

2015.8.4

週刊WEB

発行
税理士法人日下事務所

企業経営マガジン

1 ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2015年7月31日号

2015年4-6月期の実質GDP

～前期比▲0.7%(年率▲2.9%)を予測

経済・金融フラッシュ 2015年7月30日号

【7月米FOMC】

利上げ時期に関する示唆はなく、9月利上げの可能性は低下

2 経営TOPICS

統計調査資料

労働力調査(基本集計)

平成27年6月分(速報)

3 経営情報レポート

ジャンル:財務

資金に困らない企業体質をつくる

資金繰り改善のポイント

4 経営データベース

ジャンル:事業承継・相続 サブジャンル:相続税の基本

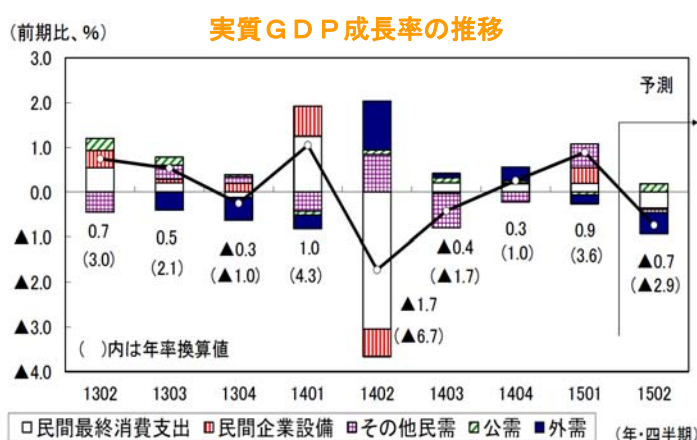
相続人の範囲

相続時の注意点

2015年4-6月期の実質GDP ～前期比▲0.7%(年率▲2.9%)を予測

要旨

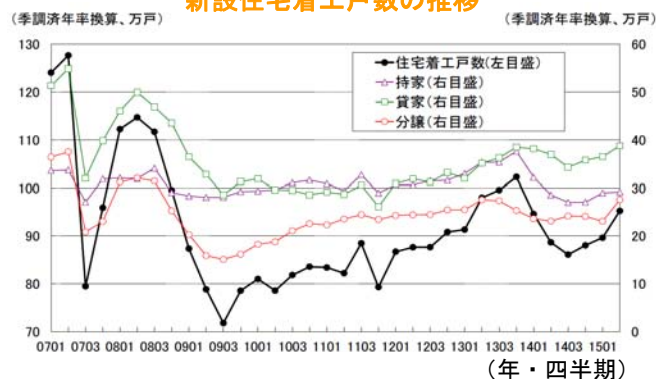
- 1 8/17に内閣府から公表される2015年4-6月期の実質GDPは、前期比▲0.7%（前期比年率▲2.9%）と三四半期ぶりのマイナス成長になったと推計される。



- 2 海外経済減速の影響から輸出が4四半期ぶりに減少し、外需寄与度が前期比▲0.5%（年率▲1.9%）と成長率を大きく押し下げたことがマイナス成長の主因である。

- 3 住宅投資（前期比2.6%）、公的固定資本形成（前期比3.6%）は高めの伸びとなったが、民間消費が前期比▲0.6%と大きく落ち込んだほか、設備投資も同▲0.2%と小幅ながら減少し、民間在庫もマイナス寄与となったため、国内需要も三四半期ぶりに減少した。

新設住宅着工戸数の推移



- 4 名目GDPは前期比0.1%（前期比年率0.4%）と三四半期連続の増加となり、実質の伸びを大きく上回るだろう。GDPデフレーターは前年比2.0%、前期比0.8%と予測する。

- 5 2015年4-6月期のマイナス成長は1-3月期の高成長の後ということもあるが、そもそも1-3月期の高成長はそれ以前の経済活動の水準が低かったことによるもので、4-6月期の弱さは反動だけでは片づけられない。景気は実勢として弱い動きになっている。

- 6 数少ない明るい材料は原油価格下落による海外からの所得流入が続いていることである。4-6月期の交易利得は3.2兆円（GDP比0.6%）改善したとみられ、このことが7-9月期以降の景気を押し上げるのが期待される。

【7月米FOMC】 利上げ時期に関する示唆はなく、 9月利上げの可能性は低下

要 旨

1 金融政策の概要:予想通り政策金利の変更はなし

米国で連邦公開市場委員会（FOMC）が7月28-29日（現地時間）に開催された。金融政策の変更はなし。声明文では、住宅市場や労働市場の現状判断について上方修正されたほか、フォワードガイダンスでは政策金利引上げ開始の条件としている労働市場の「更なる改善」に、「もう一段」(some)の文言が追加され、労働市場の改善を踏まえた表現に変更された。一方、政策金利引上げ時期を示唆する表現の追加は見送られた。今回の決定は、全会一致での採決となった。

2 金融政策の評価:9月の政策金利引上げの可能性は低下、12月利上げ予想に変更

今回のFOMCでは、事前の予想通り政策金利の変更はなかった。声明文では前回会合（6月）以降の経済指標を踏まえて、住宅市場や労働市場の景気判断が上方修正されたものの、全体的に小幅な変更にとどまった。一方、前回会合に関する議事要旨では米国経済のリスクとして、ギリシャ問題や中国問題が言及されていた。前回会合以降、とくに7月に入ってから、これら問題が非常に深刻化しており、海外経済に対する不透明感が相当程度高まっていた。このため、声明文では

海外経済について何らかの評価が示されると考えていたが、今回は判断が避けられた。このことはFRBが米国経済への影響が軽微であると評価しているとも考えられるが、実際は評価が定まっておらずメッセージとして発表できる所まで分析できていないと考えるべきであろう。

さらに、前回盛り込まれたエネルギー価格の安定に関する記述も、足元の原油価格の下落を踏まえて削除されており、物価に対する不透明感も増したとみるべきだ。これまで当研究所では9月の政策金利引上げを予想していたが、海外経済を中心に不透明感が高まっていることから、その影響を見極めるために、FRBは12月まで利上げを見送ると予想する。

3 金融政策の方針

- 再投資方針は継続
 - ✓ 政府機関債、MBSの償還分はMBSへ再投資（変更なし）
 - ✓ 米国債の償還分は米国債へ再投資（変更なし）
 - ✓ 長期債を高水準で保有し続けることで緩和的な金融環境を維持する（変更なし）
- 政策金利（FF金利の誘導目標）は0-0.25%（変更なし）

労働力調査(基本集計) 平成27年6月分(速報)

結果の概要

【就業者】

- 就業者数は6425万人。前年同月に比べ36万人の増加。7か月連続の増加
- 雇用者数は5665万人。前年同月に比べ48万人の増加
- 正規の職員・従業員数は3345万人。前年同月に比べ21万人の増加。非正規の職員従業員数は1970万人。前年同月に比べ34万人の増加
- 主な産業別就業者を前年同月と比べると、「医療、福祉」、「情報通信業」、「サービス業（他に分類されないもの）」などが増加

【就業率】

- 就業率は58.0%。前年同月に比べ0.3ポイントの上昇

【完全失業者】

- 完全失業者数は224万人。前年同月に比べ21万人の減少。61か月連続の減少
- 求職理由別に前年同月と比べると、「勤め先や事業の都合による離職」が6万人の減少。「自発的な離職（自己都合）」が10万人の減少

【完全失業率】

- 完全失業率（季節調整値）は3.4%。前月に比べ0.1ポイントの上昇

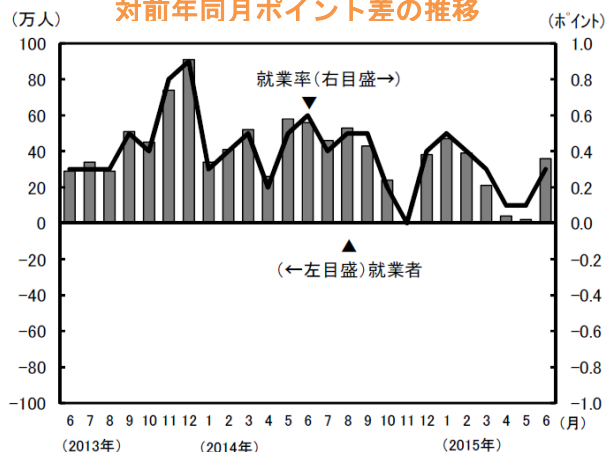
【非労働力人口】

- 非労働力人口は4426万人。前年同月に比べ15万人の減少。3か月ぶりの減少

原数値	実数 (万人, %)	対前年同月増減 (万人, ポイント)			
		6月	5月	4月	3月
就業者	6425	36	2	4	21
自営業主・家族従業者	728	-14	-25	-24	-18
雇用者	5665	48	32	29	39
（雇用形態別）					
正規の職員・従業員	3345	21	7	6	38
非正規の職員・従業員	1970	34	28	30	9
パート	952	23	10	-6	23
アルバイト	393	-3	7	16	-16
労働者派遣事業所の派遣社員	126	16	4	-3	0
契約社員	283	-12	-6	16	9
嘱託	126	9	12	3	-7
その他	90	1	1	4	0
（主な産業別）					
農業、林業	240	10	9	4	-3
建設業	510	9	-6	0	-11
製造業	1020	-17	-3	-14	-4
情報通信業	218	12	11	15	-6
運輸業、郵便業	330	-15	-17	-16	0
卸売業、小売業	1047	-7	-14	-15	12
学術研究、専門・技術サービス業	216	-1	3	4	4
宿泊業、飲食サービス業	387	0	-3	-15	-20
生活関連サービス業、娯楽業	228	-19	-21	-8	-4
教育、学習支援業	313	-2	6	-2	-7
医療、福祉	799	50	35	30	32
サービス業(他に分類されないもの)	407	11	18	23	26
就業率	58.0	0.3	0.1	0.1	0.3
うち15～64歳	73.5	0.6	0.3	0.5	0.7
完全失業者	224	-21	-18	-20	-18
男	133	-10	-7	-16	-8
女	91	-11	-11	-5	-10
（求職理由別）					
定年又は雇用契約の満了	26	-1	-6	-5	-1
勤め先や事業の都合	40	-6	-1	-6	-5
自発的（自己都合）	85	-10	-2	-3	-5
学卒未就職	10	-2	-4	-7	-4
収入を得る必要が生じたから	34	0	-2	-1	1
その他	26	1	-5	3	-3
非労働力人口	4426	-15	8	13	-8

季節調整値	実数 (%)	対前月増減 (ポイント)			
		6月	5月	4月	3月
完全失業率	3.4	0.1	0.0	-0.1	-0.1
男	3.6	0.0	0.2	-0.2	-0.1
女	3.1	0.1	-0.2	0.1	-0.1

図1 就業者の対前年同月増減と就業率の対前年同月ポイント差の推移



1 就業状態別人口

- 前年同月に比べ、労働力人口は14万人(0.2%)の増加、非労働力人口は15万人(0.3%)の減少
- 15～64歳の労働力人口は45万人(0.8%)の減少、非労働力人口は49万人(2.6%)の減少
- 65歳以上の労働力人口は59万人(8.3%)の増加、非労働力人口は35万人(1.4%)の増加

表1 就業状態別人口

(万人, %, ポイント)

2015年 6月 (平成27年)		実数			対前年同月増減		
		男女計	男	女	男女計	男	女
15歳以上人口	総数	11081	5344	5737	0	-2	2
	15～64歳	7715	3890	3824	-94	-46	-49
	65歳以上	3366	1454	1912	94	44	49
労働力人口	総数	6648	3774	2875	14	-8	23
	15～64歳	5882	3304	2578	-45	-47	2
	65歳以上	766	470	296	59	40	19
就業者	総数	6425	3641	2784	36	2	34
	15～64歳	5674	3183	2491	-22	-36	14
	65歳以上	751	458	293	58	38	20
完全失業者	総数	224	133	91	-21	-10	-11
	15～64歳	209	121	88	-22	-11	-11
	65歳以上	15	12	3	1	2	-1
非労働力人口	総数	4426	1567	2859	-15	6	-21
	15～64歳	1827	583	1243	-49	1	-51
	65歳以上	2600	984	1616	35	5	30
労働力人口比率	総数	60.0	70.6	50.1	0.1	-0.1	0.4
	15～64歳	76.2	84.9	67.4	0.3	-0.2	0.9
	65歳以上	22.8	32.3	15.5	1.2	1.8	0.6
就業率	総数	58.0	68.1	48.5	0.3	0.0	0.5
	15～64歳	73.5	81.8	65.1	0.6	0.0	1.1
	65歳以上	22.3	31.5	15.3	1.1	1.7	0.6

2 就業者の動向

1 就業者数

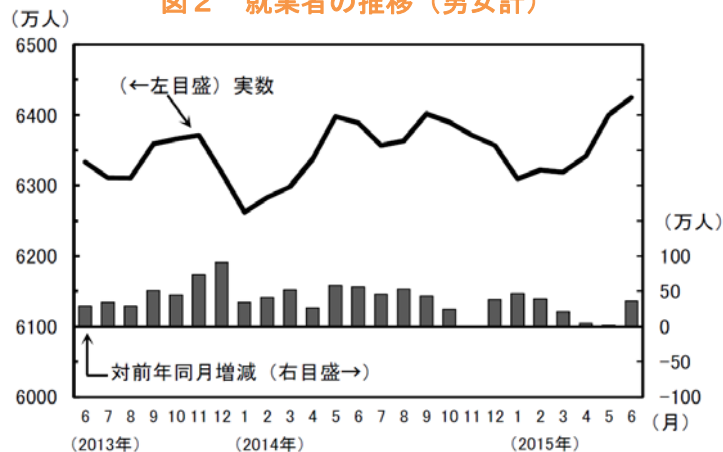
- 就業者数は6425万人。前年同月に比べ36万人(0.6%)の増加。7か月連続の増加。
- 男性は2万人の増加、女性は34万人の増加

表2 男女別就業者

(万人)

2015年 6月 (平成27年)	実数	対前年 同月増減
就業者	6425	36
男	3641	2
女	2784	34

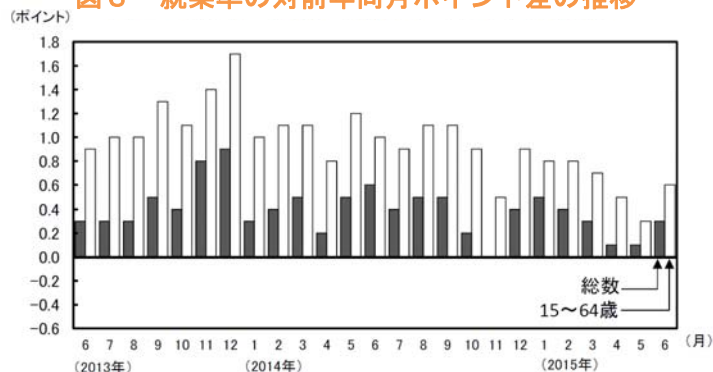
図2 就業者の推移(男女計)



2 就業率

- 就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は58.0%。前年同月に比べ0.3ポイントの上昇
- 15～64歳の就業率は73.5%。前年同月に比べ0.6ポイントの上昇。
男性は81.8%。前年同月と同率。
女性は65.1%。1.1ポイントの上昇

図3 就業率の対前年同月ポイント差の推移



3 従業上の地位

- 自営業主・家族従業者数は728万人。前年同月に比べ14万人(1.9%)の減少
- 雇用者数は5665万人。前年同月に比べ48万人(0.9%)の増加。30か月連続の増加。
男性は3175万人。2万人の増加。
女性は2490万人。46万人の増加
- 非農林業雇用者数は5613万人。
常雇は5200万人
- 常雇のうち、
無期の契約は3782万人。
有期の契約は1073万人

表3 従業上の地位別就業者

2015年 6月 (平成27年)		(万人)	
	実数	対前年 同月増減	
就業者	6425	36	
自営業主・家族従業者	728	-14	
雇用者	5665	48	
男	3175	2	
女	2490	46	
うち非農林業雇用者	5613	48	
常雇	5200	46	
無期の契約	3782	35	
有期の契約	1073	19	
役員	345	-8	
臨時雇	340	-5	
日雇	74	7	

4 雇用形態

- 正規の職員・従業員数は3345万人。前年同月に比べ21万人(0.6%)の増加
- 非正規の職員・従業員数は1970万人。前年同月に比べ34万人(1.8%)の増加
- 役員を除く雇用者に占める非正規の職員・従業員の割合は37.1%

表4 雇用形態別雇用者

2015年 6月 (平成27年)	男女計			男			女		
	実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合	実数	対前年 同月増減	割合
役員を除く雇用者	5315	55	...	2913	10	...	2402	45	...
正規の職員・従業員	3345	21	62.9	2282	8	78.4	1062	13	44.2
非正規の職員・従業員	1970	34	37.1	630	1	21.6	1340	32	55.8
パート	952	23	17.9	106	4	3.6	846	19	35.2
アルバイト	393	-3	7.4	196	-5	6.7	197	3	8.2
労働者派遣事業所の派遣社員	126	16	2.4	51	7	1.8	75	9	3.1
契約社員	283	-12	5.3	148	-14	5.1	134	1	5.6
嘱託	126	9	2.4	79	4	2.7	46	4	1.9
その他	90	1	1.7	49	5	1.7	41	-4	1.7

注) 割合は、「正規の職員・従業員」と「非正規の職員・従業員」の合計に占める割合を示す。

「労働力調査(平成27年6月)速報」の全文は、当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。

資金に困らない企業体質をつくる 資金繰り改善のポイント

ポイント

- 1 資金不足が起こるワケ
- 2 当面の資金を確保しピンチを乗り切る
- 3 資金不足に陥らないための秘策
- 4 公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる



<参考文献>

- ・「『会社が危ない!』と思ったときにお金をひねり出す61の方法」
見田村 元宣・内海 正人 共著（日本実業出版社）
- ・「銀行が教えてくれない 小さな会社の資金調達の方法」 塩見 哲 著（中経出版）
- ・「資金繰りをラクにする108 のセオリー」 高橋 敏則 著（ダイヤモンド社）
- ・事例集「経営革新で元気企業!! 中小企業経営革新計画作成のすすめ」
北海道 経済部（北海道の公式ホームページ）
- ・「クラウド会計シリーズ 資金繰り改善マニュアル」
日本ビズアップ・日本プランニングセンター・日本会計グループ 著（ビズアップ総研）

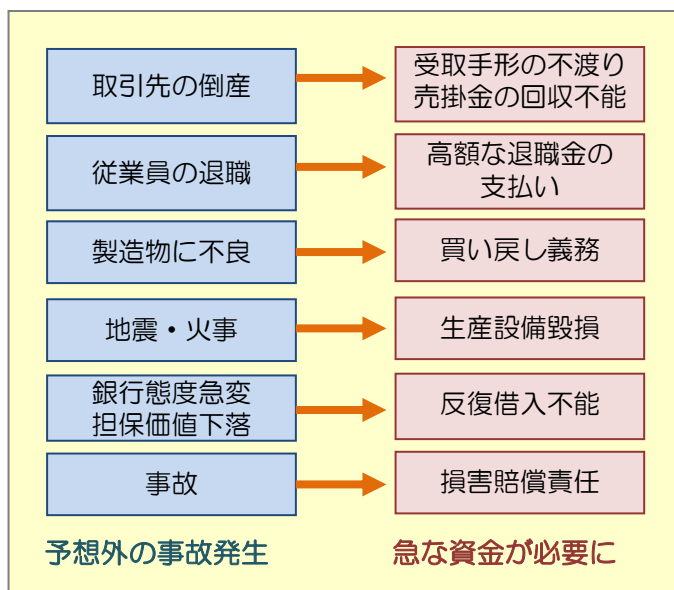
1 資金不足が起こるワケ

■ 常に潜んでいる資金不足のリスク

会社が突然、資金不足を起こす原因はいくつもあります。代表的なものは取引先の倒産です。大口の売掛金が回収不能になることで、連鎖倒産する例は多くみられます。

その他にも、期日一括返済型の借入金の反復借入ができなかった場合や、ベテラン従業員の退職に伴う高額な退職金の支払が突然発生した場合、地震や火事などの自然災害による商品や設備の毀損による損害など、常に会社の周りには資金不足を招くリスクが存在しています。

■ 資金不足に突然陥るリスク



■ 資金不足の4つの原因

（１）収益力の低下

- ①売上高の減少（販売数量の減少、得意先の減少、販売単価の低下など）
- ②限界利益率の低下（販売単価の減少、仕入単価の上昇など）
- ③固定費の増加（管理経費の増加、労働分配率の上昇など）

（２）過大な設備投資

- ①見通しの甘い長期投資（付き合いでの投資、購入）
- ②借入依存の設備投資による返済元金と支払利息の増加
- ③計画性のない不動産投資
- ④非償却資産（土地、ゴルフ会員権、株式など）への投資

（３）資金バランスの悪化

- ①急激な売上増加による増加運転資金の不足
- ②売掛債権の回収遅延
- ③過剰生産、過剰在庫、不良在庫
- ④仕入先からの圧力による仕入債務の決済期間短縮

（４）その他

- ①不良債権の発生（取引先の倒産など）
- ②返済能力を超えた借入金返済
- ③仮払金、貸付金などの不明瞭勘定
- ④過大な税負担（交際費に対する課税など）

2 当面の資金を確保しピンチを乗り切る

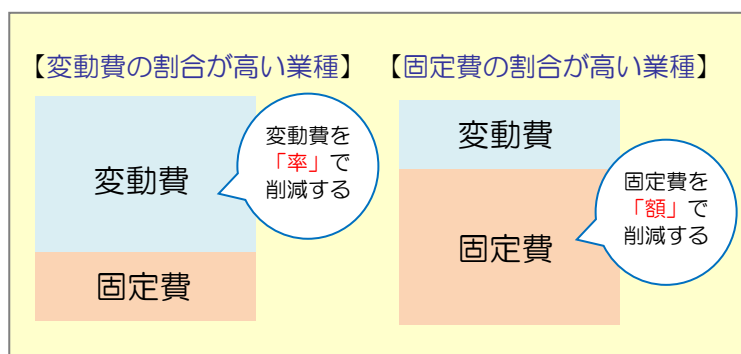
■ 金融機関に頼む前に取り組むべきこと

資金が不足する可能性があるとき、真っ先に思いつくのは金融機関からの借入ですが、金融機関に頼む前に、自社でできる対策は打っておく必要があります。決して安易に金融機関への融資依頼をしないことです。まず、自社で資金を捻出する方法を考え、金融機関への依頼は最後の手段として考えるべきです。そうしないと、金融機関に融資の申し込みを行い、それが通ったならば、多くの場合、それで安心してしまい、自力で資金を捻出することなど頭から離れてしまい、また同じことを繰り返すことになりかねません。以下に、自社でできる資金捻出の方法を紹介しますが、あくまでも緊急避難的な手法であって、キャッシュの源泉である利益を増加させる仕組みを作らないことには、いつまでたっても負のスパイラルから脱することはできません。

■ コスト削減のポイント

（１）コスト削減は金額の多いものから

資金繰りを改善するためにまずやるべきことは、コスト削減です。しかし、コスト削減にもセオリーがあります。それは、金額の多い方から削減することです。変動費と固定費の割合の高い方から着手し、その中でも金額の高いものから削減を図っていきます。変動費の割合の高い製造業や



卸売業、小売業は、変動費率を低下させることができないかを検討します。ここでのポイントは、変動費は額でなく「率」で下げることです。一方、固定費の割合の高いサービス業などは、固定費のうちどの科目の金額が多いのかを勘定科目別に分析し、「額」で削減を検討します。

（２）生命保険を活用して資金をつくる

生命保険は役員や従業員の退職金や万が一の保障として必要なものですが、保険料が資金繰りを圧迫することも少なくありません。もし貯蓄性のある生命保険に加入してれば、以下の方法で一時的に資金を捻出することができます。

- ①解約 ②払い済み保険への変更
- ③保険金額の減額 ④契約者貸付

（３）決算期を変更して役員報酬を減額する

役員報酬が負担になっている場合は、役員報酬の減額を行います。ただし、役員報酬の減額は期の途中で行うことはできず、減額をした場合、減額後の報酬は損金としては認められず課税対象となります。ところが、決算期を変更することで、役員報酬を減額することが可能になります。気を付けたいのはその期の決算が赤字となってしまった場合、金融機関からの融資に影響がでる可能性があるということです。

3 資金不足に陥らないための秘策

■ 売掛債権の徹底管理

売上代金を確実に回収できなければ、売掛債権が現金化されないために資金繰りに影響が生じます。売上を上げて相手先が倒産することになれば、資金繰りは厳しくなります。このようなケースの予防策としては、売掛金推移表の作成など、数字の推移をチェックする方法があります。また、以下の表を作成すると、顧客別の売掛債権回収状況が一覧で確認することができます。

■ 売掛債権管理表例

得意先	前月残高	当月売上	現金回収	当月残高	滞留月数(ヶ月)
A	2,000	1,000	700	2,300	2.3
B	1,500	600	200	1,900	3.2
C	1,000	500	500	1,000	2.0
計	4,500	2,100	1,400	5,200	2.5

■ 在庫の削減

(1) 在庫は借金と考える

在庫を持つと、様々なコストがかかります。在庫は販売し、代金回収をしてはじめて仕入代金がかかることとなりますので、代金回収までの間は借入金に頼らざるを得ません。借入金には利息がかかりますので、在庫は「借金」と同じこととなります。

(2) 在庫の管理コストもバカにならない

在庫を抱えると、在庫を保管する倉庫や在庫を管理するための人件費もかかりますし、光熱費、保険料などもかかります。さらに、不良在庫となってしまったものは最終的には廃棄処分をするしかありませんが、廃棄処分にもコストがかかります。在庫を持つためのコストは、決して無視できないもののなのです。

(3) 廃棄処分にもコストがかかる

不良在庫は廃棄処分することになりますが、廃棄処分するにも、焼却処分費用や事業用ゴミの回収費用、それを実行する従業員の時間コストなど、様々なコストがかかります。

■ ゼロベースでの仕入先・外注先見直し

仕入先や外注先は、ゼロベースで見直します。業暦の長い企業であればあるほど、以前からの付き合いだから、と見直しをかけないケースをよく見かけます。一昔もふた昔も前でしたら、取引先が支援をしてくれることもあったかもしれませんが、今はそんな時代ではありません。少なくとも3～4社から見積もりを取り、総合的な判断をする必要があります。また、「仕入担当者しかわからない」「業者選定は〇〇さんに任せてあるから」というのは、大変危険です。中小企業の場合、仕入を1人で行っているケースが多いため、内部統制の観点からも、複数名で担当し、透明性を持たせるべきです。

4 公的資金の活用で資金調達の選択肢を広げる

■ 中小企業新事業活動促進法とは

中小企業新事業活動促進法は中小企業支援法三法が統合、改正されて平成17年に公布施行された、次の3つの柱をもって中小企業の支援を行うことを目的とした法律です。

①経営革新支援

②創業支援

③新連携の取組支援

①経営革新支援

中小企業の経営の向上を図る経営革新への取組を支援することです。具体的には、中小企業信用保険（別枠付保）や中小企業投資育成株式会社法の特例により経営革新に取り組む事業者の資金調達を支援し、また設備投資について所要の税制措置を講じるなど経営革新を幅広く支援します。従来の「経営革新支援法」を引き継ぐ内容となっています。

②創業支援

これから事業を開始しようとする個人や創業5年以内の事業者などについて、中小企業信用保険（第三者保証不要）や中小企業投資育成株式会社法の特例を通じて、その資金調達を支援します。また、エンジェル税制（ベンチャー企業投資促進税制）によって個人投資家からベンチャー企業へ投資を促進させ、さらに最低資本金規制の特例を引き続き措置するなど、創業を幅広く支援するものとなっています。

③新連携の取組支援

中小企業が他の中小・中堅・大企業、大学・研究機関、NPO等と連携し、それぞれの強みを活かし、高付加価値の製品・サービスを創出する新たな事業（新連携）を支援するというものです。具体的には、中小企業信用保険（別枠付保）や中小企業投資育成株式会社法の特例、設備投資減税措置などにより、新連携を幅広く支援します。

■ 経営革新計画とは

（1）経営革新計画の概要

経営革新計画の大きな特徴として、承認制度があります。これは、中小企業者が経営革新計画を申請受付機関に提出し、一定の要件を満たせば承認を受けることができるという制度です。申請受付機関は、提出された経営革新計画を一定の基準にしたがって審査し、この審査の結果にもとづいて承認を与えます。この承認は「計画の妥当性」を公的な機関が認めたという、いわば「公的なお墨付き」であるといえます。

（2）経営革新計画承認の該当企業

中小企業新事業活動促進法は、中小企業の支援を目的とした法律です。そのため、経営革新計画を策定する主体は、中小企業者（個人事業者も含む）および中小企業組合等に限られます。



相続人の範囲

相続とは、相続人に財産が受け継がれることですが、この場合の相続人は誰になるのか教えてください。



民法では、遺産を相続することができる人のことを「法定相続人」と呼んでいます。法定相続人は、配偶者、直系卑属、直系尊属、及び兄弟姉妹のことであり、これ以外の方が相続人になることはありません。

■ 相続人の範囲

配偶者は常に相続人となり、配偶者以外の方は、次の順序で配偶者と一緒に相続人になります。

■ 第1順位・・・子供（及び代襲相続人）

その子供が既に死亡しているときは、その子供の直系卑属（子供や孫など）が相続人となります。実子はもちろん、養子も含まれます。また婚姻していない者との間に生まれた子は、父親が認知していれば父親の相続人になります。「胎児」（出生すれば相続人になれる胎内の子）については、民法はすでに生まれている子と同様に扱うことにしています。なお、その胎児が死んで生まれた場合にはその相続はなかったものとします。

■ 第2順位・・・直系尊属（父母や祖父母など）

父母も祖父母もいるときは、近い世代である父母の方を優先。第2順位の方は、第1順位の方がいないとき相続人になります。祖父母は父母が死亡している時に相続人となります。

■ 第3順位・・・兄弟姉妹

その兄弟姉妹が既に死亡しているときは、その人の子供。
第3順位の方は、第1順位の方も第2順位の方もいない場合に相続人になります。

■ 内縁の配偶者の相続権

相続権がある配偶者は、婚姻届を出されている正式な配偶者に限られます。内縁関係の方は、相続人になることはできません。

■ 養子、非嫡出子の相続権

養子及び非嫡出子についても、第1順位の相続人になります。



相続時の注意点

相続時に注意しなければならない点とは何ですか？



相続は、死亡によって開始します。（民８８２条）即ち、人の死亡があって相続が始まります。人の死亡があると、その相続人は、相続開始の時から、被相続人の一切の権利義務を承継することになります。ただし、一身専属のもの、例えば、運転免許証、お医者さんの資格、税理士の資格等は承継できません。

相続上の問題は大きく２つになります。１つは相続争いの防止、もう１つは相続税の納税です。相続争いは、普段の生活の上でも良く聞かれることと思います。いろいろなケースがあり、一言では言いきれませんが、何故、相続争いになるのか、相続争いとならないため、そして、相続税の納付が出来ず、相続破産（相続税支払いのため、家屋敷を手放す）にならないための心構えについて考えてみたいと思います。

■ 相続をさせる人の心構え

相続をさせる立場の人は、次の点を考慮して対策を進めましょう。

- 親にとっては子供であっても、子供同志は兄弟姉妹
- 残された配偶者の面倒を誰が見るのか、見てほしいのか
- 財産をどのように分けて欲しいのか、分けた後の維持管理は可能か
- 相続税はどのくらいか、納税は可能か
- 親族、知人等で相続の横やりを入れそうな人の排除

■ 相続人となるべく人の心構え

民法では、各相続人の相続分が決められ子供という立場から見れば、家を継いだ人も、分家に出た人も、他家に嫁いだ人も相続分は同じです。しかし、各相続人の家族構成・経済状況も異なり、また、家を継いだ人、事業の承継をした人等、それぞれの家に対する貢献度も異なります。したがって、相続人は、次の点を考慮して分割を考えるとよいでしょう。

- 遺産分割による取得は腹八分目がちょうどよい
- 相続人の意見には、その配偶者の意見も入る
- 親の面倒を見る人、家業を継いだ人のことを考える
- 自分の取得のみではなく納税方法も考える（納税を考慮した遺産分割）