

「VUCA（ブーカ）の時代」

「せどり」

デューデリジェンス

FSDで、継続課金する画期的ビジネスモデル

DP（ダイナミックプライシング）

サブスク（サブスクリプション）

スポンサータブー

SWIFT

印象操作

リングルマン現象

MMT

新札発行時に、「預金封鎖」を行い、旧札を使えなくし、今の1万円を新8000円に交換するといった強制的な「財産課税」を行う

プロスペクト理論

認知バイアス

優先劣後方式

#### ◆はじめに

「VUCA（ブーカ）の時代」変動・不確実・複雑・曖昧からなる予測不能の世界を意味する言葉

イケメンや美人を見て、内面の**性格や知性までも好ましい人物と感ずる**。

そして、好きなモノには興味を抱き、メリットを次々見出しますが、嫌いなモノには観察眼がはたらかず、多くのことを見落としがちなのです。こうした例は、他にもまだまだ沢山ありますが、人の認知はこうして容易に歪められてしまうのです

#### ◆第1章 話題のビジネスのカラクリ

転売ビジネスが広がるキッカケは、もともとは古本屋やブックオフなどで、ネットで高く売れそうな本を探し、アマゾンやヤフオクで売って差額を儲ける「せどり」が流行したのが始まりです。

#### M&A 成立までの流れ

秘密保持契約を結んでから、事業内容について細かくチェックします。

事業譲渡の方向が見えてきたら、基本合意契約を交わし、デューデリジェンス（リスク調査）を法務面、労務面、借入金の有無や買掛金、売掛金など詳細にチェックしていきます。問題なければ譲渡契約成立です。

しかし、自治体の中には不正受給や財政負担を

嫌い、また、ケースワーカーが担当する生活保護者数の増加を防ぐために、「**水際作戦**」で**生活保護申請者を追い返す**、ぞんざいな扱いの福祉事務所が少なくないからです。

「テスラ」

テスラはEVメーカーとしては世界一の販売台数ですが、世界の総合自動車メーカーの販売台数では20位前後にとどまっています。

・・・

なぜ、この会社が株式時価総額で世界一になったかは、市場のイーロン・マスク氏への「個人的な能力への過剰な期待」という厳しい評価もあり、先行きは不透明なのです。

・・・

そのうえ、19年以降に発売したすべてのクルマに、「FSD（フルセルフドライビング）システム」を搭載しています。これは1秒間に144兆回の演算が可能という車載コンピューターで、イーロン・マスク氏はこの「FSD」を最重要視しています。

この「FSD」にソフトウェアアップデートを通じ、継続的に自動運転機能向上のシステムをサブスクリプション型サービスで提供しようと計画しているからです。

「売ったら終わり」の従来型のクルマ業界に、オートパイロットと**FSD**で、**継続課金する画期的ビジネスモデル**を計画し、レベル5も間近いと声高に宣言しているのです。

## コンビニ経営

何が大

変なのかといえば、本部の「縛り」がきつく、経営の自由度がないからです。

営業時間一つ経営者自身が勝手に決められません。365日営業です。値引き販売もできず、賞味期限切れ食品は自腹処分です。

仕事がつらいので途中で辞めようと思っても、契約が10～15年縛りで長く、途中解約は数百万円の莫大な違約金が課せられます。業績好調で複数店舗を経営し、左団扇のオーナーもたまに見かけますが、多くのオーナーは家族に助けをもらい、長時間労働で苦しい思いを味わっています。借金苦に悩み、裁判を起こす人も少なくありませんが、コンビニ本部に勝訴した人は、ほとんどいません。本部が作った事前の売上予測と実際の売上の差があまりにもひどかったという理由で、オーナー側が勝訴した例がわずかにあるぐらいです。

**本部は、鉄壁の契約書に守られ、ビクともしません。**オーナーも消費者でなく、対等の独立経営者なので保護されないのです。

・・・

コンビニは、オーナーが土地建物を自分で用意する場合と、土地建物を本部名義で借りてもらう場合とで、**本部へのチャージ率が異なります。**前者は粗利益に占める本部へのチャージ率が30～43%程度、後者だと本部の取り分が多く、50～76%にまで及びます。

・・・

つまり、本部は、加盟店に販売機会損失（品切れによる儲け損）を出させないように、常に商品を多めに発注させ、賞味期限切れの廃棄商品が多かったり、ロス（万引き）が多いほど儲かることになるわけです。

そのため、オーナーの中には、廃棄すると自分の損失になるので、**家族全員で毎日期限切れの食品や総菜を食べている**という笑えない構図も登場します。500円の弁当の粗利益が30%とすると、売上原価は70%（350円）です。この弁当を賞味期限切れで廃棄するとオーナーは350円もの売上原価を損する仕組みです。家族全員で無理やり食べていかないと大損するゆえんなのです。

・・・

日商が53万円のコンビニのケースでオーナーの収入を考えましょう。このケースだと月商が1600万円になり、年商は2億円になります。粗利益が3割だと年間6000万円になります。

これを本部とオーナーで分け合いますが、オーナーが自前の土地建物で加盟している場合で、本部へのチャージ率が40%なら、6000万円の粗利の60%分の3600万円がオーナーの取り分です。ここから年間のバイト人件費1080万円、廃棄ロス480万円、万引きロス300万円を差し引くと、オーナー夫婦の取り分は1740万円。2人で割ると870万円です。これならまあまあよい収入といえるかもしれません。

しかし、土地建物を本部名義で借りてもらい、チャージ率が60%だと、オーナーの取り分は2400万円です。

ここから経費を差し引くと、たったの540万円にしかありません。夫婦で長時間労働をして、こんな低い金額では到底見合わないといえるのです。

また、店がウハウハ儲かっていた場合、本部はドミナント戦略で、ライバルに出店されないよう**近隣にさらに店を出してきます。**たちまち売上は食われてしまうのです。

## 歯科医

歯学部のある国立大学の6年間の学費は、入学金も含めておおよそ350万円です。しかし、私立大学だと、2000万円台がザラで、3000万円を超えるところも見られます。そのうえ、歯科診療所を開設するとなると、内科の開業医よりも費用がかかります。

テナント代に 300~500 万円、床上げ配管や内外装に 1000~1500 万円、医療機器に 1300~1500 万円、広告費や開業時の材料費、事務機器や運転資金に 1000 万円は必要になるからです。都内で開業すれば、軽く 4000~5000 万円はかかり、家賃も高額です。こんな状況でも新規に開業する歯科医師はいますが、増加を辿っていた新規開業者数も 17 年には 1720 となり、廃業数の 1739 を初めて下回りました。

...

かつて、「結婚するならお医者さん」だったのに歯科医だけが脱落です。儲かっている一部の歯科医を除き、多くの歯科医は莫大な借金を背負うリスクな職業になりました。

...

そのため、歯科医は初診のレントゲンで「親知らず」を発見したら、歯周病や虫歯でなくとも速攻で抜歯の提案をし 30 分程度で抜けば 1 万 500 円の収入になるからです。普通の抜歯だと 1 本 1300~4700 円の報酬ですが、埋伏歯(まいふくし)は点数が高いからです。また、インプラントをやりたがる歯科医も激増しました。インプラントは自由診療なので、歯科医が手術費を自由に決められます。1 本で 35~50 万円で手術を行う歯科医が一般的ですが、原価が 1 本 1~5 万円程度なので非常に儲かるからなのです。

ただし、1 本 9~12 万円などと激安料金を掲げ、患者を集める歯科医もいます。何だかんだと追加料金で価格を吊り上げる悪徳リフォーム業者のような歯科医なのです。

## 公証人

検事や裁判官は 63 歳や 65 歳の定年退官後、弁護士に転じても、顧客もいないのでろくに稼げませんが、公証役場の「公証人」になれば、70 歳の定年まで荒稼ぎできます。大都市の公証人なら年収 3000 万円程度の収入で、事務員給与や事務所経費を払い、へき地の公証人へのギルド的な助成金を差し引いても年収 2000 万円は下りません。現役の検事や裁判官が、退官後に公証人に任命されるために、必死の境地になるゆえんです。

...

公証人の仕事がオイシイといわれるのは、司法書士や弁護士があらかじめ作ってきた文書を熟練の事務員にまとめさせ、それに目を通して、署名捺印するだけだからです。

たとえば、「10 分 5 万円の荒稼ぎ」と揶揄される法人の定款認証(直接もしくはテレビ電話で面談)などはすぐに片付き、年間 1000 万円程度の収入になります(年間約 10 万件)。

他にも契約書の公正証書の認証や、公正証書遺言認証で稼げます。時間のかかる仕事はあまりなく一日中暇を持て余しています。

...

遺言には、自筆証書遺言、秘密証書遺言、公正証書遺言と 3 通りあります。

2020 年 7 月からは、自筆証書遺言を法務局で預かる制度も始まりましたが、以前は公正証書遺言以外は、紛失、盗難、第三者による改竄などのリスクがありました。

その点、公正証書遺言は、公証役場で原本を原則 20 年間保管します。しかも、法的に有効な内容となるので、相続発生時に明確で強力な遺言となっています。

...

そこで、司法書士事務所や法律事務所は、近年「争族」にならないためにも、公正証書遺言を作ることを勧めています。とてもオイシイ商売になるからです。

富裕層の人には高学歴の人もありますが、低学歴の人のほうが圧倒的に多いのです。

高学歴で有名大企業に入って人生をすり減らすより、いかにして蓄財するかを四六時中考え、いろいろな経験値を高め、効率のよい投資こそが金持ちへの道になるからです。

もはや、大企業にしがみついても、生涯安泰の時代ではありません。

「個人の自由時間」を存分に生かし、広く情報を集め、投資の勉強をすべきでしょう。

引退時期の 65 歳ぐらいになった時、1 億円ぐらいの純金融資産を保有するには、大企業でのラットレースは無意味なのです。

ところで「個人情報」と「プライバシー」が混同して使われることが少なくありません。個人情報は、氏名、生年月日、住所などの個人を識別できる情報のことで、プライバ

シーは、個人の私生活や家庭内の私事や秘密が守られる権利のことで、

後者は明確な条文規定はありませんが、憲法 13 条の「個人の尊重」や民法 709 条の「不法行為責任」に関連する権利として確立されています。

## ◆第 2 章 商品価格のカラクリ

近年よく耳にする DP (ダイナミックプライシング) とは「変動料金制」のことです。

デジタル以前のアナログ時代でも、ホテルや旅館などの宿泊業、航空チケットなどは、価格が変動していました。早割なら安く、盆休みなどの繁忙期は高くなりました。この仕組みで最も効率よく、売上と利益の最大化を図っていました。

サブスク (サブスクリプション) とは「定額制」です。毎月決まった料金を払えば、一定のサービスが受けられます。携帯電話の定額制はすでにおなじみでしょう。

日本の生命保険料は、欧米諸国と比べても割高ですが、マスメディアはスポンサータブーなので、そんな記事は掲載しません。唯一、毎日新聞が 2001 年 8 月 5 日付記事で、欧米の同内容の生保と比べて 2~3 倍も保険料が高いことを報じた例があるくらいです。

そもそも医療保険など日本では必要ありません。日本の健康保険制度には「高額療養費制度」があり、どんなに高額な医療費がかかっても、平均的な所得の人でも 10 万円以内の医療費負担になるよう、後から健保組合が医療費を補填してくれるからです。

近年では「保険の見直しサービス」などと宣伝する代理店もありますが、手数料の一番高い生命保険を勧め、当初 2 年間保険料の 40~50% もの手数料バックを得ています。

近年、高額な医薬品が次々と注目を浴びています。2014 年保険適用になった「オブジーボ」は、皮膚がんのメラノーマ (悪性黒色腫) の治療薬でしたが、薬価は 100 ミリグラム約 73 万円です。この薬は一定期間ごとに点滴を行います。体重 60 キロの成人男性が 1 年間使用で 3500 万円になるといいます。3 年間治療すれば、1 億円を超えます。ただし、この治療薬は、従来の抗がん剤とは作用がまったく異なる画期的な新薬です。

当初、これだけの薬価が認められたのは、メラノーマの患者数が 500 人程度しかいないのに、巨額の開発費を回収するべく保険適用したため高額になりました。その後、オブジーボは翌年に肺がんにも効果があるとして保険適用され、現在では 7 つのがんに保険適用されたため、薬価も 4 分の 1 に下がりました。それでも、オブジーボを開発した小野薬品工業は、オブジーボのおかげで業績は 2 倍、オブジーボだけで累計 5000 億円以上を稼いでいます。小野薬品工業は、特許使用料が安すぎたとして開発者の本庶 (ほんじょ) 氏から提訴され争うまでに至っています。

ところで、このあとにも次々と高額な新薬が保険適用されていきました。

薬価基準収載時の 1 患者当たりの価格を見ても、C 型肝炎では 2015 年 5 月にソバルディが約 520 万円、同じく 8 月のハーボニーが約 670 万円、脊髄損傷では 2019 年 2 月のステミラックが約 1500 万円、急性白血病では 2019 年 5 月のキムリアが 33 50 万円、脊髄性筋萎縮症では 2020 年 5 月のゾルゲンソマが 1 億 6700 万円です。

医学会と結託した製薬メーカーのマジックには「病気の基準値を変える」という手法があります。高血圧症、糖尿病、高脂血症という 3 大生活習慣病の基準値は、次々改訂され

厳しくなりました。昔は高血圧の基準は「年齢+90」といわれていたものの、93年にWHOと国際高血圧学会が結託し、「140・90」を打ち出し、80年代に200万人程度の日本の高血圧患者は750万人になります。近年改訂し、元に戻しましたが、2000年に日本高血圧学会が「130・85」を打ち出すと、一気に2670万人にまで膨らみました。医者も薬局も製薬メーカーも笑いが止まりません。高血圧症の医療費だけで2兆円を超え、うち9000億円が薬剤費なのです。

美容整形外科などでは、シワやたるみの解消にヒアルロン酸注射1cc(1g)を5万円などと称してボロ儲けしていますが、ヒアルロン酸は、1ccで6リットルもの保水効果があり、1ccで50円程度の価格にすぎません。0.1ccを化粧品に加えただけでもしっとり感が抜群になり、原料費はたったの5円です。

基礎化粧品の原料費は、化粧水が1~2円、乳液が2~3円、クリームが5~10円ぐらいです。メイクアップ化粧品も口紅が5~10円、ファンデーションが15~20円程度です。激安でできてしまうのです。それが数千円や数万円で売れてしまうのですから、ものすごくオイシイ業界といえるのです。ゆえに参入企業が後を絶ちません。

高級ブランド品は、「高級品」だから「高額」という「アンカリング効果」がはたらきます。付加価値が高いからこそ、心理学の「ウェブレン効果」も期待できます。「高額で高級ブランド品を身に着けている私」という自己拡張心理が味わえ、高額品を所有している「見せびらかし」の優越感に浸れ、自己顕示欲が満たされるからです。

人は、次のような認知バイアスに支配されやすいからなのです。

「感情バイアス」…他人は当たらなくても自分だけは当たりそうに楽観的に考える。  
「確証バイアス」…高額当選は10年以上買った人などの都合の良い都市伝説を信じる。  
「正常性バイアス」…3時間ごとに高額の当選者と聞くと自分の行動も正常と考える。  
「喪失不安バイアス」…毎回続けて買わないと過去の行動すべてが無駄になると思える。  
「集団同調性バイアス」…多くの人を買うのを見ると自分にもチャンスがあると思える。  
「正当化バイアス」…ツキある時は多く買い、ツキがない時はツキのある人に買わせる。  
「アンカーバイアス」…運の悪い人が当たると、自分にもチャンスが巡るかもと考える。

## 宝くじ

2018年度の宝くじの売上8046億円のうち、当選金はたったの46・5% (3745億円)しかありません。

...

繰り返しますが、宝くじは、配当率がたったの46・5%しかないのです。

他の公営ギャンブルと比べると非常に見劣りします。

競馬も競輪も競艇もオートレースも約75%の配当率だからです。民営のパチンコは約87%です。

## 葬儀

葬儀というのは、もともと原価が安かったため、標準価格が下がってきたともいえます。たとえば棺桶は合板製で7000円~2万円程度、ドライアイスは2000~3000円、飾り具は2000円程度、仏衣は800円程度、骨壺と骨箱は500円程度、花輪は1000円程度、花束が5000円~1万円、霊柩車のガソリン代が1000円ぐらいです。祭壇の原価は当初は15、16万円かかっていたても、これも使い回しなので原価は2000円程度です。合計でも5、6万円にしかありません。

原価は売上の10%にも満たず、あとは人件費と店舗や倉庫の家賃、営業経費や減価償却費なので、葬儀一式で150万から250万円の売上なら、とても儲かったのです。

## プロパンガス

2016年4月から電力の全面自由化（発電に続き小売り）がスタート、17年4月からは都市ガスの自由化（小売り）が始まりました。電力も都市ガスも市場の競争原理が働き、これまでよりも安く供給されています。しかし、都市ガスの導管が行き届いている地域の人には、都市ガス自由化のメリットもありますが、プロパンガス（LPガス）利用地域の人には特別メリットはありません。驚くべきことに、日本全国で使われる家庭用ガスのうち、プロパンガス利用者は5割近くも占めています。都市ガス業者が全国に200社あるのに対して、プロパンガス業者は1万8000社もあるのです。

しかし、現時点でも、**プロパンガス利用者は、都市ガス利用者よりも2~3倍も高い料金をぼったくられる**ケースが少なくありません。

まず第一に、プロパンガスの料金は、都市ガス料金のように公共料金（国から許可を受ける総括原価方式）でなく、**自由料金**のため、談合を繰り返し、価格が高止まりします。

...

またプロパンガスは、ボンベに充填し、人手を使って運ぶために高くなりがちなのです。さらに、アパートなどの賃貸住宅を建てる**大家さんには、プロパンガスを導入してくれる条件として、導配管工事費用、給湯器費用（一部屋分で数十万円）、さらにはエアコン代までプレゼント**します。これら費用の回収のため、入居者のガス料金に反映させるので、料金は高くなるのです。

...

プロパンガスの熱量は、都市ガスの2倍。

...

## 従量制料

金の都市ガス（東京ガス）と某プロパンガス業者の料金差を見ておきましょう。

東京ガスの基本料が1056円なので、これに「単位料金130・46円×26立法メートル」を足せば4448円です。しかし、某プロパンガス業者の料金は基本料が2200円で、これに「単位料金900円×13立法メートル」を足すと1万3900円にもなるのです。ぼったくり料金です。

**契約の時には「うちは基本料が1800円でも、単位料金が300円ですから、平均的なご家庭の13立法メートルでも5700円なので、良心的な価格です」**などといいます。それを勝手に単位料金を30円、50円と**顧客が気づかないのをよいことに、ジリジリ上げていきます**。こんな悪徳詐欺業者もいるので油断してはいけません。

プロパンガスの仕入れ原価は輸入元売り会社がコストとマージンを乗せて1立方メートル当たり200円ほどで販売しています。それを卸売り業者がタンクローリーで小売り業者に250円ほどで販売します。末端の小売りはこれを仕入れ、一般的には300~450円で売る形です。

このような仕組みになっているため、卸売り業者が小売り業者も兼ねている場合は、プロパンガスの料金が良心的価格になりやすいのです。

## ■ 地域で違うプロパンガスの月別利用料金(税込)

北海道9,823円 関東7,312円 中部7,604円

※「石油情報センター」のデータに見る10㎡当たりの平均料金

## ■ 比較的安いとされる関東での料金比較

### プロパンガス

	基本料金	利用料金	合計
悉徳プロパンガス会社	2200円	+ 900円 × 13㎡	= 1万3900円
良心的プロパンガス会社	1800円	+ 300円 × 13㎡	= 5700円

### 都市ガス

都市ガスの場合	1056円	+ 130.46円 × 26㎡	= 4448円
---------	-------	-----------------	---------

※いずれも消費税(10%)込みの価格。

※プロパンガスの熱量は都市ガスの2倍で火力が強い。

## 金券ショップ

ここで盗品や偽造券などをつかまされたら大損害なのです。身分証を確認しても、身分証自体が偽造というケースもあり、油断できません

もちろん、店の損害はスタッフ個人の自己責任という「暗黙の掟」があるのも金券ショップ特有です。

不特定多数の客を相手にするだけに、スタッフが偽造券の換金客とつるむ危険性を排除するためです。ゆえにスタッフもミスなどしたら大変です。毎月の給与から損害賠償しなくてはならなくなります。

## 自販機

そもそも自販機が設置されるのは、土地を所有する人が、自販機業者に自販機を置くことを許可するフルオペレーション方式が主流です。この場合、業者が自販機の設置から、商品の補充、売上金管理のすべてを行い、毎月の売上の20%を土地オーナーに支払います。電気代を払った残りが、土地オーナーの利益となります。

電気代は自販機の機能によってまちまちですが、旧式の自販機で4000~6000円、節電式なら2000~3000円です。電気代3000円なら、160円の商品の20%がマージンなので、1日約3本売れば電気代の元は取れます。1日20本売れる自販機だと、1日当たりのマージンが640円で1カ月1万9200円なので、電気代3000円を引いて1万6200円が土地オーナーの利益です。それほど儲からないのです。

## ◆第3章 AIと仮想通貨のカラクリ

たとえば、人口130万人、面積が日本の9分の1のエストニアは、今では世界一のIT国家になっていますが、1991年にソ連から独立した頃は、非常に貧しい国でした。

それが、国中でIT化に取り組んだことで目覚ましい経済成長を遂げ、現在も安定的な成長を続けています。

この原動力が、国中のデジタル戦略のIT化だったのです。スカイプを発明したのもこの国の企業ですし、スタートアップ企業が目白押しです。

そのうえ、加盟店になるために店舗側は初期費用がかかります。クレジットカードだけの読み取り機なら10万円程度、電子マネーにも対応する機種だと20万円もするのです。

おまけに、業種にもよりますが、個人経営規模の店がクレジットカード会社の加盟店になる場合だと手数料率が4~7%もかかるのです。(百貨店や大手専門店の場合3%前後、コンビニなどは1%台)。

その点、「〇〇ペイ」の加盟店になる場合は、ほとんどの場合、加盟するにあたって費用や手間がほとんどかかりません。メールで申し込んで審査してもらい、1週間程度でQRコードが送られてくるため、店頭で提示してお客にスマートフォンで撮影してもらえば、すぐにでも利用開始となります。

実際、三菱 UFJ フィナンシャルグループ、三井住友フィナンシャルグループ、みずほフィナンシャルグループの 3 メガバンクが、共通の QR コード決済アプリを作ろうとしています。

全国に展開した ATM の運用負担に耐え切れなくなってきたからです。

~~~~~

### Bank Pay

Bank Pay (バンクペイ) は、全国の金融機関が加盟する日本電子決済推進機構が運営するスマホ決済サービスです。

<https://jeppo.jp/bankpay/>

### ことら送金

~~~~~

AI 社会で、人間が活躍できるのは、クリエイティブな分野（企画開発やデザインなど）とコミュニケーション力が必要な分野です。これらは AI が苦手な分野ゆえに、巧みなスキルが人に求められます。簡単にいえば「人間力」であり、次のようなスキルです。

- ビジネスマナーに長け、誰とでもスマートに対応でき、お互いの好感度も上げられる。
- 高度な読解力で情報の意味合いをとらえ、問題点を見つけたり、企画立案ができる。
- 気遣いのこもった率先垂範のリーダーシップが発揮できる。
- 人間味あふれるプレゼンテーション力があり、説得、交渉力に優れている。
- 難問プロジェクトに取り組んで、問題解決を図るチャレンジ精神がある。

ちなみに、ビットコインは 2140 年までに 2100 万 BTC を発行したら、それ以上の新規発行はできない仕組みです。

現在ではビットコインに続く仮想通貨が全世界で 3000 種類以上も生まれており、いずれも 24 時間 365 日取引が行われていますが、24 時間中でも乱高下が非常に激しく、とても通貨としては使い難いものになっています。

世界で米国が、軍事力以外でも強い立場が保たれるのは、基軸通貨のドルをもつからです。各国は、いったん本国通貨をドルに換えて、貿易や金融決済を行う場面が多いため、世界で一番ドルのシェアが高いのです。

したがって、米国と対立する国には制裁として、国際銀行間通信協会 (SWIFT) を通じて、金融機関でのドル決済をできなくさせる措置がとれます。

中国に米ドルを使えなくさせたら、中国経済はたちまち破綻してしまいます。強硬な態度で米国に臨む中国ですが、本当に恐れているのは、こういう事態なのです。

### 国際送金

日本から送金する銀行が、外国の受取銀行との間で、**コルレス契約**（為替取引の手続きや条件を定めた契約）を結んでいないと直接送金できません。するとコルレス契約を結んでいる銀行同士を次々中継させて送金することになります。

そのため、最初に日本の銀行で示された「送金手数料」は確定していても、最後に着金した銀行では、中継銀行経由で次々に手数料が差し引かれ、送金額の 6~9% も目減りした価額だった——ということが起こってくるのです。しかも着金までに 1 週間止榊綾もかかるのですから、今時、時代遅れも甚だしいのです。

## 地下銀行

じつはこの仕組みは、銀行業の免許をもたずに闇営業する地下銀行の仕組みと似ています。不法滞在や不法就労の外国人、あるいは犯罪収益を母国に送るためには、本人確認が必要な銀行は使えません。そのため、地下銀行は、まとめた現金を密輸したり、母国への電話連絡で、母国にプールした資金を相手先に届けるという方法をとっているからです。**地下銀行の手数料は1%程度と安く、24時間以内の着金が可能でした。**

中国では、外国への送金が、年間個人で5万ドルに制限され難しいため、海外の不動産を買う時などは地下銀行の利用が欠かせません。中国では、16年に地下銀行500カ所が摘発され、取扱額が9000億元（約15兆3000億円）にのぼり、800人以上の関係者が逮捕されています。

## ◆第4章税金のカラクリ

### ソフトバンク

ところで、このソフトバンクGは、2018年3月期に1・3兆円、19年3月期に2・3兆円もの巨額の営業利益を上げながら、両期ともに**法人税を払っていません**。カラクリは、前項のトヨタが使った「外国子会社配当益金不算入」の減税スキームです。

ソフトバンクGは、2016年にアームHDというイギリスの半導体設計大手を3・3兆円で買収しています。2018年3月期はその配当を現金でなく、全体の4分の3の株式で受け取る形とし、この配当分には95%の控除が行われるため、税金を払わない会計処理ができました。また、株式の4分の3をソフトバンクGに配当として渡したために、3・3兆円で買ったアームHDの企業価値そのものが4分の1の8250億円に減った形になります。次いで2019年3月期は、このアームHDをソフトバンクGのSVF事業に現物出資します。3・3兆円で買ったアームを8250億円という安値で渡せば、2兆円以上の損失が発生します。損失が出ればその分の法人税も払わなくて済みます。

何のことはなく、**同じグループの中で損失が出たように会計処理するだけで税金を逃れたのです**。違法ではないものの、財務省は対策を講じ、この方法はもう使えませんが、この損失は20年3月期決算まで繰り越されました。なお、19年3月期決算では約400億円の申告漏れも指摘されたものの追徴課税はなく、損失と相殺(そうさい)されています。その後、2020年9月に約4兆2000億円でのアームHDの売却が発表されました。

### 「減価償却」

たとえば、賃貸用の不動産を購入して運用すると、家賃収入が発生しますが（空室があれば収入も減る）、同時にいろいろな経費もかかります。

とくに初年度は、登録免許税や不動産取得税が、通年の租税公課（固定資産税・都市計画税）に加わります。

また、リフォーム費用や建物部分の借入金利子も経費になり、不動産業者への募集経費や管理費、見回りのための交通費も経費になります。

そして最も大きな経費となるのが減価償却費です。

新築の建物の法定耐用年数は木造で22年、軽量鉄骨で27年、重量鉄骨で34年、鉄筋コンクリートで47年です。中古ならさらに築年数分が短くなります。

たとえば、3300万円で購入した新築の木造アパートなら、毎年150万円ずつを22年間建物が減価する分として、帳簿上の経費として計上できる形なので、家賃収入が年間200万円あったとしても、これらの経費を足せば軽く400万円は超え、不動産収入は200万円以上の赤字になります。

年収1000万円のサラリーマンなら、源泉徴収された所得税額は85万円程度ですから、確定申告で各種の控除をしていくと、申告納税額はたちまちマイナスになるはずで、すると、源泉徴収された所得税85万円全額が還付され戻ってくるのです。

これで事実上税金を払わずにすんだことになり、翌年の住民税もグリーンと圧縮されます(所得が 35 万円以下なら均等割もかかりません)。

この方式で、さらに次々と中古の不動産を購入していけば、効率よく減価償却ができ、何年にもわたってまったく**所得税を払わずにすます**こともできるのです

#### ふるさと納税

「返礼品の調達額は寄付額の 3 割以下」

#### 期末在庫を圧縮する脱税方法

本当の在庫は沢山あるのに、帳簿上圧縮して少なく見せます。

売上から売上原価を引いたものが売上総利益(粗利)ですが、売上原価の計算は、仕入れから期末在庫を引いたものです。ゆえに実際の在庫より、在庫を減らすことで売上総利益を小さく見せ、儲かっていないことを偽装する脱税手法もあります。

相続時に相続税が該当するのは、亡くなった人の 8・5%ぐらい(2016 年改正前は 4・4%)

#### 時価 1 億円の不動産を相続すれば相続税ナシ

土地と建物は、別々に相続税評価額を計算します。

まず、土地の評価額は路線価で決まります。時価 7000 万円の土地でも 8 割ぐらいの路線価評価になり、これに時価 3000 万円の貸家(アパート)があると、「貸家建付地」となって借地権割合と借家権割合がさらに 2 割ほど控除され、評価額が下がるのです。

たとえば、時価 7000 万円の土地でも最後は 6 割程度の 4000 万円ほどの評価になるからです。さらに建物の評価は、時価で 3000 万円する建物でも、「固定資産税評価額」になり、これに借家権割合と賃貸割合(全部空室だと固定資産税評価のみ)が控除されれば 2000 万円弱程度にまで圧縮されます。

となると土地評価額 4000 万円と建物評価額 2000 万円の合計で、時価 1 億円のアパート物件はわずか 6000 万円程度の評価となります。そしてここに小規模宅地の特例の適用を受ければ、さらに半額の 3000 万円程度の相続税評価額にまで圧縮されます。するとどうなるでしょう。1 億円の相続財産は 4200 万円の基礎控除枠の範囲内に収まり、相続税そのものを払わなくてもよくなります。

遺産は現金で残すより、不動産で残すのが正解になるわけです。

#### 高待遇すぎる日本の国会議員

ところで、新聞やテレビで、国会議員の報酬が紹介されることがあるものの、マスメディアは勝手に付度して「歳費」の分だけしか報じません。コロナ禍で、歳費を 2 割カットする法案が通ったと報じた際も、月額歳費 129 万 4000 円(年間 1553 万円)が、あたかも議員の全報酬であるかのように**印象操作**して報じています。

国会議員の報酬は年間 1553 万円どころでなく、他の名目での収入が多くあります。

歳費の他にも期末手当が 638 万円、非課税で使途自由の文書通信交通滞在費が毎月 100 万円で年間 1200 万円、会派に支払われる立法事務費が 780 万円、そのうえ、政党助成金の議員への分け前として 1000~2000 万円程度も受け取れます。全部合計すると**年間 5000~6000 万円**にもなります。さらに、セコいことに公設秘書 3 人へ、国から支給される給与計約 2400 万円分からも何割かを強制的に寄付させる議員が多いそうで、まさしく金の亡者になっているのです。

国会の傍にある議員会館の事務所家賃、水道光熱費はタダです。地方出身の議員は赤坂の一等地にある 3LDK の議員宿舎にもたったの 8・4 万円の家賃で住めます。

JR の乗車料金やグリーン車もタダで乗り放題、地元が遠方なら往復航空クーポン券も月 4 回分もらえ、マイルまで貯まります。こんなに高待遇の国会議員が、衆参両院で 71

3人もいるのです。人口が1億人も多い米国の上下両院の議員数は535人です。人数が多いほど手抜きが増える「リングルマン現象」が日本で生じていないことを祈りたいものです。

~~~~~

リングルマン効果とは、集団で共同作業をする場合、一人で作業するのに比べ、人数の増加とともに一人あたりの仕事効率が低下する現象をいいます。

~~~~~

2019年、突如米国で注目された理論が「MMT(Modern Monetary Theory)」です。「現代貨幣理論」と訳されますが、民主党左派や若者に支持を集める一方、主流派経済学者はハイパーインフレのリスクを軽視していると批判しています。

....

MMTの提唱者は、ニューヨーク州立大学のステファニー・ケルトン教授です。「自前の通貨をもつ国は、自国通貨建てでいくら国債を発行しても、債務不履行にはならない」という理論です。これは、いくら借金しようと、いざとなれば自ら新たにお金を刷って返せばよいだけなので、返済不能にはならず、財政破綻もないというのです。

....

ケルトン教授は、「国の借金が膨張しているのに、金利も上がらず財政破綻しない日本が、すでにMMTの正しさを証明している」とまで述べています。

....

しかし、国債を増発していけば、いつか金利が上がり（国債価格は下落）、通貨の信認を失い、輸入物価急騰でハイパーインフレのリスクが懸念されます。ゆえに名だたる経済学者たちがMMTは経済理論ではないと否定的です。

....

終戦直後にも、戦争遂行のために乱発した国債で発行残高がGDPの204%になり、ハイパーインフレになりました。預金封鎖や新円切り替え、財産税導入で対処し、結局国民の財産は奪われました。政府がマイナンバーカードの銀行口座との紐付けを狙うのも、いざという時の国民の財産奪取計画の準備ではないかと疑われるゆえんです。

....

しかし、ケルトン教授は、日本の債務残高はけっして過大でないというのです。「ハイパーインフレは極めて想像しにくい。ハイパーインフレが起きたのは戦争やクーデターなどの場合で、民主的な政府がお金を大量に刷って、完全雇用を目指した場合は起きていない。ハイパーインフレはマネーの過剰でなく、モノの不足で起きるのです」

そして、財政再建よりも、財政支出で長期停滞から脱却したほうがよいと主張します。「日本政府と日銀は、MMTを長年実証してきた。日銀は日本国債の47%を買い上げ、金融政策で長期金利も抑制している」

....

海外投資家は、日本の悪い情報があれば逃げ足が速く、レバレッジ（てこの原理で投資金額を増やすために借金をすること）をかけて一斉に売り抜けます。国債価格が急落する（金利急騰）恐れがあるのです。日本国債はすべて円建てとはいえ、海外からの借金が怖いのはギリシャ危機でも明白です。近年の日本国債の海外保有率は9%と過去最高です。

政府は、偽札防止の観点からの「改刷(かいさつ)」と称しますが、もし、この新札発行時に、「預金封鎖」を行い、旧札を使えなくし、今の1万円を新8000円に交換するといった強制的な「財産課税」を行うとどうでしょう。タンス預金も脱税アングラマネーも炙り出せ、2割もの財産カットができます。あるいは一定の資産（預金・不動産・債券）以上を有する金持ちだけを狙って財産の没収をすれば、国民の不満もある程度は抑えられます。

そのためにも国民の財産把握のためにマイナンバーカードを推奨しています。預金の紐付けも強化するでしょう。

## 資産防衛

「預金封鎖」と「資産課税」から純資産を防衛するには、まずは海外の銀行預金で米国ドルを保有することです。日本の金融機関にドルを預けても、資産として捕捉されます。

...

ハイパーインフレで最もトクをするのは、国債の借金をチャラにできる政府ですが、**最も打撃を受けるのは年金生活者**です。

金、株式、不動産、外貨（国内預金でも OK）も基本的に物価に連動するので、ハイパーインフレでも強みを発揮してくれます。

## ◆第5章 投資のカラクリ

こんな時、多く人は、損切りで売却するのを忌避し、「そのうち、また上がるはずだ」などと希望的観測で様子見に入ります。その後ズルズル値下がりするのを見続けて、ついには売りに売れない「塩漬け株」にすることがよくあるのです。投資したお金も低額のままだにロックされ、他の有望株を見つけても、投資の余裕がなくなっている状態です。

なぜ、こうした行動をとってしまうのでしょうか。

それは、人が「損失を回避したい」本能に支配されているからです。

「10%値下がりしたら損切りして売る」とルールを決めていても、売却で10%の「損失額」を確定したくないため、売りにたくなくなるのです。

これが有名な「**プロスペクト理論**」です。「損失回避の法則」とも呼ばれます

## 過去の大きな投資詐欺事件

07年摘発の「平成電電」……NTTの電話回線など利用の投資商品で、10%以上の高利回りを謳い、テレビCMも展開。1万9000人から490億円を集めて破綻。

07年摘発の「近未来通信」……IP電話のサーバーを購入し中継局オーナーになれば高配当が得られるとし、3000人から400億円を集めて破綻。

08年摘発の「ワールドオーシャンファーム」……フィリピンでのエビ養殖事業を謳い、3万5000人から849億円を集めて破綻。豪華パーティーなどで客を信用させた。

09年摘発の「L&G」……年利100%の疑似通貨「円天」を宣伝。高配当の預託商品や金融商品をマルチ商法的に展開し、3万1000人から540億円を集めて破綻。

11年摘発の「夢大陸」……架空外債を販売し、400人から67億円を集めて破綻。

11年摘発の「安愚楽牧場」……和牛預託で7万3000人から4200億円を集めて破綻。

17年摘発の「ジャパンライフ」……高額健康グッズを購入すれば年利6%になるというマルチ商法的詐欺で、約1万人から2100億円を集めて破綻。

## 「認知バイアス」

はじめは怪しげな投資話に思えても、すでに投資して儲かっている人が大勢いるのを見たり、多くの人々が新規に参加するのを見て、自分も参加してみようかと考え始めるのは「集団同調性バイアス」になります。そして、「こういう投資に出会った自分はラッキー」と思いたくなるのが「感情バイアス」です。この楽観的な心理には、都合の悪い情報はあえて無視しようとする「正常性バイアス」もはたらいています。

そして、実際に高配当が入ると、「やってよかった」という「確証バイアス」がはたらき、さらに投資を途中で止めると損するように感じ、続けなくてはと思うのが「喪失不安バイアス」です。さらに、自分にはツキがあると思い、追加投資するのは「正当化バイアス」になります。こうして、ズブズブと詐欺被害の罠にはまっていくわけです。

## 「投資型」クラウドファンディング

「投資型」のクラウドファンディングを、ここで簡単に見ておきましょう。

まずは、不動産や事業プロジェクトに投資するものがあります。

自らが企画・開発したマンションや物流施設、商業施設に投資する案件では投資期間が半年から1年で、利回りは3~5%台が主流です。**優先劣後(ゆうせんれつご)方式**で、万一運用に失敗しても20~30%は資金が戻る保障がついています。

Rinple (リンプル)というプラットフォームの利回り平均は5%、運用期間は6カ月前後です。事業プロジェクトに投資するプラットフォームには、CAMPFIRE Owners があります。利回りは4~8%、運用期間は1年から1年半です。

日本は1億2000万人の人口が2050年には9700万人(20%減)に減りますが、**米国は3億2000万人の人口が4億200万人(25%増)に増えます**。不動産価格もリーマン・ショック以降年率4%ずつ上昇し、賃料もそれに伴い上がってきました。通貨の分散投資も兼ねた理想的な不動産投資の環境が望めるうえに、日本での不動産投資と違って、キャピタルゲインもインカムゲインも見込めるわけです。**米国不動産投資は、日本よりはるかに有望ゆえに、今後も日本の富裕層が狙っていくのは間違いないでしょう。**

「事故物件」になるとアウト

利回り大にするため、地方物件が多い「メガ大家さん」「ギガ大家さん」ですが、地方では人口減少、家賃下落のリスクも高くなります。所有する物件で「孤独死」「自殺」「殺人」などが発生すれば「事故物件」です。事故物件公示サイト「大島てる」に載れば、「永久事故物件」で空室だらけになるかもしれません。

◆おわりに

大義名分の「錦の御旗」に隠れて、つねにこの集金装置がはたらいているのです。