

遺言は何のために？

この連載を初めてちょうど2年が経過しようとしています。そこで、今回は、少し毛並みの違うお話をさせていただきます。

1. 私は、この連載を始める際に「遺言は何のために？」と題してお話をしました。

そして、その際、遺言は、死者がこの世に遺す最後の意思（遺志）であり、自分の死後、自分の財産がどのように分けられるのかを自分で決めたい、そう思うとき、遺言を作成することに大きな意味があって、遺言は、自分の死後、相続人に対し、自分の財産の分割方法についての道標を示すことになり、上手に遺言を作成すれば、遺産分割における相続人間の紛争を未然に防止する役割を担うこともできる、というお話をしました。

2.ところが、実際には、遺言があったが故に、無用の紛争が生じている、というケースも少なくありません。

これは、大きく分けて2つの理由があります。

1つは、主として遺言者に原因があるケースです。

連載の第2回に「suzuki」ブランドの鈴木さんのお話をいたしました。遺言者の気持ちが変わることは決して珍しいことではないので、それ自体はやむを得ないと思いますが、遺言を書き替える場合、特に、過去の遺言の存在（内容）を相続人の一部が知っていて、その相続人に不利益になるような内容の遺言を新たに作成する場合は、遺言者が何故に遺言を書き替えようと考えたのか、その気持ちの変化の骨子を遺言に認めることによって（このような遺言の本旨外の事項についても遺言書に盛り込むことは可能です）、遺言者の遺志を相続人に伝えていただければ、相続人の中で無用な紛争が生じる可能性は低くなります。また、もし、紛争が生じたとしても、遺言を不利益に書き替えられた相続人に対し、遺言者自身の言葉でその意向を伝えることができますので、紛争の解決に役立つことが少なくありません。

もっとも、将来の紛争を未然に防ぐ、という観点に鑑みれば、遺言者が生前に当該相続人に対し、遺言書を書き替えたこと及びその理由を直接伝えるという方法を取った方が、遺言者の死後、相続人間で新たな紛争が生じることは少ないかもしれませんが、なかなかここまで実践されている遺言者は少ないように思います。

3. また、主として遺言者に原因がある典型的なケースとしては、これも連載の第1回にお話しましたが、遺言者が、相続人に対し、作成した遺言の内容と著しく異なる話をしているという場合です。自宅として住んでいる土地建物を持っている母親（他には特段の資産はない）が息子夫婦と同居しており、その他には娘がいるというケースで、母親が息子夫婦に対しては「いつもよくしてくれて有り難う。自分が死んだ後もお前たちがこの家を守ってね」と言い、娘には「嫁は気が利かないから、お前の世話になりたかった。何もして上げられなかったけど、私が死んだ後はお前の悪いようにはしないからね」と言っていたような場合—こんな話は、世の中にはたくさんあるのですが—この母親が遺言を書いていない場合は勿論のこと、たとえ、どのような遺言を書いたとしても、この母親の遺言の内容は、息子と娘双方の認識に合致することはありませんので、息子と娘の間で、遺言の効力を争うことをはじめとして、遺産分割を巡って争いが生じる確率は決して低くありません。

そこで、場合によっては、遺言者が遺言を作成するのであれば、相続人全員に生前からその内容を明らかにしておくということも1つの方法のように思います。

4. それから、遺言があったが故に、無用の紛争が生じている、というもう1つのケースは、一部の相続人が自らの利益を得ることを目的として、遺言者に遺言を作成させるという場合です。

このケースが紛争を発生させることは容易に想像がつくと思いますが、このようなケースも一般には決して珍しいケースではないようです。このケースについては、そもそも遺産分割において相続人間の紛争を未然に防止するという役割を担うことを目的として遺言を作成しているのではないのだ、と割り切ってしまうばそれまでですが、このような場合であっても、遺言者が他の相続人に一定の説明しておくことによって、遺言者の死後、相続人間で発生するおそれのある紛争を未然に小さなものにできる可能性はありそうです。

5. いずれにしても、これから遺言を作成される方も、既に遺言を作成された方も、自らの死後、その遺言がいったいどのような役割を果たすのか、という観点から遺言を見直してみてもいいのではないでしょうか？



今回のように、相続・遺言の問題は、法律問題だけでは解決できない、複雑な側面があります。お悩みの事項は各人各様ですので、多くの案件を取り扱っている弁護士をはじめとする専門家にご相談されることをお勧めいたします。

井手 慶祐 (弁護士)

シティューワ法律事務所パートナー。不動産取引案件、相続・遺言案件を数多く取り扱うと共に、執筆、講演（大学等での講義を含む）なども担当している。

三井のリアルプランでは、税理士、弁護士をはじめとした各エキスパートとネットワークを形成。皆様の資産の将来を見据えた資産形成のお手伝いを致しております。

お問合せは、各リアルプランセンターまたは下記まで。

三井不動産販売(株)リアルプラン営業本部 事業推進グループ フリーコール **0120-977-131** 午前9時30分～午後5時30分 (毎週水曜定休)