



# ほむる

◆建設的な生き方へのお手伝い (Just do it!) ◆

～あなたの悩み事は当社までご相談下さい～

【今月の一冊】 反応しない練習

草薙 龍瞬 著 KADOKAWA

ホームページ URL <https://primecorporation.jp/>

発行日 2024年9月1日 Vol. 263

発行元 有限会社プライム・コーポレーション

代表取締役 渡邊 敏徳

〒401-0015 山梨県大月市大月町花咲147番地

TEL 0554-22-2810 FAX 0554-22-2859

## ダイナミックプライシング

「ダイナミックプライシング」という言葉を聞いたことがありますか。ダイナミックプライシングとは、商品やサービスの需要に応じて価格を調整する仕組みです。需要の高い時期は価格を上げることで客単価アップに役立て、需要の少ない時期には価格を下げることで購入率アップにつながられるので、売り上げが全体的に上がることが期待できます。ダイナミックプライシングが採用されている身近な例として、シーズンによって航空費やホテルの宿泊料金、集客の見込み具合で、スポーツ観戦のチケット料金、時間帯によって飲食店でのメニュー料金、販売状況に応じてコンサートのチケット料金、スーパーマーケットのタイムセールなどの例があります。近年ではタクシーの運賃やテーマパークの入園料、JRグループ各社では、需要の高い時期にダイナミックプライシングを導入しています。

ダイナミックプライシングを採用することで企業側には次のようなメリットが期待できます。需要が高まる時期は値上げし収益増加につながる一方、需要が低い時期は値下げによる在庫処分で利益が確保できます。これにより収益の安定化・最大化につながります。また、AIなどを活用したシステムを導入することで、価格変更・決定に要する人材が削減できることから、人的リソースの最適化も可能となります。

しかし、このことでデメリットもでてきます。ダイナミックプライシングの導入時には、システム構築費用が発生するほか、ランニングコストとして保守・運用コストもかかります。また、変動する価格に対してユーザーが不満や不信感を抱いた場合、商品やサービスの買い控えや、ブランド離れにつながる恐れも考えられます。

企業のメリットだけでなくユーザー側にもメリットはあります。商品やサービスを手に入れる際、需要の少ない時期を狙うことでお得に購入することができ、人気が高く入手が難しかった商品やサービスも、需要に見合う対価を支払うことで入手しやすくなることが期待できます。

私が一番感じることは、需要と供給という理屈は理解できますが、サービスや価値が同じなのに価格が変わるのはちょっと納得がいきません。このダイナミックプライシングに疑問を感じてサービスや価値に対しての価格を変更しないやり方を導入している企業もあります。企業とユーザー側が納得できるWin-Winの関係ができることが一番だと思います。



## 相続登記の義務化

「不動産登記簿を参照した際に所有者が判明しない」「所有者が判明しても連絡がつかない」状態となっている、所謂「所有者不明土地」が大きな社会問題となっています。現在、その面積は国土の22%と九州より広く、今後も増えていくことが予想されています。

相続登記を放置した例として、山梨県内の畑2筆が11名の登記のまま明治33年から120年もの間相続登記がされていないということがありました。たった2筆の土地の相続人が、最終的には518人の相続人へと膨れ上がり、7年もの歳月をかけて相続登記が完了したそうです。

そこで令和3年の法律改正で、これまで任意だった相続登記申請が本年4月1日から義務化され、10万円以下の過料(罰金)が設けられました。

相続登記をしないまま放置した場合、所有権が把握できずに申告漏れを税務署から指摘され追徴課税が課されることも起こりかねません。例えば、祖父が亡くなった際に相続登記をしなかったため、祖父の相続人である父の相続の際にその不動産の存在を知らずに相続の申告手続きをしてしまい、その後税務署から指摘されたというケース。

また、相続登記がされないまま時間が経過してしまい、遺産分割がスムーズに進まないこともあります。相続税の計算は相続財産全部に基づくため、所有不動産を把握できないことで払わなくても済む多額の相続税を納めなくてはならなくなります。次世代のためにも相続手続きをしていかなければなりませんね。



### 【座右の銘にしたい名言】



できないのなら、やらなければならない。やらなければならないのなら、できる。 アンソニー・ロビンズ (アメリカの神経言語プログラミングコーチ)