人と法人ではどちらが高いのですか。

**池野** 個人版のニーズが根強いです。リピートしてくださるお客様も多く、現在、4人に1人の方が追加でもう1棟購入されています。ご自身の節税がうまくいったことで「次は妻に」と考える方が多いです。一方で、先ほど小長野先生のお話にもあったとおり、最近では、他の繰り延べ商材が限られてきたことから、法人のニーズも高まっています。

### 業界初！ 家賃保証・設備保証・売却時差額保証で リスクのない不動産投資を実現

——一般的に築古アパートには、賃料の低下、設備の買い換えや修繕にかかるコスト、資産価値の下落といったリスクがあります。藤和コーポレーションでは、家賃保証、設備保証、そして売却時差額保証を同時に行う業界初の取り組



みで、オーナーのリスクを軽減する仕組みを整えていると伺っています。ひとつずつお聞かせください。

**池野** まず「家賃保証」とは、当社のサブリースで一定額の家賃収入を保証するサービスです。賃料低下のリスクに対する保証であり、これには入居者募集費用も含まれています。先ほど、当社では入居率や賃料を上げる取り組みをしていると説明しましたが、これは、サブリースを維持し、オーナー様売却時に購入時よりも高い利回りにする目的も兼ねています。

続いて「設備保証」とは、保有中に追加費用となる設備の費用を当社が負担するサービスです。エアコンが壊れたとか給湯器が壊れたとか、このような費用は当たり前です。もっとも重要なのは、退去時の原状回復費用の保証となります。原状回復費用は長く住んでいただくほど高額になりやすく、最近では一部屋70万円の例がありました。こうした費用も保証できる理由は、当社なら自前で直せるからです。一般の業者なら、おそらく120万円はかかる内容でした。

最後に「売却時差額保証」ですが、こちらは、不動産を売却する際、当社で購入価格の80%の売却額を保証するサービスです。もちろん最低のラインが80%であり、そうならないために賃貸管理の取り組みを徹底しています。ちなみに、この80%というラインは、家賃収入を含めれば多少のプラスになるラインと考えて設定しています。なお、追加の保証料は必要になりますが、100%・110%・120%の保証もサービスとして提供しています。これまで実現できな

かった「リスクのない不動産」。これを世に出せる時代が見えてきたと考えています。

——聞けば聞くほど、考えうるリスクがかなり排除されていると感じます。小長野先生、ぜひ「re-born」の現役の大家さんという立場で、ご意見を伺えますか。

**小長野** はい。しっかりと保証していただいています。たとえば、物件に修繕があっても「こちらの箇所をサポートで修理しました」という情報が届くのみで、家賃収入からは引かれませんが、毎月の収支は、家賃収入から銀行への返済分を差し引いた額でほぼ一定となります。

——売却時の8割保証というのは、オーナーにとってかなり安心感があるのではないですか。

**小長野** おっしゃるとおりです。お客様にお勧めするときも、かなり伝わりやすい安心材料だと感じます。また、実際にオーナーになると、藤和さんから毎月さまざまな報告をいただけるようになります。それを見れば、藤和さんが日頃から、家賃アップと入居率アップのための努力をし、物件の価値をオーナー以上に守ろうとしてくれていることが理解できます。この報告があり、最後の出口で80%の保証をいただけるのですから、多くの人が安心を実感できるようになっていると思います。

——まさに藤和さんの「どこにもないがここにある」の実現だと思いました。他にも、「re-born」のメリットや、お客様に好評のサービスがあれば教えてください。

**池野** 先ほど小長野先生がおっしゃったように、アプリで物件の清掃状態を随時確認できるシステムや、私たちの賃貸管理に関するレポートは他のオーナー様にも好評をいただいています。

それと、これは当社のこだわりなのですが、中古アパートの販売では特に、遵法性と耐久性を重視しています。そのため、まずは100項目の自社評価基準で、たとえば雨漏りやシロアリ調査といった、外観ではわかりにくい建物の欠陥を社内で調査し、その上で、第三者であるエスクロー会社に遵法性の調査や、インスペクション会社に建物の劣化状況の調査を依頼し、厳しくチェックをしてもらいます。その上で、必要な補修がないかどうかの最終確認をしてから

お引き渡しを行っています。

## “他にない”を目指した ユニークな新築マンション 「b' CASA」も好評販売中

——貴社のブランド「b' CASA」についてもご紹介ください。

**池野** 「b' CASA」は、2004年頃から販売している、当社の新築マンションのブランドです。「他にない」を目指しており、たとえば、各部屋にサウナが付いている物件、各部屋が防音で屋上にドッグランがある物件のような希少なものの人気が高いです。

——なぜそのような物件の建設に至ったのですか。

**池野** サウナについては、ブームがある一方、後付けには難しさがあります。後付けすると、浴室から離れてしまってそのままシャワーを浴びにいけなかったり、電気の容量が合わなかったりしますからね。最初からサウナ付き物件として建築するほうが合理的なのです。それなら、当社で挑戦してみようと考えたのです。ドッグランについては、動物病院の多いある地域を調べると、ペットが飼える賃貸マンションが、小型犬限定で一棟しかないことに気がつきました。それなら、柴犬くらいの中型犬まで飼える賃貸マンションを建築してみよう、挑戦することにしました。中型犬を飼う時に問題になるのは、犬が吠える声と散歩です。特に女性の場合、早朝や夜間のひとりの散歩には危険もあります。そのため、各部屋を防音にするとともに、ドッグランを屋上に設置して、そこで安全に散歩ができるようにしました。おしっこポールも設置し、遊んだ後に犬を洗えるお風呂とドライヤーも完備しました。管理は大変ですが、もともとペットを飼っている人が集まりやすい地域なので、人気があります。

——そのようにして人気物件を次々に考案しているんですね。

**池野** ありがとうございます。まずは「re-born」で5年間節税を行い、その資金を新築物件の購入に活用していただ

く流れをお勧めしています。

——小長野先生としてはどのようにお考えですか。

**小長野** 「b' CASA」は、長期の資産形成を目指すための投資になります。「re-born」は短期の節税を目指すものであり、目的がはっきり分かれているため、会計事務所としての提案の幅も広がります。

## 会計事務所との提携で、 社長の資産を守るお手伝いを

——最後になりますが、池野社長に、小長野先生と提携されてみたご感想などをお伺いします。

**池野** 小長野先生からご紹介いただいたお客様とお話すると、皆さんが先生に絶大な信頼を寄せていることが本当によくわかります。社長の資産を守るため、普段から提案を行い、信頼関係を築かれている証だと思いました。小長野先生を見ていると、個人の資産形成のための提案ができる先生は、これからの時代もずっと必要とされ続けるのだろうと感じます。

——今後の会計事務所の先生方との提携についてはいかがでしょうか。

**池野** もちろん、当社の商品にご興味のある税理士・公認会計士の先生方がいらっしゃれば、ぜひご連絡をいただければと思います。顧問先様の節税や税の繰り延べのための商品として、当社の「re-born」を、先生方の数あるご提案のひとつとしてご活用していただければ幸いです。

——小長野先生はいかがでしょう。

**小長野** 安心して提案できる節税商品がなかなか少ない中で、藤和さんと提携してからは、節税効果の高い提案が再び出来るようになったことに最大のメリットを感じています。今後も、藤和コーポレーションのパートナーとして、経営者や同業の先生方に、良さを伝えていけたらと思っています。

——本日はどうもありがとうございました。