



## 相続登記の義務化は4/1から！

～「正当な理由」がなく登記申請義務に違反した場合、10万以下の過料～



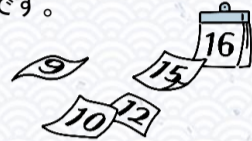
### 相続登記の義務化とは

亡くなった方の不動産を相続した人は、その不動産の所在地を管轄する法務局に、**所有権移転登記(相続登記)**をする必要があります。

いままでは、任意でしたが、**令和6年4月1日**より登記が**義務化**されました。

不動産を相続したことを知ったときから、**3年以内**に登記しなければ、**10万円以下**の過料がかかります。過去の相続分も義務化の対象です。

### いつから数えて3年以内か



“相続を知った日”とは、自己のために相続の開始があったことを知り、かつ、その所有権を取得したことを知った日のことです。つまり、自身が相続人であることを認識していても、相続財産に不動産があることを知らなければ、登記義務は生じないこととなります。

遺産分割協議書が成立した場合は、自身が相続人であることも、その取得財産に不動産があることもわかっている訳ですから、その成立日から3年以内となります。

相続人であり、相続財産に不動産があることもわかっている場合で、遺産分割協議が成立しなかった場合も3年以内の登記申請は必要となります。一旦、法定相続分で登記申請し、その後、遺産分割協議書が成立した日から3年以内に、その内容を踏まえた相続登記を行うこととなります。

義務化の施行日(令和6年4月1日)以前に発生していた相続にも遡及して適用されます。つまり、過去に相続した相続登記未了の不動産も登記義務化の対象となります。この場合には、施行日または不動産を取得したことを知った日のいずれか遅い日から3年以内に申請することとなります。これも正当な理由なく期限内に申請しなければ、10万円以下の過料となります。

### 登記ができない「正当な理由」とは

考えられる例は、①数次相続が発生して相続人が多数にのぼり、相続人の把握や資料収集に多くの時間を要するケース、②遺言の有効性や遺産の範囲等が争われているケース、③申請義務を負う相続人自身に重病等の事情があるケースなど。公平性を確保する観点から、今後省令等で明確に規定する予定です。



### 期限内に相続登記ができない場合

遺産分割協議において相続人間で意見がまとまるとは限りません。その場合の救済措置として『**相続人申告登記**』というものがあります。

これは、**単独**で「この不動産の相続人です」と言う仮の申請になります。この相続人申告登記をした相続人は、相続登記の義務を果たしたと扱われるため、**3年**が経過しても過料が科されることはありません。あくまで暫定的な手続きで、第三者へ所有権の権利を主張できませんので、改めて相続登記は必要となります。

## 桐生相続相談室

相続について、お気軽にご相談ください。  
一日3組の予約制です。

申告期限は  
10ヶ月です

無 料 相 談 会

4/8(月)・21(日)・29(祝)  
9時～12時 13時～17時

☎ 0120-714-960

税理士法人向田会計  
桐生市末広町6-10

### 《成功する新規事業参入》

## バレルサウナで躍進



中小企業経営者にとって「新規事業参入」は、勇気のいる行為であり、ある種の「賭け」でもあります。よほどの覚悟と計画性、加えて運が必要だということは想像に難くありません。

茨城木工は、1956年創業の基石の製造販売を手掛ける会社です。大手玩具メーカーの卓上将棋盤・碁盤の製造を始めて以降、国内シェア8割を締め、現在はプロの対局に用いられるような高級製品も手掛けています。「国内シェア8割と言っても、単価が低く利幅も小さい。既存の製品にだけこだわっている、自社の存続が危うい。」と感じ、付加価値の高い新規事業への開発を始めました。泉社長が無類のサウナ好きであることから、サウナに目をつけました。



●BURROWの開発には同社の木工技術が凝縮されている ●木目の鮮やかさが際立つ内装 ●製造販売からメンテナンスまで自社の職人が手がける

新規事業への後押しとなったものは、長きにわたり培ってきた木材加工の知識とノウハウでした。「当社の自慢は切る・削る・表面を滑らかに整えるといった木工技術の高さ」と豪語するだけあり、試行錯誤を繰り返しつつもコロナ真只中に製品第一号が完成します。

「コロナ禍の影響で木材の需給バランスが崩れ、全国的に木材が入手できない状況に陥りましたが、当社はそれ以前に一定量を確保していたので安定して製品の試作ができました。」運も味方しました。

展示会への出展など販促活動に注力すると、現下のサウナブームを追い風にすぐさま注文が殺到しました。1台あたり約200万円と高価ですが発売当初から売れ行きは好調、これまでの販売数は200台を越えました。

「現状維持は衰退のはじまり」とよく言われますが、会社の成長を促すには時代の変化に合わせ事業を仕掛ける必要があるようです。

～戦略経営者 2024年2月号より～

～顧問先のご紹介～

## 恵栄建設 株式会社

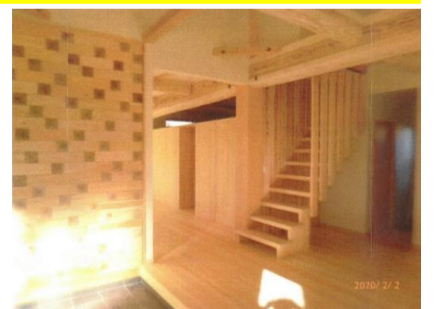
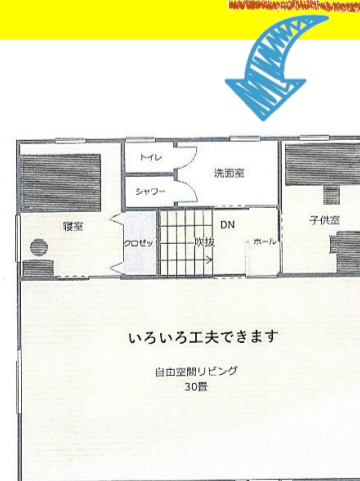
様

～造りつづけ半世紀。モデルハウスをぜひ見に来てください～



自由派の家

2020/2/2  
モデルハウス



地震への対策は当たり前。  
ZET水準の省エネ住宅で、丈夫に作り賢く使う。  
未来の木造住宅は、大空間を実現しています。

とくえいけんせつ  
0120-551-406

自然素材の住まい  
JJP工法  
木材の欠点を克服する技術  
恵栄建設株式会社

