



横浜事務所 〒221-0056  
 横浜市神奈川区金港町 6-3 横浜金港町ビル 3 階  
 TEL 045-442-0851 FAX 045-453-2851

赤坂事務所 〒107-0052  
 東京都港区赤坂 2-23-1 アークヒルズ フロントタワー RoP701 号室  
 TEL 03-6435-5255 FAX 03-6435-5256

## 万が一を考える

みなさんの性格はプラス思考ですか、マイナス思考ですか？私自身はどちらかと言うとマイナス思考だと思ふことがあります。自分でいやだなあと思ふことも多いのですが、最近出版された「仕事が10倍うまくいくマイナス思考術」(金児 昭著、信越化学工業顧問)を見て、マイナス思考も時には良いのだなと思ひました。詳細は省略しますが、要するにビジネスにおいては何事もスムーズに行くことは稀で、常にマイナス思考を駆使して問題が起きる前に、事前に準備していくことが大事ということです。

この考え方は、ビジネスの世界だけでなく、個人における相続にも通じるところがあります。人間誰しもいつまでも元気でいられると考へてしまいがちです。自分が突然病気、事故にあふことはなかなか考へづらいものです。しかし、相続の対策の現場では万が一のことを常に想定するべきだと感じます。

お客様の中には不動産賃貸などを手広く行われ、現在のままですと数十億円の相続税が課されるため、様々な対策を講じている方もいらっしゃいます。親が高齢で、資産の運用は子に既に任されていますが、認知証のリスクを回避することを考へ、信託をご検討されています。

なぜ信託？成年後見制度ではないのか？と考へられた方もいらっしゃるかもしれませんが、成年後見制度は本人のためにだけ財産を使用するだけで、子らへ生前贈与もできず、積極的な資産運用もできません。

それに対して信託は設計の自由度が高く、ご本人の意思に沿ひ、資産・事業の承継をスムーズに進められるのではないのでしょうか。

上述したご家族は、「家族信託」を検討しており、委託者兼受益者(親)、受託者(息子)という設計です。委託者=受益者のため、贈与税・不動産取得税の課税は発生せず、親も資産からのリターンを受け取れますし、信託報酬として息子に配分することも可能です。もしも認知証が発症したとしても資産の運用、相続対策を続けることが可能です。子の能力に不安がある場合には、適当な者に監督させることも可能です。

成功者と言われる資産家、事業家ほど、築きあげてきたものを、次世代へどのように引き継げるかが問題です。一族の末長い繁栄のために、信託は有効な手段の一つかもしれません。

## 「限定」の魅力

夏休みに北海道に行きましたが、ご当地限定の食べ物飲み物についつい手が伸び、しっかりと太って帰ってきました(汗)。「〇〇」限定にはこのように地域だけでなく、ネットや通販番組で販売期間の限定告知やランチタイムの数量限定など、広くビジネスの場で目にしますね。通販番組などではコールセンターに一斉に電話がかかってくる様子を見せ、購買意欲を駆り立てるなど、マーケティングノウハウが駆使されています。経済学では「希少性の原理」としてよく知られ、心理学からのアプローチとともに実験が繰り返され、営業に行かせるノウハウとして確立していることは多くの方がご存じではないでしょうか。一例をあげますと、単に限定という事実を伝えるだけではなく、その理由を示したほうが、より実感がわき販売数量が増えること、更にはもともと限定ではなかったものが、購入機会が減っていくという変化を見せつけられると、人は購買意欲が高まるということが分かっています。今年いっぱい閉鎖を発表した日光猿軍団が今、大人気なのもこのためですね。近所の紳士服店が閉店セールで集客に成功して気を良くしたのか、その後、ちょくちょく「閉店」ノボリを立てているうちに客も見慣れてしまい、効果はなくなってしまいました。メッセージにウソがあつてはいけませんね。

販売者側として希少性の原理を駆使するだけでなく、ユーザーの立場でこの原理を逆手に取る考へもあります。古い事例でしかも自分のことで恐縮ですが、日韓共催サッカーワールドカップの時期、なかなか予約が取れないと評判のお店に、あえて日本戦の日に行き(結構空いていました)、更に台湾旅行を格安にて行ってきました。こういう人と異なる自分の行動も「希少性」とポジティブにとらえています。今なら「半沢直樹」の放送時間に外出するのがいいかもしれませんね。