



けいそう  
**勁草法律事務所**

「疾風に勁草を知る」  
「会社経営者・個人事業主の皆様にとって  
いつでも頼れる存在に」

稻荷町電停方面から当事務所所在ビル  
JR広島駅から徒歩8分／稻荷町電停 徒歩2分

お問い合わせ、ご予約  
082-569-7525

おはようございます。勁草法律事務所です。

あっという間に桜も満開になりましたね。先日は新元号の公表もされました。万葉集から取られたということですが、新鮮な感じですね。いよいよ平成最後の月になりましたが、改元に向けて気持ちも引き締まつてくるような気がする今日この頃です。



今回は、所有者不明土地に関する改正等の動きについての記事、遺留分を侵害する内容の民事信託に関する裁判例の記事が弁護士の作成しましたオリジナルのものです。法律以外の記事は今回はマーケティングに関するものになります。

良い会社作りのお手伝いをしたいという思いのもと、時期ごとの挨拶としてお受け取り頂ければ幸甚です。

また、4月22日（月）には幣事務所主催の第14回「勁い（つよい）草となるための」勉強会を行います。今回のテーマは「情報管理にあたって注意すべき事柄とは？～採用・テレワーク・健康情報に関わることを中心～」です。まだご参加を受付しておりますので、振るってのお申込みお待ちしております。

なお、このメールマガジンはこれまで名刺交換させていただいた方等、ご縁を頂いた方へ配信しております。

---

## 所有者不明土地を防ぐには？民法などの改正の動きについて

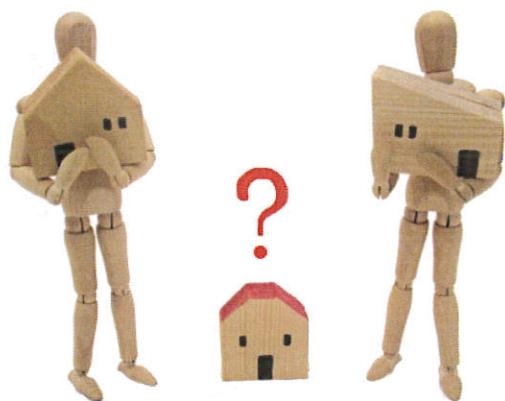
---

19.04.02 | オリジナルメルマガ



先日も報道をされていましたが、相続などの後

も登記がされることなく、遺産分割協議で誰が取得するかも協議されることもなく放置されている土地が増えています。その面積の多さも驚くべきところですが、現在国でこうした原因が生じないようにということで議論が始まりました。今回はその概要を触れていきます。



○どんな制度変更が概略で構想されているのでしょうか？

一番の問題はここですが、現在議論は本格的に始まったばかりですから、ここでは概略を触れていきます。今回は相続登記の義務化の話など登記関係ではなく、民法という一般的な関係に関わる法律の話になります。

- ・共有となっている場合の土地についての変更点

共有とは一つの土地や財産を一人でなく複数の方で共同所有をしている状況を指します。共同所有ですので、管理や売却などを行う際に規制がかかります。

現在、相続開始後に遺産を「共有」している場合に、特定の土地について遺産分割協議という話し合い以外で共有を解消することができません。そのため、遺産分割協議がされないままに放っておくと、権利関係が非常に複雑になり誰が共有者なのかを調べることも大変になってきます。

他方で、一度話し合いがついた後も共有となっている場合もありますが、このときは結局のところ話がつかないと、最終的に裁判での解決になる共有物分割制度があります。

いずれにしても、共有の場合は売却など処分をするのに全員の同意が必要ですし、管理をするには共有持分（共有者ではありません）の過半数が賛成しないといけません。こうした同意を一人ずつ取るのは大変ですし、全員が同じ持分ではないから話は面倒になります。そもそも「管理」・「処分」が何を指すのかはっきりしていない部分もあります。

改正の方向はこうした同意を取りやすくすること・特定の方を対外的な窓口にすることができる制度を作ることが考えられています。また、現在「共有」の解消は話そ合いがつかない場合に面倒な制度になっていますが、解消しやすくすることも検討されています。ちなみに、遺産分割の話し合いをすることも推進する必要もあるでしょう。

#### ・隣近所関係についての法律の決まりの変更

隣近所の関係に関して、法律上様々な定めがあります。有名なところでは、上に位置する土地から流れる水は下に位置する土地は受け入れる義務がある・隣の家に生えている木の根が越境してきた際には勝手に切ることができる反面、より問題が大きな枝については隣の家の人に切ってもらう必要がある・工事や測量などで隣の家に立ち入るにはその家の方の同意が必要、といったものです。

このうち、所有者不明の土地、空き家の場合同意をとるのは大変ですし、枝が伸び放題になってしまう危険があります。こうした不合理をなくすための改正が検討されています。また、水道管その他のライフラインを自分の土地に通すために隣地を通り抜ける必要がある場合、その隣地の方の同意があれば問題はない反面、こうした同意がない場合どうなるかは法律上はっきりしていません。こうした点をはっきりさせることもこれから改正の方向中で検討される見通しです。

#### ・財産管理制度を使いやすくする

現在、行方不明になった方の財産全体を管理する制度と相続人がいない、いるかどうか不明な場合に遺産を管理する制度が存在します。行方不明の場合もすべてを管理すると費用がかかり使いにくい・相続財産管理制度は法律上定められた官報に載せて一定期間届出を待つなどの点があり時間がかかるといった点から、煩雑であるとも理解できます。

行方不明者の財産管理では、特定の土地を時効で取得したことを理由に、名義を移すための手続きとして使われるケースも多くあります。改正の検討では、特定の財産管理のために行方不明者の財産管理制度が使えるようにできないか・相続財産の管理制度ももっと短く終了できないかが議論される見通しです。

一連の改正の検討点も所有者不明の土地を出しにくくするというよりも、こうした事態に至った場合の不都合をなくす点に重きが置かれているように思われます。相続登記の義務化や遺産分割協議を強く推進する制度があれば、一定程度はこうした相続の手続きをしないことでの所有者不明土地の発生は防ぐことができます。しかし実際にはそれだけではありませんので、こうした制度変更の方向にも意味があります。今後の議論の行方が注目されます。

---

## 遺留分侵害目的の民事信託は無効になる？これまでの議論とここ最近の裁判例での判断

---

19.04.01 | オリジナルメルマガ



ここ数年、新しい財産管理の仕方として「民事信託」というものが一部団体の商標登録されたものも含めて話に聞くところです。民事信託は、信託銀行等業務として行う上での免許がないとできないのとは異なり、業務としてではなく他の人の財産管理を行う一つの形態です。面倒な話までは触れませんが、財産を一定の目的のもと・特定の誰かのために権利を管理者に移転させるものです。

ここ最近は様々な専門家士業の方などがこうした事柄を定めた契約書作成サービスを提供しているようです。管理する方を監督する方をきちんと確保しておくことも問題防止のためには重要となってきます。



○遺留分とは？遺留分は「信託」でも問題になる？

まず、信託と10年以上前までは一般には使いにくい制度（ビジネススキーム上用いられているケースは多々ありました）とされていましたが、制度変更により「身近」な制度として活用されています。

問題は、「遺留分」との関係でなぜ問題が起こるかです。そもそも、遺留分とは亡くなつた方の配偶者や子供に一定の生活保障をさせるために遺産（亡くなる前に生前贈与したものも含まれる可能性があります）を一定程度確保するための制度です。遺言を使ったとしても、ここに大きな変更を加えることはできません。もちろん、対策はありますぐ、遺言を使って遺留分相当額を渡さないというのは例外的な制度活用を使わない限りはありません。

「信託」が遺留分と関係を持ってくるのは、「信託」を使った相続スキームによって、実際上「遺留分」を確保できない事態が生じるのではないかという話があるためです。ちなみに、昨年秋に裁判所の判断（争点はたくさんありますが、信託契約の有効性の関係でいえば遺留分逃れ目的だから無効としています）があったケースは簡単に言えば次のようなものです。

亡くなったAさんには、子供が3人いました。末期がんの宣告を受けたのちほどなくして亡くなりましたが、亡くなる13日前にある士業の方などから亡くなることで贈与の効力が生じる契約をしていました。それは子供の一人（Aさんと同居し今後家を引き継いでほしいとされていた方であるBさん）と他にもう一人の子供Cさんに財産を渡すというものです。これとは別に

- ・ Aさんは自宅を含む不動産と金銭をBさんに管理をさせる
- ・ 管理をしたうえでの利益はAさんの生前はAさんが受け、Aさんが亡くなった後は子供3人に（Bさん4／6・Cさん1／6・Dさん1／6）が利益を受ける権利を与える。B・C・Dの3人が亡くなると全てBさんの子供が引き継ぐという内容です。
- ・ 利益を受ける権利は売却できるが、金額は不動産の固定資産税評価額で計算する
- ・ 利益を受ける方の意思決定はCさんが行う
- ・ 管理を任せる財産の大半は土地建物であった。

等の内容でした。他に遺言なども存在し、Cさんが遺留分を確保できない内容になる可能性があったために、Cさんがこうした信託契約が無効（遺留分侵害の請求も別途しています）等を主張して裁判を起こしたものです。

まず、信託を使えば遺留分の問題がなくなるのかという問題があります。これは見解脳対立がありました、少なくともこの裁判例での判断では問題になるという判断がなされています。問題にはならないとする見解の理屈は①信託という特別な制度では一般に問題となる遺留分の話は問題にならない②信託に類似する生命保険を活用した場合には遺留分の問題がないのだから同じように考えるべき、といった点が根拠とされています。しかし、遺留分の例外制度の限定は相当厳格である上に、生命保険では完全に受取人の固有財産とされているのに対し信託ではそのようには考えられていませんから、この考え方の採用は難しいのではないかと思われます。

とはいえる、どこの部分が遺留分侵害の点で問題になるかは複雑な話もありますが、ここでは省略しておきます。

#### ○最近の裁判例ではなぜ無効になったのでしょうか？

結論から言えば、信託内容を決める際に土地建物の賃貸による収益が予定されていたとは言えず、名目上はB・C・Dの全員に利益を得る地位を与えているけれども、Dさんには利益が来ないことが十分予測されるものであったからというものです。もっと端的に言えば、Dさんの利益は名目上のものとなり、売却をしようとしてもその金額が抑えられる（時価よりも固定資産税評価額は低くなる）ために、結局は遺留分に相当する利益を得られないことを想定していたからとされています。

ここでの争点は、土地建物が管理を任せた財産の大半であることを前提に、賃貸による収益を図る性質のものであったかという話です。Bさん側は予定があった旨を証拠で出してはいるものの具体的なものとは言えないということなどを持って言い分を認められていません。

こうした跡継ぎ型のケースでは、Aさんと同居をしていたBさん以外に実家などが多くを占める不動産を使うことは予定されていませんから、賃貸収益がないと他の方の利益は実際上あまり考えられないことになります。他の方への賃貸が難しいのであれば、実際の利用ができるように内容を工夫する（そもそも、こうした事ができるのかという話はあります・具体的な賃貸収益計画を考える・そもそも遺留分に相当する金額を別の対策で対応するといったことを行えば防げた話にはなったのではないかと思われます。

今後法律の改正によって遺留分の制度については、これまで審議されたということでの請求をした場合には共同所有状態を原則としていたところから、お金での清算を原則とする形になります。こうした場合には、そもそもこうした信託契約の内容にする必要があるのかという点は出てきます。別に金銭清算の対応をシンプルにしておけば、跡継ぎ以外の方が不動産を取得できないように回りくどい仕組みを考える必要はないのではないかというのがここでの話です。

今回の話では、遺留分を侵害する場合に清算を考えるのが管理を任せられた財産なのか・利益を受ける権利なのか（裁判所はこちらであると判断）等の問題には触れません。理由はこのケースは争点が多く、今回の話で全て取り上げるのが難しいためです。相続対策をどのようにしていくのか、どのようなアドバイスがいいのかはよく検討していく必要があるでしょう。

---

## 得をするより損をしたくない！ プロスペクト理論で売上アップ

---

19.03.12 |



心理学には、マーケティングに応用できる理論

がいくつかあります。

そのなかの一つである『プロスペクト理論』は、人が“損をしたくない”という思いから起こる非合理的な行動心理です。

今、多くの販売業やサービス業などがマーケティングに取り入れているこの理論は、マーケティングとともに相性がよく、さまざまな場面で登場します。

今回は、この**プロスペクト理論のマーケティングへの活用法**を具体的な例と共にご紹介していきます。

---

“損をしたくない”という人間心理とは？



『プロスペクト理論』は、後にノーベル経済学賞を受賞することになるアメリカの心理学者ダニエル・カーネマンと、もう一人の心理学者エイモス・トベル斯基によって発表された**非合理的な行動心理**のことです。

2人はさまざまな実験を通して、このプロスペクト理論を実証しました。

そのなかの有名なものに、コインゲームの実験があります。

わかりやすく説明しましょう。

コインを投げて、表が出ると100万円がもらえて、裏が出ると30万円を失うゲームがあるとし

ます。

ただし、このゲームに参加しない場合は20万円をそのままもらうことができます。

さて、あなたはこのゲームに参加しますか？

それとも、参加せずに20万円をもらいますか？

普通に考えれば、表と裏が出る確率はもちろん50%ずつなので、このゲームは参加者が得をする確率が高いゲームだといえます。

しかし、実際には、ほとんどの人がゲームに参加せずに、20万円をもらうことを選ぶのではないでしょうか？

つまり、たとえ100万円をもらえる可能性があろうとも、30万円を失う可能性がある限り、ノーリスクでもらえる20万円には人は流れるというわけです。

のことから人は、“自分の身に降りかかるリスクは回避し、確実な利益を選ぶ”という行動を取ることがわかります。

では次に、ある銀行から100万円の借金をした人たちを集めて、銀行主催のコインストスゲームが行われることになりました。

その内容とは、コインを投げて、表が出ると100万円の借金が帳消しになり、裏が出るとさらに30万円の借金を背負うことになります。

ただし、このゲームに参加しない場合は20万円分だけ借金が免除されるというものです。

先ほどのゲームとほぼ同じ内容ですが、今度はほとんどの人がゲームに参加する方を選ぶのではないかでしょうか？

のことから人は、大きな損失を抱えている状態では、“リスクを抱えてでもすぐに損失を解消したい”という心理が働くことがわかります。

これもまたプロスペクト理論の一つです。

まとめると、人は、“**利益を得られる可能性があるときは、利益を逃すリスクを負うことを嫌い、損失をこうむるときは、リスクを負ってでも損失を回避しようとする**”ということです。人は“得をするよりも、損をしたくない”生き物なのです。

## マーケティングに応用するには？

これをマーケティングに応用するにはどうすればいいでしょうか。

人は“損をしたくない”生き物なので、コピーライティングなどでは、買うメリットよりも、買わないことのデメリットを強調するほうが、より効果が高くなります。

たとえば、Aという洗剤を宣伝するためのコーポーラティングで、「Aなら油汚れがよく落ちる！」と謳うよりも、「油汚れが落ちるのはAを使わないから！」と謳うほうが、消費者の購買心理を煽ることができます。

要は、「この商品はこんなにすばらしい」と“得”をアピールするよりも、「この商品がないとこんなことになる」と“損”をアピールするほうが効果的というわけです。

また、通販番組などでよく見る全額返金保証なども、このプロスペクト理論をうまく使った例だといえます。

「使ってみて気に入らなかったら全額返金します」というキャンペーンは、消費者の“最悪、返金すれば自分は損をしない”という心理をうまく突いています。

商品が値段の価値相応のものだったらそのまま使えばいいし、価値に見合わない、気に入らない商品だったとしても返金してもらえばいいだけ、と思わせることで、購買のハードルを下げるわけです。

ちなみに、この全額返金保証ですが、本当に返金を求めてくるのは購買者の1～2%だといわれており、導入したとしても企業側が損をすることはありません。

さらに、**希少性のアピールも効果的です。**

前述した通り、人は“損をしたくない”生き物です。

つまり、“今だけの商品で、ここで買わないともう手に入らない物”とアピールすることで、“手に入らない=損をした”という消費者の心理を刺激し、購入につなげるというわけです。

もっとも、この希少性のアピールは**どれだけ信憑性があるか**が鍵になってきます。

正当な理由がなければ、消費者から疑いの目を向けられるだけで、むしろ信用を落としてしまうので気をつけましょう。

このようにさまざまな状況で、プロスペクト理論を応用することができます。

自社でマーケティングを行う際には、どの方法がふさわしいのかを考えてみてはいかがでしょうか。

※本記事の記載内容は、2019年3月現在の法令・情報等に基づいています。