

# コトブキ通信

■発行日：2024年8月31日 第81号・毎月1回発行 ■発行人：林 功太郎  
 ■発行所：株式会社コトブキホームセンター 電話:03-3760-2011 東京都品川区小山 6-1-6 矢野ビル 103号

## ■リレー日記～演劇鑑賞～



本紙がお手元に届く頃には夏の暑さもだいぶ楽になってきた頃合いかと思います。暑い夏を過ごした分、秋の過ごしやすさがとても心地良く感じたりするものです。



さて、わたくしと云えば毎年演劇を見に行くようになって早10年。今年も劇団ラッパ屋の【七人の墓友】を見てきました。墓友とはお友達と一緒にお墓に入るといことです。

舞台は、とある家族とその家族を

取り巻く環境でのコメディです。頑固な職人気質で高齢になった父と、それを支えてきた母、家庭を持っている子供たち。頑固な父親は、いつか子供達の家族と一緒に暮らしたいと密かに思っているのですが、孫からも実はそんなに好かれていなかった。その上一緒にお墓に入るものだと思っていた妻からは「死んでまであなたと一緒にいたくない」と言われてしまう始末。テーマは重たく感じますが、登場人物一人一人が様々な事情を抱えているところがおもしろくて個性的な作品です。

当然だと思っていたことが実は当然ではなかったとき、そんなことを考えさせられますね。公演は終了してしまいましたが書籍が出ております。興味がありましたら読んでみてはいかがでしょうか。（上原）

## ■コトブキホームセンター納涼会を開催しました。



去る7月28日に、ホテル雅叙園東京で、弊社に管理を任せていただいているオーナー様方を招いて、納涼会を開催いたしました。

納涼会ではハズレなしのくじ引き大会を行い、皆様に景品を持ち帰っていただけました。「また来年も！」と嬉しい声をいただきましたので、来年も開催したいと思います。予算との関係で迷いましたが、来年もハズレなしでやります！ご参加くださったオーナー様には改めて感謝申し上げます。誠に有難うございました。今年参加できなかった方は、来年はご検討いただきましたら幸いです。（林）

## ■「寿(コトブキ)相続」の基礎知識～生命保険を活用しよう④納税資金準備対策～



今回は生命保険を用いた納税資金対策についてお話いたします。

相続が発生する際に、多くの不動産オーナー様が頭を悩ませるのが相続税の支払いで

す。特に、資産が不動産に偏っている場合、現金が不足しがちで、いざというときに「この納税額、どうやって払えばいいんだろう？」と途方に暮れてしまうこともあるでしょう。そんなときに活用できるのが、生命保険を使った納税資金の準備です。

生命保険の大きなメリットは、相続が発生したタイミングでまとまった現金が手元に入ることです。この現金を使って、速やかに相続税を支払うことができれば、相続財産である不動産を慌てて売却する必要がなくなります。早期に売却したい、といういわゆる「売り急ぎ」案件の場合には、市場価格よりも安く不動産を手放すことになりがちです。現金を手元に確保しておくことの重要性は言うまでもありません。

さらに、生命保険には「非課税枠」という嬉しい特典があります。法定相続人一人当たり500万円までの保険金が非課税になるため、かなりの金額を税金なしで受け取ることが可能です。たとえば、相続人が2人いれば、1,000万円まで非課税です。この特典をうまく活用すれば、相続税の負担を大幅に軽減できる可能性があります。

ただし、生命保険を利用する際には、いくつかの注意点もあります。

まず、保険金額の設定が重要です。必要以上に多額の保険に加入すると、保険料の支払いが家計を圧迫する恐れがありますし、逆に少なすぎると相続税の支払いに十分な額を確保できない可能性があります。また、生命保険金の金額が著しく高額になるなど、受取人と他の相続人の間に生じる不公平が大きい、ということで例外的に生命保険金が受取人の特別受益となり、相続財産に持ち戻されてしまったという判例（最高裁平成16年10月29日決定）もありますので、いわゆる「やりすぎ」にも注意が必要です。

このような点を考慮しつつ、生命保険を活用した納税資金の準備を進めることで、相続時に慌てることなく、スムーズに資金を確保できます。不動産を手放さずに経営を続けるための安心材料として、生命保険をぜひ検討してみてください。大切な資産を守りつつ、

家族にとって最善の相続対策を講じましょう。（林）

## ■上原の不動産屋でのドタバタ日記～10年前の思い出～



こんにちは。今回は私が経験してきた不動産屋のちょっとしたエピソードをご紹介します。

今から10年以上前になりますが、ビル管理・売買・賃貸仲介業の総合不動産にお世話になっていた頃のことです。今でこそ不動産業はクリーンなイメージもついてきましたが、当時、私のいた会社ではとても特殊なルールがいくつも存在していました。



営業会社なので売上にはもちろん厳しい会社です。2ヶ月売上ゼロは解雇。毎朝の1分間スピーチでは、秒数が前後10秒以上になるとやり直し、もしくはダメ出し。月1

の会議では売上や契約状況を社員が順番に発表しますが、売上の見込みが立たない社員は弁解の余地なく順番を飛ばされ、発言の機会はありません。「君はもういいよ」といった感じです。そういった社員はデスクも取り上げられ、外営業のみにされます。会社に戻ることが許されない状況になるわけです。

夜になると帰宅したはずの社長が半分酔っぱらいながら会社に来ては、不甲斐ない社員の椅子を蹴り飛ばして帰っていく、という環境でしたが、幸いなことに私はこのような難を逃れることができていました。

こうした環境をプラスに捉えて、「問題や課題への対応力を養うこと」、「創意工夫して自分の強みを見つける」ということも意識しはじめたのがこの頃です。今となっては懐かしい思い出です。

## ■読書案内～地盤のすべて～

建物だけでなく地盤にもこだわる！というサブタイトル。

こんな異常気象が起きなければ・・・という何年に1度かの災害が、頻繁に起こるようになってきました。地震に強い家を建てて

も、その土地が崩れたら家は倒壊します。



本書は、家を作る前に知っておきたい地盤のあれこれが細かく書いてあります。施主自らが知っておかないといけない基礎知識、地盤調査や改良の適正価格、業者選び。それぞれの問題をクリアして建築し、安心して長く

住み続けられる家になります。

これからも災害は増えると思います。家を作る前に必ず押さえておきたい、災害から身を守るために必要な地盤の知識が学べます。是非読んでみてください。

(山口喜廣・著/幻冬舎発行/2023年) (北野)

## ■ 賃貸住宅修繕共済の具体例



修繕費用を経費計上でき、所得税の軽減と同時に大規模修繕資金の確保ができるようになった「賃貸住宅修繕共済」。本共済では、資金確保だけでなく、共済請求権が相続税の課税対象外となるため、相続税対策にも有効です。

大規模修繕は、備えをしてもしてなくても、賃貸経営をしている限り必ず訪れます。そのため、本共済は、その備えをよりお得に実現する画期的な方法です。

その一方で、「一体どれだけ節税になるのか分かりにくい」という点も事実です。そこで、大まかなシミュレーションをしてみます。



## 【事例】

- 契約者：西小山太郎さん
- 全 10 戸の木造アパートを 1 棟所有
- 家賃と年金で年間収入 1000 万円
- 毎月の掛金は 5 万円
- 共済の契約期間：10 年

**結論から申しますと、西小山太郎さんは 10 年間で約 224 万円を節税できることになりました。 どういうことでしょうか？**

まず、普通に毎月 5 万円を積み立てた場合には 10 年間で 600 万円が貯まります。しかし、修繕共済を使うと、この共済を利用するシステム利用料が 10 年間で 37.6 万円ほどかかります。そのため、満期時に請求できる共済金は約 562 万円になります。これだと逆にお金が減っているように感じますが、節税効果も考慮するとどうでしょうか？

毎月 5 万円を経費化できるため、その分節税ができます。計算は省略しますが、所得税(復興特別所得税含む)と住民税も含めると、年間約 26 万円、10 年間で約 260 万円納税額が減ります。

つまり、共済受取額は 600 万円ではなく 562 万円に減少しますが、節税効果が約 260 万円ありますので、600 万円から 260 万円の節税分を引いた、実質の現金支出は 340 万円。この 340 万円で共済金 562 万円を手にすることができるということです。

**共済金 562 万円を約 40% オフの 340 万円で手に入れることができる**と考えると、本共済を使うメリットをご理解いただけるのではないのでしょうか？

今回は具体例を用いて説明させていただきました。「自分のアパートも実際にシミュレーションしてほしい!」といったご要望がありましたら、お気軽にご連絡ください。ヒアリングの上、シミュレーション結果を提供させていただきます。お気軽にどうぞ!

TEL : 0120-76-2011

※契約内容、所得額等によって効果は異なります。

※算出結果は理論値です。

※あいにく、当共済のご提供は、現在のところ当社で管理契約を結んでいるオーナー様限定とさせていただきます。ただし、管理契約を結んでおられな

いオーナー様でも、共済の無料相談をお受けしておりますので、ご興味がある方はぜひお気軽にお問い合わせください。

## ■【コトブキ相続セミナー】 認知症になる“前”にすべき資産 対策



認知症になると賃貸経営に様々な影響が生じます。そこで今回は、武蔵小山在住の行政書士でいらっしゃる今藤里子先生に「認知症になる“前”にすべき資産対策」と題してお話をさせていただきます。今藤先生は、ご親族が認知症になられて苦労された経験があり、その経験から認知症対策予防法務事業を始められました。

「認知症になったらどうなるのかよくわからないけど漠然とした不安がある」  
「自分が認知症になったら賃貸経営はどうなるだろう？」  
「親には言いづらいけど、本当は親が認知症になったらどうなるのか心配している」

認知症になる前の資産対策について初歩的な内容をお話させていただきますので、ご興味がある方はお気軽にご参加ください！

日時：9月8日(日) 13時半～15時  
場所：荏原区民センター 第1会議室  
(品川区荏原5丁目6-5)

- ※参加費無料
- ※10名限定・完全予約制です。
- ※ご連絡先：0120-76-2011
- ※お申し込みは以下の QR コードからも受け付けています。



## ■【勧誘一切なし！】 「コトブキの賃貸管理」無料相 談会のお知らせ



当社の賃貸管理について無料相談会を実施しております。  
「今は必要ないけれども、ちょっと話をきいてみたい」、

「他社に管理を任せているけれども、コトブキの管理内容も知りたい」など、今すぐ管理を依頼したいという方でなくても結構です。賃貸管理以外のご相談についてもご希望がありましたら応じさせていただきます。勧誘行為は一切いたしませんので、安心してご相談ください。

### 【お申し込み方法】

開催は土日祝の11時から16時で、ご相談時間は1時間です。恐れ入りますが、完全予約制で、ご予約はお電話にて承っております。お電話の際「無料相談会」とお伝えいただきましたら幸いです。

電話番号：0120-76-2011

## ■9月10月の休業予定日

9月の営業カレンダーは以下のとおりです。オレンジ色部分が定休日、青色部分が定休外休日になります。

休業日は予告なく変更される場合があります。変更の際は当社ホームページにてお知らせいたします。

9月							10月						
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日
						1		1	2	3	4	5	6
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													

## ■8月の管理物件稼働率

8月の当社管理物件(マスターリース含む)の稼働率は97.77%でした。