

アプローチレター approach

令和2年1月号NO.28

寒い日が続いていますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？「寒いし外出るのが億劫～！
部屋の中でおいしいもの食べてぬくぬくしたい～」気持ちはとっても分かりますが、
何事もはじめが肝心！

正月明けに驚かれないよう、正月太りを予防する過ごし方をご紹介します

①はじめは温かいスープを飲む

内臓が冷えていると、胃腸の動きが悪くなります。まずは胃をあたためて。

②ストレッチをする

冷えは特に下半身を太くしてしまいます…。血流をよくすることで、エネルギーを消費しやすい体に！
アプローチ一同も気だけではなく体もひき締めてまいります。

 アプローチレター製作委員会 



【インデックス】

	【担当】
1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～	加藤 聡
2. 特集「究極の共有問題解決法！」	安立 裕司
3. アプローチ相談室	中野 修行
4. アプローチ女子会	小田 美早
5. アプローチからのお知らせ	三浦 千穂
6. アプローチ外部講師派遣のご案内	
7. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内	

1. コラム 「 信 託 」

最近、民事信託の依頼や相談が増えてきました。平成18年に信託法が改正され、今まで出来なかった事が出来るようになり、使いやすくなった為です。

そもそも信託とは、委託者がある目的（信託目的）のために自分の財産（信託財産）を信頼できる受託者にまかせ、管理や処分をしてもらい受益者にその成果を還元するしくみであり、その起源は中世ヨーロッパといわれています。

また、「信託」という言葉は日本国憲法前文の重要なところに記載されています。「そもそも国政は、国民の厳粛な信託によるものであって、その権威は国民に由来し、その権力は国民の代表者がこれを行使し、その福利は国民がこれを享受する。」

つまり、委託者及び受益者は我々国民、受託者は国会ということですね。偉い国会議員の先生方には毎日つまらない事ばかりしないで、我々国民から託された大切な日本国、多額の税金等を有意義に使ってほしいですね。



代表司法書士
加藤 聡

2. 特集 究極の共有問題解決法！

担当：安立 裕司

皆さん、こんにちは。

司法書士の安立裕司です。

今回の特集は、悩まれている方の多い「共有問題」についてです。

親族と共有、夫婦で共有、他人と共有。いろいろな共有状態がありますが、共有のやっかいなところは、売却等の処分をするには 全員一致でなければならないところ。1人でも処分に反対の人がいると、ほとんどの場合、処分することはできません。

仲が良いうちは話し合いにも乗ってくれますが、話がこじれてしまうともう何ともなりません。

今回は、その様な共有問題を解消する究極の方法をお伝えします。

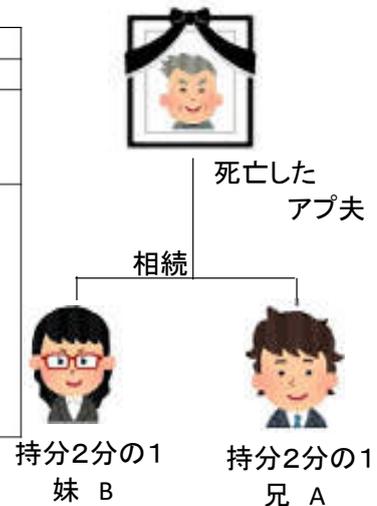
1. 共有問題の典型事例

共有になるきっかけは相続が非常に多いです。

特に理由もなく、とりあえず、法定相続分で名義を付けてしまう、というパターンがその典型。これは、問題の先送りに過ぎず、将来に禍根を残します。

例えば、親が所有していた貸し駐車場を、親の相続の際に、兄Aと妹Bの各2分の1の共有名義にしてしまう様な場合です。

権利部(甲区) (所有権に関する事項)			
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	権利者その他の事項
1	所有権移転	平成14年5月9日 第12345号	原因 平成14年5月9日売買 名古屋市中区錦二丁目2番13号 司法 アプ夫
2	所有権移転	令和1年10月1日 第17896号	原因 令和1年7月1日相続 共有 名古屋市森山区錦二丁目2番13号 持分2分の1 司法 兄A 名古屋市西区森二丁目13番2号 持分2分の1 司法 妹B



賃料が入ってきますので、それを半分ずつ分ければ問題はないのですが、

年月が経てば、人の環境や事情は変わってきます。どちらかが、まとまったお金が必要となつて、売却したい、とか、ここを担保に銀行から融資を受けたいと思っても、もう1人が協力してくれないと、何もできません。

そのうち、仲が悪くなって、協力どころか、話し合いにも応じてくれないなんてことも結構あります。そうなったらもうお手上げ。

相続のときにちゃんと話し合っておくんだって思っても後の祭り。財産凍結です。こんな例は沢山あります。

無料 相続・遺言 相談会実施中

0120-512-432

2. ではどうする？

この様な財産凍結状態になってしまったら、皆さんどうしますか？
現実には、次の様な感じですよ。

- ①自分の持分だけを売却し、いくらかのお金を手に入れる。
- ②諦めて、時間だけが経過する。

意外と知られていませんが、実は、共有持分だけを売ったり、担保に入れることはできます。他の共有者の同意や協力は必要ありません。

但し、その共有持分の価値＝価格はものすごく低くなります。
例えば、前記の貸し駐車場の時価が5000万円だったとして、Aさんが自分の持分2分の1を売ろうとした場合、いくらぐらいになるのでしょうか？

一般の方がその様な共有持分を買ったとしても、自由に使えませんので、市場で売れることはまずありません。その様な共有持分を買うのは、それを専門にしている不動産会社ぐらいです。

土地全体を売ったら5000万円とすると、各人の取り分は2500万円のところ、その様な業者がAさんの持分を買う場合、いくらぐらいになるのでしょうか？ 正確にいくら、とは言いますが、数百万円になってしまうこともあります。「半値八掛け二割引」という言葉がありますが、とにかく、すごく安くなってしまいます。

それでも早く共有状態から脱したいと思われる方だけが①を選択しますね。そんなの損だから嫌だ！という方が②「諦めて時間だけが経過する」を選択します。どちらにせよ、恨み辛みが増すことは間違いありません・・・。

3. 共有問題解決法

そこで、ご提案！ 法律を使いましょう。

民法は、第258条で「共有物の分割について共有者に協議が整わないときは、その分割を裁判所に請求することができる」と定めています。これは、民法が、単独所有を原則、共有を例外と考えているからです。だから、共有状態であれば、分割を裁判所に訴えることができます。しかも、裁判所は、必ず、共有状態を解消する判決を出さないとイケません。

これは考えてみるとすごいことです！ 必ず解決できる！ということです。

共有解消の方法は、

- ①実際に不動産を分割する（現物分割）
- ②相手の持分を買い取る（価格賠償）
- ③第三者に土地全部を売却して代金を分ける（換価分割）



の三つ方法があります。

ここで勘の良い方はあれっ？と思うかも知れません。

①と②はまだ分かるけど、③の第三者に売却って、それができなくて困ったのになら。

そうなんです。この売却には、売却に反対していたBさんの同意は不要。つまり、競売（きょうばい・けいばい）で強制的に売却するんです！ ここがすごいところ。必ず解決できる！という理由はここにあります。しかも、判決の前に、相手と和解もできます。

つまり、話し合いを拒否していた相手を裁判所に呼び出し、そこで任意に合意することも可能ということです。裁判所からの訴状を無視したら、基本、訴状通りの判決が出るので、普通は無視されません。

なので、話し合いを拒否する相手を話し合いの土俵に乗っけるために、この訴えを起こすのも有効です。今まで、なぜあまり使われなかったのか不思議なくらいです。

4. おわりに

身内に対して訴訟を起こすなんて、とか、費用がかかる、とか、お気持は分かります。ただ、何もしなければ解決はしませんし、その問題は、次世代に引き継がれてしまいます。どうせこじれた関係ならば、訴訟を起こして、法律で解決することもアリではないでしょうか。裁判所が関与することで、意外と相手も納得するかも知れません。「法の不知はこれを許さず」。法律を知らないことで不利益を受けても、それは、その人の責任だ、という法格言です。法律は、トラブルを解決するためにあります。共有問題でお困りの方は、ぜひ一度、ご相談下さい。



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：中野 修行

遺言は書いておいた方がいいのでしょうか？

遺言書を残すメリットは以下のようなものがあります。

- **相続人同士がモメることがなくなる。**
遺言がない場合、相続人間の遺産分割について争いが発生する可能性があります。相続人が多ければ多いほど、全員の意見を一致させるのは、難しくなってきます。
- **相続人が遺産分割の内容について悩まなくてすむ**
相続人全員で、誰がどの財産をもらうのか話し合わなくてすむので、時間と手間がかかりません。
- **相続人以外にも財産を渡すことが出来る**
相続人以外にも、自分の財産をあげることができます。
※ただし、相続人の遺留分を侵害することはできません。

遺言の最も大切な要素は、遺言者の生前の気持ちをそのまま反映させることにあります。自分の財産をどうするのか、人生最後の気持ちを表す文書です。

残された相続人のため、また自分のためにも遺言を作成しておくことをオススメします。



4. アプローチ女子会～アプローチの女子社員が、とにかく好きに書きます～

今回の「アプローチ女子会」は番外編です！

担当：小田 美早

今事務所で取り入れている「識学」についてご紹介をしようと思います！

識学は「経営者・マネージャー・部下、全ての社員が無駄なストレス無く、仕事に集中できる組織」を作り上げ、成果をあげる為のマネジメント理論です。

司法書士法人アプローチでは、この理論を取り入れ、毎月研修を行っています。

例えば、『部下が求めるのは成長ですが、「成長する場を与えるためにリーダーがすべきこと」は何でしょうか？』みなさんはどう思われますか？

識学的に言うと、①結果を明確にする

②不足の明確化（結果を出すために何が足りないか）

③次の結果の明確化

④なぜ未達だったのか

これを目標設定から見て、どうだったのか経過を分析します。

それができてから、次の新たな目標を立て、実践に取り入れていくと行ったことを行っています。

実際に識学を取り入れて、仕事の実務において「やらなければならないこと」がはっきりし、「優先順位」がつけられるようになり、効率化され、パフォーマンス力が向上したと実感しています。

私も、定時に帰れるようになりました！（笑）

是非アプレターをご覧の皆様で、ご興味がある方は社員にお話を聞いてみてくださいね！



5. アプローチからのお知らせ

◎令和1年11月22日 第43回 アプローチセミナーを開催しました！

今回、「不動産屋が教える！？筋トレの素晴らしさ」をテーマに

株式会社総和不動産 取締役 川元英揮先生に講義していただきました！

効果的なトレーニング方法や、どうしたらジムを継続的に続けるか？などをわかりやすく講義してくださいました。質問も多く飛び交い、充実した講義でした。

川元先生、ありがとうございました！！



◎令和1年12月14日 第14回 登記塾を開催しました！

司法書士の安立裕司と田中真由美が講師をさせていただき、登記簿の読み方から登記手続、民法、さらには実務上の問題点・注意点まで、不動産に関わるお仕事をしている方に必須の知識・考え方をレクチャーさせていただきました。約11名の方にご参加していただきました。

ご参加してくださった皆さま、本当にありがとうございました！！

◎令和1年11月16日 司法書士田中真由美がアスト津でセミナー講師をさせていただきました！

100年時代のための終活セミナーで講師を務めさせていただきました。

テーマは「親の介護と実家の問題～知って納得！！認知症、親が介護になる前に考えておきたいこと～」です。約30名の方にご参加していただきました。

お招きしていただいた株式会社リンク様、ご参加者様、本当にありがとうございました！

◎令和1年12月11日 司法書士田中真由美がウインクあいちでセミナー講師をさせていただきました！

12月定例勉強会にて、「不動産所有者がやっておきべき認知症対策&争族対策」

をテーマに講義をさせていただきました。

約40名の方にご参加していただきました。

お招きしていただいたFPフューチャーズ様、ご参加者様、本当にありがとうございました！

◎令和1年12月15日 司法書士田中真由美がサンヨー不動産様でセミナー講師をさせていただきました！

サロン相談会にて、「不動産を買う・売るときの得するポイントと法律のイロハ」をテーマに

講義をさせていただきました。約3名の方にご参加していただきました。

お招きしていただいた株式会社サンヨー不動産様、ご参加者様、本当にありがとうございました！

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1000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にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。
 社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、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。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
 2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
 3. 相続勉強会 (初級・中級・上級 編)
 4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
 5. "株式会社" だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
 6. 失敗事例から学ぶ事業承継
 7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～等



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)」を発足いたしました。
 皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典 **入会金11,000円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。**

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」「エンディングブック」「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5,500円)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いただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%OFF
割引特典	7 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20%OFF
	8 財産管理表の作成	通常料金55,000円～を50%OFF
	9 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20%OFF
	10 相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を20%OFF

※各種割引を適用させて頂く為、ご依頼の際はAMC会員様である旨をお申し出下さいますようお願い致します。

※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だけ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

