
■ 一般社団法人 日本相続事業承継連合会からのお知らせです。

「税理士事務所の収益基盤拡大のためのプラットフォーム」

一般社団法人 日本相続事業承継連合会設立！
Association of Inheritance and Succession Japan

AIS NEWS (創刊二号)

★第一回特別 WEB セミナーは、マイツ代表 池田先生講演★

<https://aisjapan.net>

■□ 日本相続事業承継連合会（略称 AIS）事務局でございます。

□■ AIS 創設以来、数多くのお申込み、お問い合わせをいただき、

■□ 誠にありがとうございます。

□■ 今回からケーススタディを交えながら。

■□ AIS の魅力を少しずつ紹介していきたいと思えます。

AIS の資料のご請求、マイツ池田先生セミナーのご参加をご希望の方は
お気軽にご連絡ください。

E-Mail: info@aisjapan.net

■第一回特別 WEB セミナー開催！

記念すべき第一回は大阪のマイツグループ代表の池田先生の Web 講演です。

□テーマ：会計事務所の成功の秘訣

- ・ 経営者の良き相談者として、成功体験を共有すること
- ・ 私の AIS 活用術
- ・ 質疑応答

□日 時：令和 2 年 10 月 22 日(木) 14 時～16 時 (予定)

□会 費：1,000 円 (税別) ※AIS 会員は無料です。

□お申込：①事務所名、②氏名、③連絡先電話番号をメールまたはお電話でお申し込みください。

□定 員：先着 100 名

E-Mail: info@aisjapan.net

池田先生からのメッセージ

「皆様、こんにちは、第 1 回 AIS 設立記念特別 Web セミナー講師を担当します池田です。

新型コロナウイルスの影響を受けて我々のビジネスも大きく変わろうとしています。

会計事務所業界を不況業種と捉えている先生があるかも知れませんが、

中小零細企業数と会計事務所数を見ていると非常にポテンシャルのある業界であると

私は認識しています。セミナーにご参加いただいて、一緒に将来の会計業界について

語り合いたいと思っていますので、大いに語り合いましょう！！」

【次回予告】

税理士法人タクトコンサルティング 代表 山田 毅志 先生

税理士法人平川会計パートナーズ 代表 平川 茂 先生

■トピックス

一般社団法人「日本相続事業承継連合会」設立の目的(略称:AIS)

これまでにない税理士業界の収益構造の構築やソリューションの提供等、

最終的にはエンドユーザーとの win win win の関係構築、

近江商人の「三方よし」を目的としています。

日本相続事業承継連合会 HP : <https://aisjapan.net/>

AIS (アイス) の目的は、

税理士(士業)における相続事業承継ビジネスの拡大支援にあります。

税理士をはじめとする士業支援、経営者支援、資産家支援を

三本の柱として、最新最適のソリューションを提供しています。

そこでは、競争力の高い、

国内・海外の相続事業承継関連の各種ソリューション情報を

収集・共有し、ワンストップで情報を取得できるプラットフォームを

目指します。

また、事業承継の新たな選択肢として、

日本初の税理会計士が組成および運営に携わる、

事業承継ファンド事業を創設し、存在感を高めて参ります。

さらに、各事務所が相続事業承継をサポートできる事務所として、

アピールするためのシンボルとなる、ステージ制度の創設と

すべての案件にプロジェクトリーダーを付ける「三方よし」の付加価値

運営も展開していきます。

| 詳しくはホームページで・・・
| <https://aisjapan.net/>

資料のご請求はメールまたはお電話でも受け付けていますので、
お気軽にご連絡ください。

E-Mail: info@aisjapan.net

■日本最大級!?相続事業承継ポータルサイト『AISJAPAN.NET』誕生!!

AIS では会員限定にてクライアントニーズと税理土方々の収益機会となる、
独自の高付加価値サービスを提供しています。

■会員ページの一部を紹介します。

=====

AIS 限定！！

課税繰延不動産ファンドとは？

～顧問先の節税（課税繰延）ニーズに応える新しい手法～

=====

①円建 ②年限5年、③高収益

商品名：課税繰延不動産ファンド（AIS 限定サービス）

フィーバック率：約 4.5%（契約金額比）

■事例イメージ①

【顧問先】

建設業、売上高 70 億円、経常利益 3 億円

・過去数年、東日本大震災、東京五輪開催による建設特需を受けて大幅増益。

これらに対処するため複数のオペレーティングリース商品を保有。

【顧客ニーズ】

オペレーティングリース満期償還に伴う再度の課税繰延ニーズ

【提案プロセス】

①AIS 事務局と会員会計事務所で当該サービスについての勉強会を実施。

対象先の選定、選定顧問先へのアプローチ方法について確認。

オペレーティングリース保有先を対象にニーズ確認をすることに

②会員事務所、AIS 事務局、当該サービスを提供する外部提携先担当で打合せを実施

③当該顧問先へ会員事務所及び外部提携先担当で訪問

【ポイント】

オペレーティングリース満期償還に伴う利益繰延対策として、

リース会社より再度提案を受るものの、コロナ禍で航空産業に不安を抱いており、

他の選択肢を検討しているとのコメント。

繰延ニーズに対応する航空機以外のスキームとして、

賃貸マンションを投資対象とした課税繰延ファンドをご紹介。

相場急変時に為替リスクを受けない円建であること、

償還まで5年と比較的年限が短いこと、

コロナ禍でも資産価値が安定推移することに魅力を感じていただき、ご契約に至る。

【契約金額、フィー】

契約金額：1億円 / フィー：450万円

■事例イメージ②

【顧問先】

- ・製造業、売上高40億円、経常利益2億円
- ・近年は毎年安定した利益を上げ節税繰延対策に興味を持つものの、過去の不況時の苦しい経験から手元現金に重きを置き、生命保険商品の購入のみに留まる。

【顧客ニーズ】

社会情勢・景気変動が先行き不透明な中、長期間の資金拘束に抵抗があるお客様

【提案プロセス】

- ①AIS事務局と会員会計事務所にて当該サービスについての打合せを実施。対象先の選定、選定顧問先へのアプローチ方法について確認。
毎年安定した利益をあげながらも生命保険商品の購入に留まっている企業を対象にニーズを確認することに。
- ②会員事務所、AIS事務局、当該サービスを提供する外部提携先担当者と打合せを実施
当該顧問先へ会員事務所及び外部提携先担当者と訪問

【ポイント】

万一のことを考え利益繰延の必要性を感じているものの、
長期間資金が拘束されるオペレーティングリースの購入を躊躇されていたお客様へ、
償還まで5年と短期、有事には5年未満での譲渡も対応可能な課税繰延商品として
本ファンドをご提案。
法改正により生命保険商品の魅力が薄れた中、
オペレーティングリースよりも短い投資期間と
期中譲渡による換金性に魅力を感じて頂きご契約に至る。

【契約金額、フィー】

契約金額3,000万円 / フィー：135万円

■※上記はAISでのビジネス紹介であり、

商品を提案するための内容ではございませんのでご了承下さい。

┆
┆ 詳しくはホームページで・・・
┆ <https://aisjapan.net/>
┆

=====

■オープン記念キャンペーン 会員申込み受付開始！

=====

今なら先着 300 名限定で、年会費 50,000 円(税別)を

30,000 円(税別)で、全てのコンテンツを 1 年間ご利用いただけます。

この機会に、ぜひご検討ください。(オプションコンテンツを除く)

┆
┆ 詳しくはホームページで・・・
┆ <https://aisjapan.net/>
┆

=====

■AIS 事務局より

=====

突然のメールで恐縮です。

既にお申込みやお問い合わせをいただいている方へ重複して配信されました場合には、何卒ご了承いただければ幸いです。

本メール及びホームページ内容をご覧いただき、

まずは下記連絡先へ資料のご請求・お問合せください。

是非ご参画のご検討をいただきたく存じます。

今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

一般社団法人 日本相続事業承継連合会（AIS）事務局

〒107-0052

東京都港区赤坂 2-23-1 アークヒルズフロントタワーRoP703（WCP 内）

TEL 03-4520-8640 FAX 03-6332-9998

E-mail : info@aisjapan.net

URL : <https://aisjapan.net/>
