

アプローチレター



平成27年10月号NO.11

10月に入り、ずいぶん過ごしやすいになりました。
今年の夏は、台風や大雨の災害も多く、せわしない夏でしたね…
秋は落ち着いた季節になると良いですね！
ところで、アプローチも新人が入りにぎやかになりました！
新しい風が吹くアプローチを、
これからもよろしくお願いたします。



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！～ | 【担当】 | 加藤 道夫 |
| 2. 特集 | 「家族の問題解決としての『民事信託』Ⅱ」 | | 田 中 |
| 3. アプローチ相談室 | | | 恒 川 |
| 4. THE法務局調査 | | | 小 田 |
| 5. アプローチ女子会 | | | 西 田 |
| 6. アプローチからのお知らせ | | | 水 野 |
| 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 | | | |

1. コラム 「今年(2015年)秋の国勢調査、スマホでも回答可能に」

今年は、国勢調査の年。ちょっとした豆知識。

国勢調査は、国内に居住しているすべての人（外国人も含む）を対象として、我が国の人口・世帯の実態を明らかにすることを目的とした、最も基本的で大規模な5年ごとに行われる統計調査です。

データの精度が高いため、政府や地方自治体が政策の根拠にしたり、企業が需要の予測に役立てたりと幅広く使われます。

国勢調査は1920年から行われており、今年が20回目。ネットからの回答は前回の2010年調査で東京都だけで試験導入しましたが、初めて全国に広げるとのことです。

国内に住むすべての人が対象となる国勢調査ですが、今年からパソコンやスマートフォンを使ったインターネットでの回答ができるようになるとのこと。総務省は全約5200万世帯のうち1千万超がネットで答えるとふんでおり、ネット調査としては世界最大の規模になる可能性があります。

15年調査の基準日は10月1日。まず、調査員約70万人が9月上旬にパソコンやスマホから回答できるIDを全世帯に配り、回答期間を10日ほどおく。

ネットで回答がなかった世帯には調査員が紙の調査票を配り、直接回収するか、郵送してもらう。

10月中旬までに回答がなければ、周囲の聞き取りなどを通じて回収率100%をめざす。



加藤 道夫

2. 特集 『家族の問題解決としての『民事信託』II』

担当 田中 真由美

さて今回は、前回に引き続き、

家族信託を利用した、
“認知症になる前の3つの具体的対策(「相続設計」「空き家(実家)対策」「賃貸経営)」”

をご紹介します。

そして最後に、少しでも民事信託を利用した『事業承継』をご紹介します。中小企業の経営者にとっては、事業承継も大きな悩みの一つ。種類株の発行以外にもこんな方法があるんだなあ、参考にしていただければと！

1. 相続設計

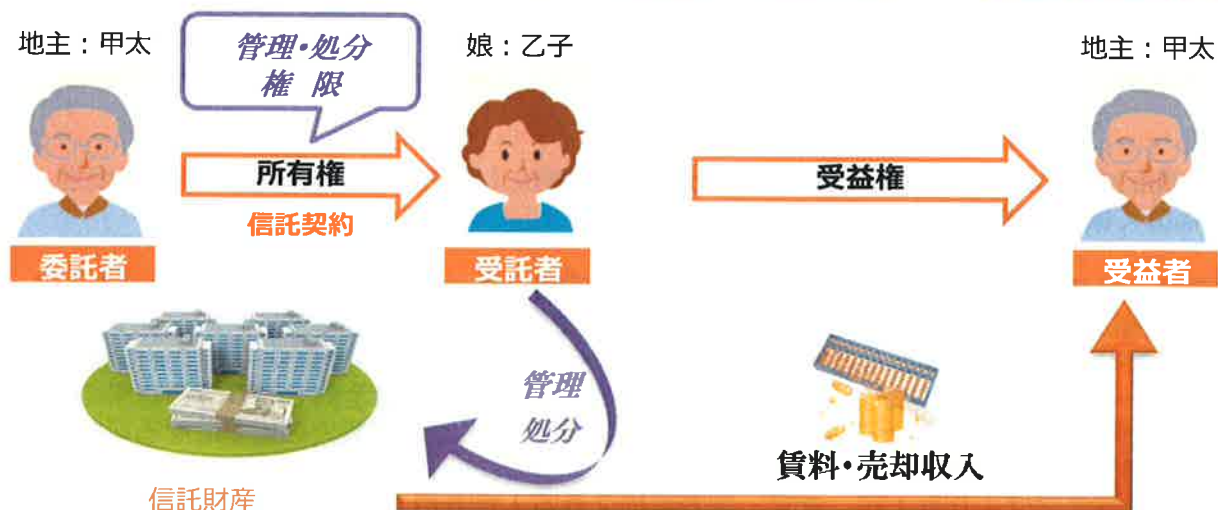
【事例】

地主:甲太(89歳)は、複数の賃貸マンション等を所有しており、管理については大病をきっかけに数年前から娘 乙子(58歳)に任せています。

そんな中、そろそろ相続税対策も含め、資産の組み換え等を検討し始めた矢先、甲太の物忘れが多くなり、万が一、このまま意思判断能力が衰退していけば、甲太の資産について売却、賃貸等の契約ができなくなり何の対策もとれなくなってしまう、でも資産の組み換えにはそれなりの時間がかかる、どうしよう…

と言うことで、今回、資産の組み換え検討前に、念の為、民事信託契約をしておくことにしました。

なお、この際、任意後見制度や成年後見制度も検討しましたが、これらの制度は、あくまで財産を“保全”するための制度であり、柔軟な財産管理や積極的な相続設計には限界があると判断し選択しませんでした。



※税務上は受益者を真の所有者とみなす⇒委託者と受益者が同一人物であれば、贈与税等の課税関係は生じない。

メリット

- ・ 法的に裏付けられた売却・管理等が可能。
- ・ 委託者が認知症になっても、資産の組換えができる。

注意点

- ・ まだまだ対応できる金融機関が少ない。
- ・ 専門家のチーム(例: 法律…司法書士 税務…税理士等)を組成しなければ、理想の財産管理や相続を実現しにくい。

2. 空き家問題対策

【事例】

甲太(89歳)は、はやくに妻を亡くし、残された家族といえば嫁に出した娘 乙子(58歳)のみで、現在一人暮らしをしています。最近、火の消し忘れや転倒して入院したりと、一人暮らしが困難になってきたため、施設へ入る事を決意しました。

とは言うものの、慣れ親しんだ家にたまには帰りたし、施設が自分に合わなかった時に帰る家が無くなるのも困る。しかし、将来的には売却も検討しているのに、いざって時に、意思判断能力が低下していたら、売却も簡単にはできなくなってしまおう、どうしよう…

と言うことで、今回、施設に入所する前に、民事信託契約をしておくことにしました。



3. 賃貸経営

【事例】

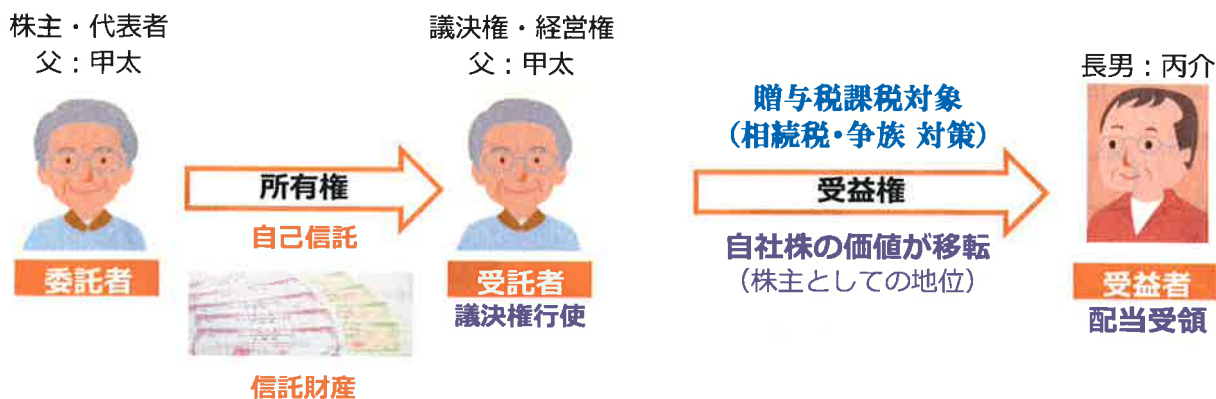
甲太(75歳)は、年金と不動産賃貸収入で生活をしているが、最近入院したことをきっかけに、将来の事を危惧し、元気なうちから娘 乙子(50歳)にアパマン経営・管理のノウハウを引継ぎ、自分が亡くなった時にはスムーズに承継できるように、民事信託契約をすることにしました。



4. 事業承継

【事例Ⅰ】

自社株（非上場株式）100%を所有するオーナー社長 甲太（78歳）は、後継者候補である長男 丙介(40歳)に、株価が低い今のタイミングで持ち株全てを移し、円満な事業承継をしたいと考えています。しかし、丙介にはまだ会社を任せられるだけの実力が無い為、もうしばらく自分が議決権等を維持し、経営しながら株式だけを移転しておきたいと思い、民事信託契約をしました。



【事例Ⅱ】

自社株（非上場株式）100%を所有するオーナー社長 甲太（78歳）は、後継者候補である次男 丁郎(38歳)の経営能力を計るために、期間限定で経営を任せてみて、うまくいけば後継者として本格的に事業承継に取り組むことにした。

その第一歩として、まず期間限定の民事信託契約をしました。



今、相続問題と共に、注目されているのが事業承継問題です。

日本の会社の99%が中小企業である中、そのオーナー社長の大きな悩みの一つです。しかし、事業承継問題と一言で言っても、問題は会社の業態・業種、経営状況によっても、その会社ごとに内容は様々。

だからこそ、法律・税務のプロがチームを組んで、合併、会社分割、種類株の発行、民事信託等あらゆる方策を組み合わせて、その会社に合った事業承継を進める必要があります。

ぜひ一度、相続だけじゃない?! 事業承継にも強いアプローチにご相談下さい!!

～ 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. 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. 先月、父が亡くなり遺品整理をしていたところ、
手書きの遺言書（自筆証書遺言）が見つかりました。
この場合はどうしたらよいのでしょうか？

担当：恒川 彩

A. 遅滞なく遺言書を家庭裁判所に提出してその「検認」を請求しなければなりません。

また、封印のある遺言書は、家庭裁判所で相続人等の立会いの上開封しなければならないことになっています。

検認とは、相続人に対し遺言の存在及びその内容を知らせるとともに、遺言書の形式等を調査・確認し、遺言書の内容を明確にして遺言書の偽造・変造を防止するための手続です。

遺言の中身についての有効、無効を判断するものではないため、家庭裁判所で検認をしなかったとしても遺言書は無効とはなりませんし、もし相続人が勝手に遺言書を開封してしまったとしても遺言書の内容は有効です。

ただし、勝手に遺言書を開封したり、家庭裁判所で検認をせずに遺言の内容に沿って手続きを進めてしまうと罰則があり、5万円以下の過料に処せられますので、ご注意下さい。

ちなみに、検認手続きの済んでいない遺言書では、不動産名義変更や預貯金解約等は出来ません。

自筆の遺言書が見つかった場合は、すみやかに家庭裁判所に検認手続き申し立て手続きをすることをお勧めいたします。

4. THE法務局調査

～当方法務局調査員が、珍しい謄本や地名、各法務局のこぼれ話をご紹介します～

～ マンション見出し簿 ～

担当：小田 美早

みなさんは「マンション見出し簿」って知っていますか？

法務局で謄本を請求する時には、地番や家屋番号が必要です。

例えば仮に「(マンション名)201号室」が皆さんの部屋(家)だとします。

これをそのまま当てはめて謄本を請求すると、

該当箇所が無かったり全く違う人の部屋が出てきたりしてしまうんです。

そこで使われるのが「マンション見出し簿」なんです！

マンションごとに家屋番号の一覧が載っているので、

201号室に該当する番号を探すことが出来ます。

法務局に置かれているものなので、もし機会があれば見ていただければと思います(◎ω◎)

? ～名古屋にある難読地名クイズ～



- ① 吉根 ② 香流 ③ 最中 ④ 鳴海町字栢木

読めますか？難しいですね。答えは次号で発表します。お楽しみに♪

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：西田 咲

台風一過で涼しい夜、ビアガーデンに行ってきました！
前々から気になっていたこのお店、夜景がとってもきれいでした♪
☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。☆.:.:.。
今回は都合のつくメンバーのみの参加でしたが、
次回はフルメンバーで行きたいと思います！

日頃はなかなかゆっくりおしゃべりする時間もない
ので、各々いろいろなお話が聞けて楽しかったです☆
残念ながら最後は雨が降ってきたので少し早めのお
開きとなりましたが、楽しいひと時でした！

おたずねいただければ、お店の場所もご案内
しますので、ご興味がある方はご一報ください
(*^▽^*)V
(写真でわかってしまうかもしれませんね…(・▽・;))



6. アプローチからのお知らせ

担当：水野あゆみ

- **H27.7.7 「愛知県宅地建物取引業協会・名南支部主催セミナー」で講師をしました。**
「不動産登記簿の見方・読み方～プロでも見落としがちなポイント～」というテーマで、金山のグランコート名古屋にて、当事務所の司法書士 長尾が講師をさせていただきました。100名を超える方々が参加されており、皆様の向上心の高さを感じることができました。
- **H27.8.19 「エンディングノートセミナー」を開催いたしました。**
中川法人会婦人部会で約40名のお嬢様方に対し、“時間とはいのちである”をキーワードに当事務所の司法書士 安立がエンディングノートの作成の意義と効果をレクチャーしました。
- **H27.9.1 「第26回アプローチセミナー」を開催いたしました。**
今回は、中京社会保険労務士法人 代表社員 平澤 匡志 先生をお招きし、「～いまさら聞けない～助成金のあれこれ」をテーマにご講義して頂きました。
聞いたことはあるけれど、よく分かっていない、助成金・補助金・給付金の違いなど、基本的なことから丁寧に教えていただき、大変勉強になりました。
平澤先生、ありがとうございました！！また、ご参加いただいた方ありがとうございました。
次回は、10月に別のテーマで開催する予定です。決まりましたら、またご案内申し上げます。
- **H27.9.6 「韓国相続法及び遺言についてのセミナー」を開催しました。**
韓国民団愛知県中村支部にて「遺言の勧め」として、在日韓国人を対象に上記内容のセミナーを当事務所の司法書士 加藤 聡が開催いたしました。約40名が出席し、出席者の方々みなさん目からウロコで大好評でした！！

● **アプローチに新メンバーが加わりました！**

今回、当方の司法書士 近藤正文が8月で退社し、
地元で開業することとなりました！

在職中はたくさんの方々にお世話になり、
本当にありがとうございました。

そして、新たなメンバーが加わりました！
今後とも変わらぬご厚誼をお願いいたします。



← **第一事業部
最後の一枚**

始めまして、7月に入社しました倉橋と申します。
主な担当業務は会社、法人に関する登記のお手伝いをさせて頂いて
おります。毎日、様々な案件に取り組んでおり日々勉強の毎日です。
未熟者ですが宜しくお願い致します。



倉橋 聡史



秋田 英律

アプローチの秋田と申します。
早く仕事を覚えて皆様のお役に立てるようにがんばります。
よろしくお願いします。

6月より入社いたしました、富永佳代子と申します。
「置かれた場所で咲きなさい。」という言葉にあるように
一生懸命咲けるように頑張りたいと思っております。
どうぞよろしくお願い致します。



富永佳代子



鶴見ささみ

はじめまして、鶴見ささみと申します。
5月末からアプローチで事務員としてお世話になっております。
まだまだ司法書士事務業務は浅いですが、皆様のお役に立てる様、
精一杯頑張っていきます。
未熟者ではありますが、どうぞ宜しくお願い致します。

はじめまして、田中沙哉佳と申します。
働かせていただきまして早数ヶ月経ちますが新しいことの連続で、
日々刺激を受けています。

「今日という1日は今日しかない」という気持ちを忘れず、
1日1日を大切に努めていきます。どうぞ宜しくお願い致します。



田中沙哉佳

～ よろしく願いいたします! ～

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か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)をご紹介いたします。
	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います! お気軽にお問合せ下さい。

