



株真永通商 2016

発行責任者 千葉 専司

編集委員 樋口 恵子

URL:http://www.shineigr.co.jp
E-mail:sumaikun@shineigr.co.jp

3月

Vol.22

No.103

【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558

『第十六回 個別税務申告相談会』

平成二十八年二月十三日(土) 小木曾税理士
二月二十日(土) 松永税理士

オーナー家主様、お取引先の皆様の相続、贈与等の申告
節税対策、沢山のお客様がお越しくださいませとありが
とうございました。



小木曾税理士
平成 28 年 2 月 13 日 (土)



松永税理士
平成 28 年 2 月 20 日 (土)

『コカリナ』

経営管理課 村瀬 美恵

何かを始めるのに遅すぎるといふ事はない、という言葉に力をも
らってこの歳で「コカリナ」という楽器を始めた。
この楽器は、木に穴をあけた小さな笛だ。発祥の地はハンガリー
だが、木製でオカリナのような音色がするというので、日本で
はこう呼ばれている。まだそれほど普及していないが、東日本大
震災の「奇跡の一本松」の枝から作ったコカリナで復興支援コン
サートも開かれた。美智子皇后がたしなまれていたということでも
話題になり、これから広がっていくことを期待している。
二〇二〇年開催の東京オリンピックにも関わりができた。新会場
建設のために旧国立競技場の木が伐採されたが、私はその木で
作ったものを持っているというのが実は自慢の一つだ。ただ、悲
しいかな全くもって練習不足であり実力が伴っていない。



コカリナは小鳥のさえずりのような澄んだ音色が出る。(はずだっ
た)リコーダーを練習する小学生のごとくピーピーヒューヒュー
いっては、「なかなか上手にならないねえ。」と家族の同情を集め
ている。
という訳で、家中の窓という窓のカギをきつく締め、ご近所に音
が漏れないようひっそり練習している。春も近いし早く窓を開放
して音が出せるよう頑張りたい。今は連続TV小説「あさが来た」
のテーマ曲を練習中だ。
いつか皆さんの前で披露できる日を夢見てこれからもレッスンに
励もう。

※さて、次号に登場して頂くのは経営管理課に異動になった木村
です。どんなお話をしようか乞うご期待下さい！

『贈与税について』

松永英希税理士事務所 松永 英希

贈与税は一年間にその人が贈与を受けた財産の合計額
にかかる税金です。ただし、よくある親子間や祖父父母・
孫間、配偶者間などで行う生活費や、教育費などの資
金援助は、通常妥当と思われる金額の範囲内ならば贈
与税はかかりません。

二〇一五年一月の贈与税(税改正)により特例税率
が新設されました。これは二十歳以上の人が贈与を受
けた場合にかかる税率で、一般税率とは異なります。
贈与を受けた年の一月一日時点で二十歳以上である人
が、直系尊属から贈与を受けた場合に特例税率は一般
税率よりも低く設定されています。課税価格が三百万
円超千五百万円以下の場合には一般税率と比べて贈与
税額が少なくなります。また、結婚や出産・子育てな
どの費用に充てるために資金援助を受けるなら、「結
婚・子育て資金の一括贈与の非課税措置」という制度
も新設されました。これは、二十歳〜四十九歳の人が
直系尊属から結婚や妊娠・出産・育児に関する資金の
贈与を受けた場合、一人当たり一千万円までは贈与税
がかからないという制度です。この制度を活用するに
は、まず銀行などで非課税措置専門の口座を開設しま
す。そこに贈与資金を一千万円を上限に入金します。
払出しは、何度でもOKですが、使いみちが結婚や出
産、育児のためになければなりません。結婚式の領
収証など、目的内の払出しであることを証明するもの
を払出し時に金融機関に提出することが必要です。口
座名義人が五十歳になるまで口座の継続が可能で
が、五十歳になった時点で口座残高があれば、それ
に対しては贈与税がかかる場合があります。また、一十
万円以内で、結婚・出産・育児のどれにいくら使
わなければならないかという決まりはありませんが、
一千万円のうち結婚にかかる費用の払出しは三百万円
とされています。使いみちについては、細かな規定が
ありますので事前にチェックしてください。



新春経営トップセミナー

平成二十八年一月八日(金)

今年の市況・ERA活動報告



取締役営業部長 堀江 勝

新年のご挨拶として、株式会社イーアールエージヤ
パン代表取締役社長、安藤進氏より新年ご挨拶、市
況及び重点営業戦略を、全国加盟店社員と共に以
下の内容を学び合い、新たな決意をして参りました。

- 1 『ERA』三十五周年で新たなスタートをするため、
地域に密着し活動する不動産会社として、初心
に戻り、お客様に何が出来るか、エリアでどう
貢献できるか考えましよう
- 2 二〇一六年重点戦略は次の通り、
・管理事業では、オーナー会や工事業者のパ
ートナー会を主催しよう。
・売買仲介では、収益不動産の購入、売却、又
オーナー宅の売買に携わろう。
・建築・リフォーム業は、資産価値向上目的の
リフォーム提案、資産活用目的のパート提
案や、資産コンサルテイングとして、相続コ
ンサルテイング、成年後見サービス、エス
トプランニングが考えられる。
- 3 一般投資家をターゲットにしよう。
- 4 リフォームの粗利益、経費、営業利益率を確保
すること。

感想

一月六日から春のERA商戦が始まり、四月まで
ERAのコマーシャルがTV放映されます。当社
業績を三十%アップにすることをコンテストに決
めました。日本創造研究所も夏から続いた研修も、
いよいよ最終講が当月で終了します。また、全社
三十八期の売上戦略化と目標設定を、三十七期の



売買流通課 担当主任 吉田賢二

振り返りと同時に共有する時間を使うことになり
ました。学んだことを社内浸透させて、利益を
上げてこそ研修の意味があります。人を育てる環
境づくり(OJT・人事考課・外部研修・資格取得)
とプロモーション計画を明確(既存顧客に、一般
投資家、相続相談窓口開設、管理業務の拡大・リ
フォーム業務の充実化)縁あって当社で働く全員
と、右肩上がりの成長に感動できる環境を造りま
す。まだまだ当社が成長させて頂くための話し合
い、指示命令が存在しない分野が沢山あります。
益々有効な交流を深め、社内に営業目標達成の理
念を浸透させたいと思います

市況の流れや方向を予知し、営業実務に取り入れ
て活用していくことに必要なのは、日頃の努力を
怠らないことは勿論ですが、ネットで情報は入る
とはいえ、人の熱気に触れる(人間)を学ばなけ
れば仕事を成功させていくことは困難であると感
じました。

- 1 関係性の質(正直で助け合える関係)
- 2 思考の質(皆が使命感を持つ)
- 3 行動の質(基本を徹底し、チャレンジで自発
的に行動する)
- 4 結果の質(総力体制で継続的な成果)

管理する立場の者は、他人(部下)に関心を持ち、
相手の立場に身を置いてみる事が大切。報・連・
相は上司から部下へ問題の無い組織など無い。本
当の問題は「問題が隠されていること」「何が問題
か分からなくなってしまうこと」「問題から逃げる
事」皆が問題に正直に向き合うことで組織は強く
なる。PDCのCはチェックではなくケアである。
固定観念が人に壁をつくるので注意していきたい。



幸田昌則・新春不動産セミナー

平成二十八年一月十五日(金)

『二〇一六年前半の不動産市況分析と対応策』

- 地主様・資産家・中小企業経営者との人脈拡大
と深耕を図る
- 人材採用と教育「社員のやる気に評価する」デ
ータから
- 今年も空室が増える
- オーナー高齢化でアパート売却が増える
- 管理物件の質により優劣が出て管理者の業績
格差
- 金融機関の融資姿勢に変化の可能性
- 名古屋商圏・企業城下町(宇宙航空産業・自
動車産業) 中古戸建市場性高
- 在庫販売の新築マンション(売れない) 尾張地
区が異常に高い
- 広い部屋は必要なく利便性重視
- 節税ローン ヒット商品有力銀行は土地を担保
とする融資プランがある



感想

①ストックビジネスとリフォーム営業にしっかり
営業戦略をする。
②営業ができる人材育成、人材採用計画をする。
③建築にマーケティングと建築技術を利益に繋げ
る力をつける。
地域を絞り、ストックへ力を出す社員を評価する。
日常化の中に「本気」「現場力」「経営感覚」を築く
ことが大切なので不動産の魅力と責任を、経済力
のある異業種にさらされる前にしっかりと取り組
みたい。全社員宜しくお願ひします。

第四回まごころ介護事例発表会

平成二十八年二月二十日(土) 第四回まごころ介護事例発表会を開催致しました。十五チームの介護をしているスタッフの事例発表は、なぜそのような支援をしたか、どのような経過で医療の先生方とどんな連携を取ったのか、そしてどのような結果がでたのかなど笑いあり、涙ありの事例発表でした。とても勉強になり参考になって毎年スタッフの知識の宝庫となっています。



高齢者住宅課便り

私たちが、実り豊かな「第三の人生」を送って頂けるように、やさしさに包まれた、ゆうゆう倶楽部®️をご紹介します。ありがとうございます。

高齢者住宅課係長代理 市川信二

私がこの高齢者住宅に携わったのが平成十三年の秋に愛知県高齢者向け優良賃貸住宅ゆうゆう一宮館を千葉護征社長と協力して満室にしたのがきっかけでした。それから現在十四年で、高優賃九ヶ所(計画一ヶ所)・住宅型有料(旧介護併設高専賃)八ヶ所・介護付き有料一ヶ所・サービス付き高齢者向け住宅一ヶ所と四種類の全十九ヶ所の事業立上げや入居者募集を高齢者住宅課は手掛けさせて頂き現在に至ります。真永通商 高齢者住宅課での、私としてこの十四年間は非常に勉強させて頂きました。四種類の高齢者住宅をその時々で入居募集する時に、その運営形態におけるメリットやデメリット・営業トークを勉強させて頂いたことはもちろん、この十四年の間での制度や市場やお客様状況の変化にも実感する良い機会でもあり、その変化を柔軟に受け取り対応することが必要だと感じました。

【制度の変化】
昔は、高齢者円滑入居住宅・高齢者専用賃貸住宅・適合高齢者専用賃貸住宅・高齢者向け優良賃貸住宅(高優賃・有料老人ホーム)であったが、現在はサービス付き高齢者向け住宅(高優賃・有料老人ホームは継続)になる。

【家族状況の変化】昔は長男が親の介護等の面倒をみるものであったが、現在はお金を出してでも身内には迷惑をかけたくない(年金で支払える範囲の生活を希望)ようになっている。

【設備のニーズの変化】(高優賃)昔は、狭い・暗い・臭い、居室内にトイレがなかったが、現在は広い・明るい・清潔・居室内にトイレや洗面台等あるようになる。

【御入居者への対応】昔は、なかなか高齢者施設は価格が高く、数が少ないので入れるところにはとりあえず入居に

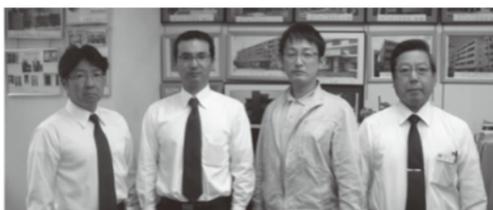
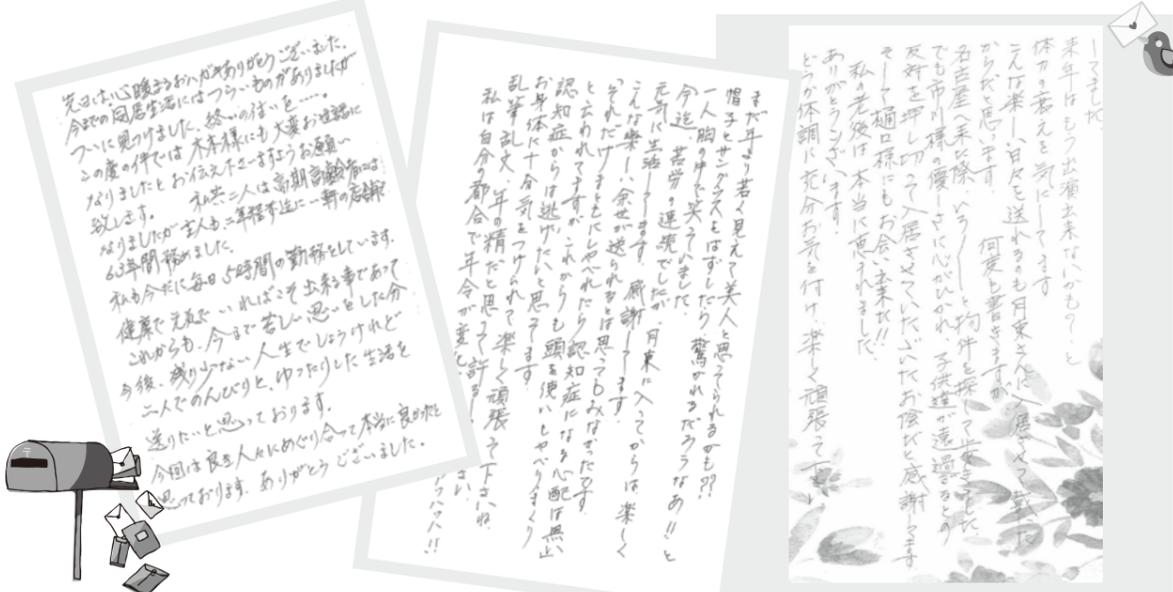
スタートしました。同時に高齢者向け優良賃貸住宅のゆうゆう一宮館とミッシヨナリー桂・梅森坂の募集も行いました。平成二十年二月には各務原が開設されました。最も寒い時期で見学会初日は雪が降り、近くのホームセンターでスコップを購入して駐車場と道路の雪かきをしたのを鮮明に覚えています。それから三ヶ月後には三好が開設されました。三好では七月八月には計四回の夜勤も経験しました。それから二年後の二十二年二月には藤が丘、十一月には七か所目のおおが開設されました。もしおは新築で全六〇室の最大の部屋数となり現場スタッフ一人も含めて三人の体制で募集を行いました。一年半後にはほぼ満室となり、二十四年四月には小牧・柳ヶ瀬・稲沢の三事業所が同時に開設されゆうゆう倶楽部は合計三百五十四室、十棟体制となりました。おかげさまで地域の皆様 ケアマネージャー様、介護施設、業者様、病院ソーシャルワーカー様等のご支援、そして各事業所のスタッフみなさんの熱い介護と利用者様ご家族様からの温かい信頼を頂きまして高い入居率を維持出来ております。

高齢者住宅課営業チーフ 八木恵一



みなさんの地域では、新しく特養や住宅型など的高齢者施設が増えてきている事を感じられるでしょう。そうした老後の住まいとしての選択肢が増えるなか、ゆうゆう倶楽部®️がいまだ高い入居率を保っているのは、みなさんがもっと前から地元根付いた信頼を築かれているからだと思われまます。地域での信頼が保たれている事は、入居募集の営業活動をしていても感じます。また、医療機関やケアマネさんなどの入居のご紹介をしていただける理由・良いと思っただけだったポイントは、事業所によってさまざまの様です。雰囲気も楽しく生活ができるかもとても重要なですが、「入居されてからの過程で元気になられたのか」「最後までどう過ごされたのか」の事柄はその方に関わった医療・介護従事者の評判として長く残ります。これができる事業所であるかどうかは、経験によりまます。

入居されたお客様より嬉しいお手紙を頂戴しました。その一部を紹介させていただきます。



なったが、現在は競合他社が沢山進出してきたので、選べる時代になる。今後は、沢山増えすぎた業者が淘汰され、御入居様の確保も大切だが従業員確保も大切になる。

高齢者からの電話反響等でもどこに入居したら良いのか迷っている方(金銭面・環境面・身体状況面・交通面等も含めて)その方にあった高齢者住宅に御提案や導くことができればと思っております。

高齢者住宅課担当主任 筧 孝信

私の担当する事業所はケアネットリゾン稲沢とケアネットリゾン春日井であります。ここ三年間は住宅側のスタッフも介護スタッフとして支援勤務して五ヶ所、介護現場の運営とオペレーションは体感しています。終の棲家と決めた高齢者にとって施設へのお引越は、本人さんも家族さんも相当な覚悟と自責の念がありまして、皆さんとお会いする入居日前日の晩と当日はドキドキとメンタル低下が多いと想像します。

さる年でありませんが、それぞれ利用者さんとは寄り添っていく姿勢は大事にしていきたい募集営業と運営していきます。

高齢者住宅課営業チーフ 木本俊雄

平成十九年六月高齢者住宅課に配属になり、ゆうゆう倶楽部の募集業務に携わるようになってから九年になります。当時は南山・春日井・鳴海の三事業所でした。平成十七年に開設した鳴海が募集を行っておりまので、市川シヨップ長の指導を受けながら募集業務を

経営計画策定協議会議

平成二十八年二月二十日

Achieve an Ambition (志を貫き達成する)

第三十八期 Trust (信頼) の年

- 経営とは ↓ 企業を存続し発展させる事
- 計画とは ↓ 目標、目的を達成するためにどのように行動をするかを決める事
- 策定とは ↓ 政策や計画を考えて決める事
- 協議とは ↓ 関係者が集まって、相談し意思決定する事

このことを踏まえて、各シヨップに分かれて経営計画策定協議会議が行われました。四月から三十八期が始まります。スタートは皆同じです。どんな年にするかは、社員一人一人の気持ちで変わります。共に頑張る第三十八期を頑張ってくださいませ。

