



あけましておめでとうございます。
本年もよろしくお願いいたします。

素敵な初夢見れましたか？

皆様のお家は『門 松』飾られていますか？

正月飾りには、『門 松』『鏡 餅』『しめ飾り』がありますが、
『門 松』が最も重要とされていることはご存じでしたか？

門松は、お正月に歳神様がそれぞれの家に訪れるための依代（よりしろ）なんだそうです。

歳神様は、その年の無病息災や商売繁盛を約束してくれるすごい神様なんですって！

門松と言えば、竹がかなり主張していますが「松飾り」とも言われるだけあって松が主役です。

ですので、松だけでも全く問題ないそうです。

ちなみに、松は一年中葉を落とさないのが永久のシンボルとされ、
"神様が宿る"とても神聖なものなんだそうです。

今年飾られてない方は、来年のお正月にはぜひ！！

せっかく幸せをもたらしてくれる神様が地上に降りてきても、

皆様のお家の前を素通りされたら悲しいですからね…(;_;)



アプローチレター製作委員会



【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集「相続対策としての生命保険」
3. アプローチ相談室
4. THE法務局調査
5. アプローチ女子会
6. アプローチからのお知らせ
7. アプローチ外部講師派遣のご案内
8. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内

【担当】

加藤	聡
大	畠
長	尾
安	井
	東
三	浦



1. コラム 「 素 敵 な ご 夫 婦 」

先日、不動産の取引で素敵なご夫婦に出会いました。75歳の旦那様と68歳の奥様でした。
この二人、最近結婚したばかりで、お互い相方に先立たれて再婚どうしのことでした。

旦那様いわく、「この年までどこも悪いところも無く、凄く健康なので、多分100歳すぎ
までは生きるだろうから、あと25年も一人じゃあ寂しいので結婚した。」とのこと。

お二人とも前婚での子供さんがいらっしゃるの事でしたので、失礼は承知の上で、子供から
の反対は無かったかどうか聞いてみたところ、「最初はみんなびっくりしていたが、とても賛成
してくれた。」と嬉しそうに語っていただきました。とてもいい子供さんたちですね！

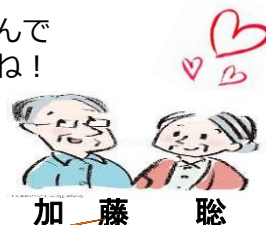
さて、高齢化社会になり、最近益々この様なシルバー世代の再婚話をきくようになりましたが、
相続関係が複雑になるため、特に資産のある家の家族は反対する場合がありますね。

そりゃそーですよ！ もう少し待ったら自分たちのものになると思っていた財産がアカの他人
に半分持ってかれちゃうんですから誰だって反対しますよね!?

でも大丈夫！ こんな時こそ『民事信託』を活用することによって子供たちにも喜んで
もらえて、老後の幸せを追求することができますので、是非我々に相談して下さいね！

12月に入ったころ、事務所の若い某スタッフの倉〇君に「早いねー
もう12月だね。」と話しかけたところ、「加藤先生はあと何回12月
迎えられますかね？」と、とても酷い言葉を投げかけられた加藤でした。

100まで生きるぞ～!?



加 藤 聡

2. 特集 「相続対策としての生命保険」

我が国は高齢化社会を迎えています。また、平成27年1月1日から相続税の非課税枠（注1）が大幅に縮小され、大都市圏では「戸建ての家を持っていると相続税がかかる」と言われるようになってきました。このような情勢の中、司法書士が相続・遺言関係の相談を受ける機会が多くなってきています。

そこで今回は、相続対策の中でも複雑で苦手を感じる方の多い「生命保険」にスポットを当てて、どのように活用すればよいか見ていきたいと思います。

（注1）改正前：5000万円＋1000万円×法定相続人の数
改正前：3000万円＋600万円×法定相続人の数



担当：大畠伊万里

1 生命保険とは？

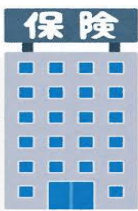
人の死亡又は一定の年齢までの生存を条件として一定の金額を支払うことを約束する保険です。

【代表的な保険】

- ・終身保険：被保険者が死亡するまで契約が続き、死亡したときに保険金が支払われるもの。
- ・定期保険：被保険者が一定の保険期間内に死亡した場合に限り保険金が支払われるもの。
- ・養老保険：被保険者が一定の保険期間中に死亡した時も、または、満期まで生存した時も、所定の同額の保険金が支払われるもの。

【保険に登場する人】

- ・契約者：生命保険会社に保険料を支払う人
- ・被保険者：保険の対象となる人
- ・保険金受取人：保険支払事由が発生した時に保険金を受け取る人



2 保険と税金



生命保険は、どのように加入するかによって以下の通り掛かる税金が変わってきます。

※夫が死亡したとして…

	契約者	被保険者	受取人	掛かる税金
①	夫	夫	妻	相続税（死亡保険金に対して）
②	妻	夫	妻	所得税（死亡保険金に対して）
③	妻	夫	子	贈与税（死亡保険金に対して）
④	夫	妻	夫	贈与税（解約返戻金相当額に対して） ※ただし、妻を契約者、子を受取人に変更した場合
⑤	妻	妻	夫	なし ※受取人変更の手続きが必要なもの



～ お気軽にご相談下さい（0120-512-432） ～

無料 相続・遺言 相談会実施中

3 生命保険で相続税が節税できる仕組みとは？

① 生命保険の非課税枠が使える！

生命保険の死亡保険金には以下の非課税枠があり、この非課税枠が使えるようになります。

生命保険の非課税枠： $500\text{万円} \times \text{相続人の数}$



② 相続財産が減らせる！

相続財産から生命保険料を支払っておくことで、相続税の対象となる財産が減ります。そのため、非課税枠内で収まるようになるかもしれませんし、収まらなかったとしても相続税率が低くなるかもしれません。

4 相続対策に使える生命保険とは？

① 終身保険を選びましょう！

相続対策であるため、死亡時に死亡保険金が支払われるものでなくてはなりません。定期保険や養老保険は死亡保障が一定期間に限られるため不向きです。

② 「契約者＝被保険者＝被相続人」、「受取人＝相続人」にしましょう！

2で見たように、加入の仕方によって税金のかかり方が変わるため、相続税の対象となる加入の仕方にしましょう。

ただし、親から子への相続税率が30%を超える場合は、「契約者＝受取人＝子」、「被保険者＝親」にして、所得税の対象（一時所得、最高25%）となるようにしたほうが有利です。一時所得は、 $(\text{保険金} - \text{払込保険料} - 50\text{万円}) \times 1/2$ が課税対象のため、所得税は少なくなりやすいです。この場合、親から子への110万円を超えない贈与した現金を、支払う保険料の元手にして加入するのも選択肢の一つです。

③ 特に向いているのは、「一時払終身保険」

もし高齢を迎えている方が相続税対策を考えている場合は、「一時払終身保険」が一番向いています。

- ・一度に大きな資金を移すことができる。
- ・加入条件が易しい（告知のみで加入できる、80歳～85歳くらいまで加入できる等）

5 まとめ

今まで見てきた相続税対策以外にも、

- ・誰に渡すか自由に決められる（死亡保険金は受取人の固有の財産）
- ・受取人からの請求のみで支払われる（相続人全員の合意が必要な預貯金の解約との違い）

等、他にもメリットがあります。ぜひこの機会に、相続対策としての生命保険について考えてみてはいかがでしょうか？



9月末から入社いたしました、司法書士の大島伊万里です。
まだまだ分からないことばかりですが、
いち早く一人前になれるように頑張っていきたいと思いますので、
今後とも、よろしくお願いいたします。



3. アプローチ相談室

～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～

Q. 私は韓国籍なのですが、生まれた時から日本で生活しているため韓国語も話せません。この先も日本で生活していくつもりなので日本の戸籍を取得したいと思っています。

担当：長尾 斉



A. 日本の戸籍を取得するためには、あなたの住所を管轄する法務局に対して帰化許可の申請をする必要があります。

それでは、実際に帰化の申請をするための要件にはどういったものがあるのでしょうか。帰化の条件は国籍法5条で次の①～⑥のように定められています。ここでは、いわゆる「普通帰化」について説明していきますが、他にも少しだけ条件が緩和されている「簡易帰化」と呼ばれるものもあります。

① 住所条件

申請をする時まで、正当な在留資格のもと引き続き5年以上日本に住所を有すること

② 能力条件

年齢が20歳以上であって、かつ、本国の法律によっても成人の年齢に達していること

③ 素行条件

素行が善良であること（犯罪歴の有無や態様、納税状況や社会への迷惑の有無等を総合的に考慮）

④ 生計条件

自己又は生計を一にする配偶者その他親族の資産・技能によって生計を営むことができること

⑤ 重国籍防止条件

無国籍であるか、原則として帰化によってそれまでの国籍を喪失すること

⑥ 憲法遵守条件

日本の政府を暴力で破壊することを企てたり、主張するような者、あるいはそのような団体を結成したり、加入しているような者は許可されない

※ 日本と特別な関係を有する外国人（日本で生まれた者、日本人の配偶者、日本人の子、かつて日本人であった者等で一定の者）については、上記の帰化の条件が一部緩和されており、これがいわゆる「簡易帰化」と呼ばれるものです。

実際の帰化申請をする際には、こういった条件に当てはまるかどうかを判断するために納税証明書等の様々な書類を提出する必要があります。また特別永住者かどうかによっても必要書類が違ってきますし、給与所得者よりも自営業者や会社経営者のほうが提出書類は多くなります。

そういった書類を集めて何度か法務局の相談に通ったうえで、相談員のOKが出てようやく、申請書や他の必要な書類を作成して許可の申請をすることになります。

帰化申請は行政書士はもちろんですが、私達、司法書士も法務局に提出する書類の作成としてお手伝いすることができますので、帰化を考えられている方は一度ご相談下さい。

4. THE法務局調査

担当：安井 眞二

私ごとではございますが、平成28年12月28日をもちまして退職することとなりました。司法書士法人アプローチに入社して7年間。多くの方々と出会い、学ばせていただきました。長い歳月大儀なく大過なく勤めさせていただきましたことはひとえに皆様のご厚情の賜と深く感謝しております。今後とも何とぞ変わらぬご厚誼を賜りますようお願い申し上げます。

5. アプローチ女子会

～当方事務・会計職員のアプローチ3人娘が、とにかく好きに書きます～

担当：東 ささみ

9月30日(金)に、アプローチ女子会が「LOUVRE」で開催されました。今回は今井さんが退職され、大畠さんが入社(歓迎)されました(*^-^*)
今井さんが抜けてしまう事は大変寂しく、
Oさんが感極まって泣いてしまいもらい泣きする人も…
しかし今後は彼女のステップアップを応援したいと思います!(^^)!
歓迎された大畠さんは、しっかり者で笑顔が素敵な司法書士の先生です。
(「2.特集」参照) これからの活躍が楽しみです!

アプローチ女子は今回もバラエティー豊かな曲をたくさん歌ってくれ、美味しい料理にお腹も心も満たされ最高に楽しい会となりました。
改めて、アプローチ女子の絆が深まった一日となりました!



6. アプローチからのお知らせ

- **11月8日 司法書士 山県太一が「不動産オーナーにお勧め! 認知症対策セミナー」をテーマに、セミナーを開催いたしました。**
認知症になってしまったら、所有の不動産などは売買をしたり、リフォームをしたり、人に貸したりなど、すべてできなくなってしまいます。
そうなる前の認知症対策について講師をさせていただきました。
質疑応答も多くあり、とても有意義なセミナーになりました!
参加してくださった方々、誠にありがとうございました!
- **11月18日「第31回アプローチセミナー」を開催いたしました。**
今回はゴールドドラット・コンサルティング・ジャパン 尾関 克己(おぜき かつみ)先生にビジネスで大きな成果を上げるには! ? ~誰でも実践できるビジネスイノベーション~について講義していただきました。
成功するイノベーションについてわかりやすく講義していただきました。
尾関先生、誠にありがとうございました!
- **11月26日 代表 安立裕司、司法書士 山県太一、行政書士 曾雌忠司 が「第10期登記塾」を開催いたしました。**
半日で不動産の売買・決済に関する調査・法律・税金の基礎をおさえることができる登記塾の開催をしました。
募集後すぐに定員となり、当日も非常に盛り上がりました。みなさまの不動産登記に対する高い関心がうかがえました!
参加してくださった方々、誠にありがとうございました!
- **12月3日 代表 安立裕司 と 司法書士 田中真由美がLEC東京リーガルマインド名古屋校で、今年度合格者対象に事務所説明会を開催いたしました。**
約10名の方と面談し、アプローチの仕事に対する考えや思い等を話しました。
説明会に参加してくださった方々、誠にありがとうございました!

7. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていこうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
 2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
 3. 相続勉強会(初級・中級・上級 編)
 4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
 5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
 6. 失敗事例から学ぶ事業承継
 7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～



等

8. アプローチメンバーズクラブ (AMC)のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ (AMC)」を発足いたしました。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典

入会金10,800円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。

無料特典	1 特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間5,400円)となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供(発行時)その他お役立ち情報
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。無料セミナーも当然お知らせいたします。外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家(弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介します。
	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%Off
割引特典	7 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の20%Off
	8 財産管理表の作成	通常料金54,000円～を50%Off
	9 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を20%Off
	10 相続税シミュレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シミュレーション料を20%Off

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel (052) 228-0713 Fax (052) 228-0714

<http://www.approach.gr.jp>

✉ soudan@approach.gr.jp

アプローチは土日もやってます! お気軽にお問合せ下さい。

