

アプローチレター

新年あけましておめでとうございます。

本年も何卒よろしくお願ひいたします。

毎年12月、清水寺で発表される「今年の漢字」。その年の世相を表すものとして、楽しみにされる方も多いのではないかと思います。

2025年は「熊」。全国各地で熊出没が相次いだことやパンダ（熊猫）の中国への返還が話題となつたことから選ばれたそうです。

今年はどのような漢字が選ばれるのでしょうか。良い字が選ばれるような明るい年であればと願うばかりです。

令和8年1月号 NO.47



【インデックス】

1. 決済
2. 司法書士から見た相続対策失敗事例ワースト3
3. アプローチ相談室
4. アプローチ女子会
5. アプローチ外部講師派遣のご案内
6. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内

【担当】

加藤 聰
安立 裕司
秋田 英律
今村 実可

1. コラム 「決済」

我々司法書士の業務の中に「決済」と呼ばれる業務があります。

「決済」とは不動産売買に伴いその物件の所有権の移転と残金の支払いを行う事で一般的には銀行等の金融機関に売主、買主、仲介業者、司法書士が集まりそこで、司法書士が人・物・意思の確認をし、必要書類が整つた段階で実行(お金を動かす)して頂く事になります。

我々アプローチの司法書士は日々数多くのこの「決済」という仕事をさせて頂いております。本当にありがたい事です。

この「決済」において我々の仕事は最初の5分、長くて10分で完了し実行して頂くのですが、この「決済」が終了する(残金等の振込が完了し現金が出てくる)までには早くも30分、通常1時間、遅いと1時間半から2時間という時もあります。

司法書士となって30年以上、年間数百の決済の待ち時間を計算すると丸一年分(365日×24時間=8760時間)ぐらい待っている計算になります。とても人生を無駄にした気がして恐ろしくなってきました！

近年日本は世界と比べ生産性が悪く賃金が上がらないと言われるのも仕方がないですね！



さて、この長い待ち時間を過ごすにあたりお話し好きの売主様や買主様がいらっしゃったり、話題豊富な仲介業者であったりすると我々も楽なんですけどもそういう時ばかりではありませんので、長い間司法書士をやっておりますと臨機応変に楽しい話を振ったり、いざという時に盛りあがる万人受けするネタをいくつか持つていなければなりません。

また、この「決済」の中には重苦しい雰囲気の時もあります。当事者の仲が悪い場合、仲介業者への不満が溜まっている場合、借金返済のためとか、離婚に伴い売却するなど本当は売りたくないのに売却せざるを得ない場合などは楽しい話題は成立しませんので、ただただ時間が過ぎるのをおとなしく待つ事になります。

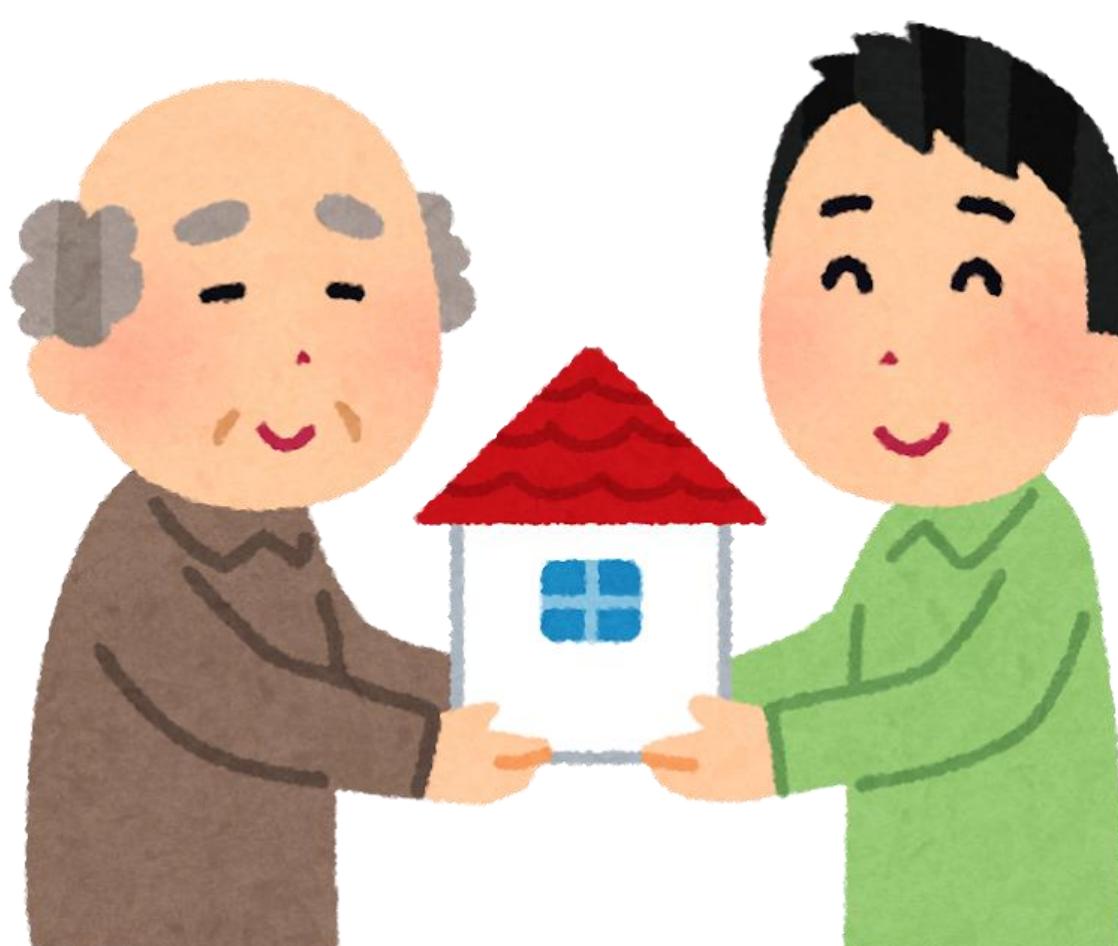
昨年末に立会いました決済で高齢の売主様がとてもニコニコしていらっしゃるので「何か良いことがあったんですか？」とお聞きしたところ、今回の売却物件は自分が生まれ育った自宅兼店舗だが息子が商売を継がないので売却する事になり、この土地には半年後に斎場が出来ると話されました。既に息子には必ずここで葬儀をするように言ってあるとの事。

最近はほとんど自宅ではなく斎場で葬儀をすることが一般的であるかと思いますが、この売主様は自宅であったこの場所で葬儀をし、出棺出来る事がこの上なく嬉しくて斎場が完成するまでは絶対に死ないと決めましたと笑っていました。

このような和氣あいあいな「決済」は自分自身も楽しくなり幸せを感じます。同じ時間を過ごすなら絶対楽しい方が良いですからね。

さて、今年も売主様、買主様両者が心から喜んで売買される「決済」にたくさん立ち会える事を願っております。

加藤 聰



2. 司法書士から見た相続対策失敗事例ワースト3

担当：安立裕司

—相続税は下がったのに、相続は失敗した—

これは、私たち司法書士が相続の現場で、実際に何度も耳にしてきた言葉です。

1. はじめに

相続対策と聞くと、多くの方が「相続税をいかに減らすか」を思い浮かべます。確かに、相続税は決して軽い負担ではありません。払いたくはありません！！

しかし、私たち司法書士が日々向き合っている相続の現場では、相続税を下げるだけを目的に行つた対策が、結果として家族関係や財産に大きな問題を残してしまった事例を数多く見てきました。相続税は下がったのに家族が揉める。これが相続対策の失敗です。

本特集では、司法書士の立場から見て、『これはやってはいけなかった』と断言できる相続対策の失敗事例ワースト3を、一般の方にも分かる形でご紹介します。

2. 最初に結論をお伝えします

相続対策の成否は、相続税がいくら下がったかでは決まりません。一番大切なのは、家族が揉めないこと。これに尽きます。

それを無視して税金だけを見て行つた相続対策は、たとえ相続税が下がっていても、失敗に終わることが多いのが現実です。

ワースト1 相続税対策目的のアパート建築

時価評価額1億円の土地に、1億円で賃貸アパートを建築。

建築会社の営業マンからは、年間家賃収入800万円、利回り8%と説明されましたが、土地と建物を合わせた投資額は2億円。

実質利回りは約4%にとどまりました。

相続後、相続人は「相続税は下がったが、引き継ぎたい不動産ではなかった」と悩むことになりました。

いっそのこと売ろうと思いましたが、賃貸物件は利回りの逆算で売却となります。つまり、年間家賃収入800万円だと、利回り8%とすると1億円、6%でも1億3300万円でしか売れません。結局、価値が下がったから相続税が安くなっただけで、大損です。安いアパート建築は避けた方が良さそうです。

【結論】

相続税は下がったが、相続人に「売れない・儲からない不動産」が残り、これを誰が相続するかで家族が大モメ。

ワースト2 土地を子どもたちに持分贈与して共有にしたケース

相続財産を減らす目的で、自宅の土地と建物を、何年もかけて、子ども3人に3分の1ずつ贈与しました。

確かに、相続財産は減ったので相続税は贈与しないときと比べれば安くなります。当初は問題がないように見えましたが、相続後、

- ・1人は売却したい
- ・1人は住み続けたい
- ・1人は関心がない

という状態になり、話し合いはまとまらず大モメに。

結果として、そのままの状態が続き、誰かの相続が発生したら更にややこしいことになる危険をはらんだまま、共有状態が続いています。

【結論】

節税のつもりが、「誰も自由に使えない土地」を作ってしまった。

ワースト3 家族に黙って行った養子縁組

父が、長男の孫を、長女に黙って養子にしていたことが、相続後に発覚しました。

確かに、法定相続人が増えれば、基礎控除額が増えて、相続税は減ります。でも、後から知った長女は強い不信感を抱き、遺産分割協議は難航。最終的には調停に進み、相続税が減った分以上の時間と費用を失い、家族仲も最悪となりました。

【結論】

法律的に有効でも、相続対策としては最悪の結果を招いてしまいました。

司法書士としてお伝えしたいこと

これら3つの失敗事例に共通しているのは、『税金だけを見て、相続全体を見ていなかった』という点です。

相続税は、納めれば終わります。
しかし、相続で壊れた家族関係は、絶対に元に戻りません。

相続対策は、「できるかどうか」ではなく、「やってよいかどうか」で判断すべきものです。

最後に

もし、

- ・今行っている相続対策が本当に大丈夫か不安
- ・すでに対策をしているが、失敗していないか確認したい
- ・子どもたちに争いの種を残したくない

そう感じられた方は、一度専門家にご相談ください。

私たちは、相続が「争い」ではなく、家族にとって納得できる「引き継ぎ」になるよう、事前の整理と確認をお手伝いしています。

3. アプローチ相談室～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～



担当：秋田英律

Q

未成年者が所有している不動産を卖りたいけどどんな手続きになりますか？



A

未成年が不動産を売却するには、2つの方法があります。

①未成年本人が売主として契約や登記手続きをする方法

未成年が法律行為をする場合は法定代理人の同意が必要です。

法定代理人とは親権者、通常両親になります。

したがって、両親の同意書があれば契約・登記手続きができます。

親権者が1名しかいない場合は、当該親権者1名の同意で大丈夫です。

②親権者が売主になって契約をする方法

親権者が法定代理人として売主となって手続きをすることも可能です。

この場合は、書類に署名捺印をするのは両親のみとなり、未成年者の署名捺印は要しません。

法定代理人であることは戸籍謄本等で証明します。

4. アプローチ女子会

担当：今村 実可

新年あけましておめでとうございます。

2026年のアプローチ女子会記事の初回を担当致します。

私は、旅行が趣味で今年中に47都道府県を全制覇することを目標にしています。そんな旅行中に心に残ったエピソードをご紹介したいと思います。

少し前の愛媛旅行での出来事です。アメリカから来た4人組が、しきりに自動販売機の写真を撮影していたので、「何をそんなに撮影しているの？」と話しかけてみました。すると、「アメリカでは冷たい飲み物を販売する自動販売機しかないんだ。温かい飲み物が買える自動販売機はすごく珍しくて写真を撮っているんだ。」と教えてくれました。私は、あんなに色々な面で発展している国なのに、冬でも冷たい飲み物しか自動販売機で買えないことに驚くと同時に、“寒い時には温かい飲み物を飲めるように”という日本人の心遣いに感銘を受けました。私も、小さな心遣いを積み重ねてお客様に少しでも喜ばれる仕事をしていきたいなと思った出来事となりました。

本年も、どうぞよろしくお願ひいたします。

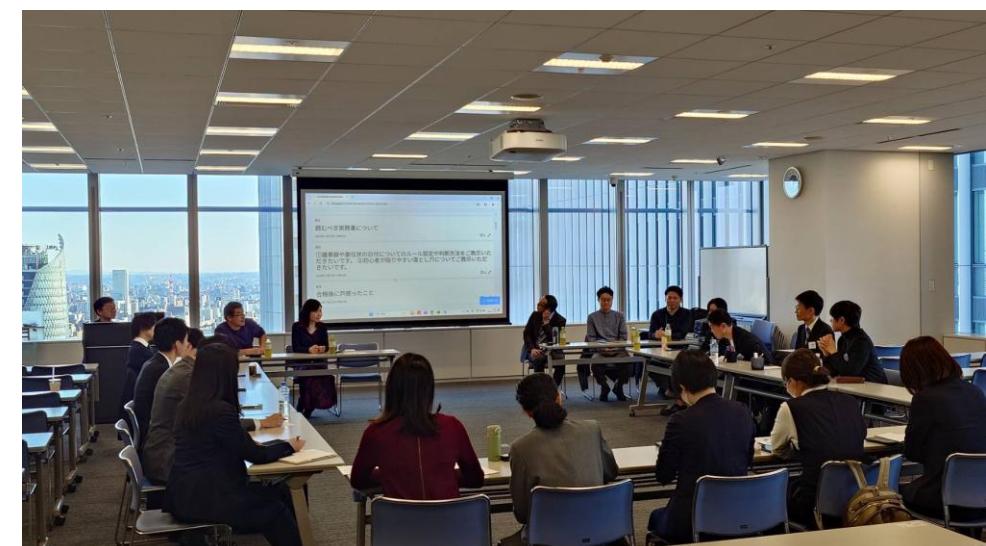
5. アプローチからのお知らせ

R7.11.29

当事務所の司法書士田中真由美が、JPタワー名古屋33階にて行われた「合格後の未来を描く司法書士としての選択肢2025@Nagoya」で講師をさせていただきました

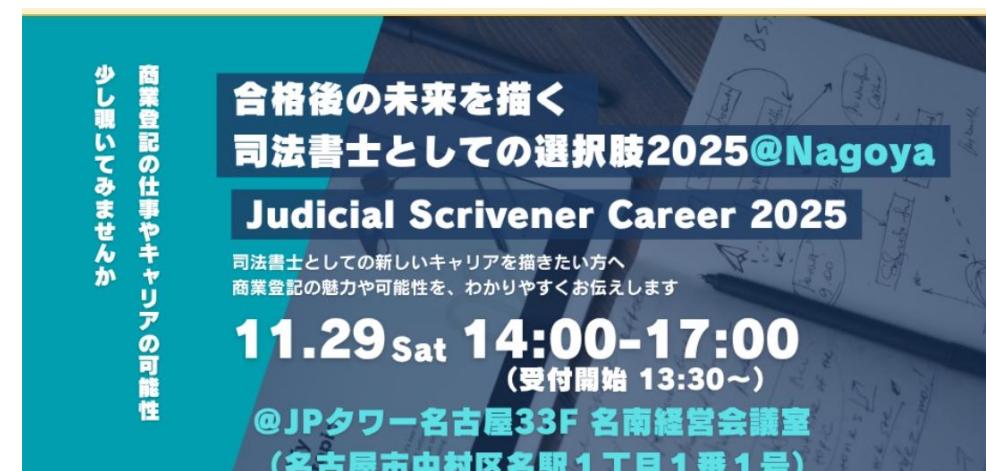
商業登記の仕事やキャリアに関してお話をさせていただきました。

ご参加いただいた皆様ありがとうございました。



R7.12.16

当事務所の安立裕司が、昭和区の高級老人施設 認知症カフェにて、相続セミナーを行いました。ご参加いただいた皆様ありがとうございました。



【名古屋開催】合格後の未来を描く - 司法書士としての選択肢 (11/29(土)@JPタワー名古屋 33階 名南経営会議室)

イベントは終了です | 名古屋市中村区名駅1丁目1-1 | By 新・商業登記が大好きな司法書士の会 (旧・商業登記が大好きな司法書士の会)

スキルアップ／資格

スキルアップ

法律

働き方

キャリア

6. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1900件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様のお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていこうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講演内容については、ご要望に沿えるように致します。

休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

7. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ（AMC）」を運営しています。おかげ様で、2025年12月現在、850名を超える会員数になりました。

年会費等は一切ありません。

なお、入会後、ご相談等いただく際は、AMC会員様である旨をお申し出いただくようお願い申し上げます。あなたの人生に「安心」をお届けする「アプローチメンバーズクラブ」。この機会に、ぜひご入会下さい。

入会10大特典

無料 特典	1 特製ブック等プレゼント(非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。 「相続ブック」「卓上カレンダー」など、 今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間10,000円・税別)となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ アプローチレターの提供(発行時) その他お役立ち情報の提供
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。 無料セミナーも当然お知らせいたします。 外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家(弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせて頂きます。 ・初回相談無料・個別業務10%Off
	7 相続対策コンサルティング	当事務所提携会社による相続対策コンサルティング ・初回無料
割引 特典	8 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、 当事務所規定の報酬の10%OFF
	9 財産管理表の作成	通常料金100,000円・税別～を50%OFF
	10 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を10%OFF

※各種セミナー開催のお知らせ、その他お役立ち情報につきましては、メールアドレスをご記入して下さった方のみに配信させて頂きます。

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel(052)228-0713 Fax (052)228-0714

<http://www.approach.gr.jp> soudan@approach.gr.jp

