

介護、福祉、相続などみなさんの疑問にお答えします♪



最近、子ども達と川の字で寝ていると、布団の外に追い出されてしまう(T_T) 営業企画室の黒田です。

さて、今月号は先月解説しました「信託」を踏まえて「家族信託」について掘り下げてご紹介します。

アパートの経営や、銀行へ行って生活費をおろすことが面倒になったり、認知症になったときの生活の不安だったり、将来への不安に備えて、信頼できる「家族」に財産の管理を任せて、安心した生活を送る、そんな生き方をサポートするのが「家族信託」です。
家族信託によってその他にもいろいろな心配・不安を和らげることができます。
家族信託で解決できる事例をいくつかをご紹介します。

ケース①

収益アパートを多数所有しており、そろそろ子に任せて楽になりたいが、贈与や譲渡すると多額の課税の問題があるので困った。



ケース②

将来、実家を売却して諸費用に充てる必要が出てくる可能性があるが、実家を所有している親が認知症になると、売却自体ができなくなってしまう。



超高齢社会を迎えた今、安心して生活を送ったり、争わずに相続をしていく

うえで様々な不安・問題が起こります。そんなときは今回お話しした「家族信託」を

含め、いろいろな制度を利用することでお悩みを解決できる場合があります。

どの制度を活用するのが良いのか、お気軽にご相談いただければ専門家をご紹介しますよ！

家族信託についてのご相談は私におまかせあれ！



司会 浅井正勝先生

みんなのらくがき帳

～編集部からの自由ラマ～

皆さん、こんにちは！編集長の松山です。

先日5年間乗った愛車を手放しました。結婚する時に購入し、同じような車の趣味を持つ仲間とツーリングに行ったイベントに参加したりとたくさん思い出が詰まっていたので売却する時はぐっとくるものがありました。

家族構成が変わったので仕方がないですが、いつかまた自分の好きな車が乗れるように頑張らないと！

車好きの方はこの気持ちわかりますよね？（笑）



発行

TASSAY

株式会社タッセイ

2017年11月15日発行

Vol.037号



タッセイ通信

「建材」と「愛」をお届けするタッセイの「人柄」を見せる情報誌



三代目奮闘記



皆様、こんにちは！最近リビングに敷くカーベットを新調して冬支度を着々と進めているタッセイ3代目副社長の田中陽介です。

「人々の集う場所」をテーマに全国各地でフィールドワークを行う慶応大学の学生さんが先日、縁あってタッセイに取材に来てくれました。

学生がまちを歩き、五感で感じ、言葉とかたちにして、福井のまちに還す「福井キャンプ」という企画で、タッセイ創業者 田中正義相談役とTAT(タット)のリーダー兼教育担当の酒井親方から商売人として、職人としての数十年の人生のストーリーを丁寧に拾い上げキャッチコピーとポスターにして表現するという取り組みです。



取材に僕も同席しましたが、初めて聞く話がポンポン出てくる！何より、生き生きと語る2人の表情が印象的でした。

何とその翌日には、福井駅前で発表会を行うというスピード感で商売を始める時の苦労や会社の歩み、相談役の熱い思いを写真に写しこみ、「絶やさぬ炎」というキャッチコピーでポスターを仕上げてくれました。

その発表を眺める相談役は本当に嬉しそうで、満面の笑みで感謝の拍手を送っていました。



「正義さんのお話を聞いて、本当に良かった！」

「会社のこと、家族のことなど一瞬一瞬に情熱を傾けた生き様をそのまま表現したかった」と、熱っぽく語る彼女たちの姿は、取材された当人はもちろん、周りの人たちにも沢山の気づきと感動を運んでくれました。

株式会社タッセイ
代表取締役副社長

田中陽介



とみなが じゅんぺい
 名前：富永 順平
 所属：小松支店 外装課
 入社：12 年目
 趣味：プラモデル作り



タ：タッセイ通信今月号は、小松支店の支店一仕事に燃えている富永順平主任です。それではさっそく、タッセイに入社したきっかけを教えてください。

富：実は、役者志望で東京にいたんです！見た目通りでしょ？（笑）でもなかなか上手いかず挫折してしまいました。落ち込んでいた時、祖父である相談役（当時：会長）にタッセイで働いてみないかと声をかけてもらったのがきっかけです。

タ：外装課配属となって8年、最近調子はどう？

富：小松支店外装課は僕一人なので、日々プレッシャーと戦っています。（笑）外装課仲間がいると心強いんですが…。金沢支店 外装課の宮田主任は社歴では後輩ですが昨年数字で負けてしまったので、今年は負けられません。

タ：おおー！燃えてるね！！今期の成果を期待してます♪それでは、休日の過ごし方を教えてください。

富：こうみえてインドア派なので、家でプラモデルを作るのが好きです♪基本的にはガンダムが大好きで、作っていない箱が100個ほど積んであるので、そろそろ部屋がヤバイです（笑）1体作るのに2ヶ月ほどかかり、その間にまた5体ほど買うので溜まってしまふんですよ～でも、1つずつ出来上がっていくのが楽しいです！

タ：確かに、目に見えて完成形がわかることって達成感が味わえていいですね♪では、最後に今後の抱負をお願いします。

富：仕事では方針発表会で社長から表彰されるように目標を上回る成績を残します！そして石川グループ長をギャフンと、いや、よくやったと言わせてみせます！！プライベートでは両親が高齢になり、今まで好き勝手にやってきた分、親孝行したいです！まずは結婚ですかね…。（笑）

富永順平さんお忙しいところ、ありがとうございました！
 来月号は、金沢支店 倉淳子さんです！



プラモデルの山がすごい！



営業企画室 松山 Presents

おトクな!? 最新情報をお届け

お役立ち information



みなさんこんにちは、伸びていた髪をバツサリ切って若返った松山です。これで老け顔とは言わせません（笑）

さて今回のお役立ち information は「中古住宅に新たな制度 安心R住宅とは？」をお届けします。

みなさん中古住宅と言うとお客様がどのようなイメージをお持ちだと思いますか？

多くの方は「古い」「汚い」「劣化してるところがわかりづらい、不安」というようなネガティブなイメージが先に出てくるのではないのでしょうか？

そんなイメージを払拭するために「安心R住宅」という新たな制度が誕生します。

従来のいわゆる「中古住宅」

「品質が不安、不具合があるかも」
 「古い、汚い」
 「選ぶための情報が少ない、わからない」

《既存住宅を紹介しているwebサイト（イメージ）》

不動産屋がメイン

「安心R住宅」 ～「住みたい」「買いたい」既存住宅～

「品質が良く、安心して購入できる」
 「既存住宅だけだときれいな、既存住宅ならではの良さがある」
 「選ぶ時に必要な情報が十分に提供され、納得して購入できる」

安心R住宅
 「安心R住宅」ロゴマーク

耐震性あり

インスペクション済み

現況の写真

リフォーム等の情報 など

細かな要件や制度の内容はたくさんあるので今回は割愛しますが、工務店様にとって重要なポイントは

- ①中古住宅の流通市場は年々拡大する傾向。新築市場は将来減少する。
 - ②中古住宅として流通する際に建てた当時の履歴（図面や工事写真など）が残っていると評価UP
 - ③新築してから中古住宅として流通する時までのメンテナンス履歴が残っているとさらに評価UP
- つまり建設時の履歴とメンテナンス履歴は今後どのような住宅でも必要とされるということです。

新築住宅の着工戸数は年々減少すると予測されていますが、これから建てる新築住宅はすべて様々な住宅履歴を残し、住まいの定期点検を行うことで結果、リフォームの需要も増えるのではないのでしょうか。

来年4月には宅建業法が改正され中古住宅の売買時にインスペクション

（劣化具合の調査）の有無を明記・説明することが義務付けされます。

徐々にですが確実に住宅業界の動きは中古住宅市場へシフトしています。

タッセイとしても現在中古住宅市場に対応するべく、新たなお役立ちを検討中です。

それでは今回は以上となります。また次回お楽しみに♪

新たなお役立ちを
 思案中。お楽しみに！

