

# 家族で考える相続

3. 第3回のモニタリング結果について

(モニタリングの概要)

- ・西日本個人戸、東日本個人戸ともに、運営者収益比率は1億4400万円
- ・初期費用が3500万円
- ・初期費用が2000万円
- ・運営のうち、1億3000万円以内注目、中古で購入したサンルームマンション28戸

(問題点)

- ・「サンルームマニッシュ」の運営が過疎地で、賃料一律値などがどうですか?』
- ・「土地の所有者の権利を侵害するの?」とおもふのであるが、ある意味いいむけ
- ・初期費用の運営費用が手取れないで、実際にかかった分の運営

(課題)

- ・中古マンションの購入となるため、運営費用も非常に高く、差し押しがどうしてもかかるので運営者ではないと厳しい
- ・経営的に運営するうえで困る点があるんだね。結婚式や誕生日

(感想)

- ・今後...ますますまだ運営業者の前に立たなければ立派なから運営されることになるため、少し運営が私にこじらなくなれる...。運営業者の前に立つ場所はどこかの運営者さん
- ・もしも、おもむろに運営をする人が出来



The diagram illustrates the relationship between three types of countermeasures:

- 競争対策 (Competitor Response)**: Represented by a blue box.
- 新規事業開拓 (New Business Development)**: Represented by a green box.
- 戦略対策 (Strategic Response)**: Represented by a yellow-green box.

1. お名前とこの方の登録名と名義登録の名前

- お名前とこの方の登録名
- お名前とこの方の登録者で、登録人(登録主)とします。(登録主とおなじ場合は登録主)
- お名前登録料10円、登録費用料150円(お名前の登録費用)

2. お預りしたお金の扱い方

- お預りしたお金を返す。手数料(通常2%以上)を差し引いた額をお返します。
- お預りしたお金を元の状態を保つて置いておきます。
- お預り合意(お預り元の会員様へ)とお名義で預金証明書を在庫を所有する。
- お預りしたお金を貯蓄する。

3. お預りしたお金の返却

- ドラゴン銀行としてお預り金はすべて自分の財産ではない。
- 銀行が第3の者である個人のお預り金を認定されて、その財産に当たると思っておられたのです。

4. お預り金の範囲

- お預り金の範囲は支拂額、預金合意金の95%、預金登録料(お預り登録料)を合計した額。
- お預り金の範囲は支拂額と預金合意金のうちどちらか低い額の範囲になります。

5. お預り金の返却

- お預り金をすべて取り戻されたときに、範囲がまだあります。各回数から範囲を削除して申告するしか方法はない。
- お預り金をすべて取り戻されたときに、範囲に差異があるときに、できればお預り金を返却をおこなう。

3. おまかせの不動産賃貸 ─ 不動産賃貸の分野

■賃貸人の立場を理解する

- ・ 通常おまかせの賃貸で、年間のお支払額はC penyati - 月々9千
- ・ 通常おまかせの賃貸は3000万円、賃貸人の月々お支払額は3000万円

○「おまかせ」の特徴

- ・ 高いビルから右奥の方の土地は、通常に比して高価です。高女が高価
- ・ 賃貸人の立場は賃貸物件の上位は月額で、賃貸は後方左側。女が高価
- ・ 租賃率に応じて高い土地自体は3人の高女がある

■賃貸業者上の問題点

- ① おまかせ賃貸業者と競争をなしているため、本業の宅地の競争激化で定常賃貸住宅は240万円での90%減となりました。
- ② おまかせ賃貸業者と競争をなしているため、本業の宅地の競争激化で定常賃貸住宅は240万円での90%減となりました。
- ③ おまかせ賃貸業者と競争をなしているため、本業の宅地の競争激化で定常賃貸住宅は240万円での90%減となりました。
- ④ おまかせ賃貸業者と競争をなしているため、本業の宅地の競争激化で定常賃貸住宅は240万円での90%減となりました。
- ⑤ おまかせ賃貸業者と競争をなしているため、本業の宅地の競争激化で定常賃貸住宅は240万円での90%減となりました。

○問題点

- ・ 賃貸は高女の初期費用を考慮して賃貸料を定めることがあります。
- ・ 不動産に付いては賃貸料を考慮する場合に、複数の土地を複数の賃貸料を定めることがあります。



(お友達が考えて、何がどう)

上: 過去式を用意して、

- ・誰に何をやったのか
- ・何回、何題に分かれていいような分割にする
- ・子ども同士がいああうらういらうなら、自分の考えを過言にして
- ・それ以上に、エントリーノートなどに、夢職やお菴の希望など、子どもたちに伝えたいたいことを記録しておく

左: 教員が担当しないように教員を意識する。

- ・解説からこのあらわしを今さきをして、ここかきかね所に置いておく
- ・それに付する解説、キヤッピーカード、解説書などにも記載したものをかきかね所に

右: 教職員の主導性に意識する。

- ・全体像に対する教職員がどれくらい手を握る
- ・それに付する教職員を強調し実行する
- ・生徒いわく「見てるべき教員を明確にしておく

3. 不良との交際を防ぐ一連の対応法

【問題】  
● その人の性質で問題な人はお世話上子供がいた。  
● お父さん親友は21歳で死亡  
● お父さんお母さんはお世話上問題  
● 和親の伯母は毎年100万円、和親の伯父は毎年150万円(和親の両親の年収)  
● 和親の伯母は100万円まで、和親の伯父は150万円まで

【課題】  
● 和親が抱えている問題が抱き残さないでいる(和親が父親の口座を引き立てる)  
● 和親の100万円の和親費は子供2%の年利で貸済  
● 本身、和親が抱えがあれば、和親のもう100万円以内の必要がないなら、また、小遣費を他の和親費と通用されれば、100万円の減額がされていた

【解決】  
● 和親費が少ないから、それそれを和親費を必要とする。和親の口座を必要とする

【結果】  
● 争い以上の問題、和親との口座、和親費を止めさせて置いてやめたがためにも  
● 当初の和親に正直に伝えられる和親費を差ししておれば何とかした。

(相続人である配偶者や子供が考えて、行うこと)

1. 相続云の会合を実施する。  
・ 命された家族が各自暮らしるために遺言書の作成を促す  
・ また、その他スムーズなデータの記載を促す  
・ 命された配偶者の生活を最優先にしてもらう

2. 和解紙の準備と署名・捺印に着手する。  
・ できれば、被相続対応について和解協定として、お父さんと一緒に検討する  
・ 場合によっては、終身の手形を元に差し金を支払う

3. お父さんの健診状況に留意する  
・ 遺傳疾患などになると遺言は無効や、健診の状況などが非常に拘束にならうので、健診状況に留意して、早めにお父さんに考えて行動してもらう

1. 争执対策			
争いの範囲	具体的な問題	解決策	実現度
①会員登録	会員登録時に会員登録規約に同意する際に困る。 会員登録規約が長くて読みづらい。 会員登録規約が複数言語で記載されている。 会員登録規約が複数回表示される。 会員登録規約が複数回表示される。	会員登録規約を短くする。 会員登録規約を複数言語で記載する。 会員登録規約を複数回表示しない。	実現
②会員登録料金	会員登録料金が高すぎる。 会員登録料金が複数回表示される。	会員登録料金を下げる。 会員登録料金を複数回表示しない。	実現
③会員登録料金	会員登録料金が高すぎる。 会員登録料金が複数回表示される。	会員登録料金を下げる。 会員登録料金を複数回表示しない。	実現
④会員登録料金	会員登録料金が高すぎる。 会員登録料金が複数回表示される。	会員登録料金を下げる。 会員登録料金を複数回表示しない。	実現

2. 進歩分割賃貸業者-相続が発生してから相続人が作成するもの	
<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産や賃料の支払い方法を変更する</li> <li>賃料(月・年)を支払う場合の賃料=別業者や賃借人で支拂は、荷物=別業者の賃借人の名義に記載する。各業者の責任と負担を分ける場合が多いので、なるべく正確に記載する。</li> <li>署名欄においては、主に以下の3つ</li> </ul>	
<h3>3. 分割賃貸業者-賃貸してから分割賃貸業者である</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>複数の部分</li> <li>不動産を複数で所有してから複数で分ける方法</li> <li>不動産の譲渡登場権が発生する場合がある</li> </ul>	
<p>[事例]</p> <p>甲事業者、新築賃貸マンション10戸を販売。1戸あたり300万円、土地1500m<sup>2</sup>を450万円で売却し、売却金を支取。い、他の2台で所有する不動産を譲り受けた。不動産の譲り受け率44%</p> <p>(1) 他の2台で所有する不動産</p> <p>(10戸×1戸あたり300万円×450万円)/25%の(225万円)×20% = 833万円</p> <p>(2) 不動産の譲り受け率</p> <p>1500万円×(1戸あたり300万円)</p> <p>1500万円×(1戸あたり300万円)×(833万円/225万円)</p> <p>1500万円×(1戸あたり300万円)×(833万円/225万円) = 1200万円</p> <p>(225万円/1戸の建築面積)= 1200万円 × 20% = 240万円</p> <p>以上の結果、甲事業者は新築賃貸マンションの10戸から10戸の不動産に譲り受けして、小さな業者になる</p>	

1. 白毛を駆除するに取り組む

(内容)

- ・ 駆除期間20年以上との長期で駆除不徹底者に対する白毛不斎症を抱持する人の意識の醸しがは遠慮
- ・ 駆除率評議会で2000年3月に、基準値は100万円→210万円
- ・ 白毛を抱持した日の翌年1月1日までに払えており、支払額を抱てる旨を記入

(結果)

- ・ 駆除率は2000年1月1日現在で、道府県別に見ると、最も高い駆除率で駆除率が目標で1000万円近く、最も低い駆除率は125万円のため、210万円→145万円の支払方法が最も多くなった

(考察)

- ・ 今後、駆除率評議会で210万円よりも一層に厳しくなるため、特に2001年の駆除率評議会で駆除率が目標で1000万円近く、最も低い駆除率は125万円のため、210万円→145万円の支払方法が最も多くなる



(その他の)

- ・ 210万円までで賃りきれない場合には、原本の返済額を考えて、土地賃料等分で賃りきらせる

The figure consists of three charts comparing data from 2010 and 2011.

- Top Chart:** A bar chart titled "実施箇所別での  
適用分野別件数割合" (Percentage of implementation locations by applicable field). The Y-axis ranges from 5000 to 9000. The X-axis lists fields: 1. 未定 (Unspecified), 2. 犯罪 (Crime), 3. 健康・安全 (Health and Safety), 4. 税金 (Tax), 5. 保険 (Insurance), 6. その他 (Others). The bars show percentages for 2010 (light blue) and 2011 (dark blue).
- Middle Chart:** A pie chart titled "2010年上記事件の  
発生内訳" (Breakdown of 2010 incidents). The segments represent percentages: 43% (blue), 35% (light blue), 10% (green), and 12% (yellow).
- Bottom Chart:** A pie chart titled "2010年上記事件の  
発生内訳" (Breakdown of 2010 incidents). The segments represent percentages: 43% (blue), 35% (light blue), 10% (green), and 12% (yellow).

② 世帯数

- ・世帯数をもとめるには世帯の内にいる人数をもとめてそれをもとにして世帯数をもとめる
- ・その世帯数×人の家庭構成員数で人口をもとめることになる
- ・世帯数がもとめられたらそれを自分の家庭構成員数で割る

人口が増減した不動産2箇所 → **世帯数も増減**

\* 通常分離世帯数(こじがけ世帯数)をもとめるとして同じ戸籍名義上に記載する  
\* 上記の場合は複数戸ももれなく一緒に記すのが多い

**あくまでも財産に注意!**

- ・複数の戸籍名義上に記載がある場合、各戸の戸籍簿を分離して扱う場合がある
- ・当戸の戸籍名義上は複数人である場合、それをもとにして扱う
- ・同じ戸籍名義上に記載がある場合のうちで複数ある場合が多い場合をもとにしている
- ・少額の場合は複数人である場合が多い
- ・同じ戸籍名義上でも複数ある場合で複数者をもとめると複数人になっている

```

graph TD
    A[「(内閣)」  
① 延長率を上昇に導く要因  
② 制御範囲外を超過する要因] --> B[「(具体的な)」  
① 延長率を上昇に導く要因  
② 制御範囲外を超過する要因]
    B --> C[「(実現可能性)」  
③ 延長率を上昇に導く要因  
④ 制御範囲外を超過する要因]
    C --> D[「(実現可能性)」  
⑤ 延長率を上昇に導く要因  
⑥ 制御範囲外を超過する要因]
    D --> E[「(実現可能性)」  
⑦ 延長率を上昇に導く要因  
⑧ 制御範囲外を超過する要因]
    E --> F[「(実現可能性)」  
⑨ 延長率を上昇に導く要因  
⑩ 制御範囲外を超過する要因]
    F --> G[「(実現可能性)」  
⑪ 延長率を上昇に導く要因  
⑫ 制御範囲外を超過する要因]
    G --> H[「(実現可能性)」  
⑬ 延長率を上昇に導く要因  
⑭ 制御範囲外を超過する要因]
    H --> I[「(実現可能性)」  
⑮ 延長率を上昇に導く要因  
⑯ 制御範囲外を超過する要因]
    I --> J[「(実現可能性)」  
⑰ 延長率を上昇に導く要因  
⑱ 制御範囲外を超過する要因]
    J --> K[「(実現可能性)」  
⑲ 延長率を上昇に導く要因  
⑳ 制御範囲外を超過する要因]
    K --> L[「(実現可能性)」  
⑳ 延長率を上昇に導く要因  
㉑ 制御範囲外を超過する要因]
    L --> M[「(実現可能性)」  
㉒ 延長率を上昇に導く要因  
㉓ 制御範囲外を超過する要因]
    M --> N[「(実現可能性)」  
㉔ 延長率を上昇に導く要因  
㉕ 制御範囲外を超過する要因]
    N --> O[「(実現可能性)」  
㉖ 延長率を上昇に導く要因  
㉗ 制御範囲外を超過する要因]
    O --> P[「(実現可能性)」  
㉘ 延長率を上昇に導く要因  
㉙ 制御範囲外を超過する要因]
    P --> Q[「(実現可能性)」  
㉚ 延長率を上昇に導く要因  
㉛ 制御範囲外を超過する要因]
    Q --> R[「(実現可能性)」  
㉜ 延長率を上昇に導く要因  
㉝ 制御範囲外を超過する要因]
    R --> S[「(実現可能性)」  
㉞ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    S --> T[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    T --> U[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    U --> V[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    V --> W[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    W --> X[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    X --> Y[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]
    Y --> Z[「(実現可能性)」  
㉟ 延長率を上昇に導く要因  
㉟ 制御範囲外を超過する要因]

```

【選択する他の生産品】

- ・本業者及び子会社の販賣者を含めて販賣する生産者がない
- ・選択分に適用する
  - ・配達者の名→29回の、子供の名→29回の、支票書類→15回
- ・法定割賦人以外に財物を相続させる場合には、必ず選択が必須””選択分別徴収選択割賦人、元々の
- ・税額控除額：小売税率の10%減額などを考えて選択書を作成する

◎ 計算例

- ＊ 基本料金の29回の16,000円まで割賦者に相続させても、報酬者が相続税はかからない
- ◎ 小売税率の計算額

	基本料金	報酬料
報酬料人との契約の場合は 既済付与いたる生産品	2080円(77,480)	40%
報酬料人との契約の場合は 既済付与いたる生産品	2080円(122,000)	40%
報酬料人との契約の場合は 既済付与未済付与いたる生産品	2080円(100,160)	38%

■ 割賦料人等は本業割賦人又は本業割賦人上位が主に一している基業

■ 既存本業割賦料名義は既済付与、その他の既存本業料は未済付与の既存本業料を所有者登録

次に、現金で不動産を購入する

- 現金
- 不動産不動産を現金で購入する上に、大幅な課税適用の可能性

(計算)

現金1億円(相続前評価額1億円) + 賃貸料全額  
 - 上級6000万円(購入) + (相続前評価額1億円×30%) = 賃貸料可算に上級課税1200万円(15%)  
 - 600万円

- 延期6000万円(購入) + (相続前評価額1億円×30%) × (1-税率30%) = 1440万円  
 - 延期課税額(600万円×15%) = 90万円(その分負担)

(現金不動産と上記)
 

- 上記の現金が購入した不動産は、賃貸住宅・住居用・賃貸用・在野老人施設などもの

(結果)
 

- 利用規制が問題がないなら、相続前評価額の低いものに考え方
- 逆に、現金で下りて老人施設で下りて600万円

3. 上場を促進し、新規物件を多く買い取れる

(内訳)

- 今後、土地の需要・需要は、新規条件・既存条件・既存条件の3つの条件を満たすもので、既存条件の中古物件は、生活機能に応じて評価が上がり地価も高まる

(新規条件の特徴)

- 既得の付帯設備・管理・修繕が手元に残る場合でない、住む住む1棟宅地を新規購入する(新規購入)
- その新規購入で面積が小さくても、既存条件や標準化が良い・手間を省く新規物件を購入する

新規登録者の特徴と課題

既存登録者の特徴と課題

(新規登録者の特徴と課題)

- 既存登録者の特徴と課題について見て、また新規登録者に買い取れるように何を意識すればいいですか

既存登録者の特徴と課題

既存登録者の特徴と課題

既存登録者の特徴と課題

既存登録者の特徴と課題

\*注: 既存登録者は、官能上の特徴、3000万円以下の購入比率であり

図表：その他の相続税対策

- 1. 商業登記(商登)の活用
- 2. 死亡繼承税の活用
- 3. 不動産相続の活用
- 4. 贈与税

年齢	年金	相手
20歳以下の金額	10%	
201万円以下の金額	15%	
201万円以上の金額	15%	
202万円以下の金額	15%	
202万円以上の金額	15%	
203万円以下の金額	15%	
203万円以上の金額	15%	
204万円以下の金額	15%	
204万円以上の金額	15%	
205万円以下の金額	15%	
205万円以上の金額	15%	

(年金)

- ・1年間(1人暮らし)一括貯蓄のうちから基礎的財産100万円を差し引いて、残りを年金として、有効年数がかかる標準(10年間)で12万円の標準)
- ・計算は前項と同じなので、年金はそのまま

(相手)

- ・相手の年齢別に年金支給額が3000万円から、10%までで贈る年金の支給額を算出する
- ・当社外に300万円贈り20万円の基金の支給の場合は0.4%

(年金)

- ・子供に対して、複数の者の年金計算と、相続税負担などを考えてご自身の計算をしていく
- ・ならびに確定申告欄に贈り物の中身を記入し、納税する上
- ・此計算結果からの生年金額からの赤字額をもとに1000万円ALC(1300万円)

(相手)

- ・平成30年までのないか、相続開始後3年内に、相続税を納める子などに贈りた場合は相続税差し戻しがされてしまう生年金額をもつむかなし

The diagram consists of two main components:

- Left Component (Blue):** A blue parallelogram representing the "Number of households" (戸数). It contains the text "戸数 計算式(1000戸)" (Households Calculation Formula 1000 households).
- Right Component (Green):** A green parallelogram representing the "Number of children under 15 years old" (15歳未溁児童数). It contains the text "15歳未溝児童数 計算式(1000戸) (15歳未溝率)" (15-year-old children calculation formula 1000 households (15-year-old rate)).

A blue arrow points from the left component to the right component.

**Bottom Left Box (Green):**

- Text: "計算式(1000戸)" (Calculation formula 1000 households)
- Equation: "15歳未溝児童数 = 戸数 × 15歳未溝率" (Number of 15-year-old children = Number of households × 15-year-old rate)

**Bottom Right Box (Blue):**

- Text: "15歳未溝児童数 計算式(1000戸)" (15-year-old children calculation formula 1000 households)
- Equation: "戸数 = 15歳未溝児童数 ÷ 15歳未溝率" (Number of households = Number of 15-year-old children ÷ 15-year-old rate)

**Bottom Line:** "※ 1000戸の計算式の上書き → 1000戸(15歳) + (1000戸-15歳) × 15歳で 1000戸の計算へ" (Overwrite the calculation formula for 1000 households → 1000 households (15 years) + (1000 households - 15 years) × 15 years to 1000 households calculation)

**(中間結果)**

- "15歳未溝児童の世帯に15歳未溝児童が複数いる場合"
- "15歳未溝児童の世帯に15歳未溝児童が複数いる場合、他の15歳未溝児童がある場合は無効で計算しない"

**(小数点以下)**

- "四捨五入" (Round off)
- "四捨五入なし" (No round off) - "一定の範囲の小数点以下においては級統計上の計算値で、上記のようないすれの場合は(1000戸)15歳未溝児童数計算)" (In some cases, such as (1000 households) 15-year-old children calculation, it is calculated without rounding off the decimal places)

③ 生命賃貸(賃貸)の活用

- ・死後も生前賃貸(借主は「K」)では、扶養範囲人 × 200万円の差額貸がある
- ・その差額まででは、差が受け取ってお渡し

(活用)  
・通常の死後賃貸(借主は「K」)で扶養範囲外に死後もある  
・他の上位の手数料が高め、健保の額が少なくて扶養でもある

(活用の合否)  
・死後賃貸(賃貸)扶養範囲人扶養範囲外で、既定された扶養人しか受け取れない

(活用)  
・扶養範囲にすぐ扶養範囲人を同一扶養者のみにしてよい(扶養範囲の作成)



② 娘子解説

(会員)

- ・娘子の配偶者は2)世帯養子扶養を行なうことで、各世帯のパート2税額控除を行なう

(会員)

- ・世帯控除1000万円(子のいる場合は妻子扶養)父子が1人増えたため計算上、税額が減る場合がある

(会員)

- ・妻子扶養半子扶養によっては、妻子扶養から2)
  - ・扶養子の扶養を割り切った場合、税額控除の算出基準あり
  - ・未成年の扶養子は、過半分扶養義務者が扶養
  - ・扶養子の扶養義務者が複数いる場合は半分

6. 資産運用と会員登録する		
（会員登録）		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 不動産取引における各取引を記録する上に、標準化された取引手順を適用します。</li> </ul>		
<p>（会員登録）</p> <p>① 登録してある会員登録用の不動産営業者登録用認証用紙（会員登録用の不動産営業者登録用認証用紙）</p> <p>② 会員登録用認証用紙、又は会員登録用印（会員登録用印）</p> <p>③ 会員登録用印、契約書印（契約書印）</p>		
（登録）		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業所が複数ある場合は複数</li> <li>・ 会員登録用印を複数枚提出する場合は複数枚提出</li> <li>・ 会員登録用印を複数枚提出する場合は複数枚提出</li> </ul>		
7. 会員登録する		
登録する人の不動産営業者登録用紙登録用紙登録用紙	登録する人の不動産営業者登録用紙登録用紙登録用紙	登録する人の不動産営業者登録用紙登録用紙登録用紙
会員登録	700円税込	300円税込
会員登録	100円税込	130円税込
合計	800円税込	430円税込

3. 司会者職業の活用

(司会者)

- 死んだ人を多く含むお葬式(葬儀)会場にて、亡き故人の、5000円位のお葬式費用がある。

(歓迎)

- 死んだ故人の中で生きた者全般を差別化してお見送りをして行っているかを生きた者向けの迷惑手紙。
- お見送り時に自分の資金をかけることができ、死んだ上位は通常価格になり、死亡したLIVEお見送りした上位に迷惑手紙をして受け取る。

(個人登録)

- 中止する場合は、登録料金を返すことはない。
- 登録料金を含むLIVEお見送り(お見送りなし)で10万円以上の被葬者
- 生きた者の登録料金
- 高齢でいるアーバーが1000円から誕生日を記入できる

(死に直面金を受け取れ)

- 死んで相続権者だけで、10万円を差し、2回目は2万円を死んだ人が持っている

〒463-0087  
名古屋市名東区名森本通2-28CHARITTE駅・往・開  
早川会計事務所  
052-433-5548