

受講者限定 “すぐに使える”10種のひな形・資料

- サブリース等 不動産管理法人の留意点
- サブリース承継合意書
- サブリース住宅原賃貸借契約書
- デッドクロス 着地予測ブック
- 報酬基準
- 土地使用賃借契約書
- 土地賃貸借契約書
- 不動産賃貸融資案件検討表
- 不動産売買契約書
- 物件単位分析



開催概要

	開催日程	開催時間	懇親会
第1講	2026 6.5【金】	13:30 - 17:30	○
第2講	2026 7.3【金】	13:30 - 17:30	—
第3講	2026 8.5【水】	13:30 - 17:30	—
第4講	2026 9.4【金】	13:30 - 17:30	○

※期間中は「Chatwork」で質問し放題！実務の悩みも相談可能です。
 ※本講座は、日本ビズアップ株式会社の「相続診断ナビゲーション」を活用することを前提とした内容です。

料金 1事務所1名 **50万円**（税別） / 追加1名につき **25万円**（税別）

講師

吉田博之税理士事務所
 代表税理士
吉田 博之 先生

2012年に税理士登録し、資産税専門の税理士法人で多数の大家さんに対して、法人化の提案や相続税・所得税の節税を実践。100人以上の地主系の大家さんをサポートし、相続税1億円節税や所得税300万円節税などの成果を実現。
 2023年から「大家専門税理士特化税理士養成講座」をスタート。これまで延べ250人以上の税理士が受講し、大家さんに強い税理士を多数輩出。
 管理会社・生命保険会社・銀行など年間50回以上のセミナー講師として登壇実績がある。
 東京と名古屋で、地主大家専門税理士に特化した税理士事務所・コンサルタントとして活動。



不動産所得法人化 コンサルタント養成講座

“確定申告だけで終わらせない” 大家専門の税理士になり、
 100万円超のコンサルを実現する養成講座



参加をご希望の方は **FAX** または **WEB** にてお問い合わせ下さい **FAX:03-6852-8008**

事務所名	代表者名
参加者名	
TEL	FAX
e-mail	
ご住所	〒

WEB申し込み



【本社】〒105-0021 東京都港区東新橋 1-8-3 汐留エッジ 6 階
 TEL 03-6215-9217 FAX 03-6852-8008
 HP <https://www.bizup.co.jp/>

講師

吉田博之税理士事務所
 代表税理士 吉田 博之 先生



いま、地主大家さんはかつてないほど厳しい局面に立っています。

相続税は高止まりし、家族関係は複雑化し、さらに「思っていたより手元にお金が残らない」という現実に直面している方が増えています。しかし現場では、大家さんの未来を本気で考えた助言が十分に行われていたとは言えません。

ハウスメーカーは建てたら終わり、不動産仲介業者は売ったら終わり、管理会社は家賃を下げる提案ばかり、そして税理士は確定申告だけ……。この構図のままでは、大家さんは守れません。

私はこれまで100名以上の大家さんを支援してきましたが、そこで痛感したのは、求められているのは“申告処理の正確さ”ではなく、“将来と一緒に設計する伴走”だということです。

本講座では、相続診断ナビを中心に、相続診断・法人化シミュレーション(サブリース方式・所有方式)を実務で使いこなせるレベルまで落とし込みます。単なる操作説明ではなく、「面談でどう使うか」「どの案件にどう提案するか」まで踏み込んでお伝えします。

また、講座期間中はChatworkにて質問対応を行います。実務で生じた疑問や判断に迷うポイントについて、遠慮なく相談してください。学ぶだけで終わらず、現場で使い切ることを前提とした講座です。

このような状況を打開できるのは、大家さんに最も近い専門家である税理士の皆さんです。

しかし、確定申告だけでは大家さんを支え切れません。大家業の実態を理解し、相続・法人化・不動産を横断した助言ができて初めて、真のパートナーになれます。

私は一人で業界を変えることはできません。

しかし、志を同じくする仲間とともに学び、実務に落とし込めば、必ず大家さんの未来を守ることができると確信しています。

本講座を通じて、「確定申告だけで終わらせない」大家専門の税理士になりましょう。

講師 吉田 博之



第1講

大家さんを理解し、コンサルの土台を作る 相続診断の前に、まず“人”を診る

2026
6.5金
13:30 - 17:30

01 大家さんという生き物を理解する

- ✓ 地主系大家・成り上がり大家・二代目大家の違い
- ✓ 「お金がある人ほど動かない」理由
- ✓ 税理士に本音を言わない大家さん
- ✓ 相続を先延ばしにする心理

02 今の大家さんを取り巻く環境

- ✓ 人口減少・空室リスク
- ✓ 建築費高騰・金利環境
- ✓ 金融機関の姿勢変化
- ✓ 税務署・国税の見方
- ✓ 「昔の成功体験」が通用しない現実

03 大家コンサルの立ち位置

- ✓ 税理士、FP、不動産屋との違い
- ✓ 「先生」ではなく「パートナー」になる
- ✓ 正解を教えないコンサル
- ✓ 伴走型コンサルの考え方

04 コンサルの進め方(実務)

- ✓ 初回面談60分の構成
- ✓ ヒアリングで見るポイント
- ✓ 相続・法人化の“地雷”の見抜き方
- ✓ 無料相談でやってはいけないこと

05 相続診断ナビの使いどころ

- ✓ いきなり使わない理由
- ✓ 「今日は診断しない」という選択
- ✓ 使う前に整理すべき情報
- ✓ 診断を価値に変える思考



第2講

法人化シミュレーション① サブリース方式を武器にする 一番“安全に”成果が出る法人化

2026
7.3金
13:30 - 17:30

- ✓ 法人化を検討すべき人の整理
- ✓ なぜ法人化が節税になるのか
- ✓ 法人化3方式の全体整理
- ✓ サブリース方式が向いている人
- ✓ 相続診断ナビでのサブリース方式シミュレーション
- ✓ 設立 → 契約 → 運用の実務フロー
- ✓ 税務署・金融機関の見方
- ✓ 「今やる／やらない」の判断



第3講

法人化シミュレーション② 不動産所有方式を極める 難しいが“破壊力が一番大きい”法人化

2026
8.5水
13:30 - 17:30

- ✓ 所有方式が向いているケース
- ✓ 相続への効果と注意点
- ✓ 同族法人間売買の価格設計
- ✓ 不動産評価と時価の考え方
- ✓ 相続診断ナビでの所有方式シミュレーション
- ✓ 融資・銀行交渉の論点
- ✓ 税務調査で見られるポイント
- ✓ 「100万超案件」になる判断基準



第4講

相続×法人で100万円以上のコンサルを完成させる “いい提案”を“売れる商品”にする

2026
9.4金
13:30 - 17:30

- ✓ 相続、法人、不動産の統合設計
- ✓ 提案書の構成(思考レベル)
- ✓ 価格の決め方
- ✓ クロージング設計
- ✓ 契約書・スコープの考え方
- ✓ 実案件 or ケーススタディ
- ✓ 各自の「100万商品」完成

