

# R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート====2013年12月号

## ◆相続の基本

毛沢東故事「水を飲む人は、井戸を掘った人の恩を忘れない。」という諺がある。

飲む水は、浄化された水でなければ飲料水とはならない。

人間の生活には、飲料水は絶対必要であり、食べ物がなかったとしても人間は2～3週生きる。しかし、飲料水がなければ人間は脱水症状をおこし4～5日で死亡する。

浄化された水とは、雨水ではない、雨水が山の地層で浄化された湧き水が対象となる。

従って、昔の人はその湧き水を求めて井戸を掘り、その水が枯れることなく飲み水となったわけである。

雨水も泥水も海水も飲めない、唯一浄化された水のみが飲料水となり人間の生存を助けてくれる。この違いをどのように理解するかが円満かつ円滑な相続を考える鍵である。

今年も大雨・洪水により多くの生命が奪われた。しかし、浄化された水が続いているから私たちは生命を維持している。

仮に、飲料水が絶えたら地球上の人口(約70億人)が4～5日中にすべて死滅することになる。

ここに治山・治水の重要な意義を見出すことができる。

相続についても同様のことが言える。すなわち、大雨・洪水のような相続財産を相続人に渡しても紛争の基になるだけであり、円満かつ円滑な相続は期しがたい。

毛沢東故事は、後世の人にどのようにしたら浄化された飲み水を届けられるかという気持ちで井戸を掘ってくれた先人に対する恩を忘れてはいけないとの格言である。

言い換えれば、井戸という財産があるからわれわれは生きていける。従って、水を飲むときは、その先人の愛情を汲みとる恩を忘れないでもらいたいとする格言である。

このように財産を所有した先人(被相続人)と財産を承継する人(相続人)の間に愛情と恩が存在しているか否かについて、先人の愛情の基本について検討する。

円満かつ円滑な相続の起点は、財産の所有者の愛情だ

税理士 右山昌一郎

リスクのクスリ「R.F.C.Mレポート」10周年・110号発刊を記念して

## ◆被相続人の愛情の基本

被相続人の大部分は、相続人に係る愛情、特に相続税額の負担について異常な執着を有している。

30年前の地価高騰のときに金融機関は「更地で所有していれば、多額の相続税額になるので、当該更地の上に簡易なアパートを建てて評価額を下げたらいい、その資金は銀行が当該更地を担保に融資します。」と大いに勧誘したものだ。

これに対して、顧問税理士も単に「節税」のみの観点から同意した例も多かった。

ところで、簡易アパートの入居者は減少し、相続時には皆無の状態であるが貸家建付地の名目上その宣伝費は必要となる。

他方銀行からの借入金は、当該更地に担保余力があるために利息のみの支払い、借入金の大部分は残存している状況にある。

このような財産の相続が紛争の基となる。要は、飲めない雨水であり、浄化された水ではないからだ。こらは明らかに銀行のミスリードであり、顧問税理士の同意もミスリードである。しかし、最大のミスは被相続人が相続人の実情と将来を考え、財産を相続人各人の生活に有効な財産にしていく財産の浄化作用、すなわち、愛情の磨き方の不足にあったということができる。

そこで、私は次のように主張したい。

『相続は、財の前に愛情の磨き(子孫のための財産の浄化)を忘れない』

### 【右山昌一郎氏のプロフィール】



◆東京国税局、国税庁、大蔵省を経て右山昌一郎税理士事務所設立。

◆現在 日本税務会計学会顧問、日本税務学会常任理事兼研究委員、税務会計研究学会理事、明治大学士業会会長

◆著書：「税務を生かす基本規定・契約書式全集(全3巻)」・「所得税がわかる本」・「譲渡所得の税実務」・「事業承継対策」・「税務調査は恐くない」など多数あります



小諸なる古城のほとり  
雲白く遊子悲しむ(一)。  
暮れ行けば浅間も見えず  
歌哀し佐久の草笛(三)。  
空前橋での仕事に3時間の  
空の時間が出来た。気づけ  
ば、私は「浅間山」に引き  
寄せられ麓に立っていた。  
張の折りに必ず立ち寄り出  
いた浅間山。若かりし日、  
白いたレンチコートに白  
マフラーを懐中に島崎藤村  
の詩集を忍ばせ、千曲川が  
眺望できる懐古園の展望台  
に立ち、聞こえる草笛の音  
色に耳を傾けていた。  
草笛は、♪まだあげ染  
めし前髪の♪林檎のあとに  
見えしとき♪♪という  
「初恋」という曲。冠雪の  
「浅間山」の頂を眺めつつ  
草笛老師『横山祖道禅師』  
が吹いていた、甲高い草笛  
を懐かしく思い出す。

ちよっと歳時記

相続は一部の富裕層の話であり自分には関係の無い問題と捉えがちの様です。しかし実は配偶者や血族関係者がいれば誰にでも発生し得る問題なのです。そこで実際にはどのような対策を講じれば良いのかを数回に分けてお伝えしています。

**【課税対象者の増加】**

近年「増税」や「インフレ」が推し進められている中においては相続税も例外ではありません。今春に成立しました平成25年度税制改正法案では、特に目を引くのが「基礎控除額の引き下げ」でしょう。

基礎控除額とは、相続人の数に関係のない定額控除額と相続人の数により金額が定まる比例控除額の合計なのですが、今回の改正ではそのどちらも4割もの引き下げの対象となりました。

これは地価が大幅に下落する今日であってもバブル期など地価上昇時に拡大された税率水準が据え置かれてきた為に、課税割合の低下を招く等、富の再分配機能の低下につながる状況から課税ベースの拡大と税率構造の見直しに至ったとのこと。この適用は平成27年1月1日以降なのですが、首都圏では相続税を支払う対象者がほぼ倍増すると予測されています。

つまり特に首都圏においては相続財産として土地を所有している場合は注意が必要ということです。相続の際に土地の評価額は「路線価」を基準に算出されますが、自宅付近の路線価が下落していても「基礎控除額の引き下げ」により数百万円単位での相続税が発生する場合もあり得るのです。

**相続税の基礎控除**

	改定前	改定後
定額控除	5,000万円	3,000万円
法定相続人比例控除	1,000万円×法定相続人の数	600万円×法定相続人の数

**相続税の税率構造**

改定前		改定後	
金額	税率	金額	税率
1,000万円以下の金額	10%	1,000万円以下の金額	10%
3,000万円以下の金額	15%	3,000万円以下の金額	15%
5,000万円以下の金額	20%	5,000万円以下の金額	20%
1億円以下の金額	30%	1億円以下の金額	30%
3億円以下の金額	40%	2億円以下の金額	40%
-	-	3億円以下の金額	45%
3億円超の金額	50%	6億円以下の金額	50%
-	-	6億円超の金額	55%

**相続は他人ごとではありません**  
 ファイナンシャルプランナー 山口晶子③

**【小規模宅地等の相続税評価減も要注意】**

相続税の増税は今回の基礎控除額の改正に先んじて、既に「小規模宅地等の評価減の特例」の適用要件が厳格化されています。「小規模宅地等の評価減の特例」とは、相続や遺贈により宅地を取得した個人の居住や事業の継続に配慮する必要性から、一定の要件の下に大幅な評価減を受けられる制度です。

つまりは遺族の生活に配慮し、必要な住居や事業用の宅地については保護しようとする制度です。納税者にとっては有難い制度なのですが、適用要件の厳格化など注意を払うべき点もあります。

例えば土地や建物だけが大きな相続財産である場合など、金銭による相続税の納付が困難であれば申請によって相続財産による「物納」が認められています。しかし不動産を「物納」し納税する際には「小規模宅地等の評価減の特例」を受けていると評価減後の価額が適用されてしまうため注意を要するのです。

不動産は現金化を試みても、いつ売却できるのかも、希望の価格で売却できるかも保証の限りではありません。また相続税の納付期限に遅れば延滞税が掛かってきますし、「延納」という年賦での納付を選択しても利子税の支払いが必要です。

今後、相続税の増税に伴い首都圏では課税対象者が大幅に増加する見通しですが、実は相続で最も多い相談内容は、現金は無いが土地や建物がある場合なのです。相続の開始はいつ起こるとも知れません。それ故に先延ばしせず早めに考え備えておくことが肝要でしょう。

ところで今回の税制改正では生命保険金の非課税枠の縮小は見送られました。生命保険は相続税対策においても様々な活用方法があり、賢く有利な方法と言えます。相続は他人事ではなく、より多くの人々にとって真剣に向き合わねばならない時代になりつつあることを感じています。

**【山口 晶子さん・プロフィール】**



横浜市在住。株式会社RKコンサルティング所属。日本FP協会会員(AFP)。2013年度MDRT成績資格会員。神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合正会員。ライフプラン、保険、年金相談の他、セミナーでの講師も務める。

**【全国信用保証協会連合会】**

から発表された、平成24年度の金融機関群別の保証承諾実績のデータによると、地方銀行からの融資に対する保証承諾の実績が圧倒的に多いことが解ります。

**気になる数字…… 38.96%  
地銀の信用保証協会の保証承諾実績率**

昨今では、都市銀行の中でも、ビッグスリーの銀行は海外への金融投資を拡大させ、国内の中小零細企業に対する融資は積極的ではないという。

中小零細企業経営者が融資相談をするには、企業の体力にあった地元の信用金庫や地方銀行に口座を設けておくほうが、何かと融通が利くという話しもどうやら現実のこのようです。

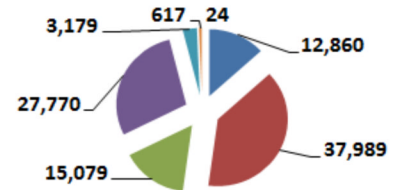
借りる側も、自社の取引状況に見合った金融機関の選択基準を考慮し、資金

繰りの安定を図ることが大切になってきます。金融機関を選別する時代なのでしょう。

**平成24年度  
金融機関群別・保証承諾実績**

都市銀行など	12,860	13.19%
地方銀行	37,989	38.96%
第二地方銀行	15,079	15.46%
信用金庫	27,770	28.48%
信用組合	3,179	3.26%
政府系金融機関	617	0.63%
その他金融機関	24	0.02%

(単位：億円)



■都市銀行など ■地方銀行  
 ■第二地方銀行 ■信用金庫  
 ■信用組合 ■政府系金融機関  
 ■その他金融機関

# 中古住宅を買って、リフォーム(リノベーション)がお勧め

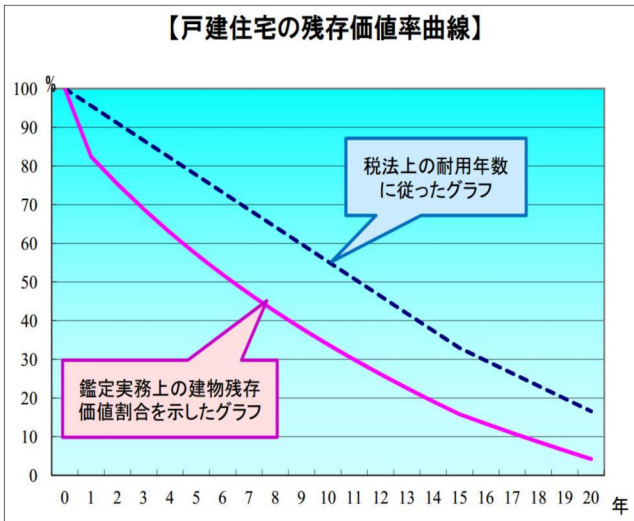
なるほど納得……不動産!! No.001

株式会社ありがとう・不動産

建てられたばかりの新築住宅に住むとなれば、気分が高揚するのは間違いありません。何もかも『まっさら』で、文句なく嬉しいものです。

その事実は、否定しません。否定しませんが、それでも友人知人が新築住宅の購入を真剣に考えているとなれば、「ちょっと待って! このグラフを見て!」と言いたくなります。

これは国土交通省のWebサイトからお借りしてきたグラフです。平成24年3月の中古住宅・リフォーム・トータルプラン参考資料(<http://www.mlit.go.jp/comm/000205796.pdf>)に載っていました。

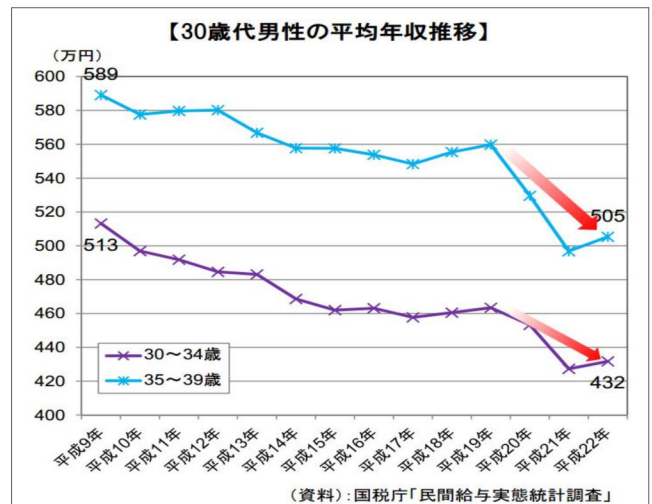


『税法上の耐用年数に従ったグラフ』は、税金処理するための耐用年数をもとに住宅価値を減らしていった線です。木造や鉄骨造の一部は、耐用年数が20年前後に設定されています。(もちろん20年を超えると住めなくなるわけではありません。)

しかし、実際の住宅査定額は、『鑑定実務上の建物残存価値割合を示したグラフ』の線が示すとおり、初期の下落幅が大きく、1年やそこらで10%以上も価値が下がっています。何を『新築』と呼ぶのかは、決

まりや裏技があったりするので、説明を省きますが、はっきりしているのは、いったん人が住んでしまえば、もう新築とは呼べないということです。つまり新築を購入されても、住み始めて新築でなくなった瞬間に価値は大幅に下落し、売却しようとしたら、頭金の額によっては、ローンが残る可能性もでてきます。

上記のWebサイトからもうひとつお借りしてきたグラフによると、住宅購入の中心世代になる30歳代の年収平均は下降線をたどっています。つまり、ローンを



組んだときにあった年収を維持できずに、せつかくの新築住宅を手放す可能性も考慮する必要があります。

逆に、そういう方から築浅の物件を購入する場合は、お得感があります。たとえ築浅でなくとも、住宅の状態によっては、20年どころかその倍でも十分に住めますし、水回りなどの住宅設備を新しくしたり、断熱効果を高めるような施工をすれば、快適に暮らせます。

築浅状態で起こる価値の激減というリスクを背負いこむより、中古物件を手に入れ、一定以上の古い住宅の場合は、生活スタイルや好みに合わせたリフォーム(リノベーション)をなさるほうがずっと合理的だと思います。

## 気になる! コトバのあれこれ 流れに棹さす/噴飯もの

(出展:文化庁-国語に関する世論調査)

誤用が多数派になったら……

文化庁が毎年実施している『国語に関する世論調査』([http://www.bunka.go.jp/kokugo\\_nihongo/yoronchou/sa/](http://www.bunka.go.jp/kokugo_nihongo/yoronchou/sa/))では、特定の慣用句の使い方を訊いています。

全国16歳以上の男女約2100名から回答を得た平成24年度の調査では、『流れに棹さす』や『噴飯もの』をどういう意味で使っているかが問われました。

その結果、『流れに棹さす』は、①傾向に逆らって、ある事柄の勢いを失わせるような行為をする、②傾向に乗って、ある事柄の勢いを増すような行為をする、

のいずれの意味で使っているかの質問に対し、①59.4%、②23.4%という回答になりました。

また、『噴飯もの』は、①腹立たしくて仕方ないこと、②おかしくてたまらないこと、という選択に対し、①49.0%、②19.7%という結果になりました。

いずれの場合も、②のほうが辞書等で本来の意味とされています。誤用とされるほうが多数派になっているわけです。この調査では、全部で五例の慣用句が問われ、上記を含む四例で、誤用とされるほうが多数の回答を得ました。

人と話す際、相手がどういう意味で使っているのか、自身が使っている意味で相手が受けとっているのか、様子をみながら使ったほうがよい慣用句があるということです。

言葉は変化するものとはいえ、難しいものです。

◆償いか…?積善か…? 時間を忘れた十年間。

昭和61年に経営していた会社を倒産させ、多くの人に迷惑をかけたことは、一晚足りとて忘れたことはない。42歳のその時、資本金4千万円、売上高30億円、従業員は約150名の規模の企業倒産は、家族ばかりではなく外注先や顧客にも大きな混乱と迷惑をかけたものだという事は、苦悩した後の決断でもあった。

倒産によって企業の中の何を生かし、何を切り捨てるかの大英断をしなければならぬわけで、その時の、周囲を取り巻く人間模様を目の当たりにした経験から、『リスク・カウンセラー』という道を選ぶ結果となりましたが、25年の星霜は償いの日々でもあり、倒産させた私だからこそ出来る倒産危機への『警鐘発信者』としての使命を担った日々でもありました。

余命宣告を受けている経営者、精神疾患の経営者、病身の経営者の親族からの相談が多くなっている昨今、中途半端な気持ちでは対処できないことばかり。自分ばかりが長生きしたいと思っているわけではないが、“我が命のある限り”小規模企業経営者の最も身近な支援者としてこれからも永く続けられることを願っています。

今、私が大切にしている言葉があります。それは…  
積善の家には必ず余慶(よけい)あり。積不善の家には必ず余殃(よおう)あり。

これは易経・文言伝にある言葉で、善(善い行い)を積み重ねていく家庭(企業)には、子々孫々(後継者)の代になって必ず良いことがあるが、不善(悪い行い)を続けているような家(企業)は、子や孫の代で禍が起きることになる…という意味がある。

言い換えれば『因果応報』ということでもあります。  
他人に尽くして徳を積むことよりも、他人を押し退け「私利私欲」に走ったり、他人の心情を傷つけてでも自分に都合の良い“目先の得”を追っているような

リスク・カウンセラー奮闘記

115

人には、後世になって災いが生じるというのです。周囲の人が気付かないかも知れない、厚みのない薄紙のような善行であっても、日々、月々、年々…と続けて積み上げていけば、それは、やがて大きな力でも動じないほどの厚みとなっていくというのです。難しいことです。

大切なことは、どんな内容(善か悪か)の薄紙を重ねていくかということが大切で、本人にはまったく悪気がなく気付かずに“悪の薄紙”を重ねているような場面に遭遇したとき、その人に対して自分がどのような行動を取るべきかは本当に悩むところです。

「見て見ぬふり」をするべきなのか、その人の将来を思って「ひと声掛ける」べきなのか…貴方ならどのような行動を取りますか?



しかし…「積善」とは言うは易く…行うは難し…の言葉ですね。

お陰さまで創刊10周年

今から10年前の平成16年(04年)元旦は、日本最初で最古の安田生命(安田財閥系)と明治生命(三菱財閥系)が合併したという驚きのニュースで迎えました。

その後、サブプライム問題(07年)、リーマンショック(08年)、東日本大震災と原発事故(11年)と、中小零細企業経営者にとっては精神の休まるときがないほど不安と苦難が繰り返す10年間でした。

そうした中で、企業再生や起死回生に挑む小規模企業経営者に向けて“転ばぬ先の杖”となれるよう“魂”を込めて情報発信を続けることができました。

このたびの「RFCMレポート」120号の発刊に当たり、偏に多くの方々からの応援の言葉や絶大なご協力があったからこそ為しえたものと強く感じ入ると共に、深く深くお礼を申し上げる次第です。

今後も、私の意識(認知症)が正常である限り『リスクの兆し』の発信者の一人として、リスクカウンセラーの活動を続けてまいりたいと考えております。応援を宜しくお願いいたします。

(リスク・カウンセラー 細野孟士)

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
  - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
  - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
  - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
  - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。  
※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引き

◇発行者 株式会社 ホロニックス総研  
 ◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟士  
 ◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12  
 TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031  
<http://www.holonics.gr.jp>  
**【ホロニックス】**  
 (英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。  
 すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)