

# 相続豆知識 その3

## 『相続に伴う登記手続きについて』

会社を経営されている場合、金融機関に対して抵当権等を設定しておられる方は、多いと思います。その金融機関に抵当権等を設定している不動産の所有者がお亡くなりになった場合、相続登記が必要になります。

相続登記には、遺産分割協議書を添付し、相続人のうち、誰が当該不動産を取得するのかを法務局に申請しなければなりません。

この相続登記に添付する遺産分割協議書には、お亡くなりになられた方のすべての財産を記載する必要はなく、当該申請にかかる不動産を記載すれば、いいことになっています。

林 清忠司法書士事務所 TEL:0568-35-7161  
司法書士 林 清忠 FAX:0568-35-7162

もちろん最終的には、相続人全員で相続財産のすべてについて、遺産分割協議が必要となりますが、先行して、相続財産の一部（会社債務の抵当権等を設定している不動産だけ）についての遺産分割協議も可能です。

お取引のある金融機関が抵当権等を設定している不動産についての早めの手続を要請してくる場合もあるかと思えます。

また、お亡くなりになられた方が、会社の役員となっている場合には、会社の役員変更登記も必要となります。お急ぎの場合も対応いたしますので、ご用命ください。

# 挨拶

あいさつ

## 普段の挨拶にも生き方があらわれる

初対面の時、姿勢を正してきれいにお辞儀ができる人が少なくなるりました。朝、出社した時、街中で知り合いと会ったとき、ひよこつと頭を傾けて口の中でもごもご言うだけ、なんていうことはありませんか？人々との出会い、ふれあいの最初は挨拶から始まります。日常のちよつとした挨拶でも、人との接し方や礼を保つことに対する姿勢があらわれるものです。挨拶ひとつにも生き方が現れるのです。「挨拶」という文字本来の意味は、「そばに身をすりよせて押しあうこと」。禅宗では、門下の僧と問答をして相手の悟りの程度を知ることが挨拶といいました。人と接するときも、まず押ししたり、たいたたりして、相手の心の玄関を開いてみないと、心のふれあいは生まれません。挨拶をいいたげにすることは、人間関係をおろそかにすること。もっと言えば、生き方がいいかげんにしてしまふことにもなります。まず自分から、気持ちのよい笑顔と丁寧な挨拶で、「自分は玄関を開ける用意ができていますよ」という思いを相手に伝えてみましょう。

「挨拶」も禅語のひとつ。挨拶も「せまる」「おす」という意味があり、禅では問答によって相手の仏法修行の深淺をはかることをいう。「一挨拶、その深淺を見んと要す」と『碧巖録』にある。

### ふつと心がかるくなる 禅の言葉

コスモ文庫

## ドラッカー

時代を超える言葉

上田 惇生 著

## 組織は戦略に従う

引用文献 『マネジメント』

「組織の構造とは、組織が目的を達するための手段である。したがって構造に取り組むには、戦略から入らなければならない」

このことを最も簡明に、かつインパクトある表現にまとめた言葉が、経営学者アルフレッド・D・チャンドラーの名言「組織は戦略に従う」だった。業績が悪化すると、組織のせいにして組織をいじりだす。組織改革なるものの多くが、この手のものである。ところがさしたる知恵もないために、どこからモデルを借りてくる。しかし、組織づくりの最悪の間違ひは絵に描いたモデルを生きた組織に機械的に当てはめるところから生じる。組織構造は、それぞれの企業の状況と戦略に従って決めるべきものである。ドラッカーは、「業績を自動的に上げる組織構造があるに違いない」などという考えは捨てよという。大事なものは、組織の中の人間が成果をあげやすくすることである。

「今口必要とされているものは、正しい構造の探求ではなく、それぞれの仕事にあつた構造の探求であり、発展であり、評価である」

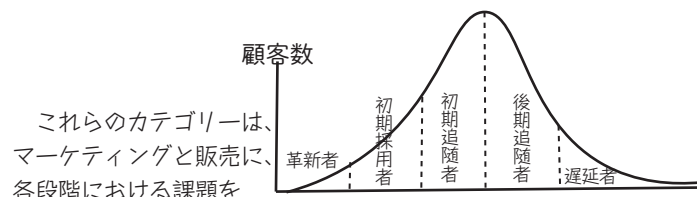
## The complete idiots guide to MBA basics by Tom Gorman

世界一わかりやすいMBA入門講座 トーマス・ゴーン著

### 5. マーケティングの基本

○ あなたの会社は何を志向しているのか  
市場志向の企業は、市場、顧客の集団を注意深く見て、何をすべきかを学ぼうとしている。そして、自分たちが売るものを、顧客がなぜ、どのように使うかを学ぼうとして、顧客の意見を聞いている。また、市場でテクノロジー、価格、流通（どこで、どのようにしてその製品を売るか）のトレンドを注視している。そこでは競合他社も注視している。  
顧客志向の企業は、自分たちが何をなすべきかを知ろうとして、顧客の意見を聞いている。しかし、「顧客志向」という言葉は、各々の顧客に満足という経験をさせるための努力をすることを強く言い表している。顧客に焦点を合わせた企業は、あらゆる顧客は重要であり、顧客を一人の人間として遇することを保証してあげることが正しいと思っている。これらの企業は、彼らが顧客からの要求があつたときには、非常に便宜を図り、「意欲的」アプローチをとる傾向にある。  
多くの企業は、自分たちは、顧客に焦点を合わせていると言っているが、実際にそうである企業はほとんどない。  
販売志向の企業は、売上に焦点を合わせている。彼らは売上が欲しい。売上を増加させるのが彼らの優先事項である。もちろんあらゆる企業は、売上を増加させたい。しかし、販売中心企業は、まず第一にこの目標を追いかける。彼らは、ニーズを発見し、満足させるというよりもむしろ、「製品を押し売る」ために、販売員を雇う。彼らは、顧客と契約をまとめることができるが、長期にわたって付き合う顧客を得ることができない「儲け第一主義」アプローチをとる。

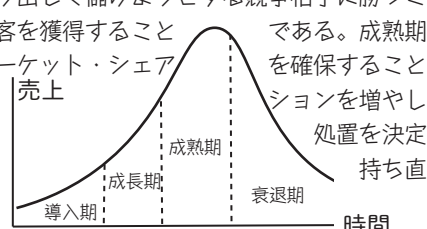
○ 新製品の採用曲線  
新製品の採用曲線は、成功を収めた新製品が、それぞれのカテゴリーの購買者に取り入れられる順序を予測している。これはすべての購買者が進んで新しいものを取り入れるわけではなく、大多数は他の製品を検討し、より革新的な人々だけが新製品を取り入れるからだ。  
新製品の採用曲線と購買者のカテゴリーを定義して作図<図1>してみると、  
革新者 最初の2.5%の購買者  
初期採用者 次の13.5%  
初期追隨者 次の34%  
後期追隨者 次の34%  
遅延者 最後の16%



これらのカテゴリーは、マーケティングと販売に、各段階における課題を与える。革新者には、まだ実証されていない新しい製品を試すという大変な仕事をしてもらわなければならない。初期採用者も同様であるが、少なくとも新製品が成功であることを示すため、より早く顧客を獲得する必要がある。そしてあなたは、初期追隨者を素早く獲得しなければならない。その製品が成功である場合、すぐに競争手が現れるからだ。マーケティング努力をし、販売員の増強をしなければならないかもしれない。後期追隨者には、おそらくディスカウントやサービス・プランのような他の要因が必要であろう。このころには激しいマーケット・シェアの争いが起こる。また、その製品に対して完全に新しいマーケットをおそらく海外に見つけようとするであろう。

遅延者に売るころには、その製品が流通しているうちにできるだけ高い収益率を上げようとして、販売費と生産費をコントロールすることにその課題が移行している。  
○プロダクト・ライフ・サイクル (PLC)  
人間や組織のように、製品も生きている。製品は、生まれ、成長し、成熟し、その後衰退していくと考えられている。PLCは製品の生命における予測できる局面を描写するために1960年代に開発された。それらの段階とは、☆導入▶成長▶成熟▶衰退、通常これらの段階は<図2>のグラフのように、時間をX軸として売上高の曲線で表される。

各段階には、異なるマーケティングと販売の課題がある。導入期での課題は「宣伝普及事業」である。つまり、新製品の名前を広め、最初の客を見つけることだ。成長期は、新製品が売れることを知って、似たような製品を売り出して儲けようとする競争相手に勝つこと、できるだけ多くの顧客を獲得することである。成熟期は、販売費を管理してマーケット・シェアを確保すること、及び製品のバリュエーションを増やし、処置を決定し、衰退期は、その製品の勢力を減らす時である。勢力を減らすか。売り続けて十分な儲けがあるか。(終了)



## 家族への思い、気持ちが一番先です

### 幸福相続相談センター「なごの相談所」で、話を聞いてきました

#### 今月は「家族への思いのみの遺言書」③

あなた(相談者)：先生！ あけましておめでとう！  
なご(支配人)：おめでとうございます。お正月はいかがでしたか？  
あなた：家族がみんな集まると賑やかでいいねえ。  
なご：ただ何だか息子兄弟が仲悪いみたいでさ、今後が心配です。あなた：どうもね、俺の財産がどうのこうのって言うてるの。相続のこと！なごの：なるほど。ではひとつ提案させていただきます。「遺言書」を作成してみたいかがでしょうか。あなた：遺言書！？俺の財産を誰にやるとか、かんとか書いたやつ？なごの：ええ、そうですね。一般的な遺言書は財産をどなたに相続させると記入するのですが、「なごの相談所式遺言書」は家族への思い、気持ちが一番先です。家族に対する思いやお墓や仏壇のお守り、これからのような人生を送って欲しいかなど財産よりも遺言者の考えや気持ちを中心に残そうという内容です。あなた：財産よりも気持ち・・・。何が残りません。しかしあなたの考えや気持ちは受け

とつた家族がちゃんと記憶していれば無くなる事はありませんよ。  
あなた：言われてみると、そうですね。確かに難しいかもしれない。ただ家族への思いは大事にしてほしいです。簡単な言葉では思いは伝わっていませんから、時間をかけて考えてください。あなた：うーん、さらに難しいぞ。なごの：夏までに考えてみて、お盆に皆さんへ発表したらいいかがでしょうか！  
あなた：えっ、発表しちゃっていいの。なごの：財産の行方を発表するとトラブルになりやすいのですが、あなたの気持ちや思いは問題ありません。兄弟仲良くして欲しいというあなたの気持ちの現れが大事です。  
あなた：そうだね！ 自分のためにも考えてみようか！  
☆みなさんも家族のことを考えて「思いのみの遺言書」を作ってみてはいかがでしょうか。  
\*この会話の再現は、あくまでも相談現場の会話の再現です。法律用語を、分かりやすい言葉に換えたり、細かな説明は省略させていただきます。また、実際の法律の適用においては当相談所、専門家、または各役所へご相談ください。