



ニュース

コトブキNEWS

～2023.新年号～



株式会社
コトブキホームビルダー



新年あけましておめでとうございます。

昨年は、2月24日にロシアのプーチンがウクライナに侵攻!!

善良なウクライナの人々が殺戮され、街は破壊され、平和な国は一瞬にして地獄へと変貌してしまいました。

無意味な戦争を、何故プーチンは始めたのか?

戦争なんて、百害あって一利もないことを多くの人は知っているのに!!

この戦争によって世界中で物流は停滞、麦の搬出が困難となり、世界に貧困と物価高の高波がもたらされました。

コロナ渦で停滞している世界の経済に、さらに打撃を加えました。

それに加え、世界中で地球温暖化が進み、長雨によってダムが決壊して道路が川に変貌したり、家屋や人が流され多くの被害が出てしまいました。

ほんとうに、昨年は大変な一年となりましたね。

今年、私たちは自己防衛策としてエネルギー対策を真剣に考えた『家づくり』を考えなければなりません。



コトブキのエネルギー対策
(高気密、高断熱の家づくり実績31年)

1. 建物保温技術の家に住む (SDGsの家、省エネ住宅)
2. 自家発電装置を設置した家に住む (補助金を使って太陽光発電)
3. 蓄電設備のある家に住む (災害時に役立つ設備、補助金有)

今年も、皆様に支持される建物づくりに邁進してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

令和5年元旦

株式会社コトブキホームビルダー

代表取締役

林 学文



相続相談室

今回のテーマ

< 特定の居住用財産の買換えの特例 >

Q 私は、父から10年以上前に相続で譲り受けた自宅を、このたび買換えることにしました。自宅の購入時の資料は一切なく、売却価格は6千万円で、新しく購入する自宅は6千万円となる見込みです。居住用財産の3千万円控除の適用を考えておりますがいかがでしょうか。

A 確かに、居住用財産を譲渡した場合の節税策として居住用財産の3千万円控除は、必ず選択肢に上がってくる制度です。今回の場合、売却価格の6千万円から概算取得費の5%を控除し、さらに3千万円控除を適用しても3千万円近くの譲渡所得が出てしまう計算になります。所有期間10年超の軽減税率14%を適用しても、約4百万円程度の税金が見込まれます。

今回のように、購入金額が不明な自宅を売却し、売却価格よりも高いあるいは同額程度の自宅を購入する場合には『特定の居住用財産の買換えの特例』も検討してみてください。この特例が適用できる場合は、売却価格6千万円から購入価格6千万円を控除する事ができ、譲渡所得が発生しません。ただし、この特例を適用するための要件は3千万円控除より次の要件が増えます。

- 譲渡資産の所有期間・居住期間が10年超であること
- 譲渡価格が1億円以下であること
- 購入する自宅の建物床面積が50㎡以上、土地の面積が500㎡以下

あとは、ほぼ居住用財産の3千万円控除と同じ要件になります。なお、この特例の注意点は、今回購入した自宅を売却するときの取得費は、基本的に、今回売却した資産の取得費を引き継ぐことになります。つまり、新自宅の取得費は、旧自宅の取得費となるということです。この記録は税務署にずっと保管されることになるため、今回取得した自宅を売却する際は、取得費とし6千万円を利用しないように注意しなければなりません。

この買換え特例は、新自宅を売却するまで、今回の売却益の課税が繰延べられている、ということです。

東京メトロポリタン税理士法人 <担当:税理士 青木 智美>

※本文で紹介させていただいた内容は、概略となります。詳細につきましては、税務署または税理士等の専門家にご確認ください。

心あたたまる“いい話”第34回

～「ウサギとカメ」の真実～

あっという間に「寅年」だった1年が終わり、年が明ければ「卯年」。今回は「ウサギ」のお話です。

「カメを見習っちゃダメだろ。」

足の遅さをウサギに馬鹿にされたカメが、駆け比べを挑む。勝敗は、ウサギが途中で居眠りしたためカメが勝つ。だれもが知っている『秀でた才能がなくても、地道に努力すれば報われる』といった教訓を伝えるこの童話だ。しかし、幼いころの私はどうしてもこの話に納得がいかなかった。



馬鹿にされたことに腹を立てた「カメ」が、どう考えても100%勝ち目のないムチャな勝負を「ウサギ」に挑む。そして、なんの勝算もないまま、なんの工夫もせずに走り始めてしまう「カメ」。

ウサギがたまたま途中で寝てくれたから良かったものの、そうでなかったら誰がみてもボロ負けの勝負だ。

「もう一度勝負したら、絶対にウサギが勝つじゃないか！」と、大人たちにこの疑問をぶつけてみた。

返ってくる答えは、決まって**「どんなに有利なときでも油断してはいけないという教訓だ。だから、確かにもう一度勝負したらウサギが勝つだろうが、それは問題ではない。」**と。

「地道に努力をすれば報われる」という結論よりは納得できたが、**はたして「何事も油断するな」という話なのか？**

だが、なにかスッキリしない。それなら、**なぜウサギが主人公ではないのだ。**

反省したウサギが、カメに再戦を挑み、ぶっちぎりで勝利する後日談がないのはなぜだ！

この童話は、なにか別に大事なことを伝えようとしているのではないか？ モヤモヤした気持ちは残った。

時が過ぎ、ある有名電器店に入社した。子供のころ感じた童話に対する違和感など、頭をかすめもしない忙しい日々。だが、唐突にその「答え」を得た。

四半期ごとに行われる、全社会議。

全国の店舗から店長やマネージャが集まり、本社各部署の責任者と社長も出席して行われる会議で、競合店が行っているお買得キャンペーンの話題が持ち上がり、ある店長が当社でも同じキャンペーンを行っては？と社長に提案した。

それに対し社長はこう言った。「ウサギになっちゃいかんよ！」



皆、キョトンとした。**「カメはウサギに勝った。なぜ勝てたのだと思う？」**と社長。

その店長は突然の童話の話題に戸惑いながら**「ウサギが油断して居眠りしたから・・・だと思います。」**と答えた。

「まあ、それも間違いではない。が、本質は別の点にある。」 —それだ！私が知りたかったもの。あの童話の本質。

「簡単なことだよ！ ウサギは、カメに勝てばいいと思って走った。カメは、ゴールを目指して走った。この違いだよ！」

それだ！ **ウサギとカメの違いは、「目的意識」の差**だったのだ。

競走の本質は、できる限り速く走りゴールにたどりつくことだ。ウサギは、その本質を捉えていなかった。

～目的を正しく認識すること！～ **それが「ウサギとカメ」の真実**なのだ。

「ライバル店がやっているからうちもやるというなら、ライバル店がそれをやめたらうちもやめるのか？お客様が当社に何を望んでいるのかを真剣に考え、そこから生まれる知恵で勝負するのが当社だろう？ **ライバル店の顔色をうかがうウサギ流ではなく、お客様満足というゴールを目指してまっしぐらに走る、カメ流発想でいこうじゃないか！」**

全員の意識が、ひとつにまとまった瞬間だった。

(記：真鍋)

日本語を学ぶ

40 年も前に『日本語がわかる本』という本があり、
現在読んででも新鮮です。
その中から抜粋してご紹介いたします。

◎げんをかつぐ

スポーツ選手や芸能人には、げんをかつぐ人が多いようです。げんをかついでわざと他人のバットを借りる選手や場所入りするときにもと違う道から来たりするお相撲さんの話をよく耳にします。

ところで、この「げん」ということば、実は「縁起（えんぎ）」を逆に読んだ「ぎえん」の略語なのです。ことばを逆に読む習慣は、いまでも芸能界などで良く行われています。特にミュージシャンには多いようで「ジャーマネ（マネージャー）」「シーメ（飯）」といった言い方をします。もちろん、げんを担いでいるのは芸能人やスポーツ選手ばかりではありませんね。

◎江戸前

「江戸前の寿司」とか「江戸前料理」などと現代では「江戸風」という意味で使われていますが、もともとは文字通り「江戸の前」のことだったのです。

「江戸の前」とは隅田川の河口から大森あたりまでの海のことで、そこでとれた魚を料理したのが「江戸前料理」だったのです。昔は新鮮な魚がたくさん取れたそうです。現在では江戸前と称している魚は千葉の木更津、館山あたりから湘南、三浦半島あたりまでの海で取れたものを言っているようです。

第 8 回目も知って楽しいことばのルーツです。

普段、私たちが何気なく使っている言葉も、どのようにしてこのことばが生まれたのか歴史のルーツを探ってみましょう。

◎花道

華やかな栄光の道を表すこのことばは、歌舞伎や相撲の見物席の間につくられている通路から来ています。

これをなぜ「花道」というかといえば、歌舞伎と相撲が全盛をきわめた江戸時代中期、見物客がヒキの役者や力士に思い思いの花を送るためにつくられたからなんです。

また相撲の「花道」は節会相撲で力士が髪に花を飾って登場したからだとも、文字どおり道の両側に花を飾ったからだともいわれています。

いずれにしても、「花道」ということばには「晴れがましい雰囲気を感じますね。」

◎ありがとう

他人に対する感謝の気持ちをこれほど端的にいいあらわした言葉はありません。

実はこの「ありがとう」は「有難し（アリガタシ）」からきており、あることが難しい、めったにない、という意味だったのです。これが神仏に感謝するときに使われるようになりました。昔の人はめったにおこらないような、神や仏の力によるものと信じ、「ありがたし」と拝んだのです。これが江戸時代に入って一般的な感謝を表すようになったのです。

昨年も大変お世話になりました、誠にありがとうございました、と皆様に感謝申し上げます。

コトブキホームビルダーでは、注文住宅や事業用住宅、集合住宅など、お住まいの事なら全て対応可能です。
お気軽に問合せください。

また、不動産の買取・仲介のご相談も承っております。



ミナゴテン

0120-37-5106

【営業時間 10:00～18:00】（定休日：毎週水曜、第2・3火曜） <https://www.kotobuki-hb.jp>



株式会社

コトブキホームビルダー

所在地：東京都目黒区目黒本町 5-7-15

