

2015.5.12

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5月1日号

米利上げ局面のユーロ相場を振り返る
～金融市場の動き(5月号)

経済・金融フラッシュ 2015年4月7日号

【インドネシア1-3月期GDP】前年同期比+4.7%
～補助金削減の成果を待つ辛抱の時期に～

2 経営TOPICS

統計調査資料

労働力調査(基本集計)
平成27年3月分(速報)

3 経営情報レポート

要点だけをしっかり掴む！
中小企業で活用する経営分析

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:遺言書の活用

遺言書の種類
「良い遺言書」のポイント

米利上げ局面のユーロ相場を振り返る ～金融市場の動き(5月号)

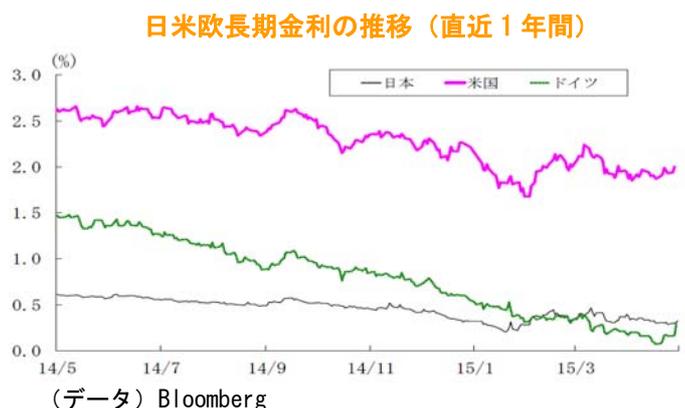
要旨

1 (為替) 一般的に、利上げを行う国の通貨には上昇圧力がかかるため、過去の米利上げ局面ではユーロ安ドル高基調になったと考えられがちだが、必ずしもそうではない。ユーロ発足後の2回の米利上げ局面では、為替の動きがまちまちだったうえ、ともに金利差から考えられる為替の方向性とは逆の動きになった。過去の米利上げ局面では、ユーロの信認が大きく動いていたため、金利差よりも信認がユーロ相場を動かす原動力になっていたと考えられる。一方、今回は、ユーロの信認に大きな変動はなさそうであり、素直に米利上げに伴う独米金利差(独-米)のマイナス幅拡大を受けて、ユーロ安ドル高基調になりそうだ。ただし、ユーロ圏経済の前向きな動きや原油価格上昇で、ユーロ圏の物価が改善していけば、ECB量的緩和の出口への思惑が高まり、ユーロの下支え・反転材料になる。なお、今回米利上げ局面のユーロと円は、しばらく弱さ比べの様相になりそうだ。米利上げ後も、日欧ともに量的緩和を継続すると予想されるためだ。従って、米利上げ後の一定期間のユーロ円は変化が乏しいものになりそうだ。ただし、日銀の異次元緩和の方がより長期化するとみられるため、米利上げ局面の後半は緩やかな円安ユーロ高基調になると見ている。



2 (日銀金融政策) 日銀は4月の決定会合で現行の金融政策を維持した。会合では展望レポートの物価見通しを下方修正、物価目標達成時期を16年度前半へと後ズレさせ、物価の基調改善を理由に、現段階での追加緩和の必要性を否定した。

3 (市場の動きと予想) 4月は円高ドル安となり、ユーロドルは上昇、長期金利はやや低下した。当面の為替は対円・対ユーロでのドルの持ち直しを予想。長期金利は、当面0.3%台を中心とするボックス圏での推移を予想している。



【インドネシア1-3月期GDP】 前年同期比+4.7%

～補助金削減の成果を待つ辛抱の時期に～

要旨

1 (1-3月期は前年同期比+4.7%と鈍化)

インドネシア中央統計庁(BPS)は5月5日、2015年1-3月期の国内総生産(GDP)を公表した。実質GDPは前年同期比(原系列)4.7%と前期(同+5.0%)から鈍化し、市場予想1(同+4.9%)を下回った。

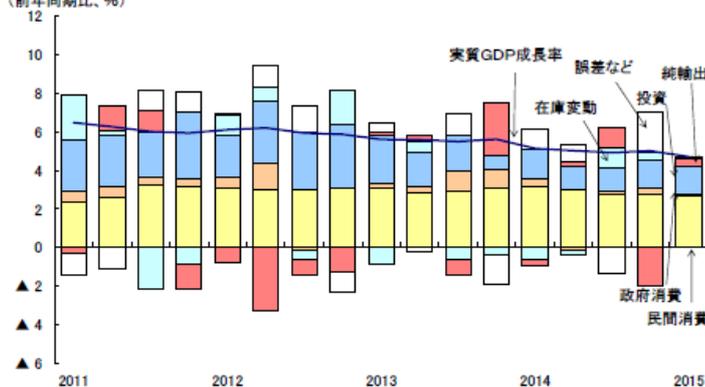
成長率の内訳を需要項目別に見ると、政府消費の伸び悩みを受けて成長率は鈍化した。消費は、家計消費が前年同期比+5.0%と前期(同+5.0%)から横ばいで推移したが、政府消費が前年同期比+2.2%(前期:同+2.8%)と鈍化した。投資は前年同期比+4.4%と前期(同+4.3%)から小幅に改善した。外需については、輸出が前年同期比▲0.5%(前期:同▲4.5%)とマイナス幅が縮小した。その結果、外需の成長率への寄与度は+0.4ポイントと前期(▲2.0ポイント)から改善した。

2 (補助金削減の成果を待つ辛抱の時期に)

1-3月期の成長率はふたたび2期ぶりに5%台を下回り、力強さに欠ける結果となった。昨年からの原油安は石油の純輸入国であるインドネシアの内需拡大の追い風になるが、その恩恵は1-3月期の成長率として見える形で表れていない。また輸出は未加工鉱石の輸出制限措置の継続、中国経済の鈍化、コモディティ安の影響を受けて低迷しており、同国は景気停滞感を払拭できずにいる。

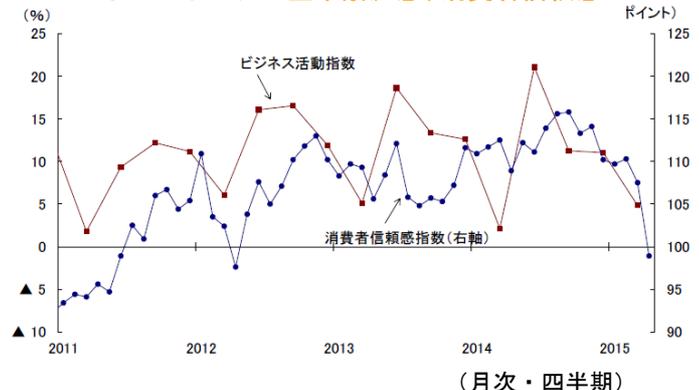
原油価格の下落は、インフレ率の低下による家計の実質所得の向上を通じて消費の改善が見込まれるが、同国は昨年11月に実施したガソリン向け補助金の撤廃とルピア安によるインフレ圧力を受け、消費者物価指数は1-3月平均で6.5%と高めに推移し、消費者心理は冷え込んでいる。雇用・所得環境は改善したものの、家計消費は加速には至らなかった。

インドネシアの実質GDP成長率(需要側)



(資料) CEIC

インドネシアの企業景況感、消費者信頼感



(資料) CEIC

「経済・金融フラッシュ」の全文は、当事務所のホームページの「ネットジャーナル」よりご確認ください。

労働力調査(基本集計) 平成27年3月分(速報)

結果の概要

【就業者】

- 就業者数は6319万人。前年同月に比べ21万人の増加。4か月連続の増加
- 雇用者数は5580万人。前年同月に比べ39万人の増加
- 正規の職員・従業員数は3271万人。前年同月に比べ38万人の増加。非正規の職員・従業員数は1973万人。前年同月に比べ9万人の増加
- 主な産業別就業者を前年同月と比べると、「医療、福祉」、「サービス業（他に分類されないもの）」、「卸売業、小売業」などが増加

【就業率】

- 就業率は57.1%。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228万人。前年同月に比べ18万人の減少。58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5万人の減少。「自発的な離職（自己都合）」が5万人の減少

【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ポイントの低下

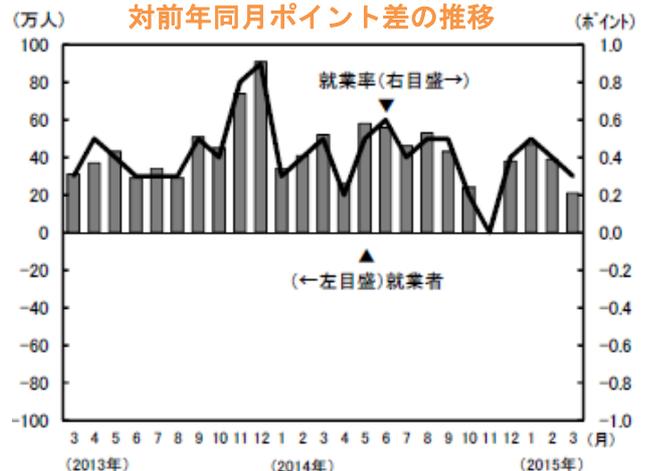
【非労働力人口】

- 非労働力人口は4521万人。前年同月に比べ8万人の減少。4か月連続の減少

原数値	実数 (万人, %)	対前年同月増減 (万人, ポイント)			
		3月	2月	1月	12月
就業者	6319	21	39	47	38
自営業主・家族従業者	706	-18	-17	-21	-23
雇用者	5580	39	51	63	62
正規の職員・従業員	3271	38	58	31	18
非正規の職員・従業員	1973	9	-15	33	49
パート	958	23	25	16	13
アルバイト	398	-16	-25	6	19
労働者派遣事業所の派遣社員	117	0	5	9	11
契約社員	297	9	-1	4	6
嘱託	116	-7	-11	-5	4
その他	87	0	-6	4	-4
(雇用形態別雇用者)					
農業、林業	194	-3	1	9	-8
建設業	498	-11	-19	-2	11
製造業	1057	-4	17	12	-12
情報通信業	198	-6	-3	6	16
運輸業、郵便業	332	0	11	-6	-14
卸売業、小売業	1048	12	13	4	11
サービス業(他に分類されないもの)	212	4	0	-2	0
宿泊業、飲食サービス業	376	-20	-5	-1	3
生活関連サービス業、娯楽業	229	-4	-9	-6	-4
教育、学習支援業	291	-7	-3	-3	-5
医療、福祉	780	32	1	1	16
サービス業(他に分類されないもの)	405	26	20	4	6
就業率	57.1	0.3	0.4	0.5	0.4
うち15～64歳	72.7	0.7	0.8	0.8	0.9
完全失業者	228	-18	-6	-7	-15
男	141	-8	-3	-3	-9
女	87	-10	-4	-4	-6
(求職理由別)					
定年又は雇用契約の満了	26	-1	-1	0	0
勤め先や事業の都合	44	-5	-8	-9	-7
自発的(自己都合)	85	-5	3	7	-2
学卒未就職	13	-4	0	0	-4
収入を得る必要が生じたから	36	1	-1	-2	1
その他	20	-3	0	-1	-2
非労働力人口	4521	-8	-38	-48	-31

季節調整値	実数 (%)	対前月増減 (ポイント)			
		3月	2月	1月	12月
完全失業率	3.4	-0.1	-0.1	0.2	-0.1
男	3.6	-0.1	-0.1	0.2	-0.1
女	3.1	-0.1	-0.1	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3万人(0.0%)の増加、非労働力人口は8万人(0.2%)の減少
- 15～64歳の労働力人口は47万人(0.8%)の減少、非労働力人口は60万人(3.1%)の減少
- 65歳以上の労働力人口は49万人(7.3%)の増加、非労働力人口は51万人(2.0%)の増加

表1 就業状態別人口

2015年 3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	11074	5343	5732	-7	-3	-3
	15～64歳	7725	3897	3828	-107	-50	-57
	65歳以上	3349	1446	1903	100	48	53
労働力人口	総数	6547	3741	2806	3	-20	23
	15～64歳	5826	3303	2523	-47	-41	-6
	65歳以上	720	438	283	49	22	28
就業者	総数	6319	3600	2719	21	-12	33
	15～64歳	5613	3174	2440	-29	-33	4
	65歳以上	705	426	280	49	21	29
完全失業者	総数	228	141	87	-18	-8	-10
	15～64歳	213	129	84	-18	-8	-9
	65歳以上	15	12	3	0	0	-1
非労働力人口	総数	4521	1598	2923	-8	17	-25
	15～64歳	1893	590	1303	-60	-9	-50
	65歳以上	2628	1008	1620	51	26	25
労働力人口比率	総数	59.1	70.0	49.0	0.0	-0.4	0.5
	15～64歳	75.4	84.8	65.9	0.4	0.1	0.8
	65歳以上	21.5	30.3	14.9	0.8	0.5	1.1
就業率	総数	57.1	67.4	47.4	0.3	-0.2	0.6
	15～64歳	72.7	81.4	63.7	0.7	0.1	1.0
	65歳以上	21.1	29.5	14.7	0.9	0.5	1.1

2 就業者の動向

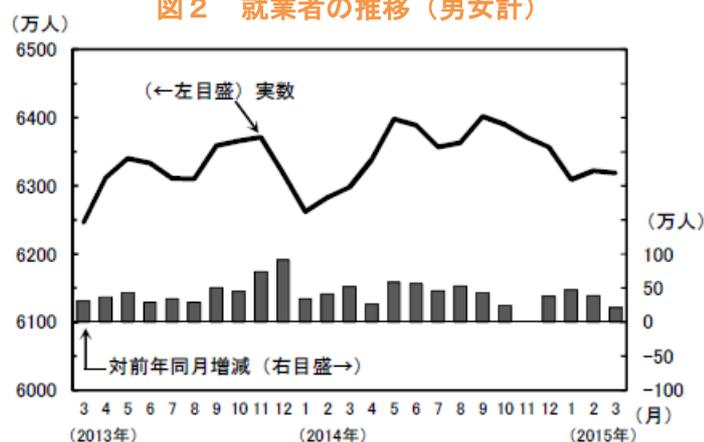
1 就業者数

- 就業者数は6319万人。前年同月に比べ21万人(0.3%)の増加。4か月連続の増加。男性は12万人の減少、女性は33万人の増加

表2 男女別就業者

2015年 3月 (平成27年)	実数	対前年 同月増減
就業者	6319	21
男	3600	-12
女	2719	33

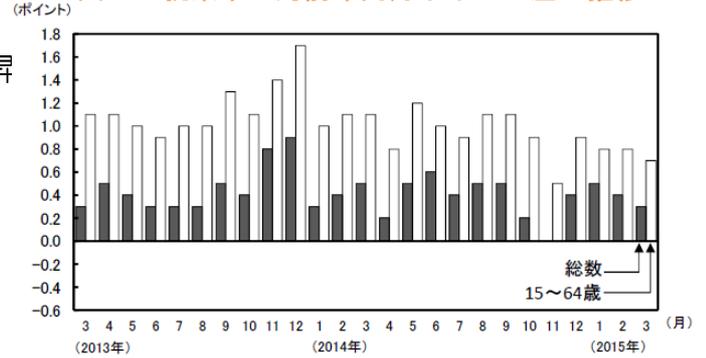
図2 就業者の推移(男女計)



2 就業率

- 就業率(15歳以上人口に占める就業者の割合)は57.1%。前年同月に比べ0.3ポイントの上昇
- 15~64歳の就業率は72.7%。前年同月に比べ0.7ポイントの上昇。
男性は81.4%。0.1ポイントの上昇。
女性は63.7%。1.0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706万人。前年同月に比べ18万人(2.5%)の減少
- 雇用者数は5580万人。前年同月に比べ39万人(0.7%)の増加。27か月連続の増加。
男性は3139万人。8万人の減少。
女性は2440万人。46万人の増加
- 非農林業雇用者数は5526万人。
常雇は5109万人
- 常雇のうち、無期の契約は3699万人。
有期の契約は1080万人

表3 従業員の地位別従業者

2015年 3月 (平成27年)	(万人)	
	実数	対前年 同月増減
就業者	6319	21
自営業主・家族従業者	706	-18
雇用者	5580	39
男	3139	-8
女	2440	46
うち非農林業雇用者	5526	39
常雇	5109	50
無期の契約	3699	42
有期の契約	1080	15
役員	330	-8
臨時雇	345	-4
日雇	71	-7

4 雇用形態

- 正規の職員・従業員数は3271万人。前年同月に比べ38万人(1.2%)の増加
- 非正規の職員・従業員数は1973万人。前年同月に比べ9万人(0.5%)の減少
- 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37.6%

表4 雇用形態別雇用者

2015年 3月 (平成27年)	(万人, %)								
	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	5245	47	...	2888	7	...	2357	40	...
正規の職員・従業員	3271	38	62.4	2245	-3	77.7	1026	41	43.5
非正規の職員・従業員	1973	9	37.6	643	11	22.3	1331	-1	56.5
パート	958	23	18.3	108	6	3.7	850	17	36.1
アルバイト	398	-16	7.6	206	2	7.1	191	-19	8.1
労働者派遣事業所の派遣社員	117	0	2.2	48	1	1.7	70	0	3.0
契約社員	297	9	5.7	162	6	5.6	136	4	5.8
嘱託	116	-7	2.2	76	-1	2.6	40	-6	1.7
その他	87	0	1.7	43	-3	1.5	44	4	1.9

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3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。

要点だけをしっかり掴む！ 中小企業で活用する経営分析

ポイント

- 1 財務分析の体系を理解する
.....
- 2 実数分析の手法を理解する
.....
- 3 比率分析の流れと体系を理解する
.....
- 4 損益分岐点分析で黒字経営を実現する
.....
- 5 管理会計で月次決算を行う
.....



1 財務分析の体系を理解する

財務分析は、損益計算書や貸借対照表などの決算書（財務諸表）をさまざまな観点から分析することにより、会社の経営成績や財政状態の良否を判断することです。

財務分析を大きく分けると、「実数分析」と「比率分析」があります。実数分析は、財務諸表の実数をそのまま利用して分析し、比率分析は、財務諸表の実数から関係比率または構成比率を算出して分析します。

2 実数分析の手法を理解する

■ キャッシュフロー分析で資金別の推移を把握する

企業経営にとって資金は血液そのものです。営業活動によるキャッシュが出ているのか、そのキャッシュはどこに使われているのかを毎月把握することにより、今後の資金繰り対策にも役立てることができます。また、キャッシュを増減させる取引を把握することで、どうすればキャッシュが増加するのかが見えてきます。

特に注目すべきポイントは、営業キャッシュフローの増減であり、これが企業経営における肝であるといっても過言ではありません。営業キャッシュフローは、経営において生み出したキャッシュであり、これがマイナスとなっていれば早急に対策を立てる必要があります。

① キャッシュフロー計算書のチェックポイント

- イ) 営業キャッシュフローの増減はどうか ⇒ 増減の要因は何か
- ロ) 投資キャッシュフローの増減はどうか ⇒ 営業キャッシュフローの範囲内で投資がされているか
- ハ) 財務キャッシュフローの増減はどうか ⇒ 調達・返済の額は適正か
- 二) 総合キャッシュフローの増減はどうか ⇒ トータルでキャッシュが増加しているか

会社のキャッシュフローを見る場合、キャッシュを色分けして「何のためのキャッシュ」であるかを見る必要があります。

キャッシュフローが増加していても、それが営業活動によるキャッシュフローの増加なのか、財務キャッシュフローつまり、借入や増資等による増加なのかを確認することです。

理想は、営業キャッシュフローがプラスであり、かつ、投資は営業キャッシュフローの範囲内で行なわれていることです。

もし、投資を営業キャッシュフローの範囲を超えて行なった場合、現在のキャッシュを減らすか、借入等で資金調達をすることになります。したがって、近い将来資金繰りにも影響を及ぼすことになります。

3 比率分析の流れと体系を理解する

■ 収益性、安全性、生産性、成長性の4つの視点から見る

比率分析には、①収益性、②生産性、③安全性、④成長性の4つの視点があります。これらの分析は、密接に関連していますので、比率分析を行う際は、流れと体系を整理する必要があります。比率分析の流れは、下図のようになります。

■ 比率分析の流れと体系



まず、始めに会社が儲かっているかどうかの「収益性」を調べます。これは損益計算書を見て、各種の売上高経常利益率などの各利益率が、同業他社や業界平均よりも良いのか悪いのかを比較します。また、計画値と比べてどうなのかもチェックします。次に「生産性」のチェックです。人の動きについては、労働生産性や労働分配率をチェックします。

3番目は、貸借対照表から「安全性」を調べます。資産と負債を見て支払能力があるか、負債と純資産の割合を見て借金体質になっていないかどうか、「資産の部」の流動資産と固定資産の内訳を見て、会社の費用構造を予想することなどです。4番目が「成長性」です。これは、売上高や粗利益率、営業利益、経常利益の伸び率などを時系列に分析し、会社の成長性を確認するためのものです。

各分析で用いる指標は下記の通りにまとめられます。

■ 比率分析で使用する主な指標

- ①収益性…総資本経常利益率、売上高経常利益率、総資本回転率など
- ②生産性…労働生産性、労働分配率など
- ③安全性…流動比率、当座比率、固定比率、固定長期適合率、自己資本比率など
- ④成長性…対前年売上高伸び率、各利益の伸び率など

■ 経営指標を毎月把握し経営改善のポイントを探る

経営指標は決算書が出来てから初めて見るものではなく、月次業績管理の中でも把握する必要があります。業界平均値や業界優良企業との比較で、自社の経営力のレベルを測ることができ、今後の目標設定にも役立たせることができます。

4 損益分岐点分析で黒字経営を実現する

■ 損益分岐点とは

損益分岐点とは、収益の額と費用の額が等しくなる点、すなわち利益も損失も生じていない売上高、いわゆる採算点をいいます。

損益分岐点は、売上金額だけでなく、工場の操業度や販売個数などによって表すこともできます。損益分岐点売上高は右のように固定費を限界利益率で除して求めます。

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{\text{限界利益率}}$$

■ 損益分岐点比率で自社の経営安全度がわかる

現状または想定している売上高が、損益分岐点売上高と比較してどの位置にあるのかを示すのが損益分岐点比率であり、100%から損益分岐点比率を差し引いたものが経営安全度です。

これらは、以下の算式で表されます。

$$\text{■ 損益分岐点比率} = \text{損益分岐点売上高} \div \text{実際売上高} (\%)$$

$$\text{■ 経営安全度} = (\text{売上高} - \text{損益分岐点売上高}) \div \text{実際売上高} (\%)$$

損益分岐点比率は低いほど、現状または想定している売上高が損益分岐点売上高を上回っていることを意味し、損益構造上望ましいです。経営安全度については、高ければ現状または想定している売上高が損益分岐点売上高に対して余裕を持っていることを表しています。

■ 損益分岐点図表(売上・費用・損益関係図)

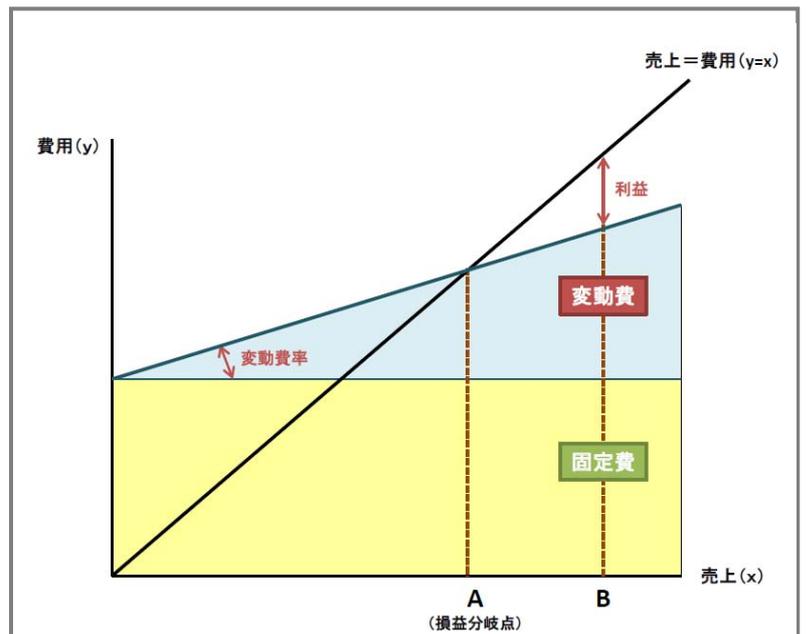
損益分岐点を求める算式により、損益分岐点を図表化することができます。

この図表により損益分岐点を可視化できるばかりだけでなく、利益を増加させる方法をコスト面からイメージすることができます。

■ 損益分析から判断すべき点

- 収益と費用のバランスがとれているか
- どの商品が利益に貢献しているのか
- 誰が売上に貢献しているのか
- どの地域や店舗が不採算地域なのか
- 将来投資がどの位組み込まれているか

■ 損益分岐点図表



5 管理会計で月次決算を行う

■ なぜ、管理会計で月次決算をおこなうのか？

月次決算は、財務会計のような正確性よりも、早く実績数値を集計し、その結果の振り返り、改善策の検討、見直しの実行を行い、収益の増大を図るという迅速性を重視しています。この集計の迅速性を実現させるためには、財務会計方式よりも、管理会計方式の変動損益決算による方法のほうが優れています。

管理会計とは、結果の表示ではなく、現時点と将来に向かって利益を増大させることを目的とした会計制度です。したがって、未来会計であると言えます。

上記目的のために、いち早く経営実態を月次単位で把握し、月次決算によって翌月の取組みを検討し即実行するスピードが重視されます。

この管理会計は、財務会計が税法上定められた会計方式であるのに対し、内部管理資料として位置づけられるものであり、2本立てとなるのはやむを得ません。

- ①年度末決算書は、1年間の経営活動の結果の合計数値だけで、月別の動向やその過程、各部署別の業績を示していない。
- ②在庫の計上方法によって損益が変動するため、正しい経営状態を掴めない。
- ③財務会計の決算書は、すべて金額だけの表示であって、一人当りの固定費効率など単位当りの実績が掴むことができない。
- ④原価が変動的な費用と固定的に消費される費用とに区分されていない。
- ⑤各部署別に赤字か黒字かを示す損益分岐点売上高が分からない。
- ⑥キャッシュ・ベースの利益が分からない。
- ⑦財務会計上で要求される原価計算は、操業度や稼働率が変われば、単位当りの原価も変化するはずであるが、その実態を正確に示していない。
- ⑧財務会計上の決算書は、諸規程に基づいて作成されるので、経理担当者以外の現場の営業、生産担当者には、難解で理解されにくい。
- ⑨工場の原価計算上では、労務費、製造経費、設備費などを配賦する基準に、各製品の直接作業時間とか、完成量の割合、使用面積の割合などを用いるが、活動基準原価計算の場合とで収益差が生じ、機会損失を生じさせるケースが多い。

管理会計は、変動損益計算で行いますが、これは、原価計算の考え方を応用したものです。これは、利益管理上でも、経営戦略を展開する場合でも、大変に活用できるツールであり、次のように実務面で多くのメリットがあります。



遺言書の種類

遺言書にはどんなものがありますか？



遺言は一般に、自筆証書遺言、秘密証書遺言、公正証書遺言の3種類があります。遺言の効果が生じたときは、遺言者は既に死亡しており、その内容確認が出来ないため、法律で厳格な方式を定めています。遺言書は公正証書遺言をお勧めします。

(1) 自筆証書遺言

遺言者が全文、日付、氏名を自書し、押印した遺言で、遺言の方式としてはもっとも簡易です。

(2) 秘密証書遺言

遺言書が遺言証書に署名押印し、封筒に入れ、証書と同じ印章で封印します。

そして、これを証人2人以上の立会いのもと、公証人に提出し、自分の遺言書であること、氏名と住所を申述し、その封筒に公証人が遺言書の申述と日付を記載し、公証人、遺言者、証人が署名・押印する遺言です。

(3) 公正証書遺言

証人2人以上の立会いのもと、遺言の内容を公証人に口頭で述べ、公証人が筆記したうえ、遺言者・証人に読み聞かせて、各人が署名・押印した遺言です。

実際の作成にあたっては、公証人にあらかじめ下記を提出し、原則公証人役場にて、遺言書を作成することになります。

	自筆証書遺言	公正証書遺言	秘密証書遺言
作成方法	本人が遺言の ・全文 ・日付(年月日) ・氏名等 を書き押印(認印可)する ワープロ、テープ不可	本人が口述し、公証人が筆記する ※必要書類 ・印鑑証明書 ・身元確認の資料 ・相続人等の戸籍謄本、登記簿謄本	本人が遺言書に署名捺印の後、遺言書を封じ同じ印で封印する。 公証人の前で本人が住所、氏名を記す。 公証人が日付と本人が述べた内容を書く。 ※ワープロ、代筆可
場所	自由	公証役場	公証役場
証人	不要	証人2人以上	公証人1人、証人2人
署名捺印	本人	本人、公証人、証人	本人、公証人、証人
家庭裁判所の検認	必要	不要	必要
長所	・証人の必要がない ・遺言を秘密にできる ・費用がかからない	・証拠能力が高い ・偽造の危険がない ・検認手続きが不要	・遺言の存在が明確 ・遺言の内容は秘密 ・偽造の危険がない
短所	・紛失、偽造の危険性 ・方式不備による無効 ・検認手続きが必要	・作成手続きが煩雑 ・遺言を秘密にできない ・費用がかかる ・証人2人以上の立会い	・作成手続きが煩雑 ・費用がかかる ・検認手続きが必要

1 遺言内容の概要

2 財産リスト

3 登記簿謄本

4 印鑑証明

5 証人の氏名・住所・職業を記載した書面等

経営データベース ②

ジャンル: 事業承継・相続 > サブジャンル: 遺言書の活用



「良い遺言書」のポイント

「良い遺言書」を作成する上で押さえておくポイントは何ですか？



1. 自分の意思を明確に伝え、家族に理解される遺言であること

どのような遺産の分け方が最良なのか、答えは1つではないでしょう。周りの意見は参考にしても、振りまわされるのはよくありません。

- 自分がどうしたいのかをはっきりさせ、家族に伝えることが大切です。しかし、一人よがりの押しつけは好ましくありません。家族のために一番良いと思う方法を考えましょう。

2. トラブルを生じさせない遺言であること

トラブルを防ぐための遺言であるにもかかわらず、実際のところ遺言が紛争の火種となるケースが少なくありません。

- 例えば、特別な理由もなく（遺言者にはあっても、家族には分からず）、特定の相続人に極端に有利な内容となっているようなものです。疑心暗鬼のタネになりかねません。

3. 法的に有効な遺言であること

せっかくの遺言でも、遺言として認められなければ意味がありません。

- 特別に難しいことを要求されているわけではありませんので、必要以上に身構えることはありません。基本ルールをしっかりとおさえて、ケアレスミスに注意することです。

4. 遺言執行者を指定しておくこと

遺産処理に関する遺言の場合、相続人の利害関係が交錯してスムーズに相続が進まないことがあります。また、遺言の内容によっては専門的な知識や経験が必要となるケースもあります。

- 遺言執行者には、相続財産の管理・処分をはじめ、遺言の執行に必要な一切の行為を実行する義務と権利があります。この遺言執行者の指定は遺言でしかできません。

5. 付言事項を必ず付け加えること

遺産処理に関する遺言の場合、相続人の利害関係が交錯してスムーズに相続が進まないことがあります。また、遺言の内容によっては専門的な知識や経験が必要となるケースもあります。

- 法定相続分と異なる相続分を指定する場合には、なぜそのようにしたのかという理由を付け加えることが、後に相続人同士がもめないためにも有効です。