

取組事例4 【神奈川県発】



さいとう りょう
齋藤 竜

家族信託専門士
司法書士
相続コンサルタント

金融機関、ハウスメーカーなどの団体から一般の方向けの講演依頼や各団体の営業職員向けの勉強会の講師も受任、年間60件以上の講演活動を精力的に行っている。家族信託をはじめ、相続・生前対策のコンサルティングを行いながら、営業職員向けの相続業務支援を行うなど、司法書士兼相続コンサルタントとして活動している。

1. 信託に取り組んだきっかけ

私は民事信託、家族信託という言葉は聞いたことがあったものの、実際に扱ったことはありませんでした。2015年の10月に、家族信託普及協会（以下、普及協会）の宮田浩志先生のお話を聞く機会があり、その当時関わっていたある案件の解決方法として信託が使えるのではないかと感じました。

その案件とは、3世帯住宅で同居していた父（母は既に他界）が亡くなり、相続人である70代の長男と長女が同物件に居住しており、共に相続権を主張し、やむを得ず共有で相続登記をすることになったものの、共有後の出口戦略について悩んでいたというものです。ご家族の意向としては、長女の娘夫婦には子がいないことから、最終的には長男家族に自宅を引き継いでもらって構わない。長女としては、元気なうちは自宅に住みたいが、施設に入ることになったら、娘の負担にならないよう、自分の居住部分を賃貸に出して生活費を賃料収入から賄ってもらいたい。自分（長女）が亡き後は娘も利用できるようにし、娘が亡き後は長男の家族に譲りたいとの意向でした。

自分がこれまで中心的に活用していた生前贈与、遺言、死因贈与、任意後見制度等だけでは解決することが難しく、悩んでいる時に宮田先生のお話を聞き、これは家族信託が使えるのではないかとひらめいたのです。普及協会に早速入会し、当時家族信託について出版されていた書籍を買い集めて勉強を始めました。

2. 提案から受注まで

調べた結果、まさしくこの案件に使えると確信をし、お客様に提案したところ、是非進めたいとご依頼をいただきました。

ただ私は、実際に信託契約書を作成したことがないため、書籍を参考に信託契約書案を作成したものの、信託契約書に問題がないか自信が持てなかったため、普及協会のセカンドオピニオンサービスで信託スキーム設計のご協力をいただき、信託契約書、登記原因証明情報などを完成させました。公証役場やお客様とのやりとりを数回重ね、提案から契約、登記に至るまで合計3カ月弱かかりましたが、無事手続きが完了しました。

3. 家族信託の提案に取り組んで

信託スキームの設計で、お客様との時間の共有を重ねることで、信頼関係を築くことができます。つい先日も、認知症対策として空き家になった実家の管理を目的として家族信託を活用したお客様がいたのですが、最終的に実家を売却のご相談までをいただいています。信託スキームは、契約時だけでなく、その後契約が終了するまで効力が続くので、お客様に何かがあれば、まずは相談されると

いうポジションに立てることを実感しました。

今では一般の方や資産家の方など多くの方のお手伝いを担当させていただいていますが、いずれも親世代（委託者）のみならず、受託者（子世代）も巻き込んで、数回の面談と提案を通じてスキーム設計し、お客様家族との強い人間関係・信頼関係を築くことができています。

4. 今後の課題や将来展望

私の事務所がある横浜市は300万人都市ですが、意外と家族信託が普及しておらず、実際にスキームの提案、設計や契約書作成ができる専門家は少ない地域です。

5月に私がハウスメーカーでの家族信託セミナーの講師を担当し、そのセミナーを聞き興味を持っていただいた方（長女と次女）から高齢の父について家族信託を活用したいとのご相談をいただきました。駅前の老朽化した貸しビルの他、アパート、自宅、預貯金があるとのこと。成年後見制度については理解していましたが、活用すると検討している相続対策ができなくなる可能性があるという話を知人から聞いていたようで、成年後見制度の活用を躊躇されていました。

80代後半の父はまだ判断能力はあるものの、認知症が徐々に進んでいることや、老朽化した貸しビルは先祖伝来の土地であり守っていきたいが融資を受けなければ修繕できないこと、母も80代で今

は元気だが将来はわからないなど、不安をお持ちでした。そこで、長女次女と打合せをし、委託者父、受託者長女、受益者父、第二受益者母とする受益者連続型信託を提案し、信託スキームの設計と契約書の内容も決まり、お父様に説明に行く日程も決まりました。

ところが、面談日の3日前に父が庭先で転び、頭をうち緊急入院したとの連絡を受け、日程を延期しました。

退院後、お父様との面談したのですが、ご自身の名前や住所などの質問や、信託の内容など理解できる状態ではなく、やむを得ず家族信託の手続きを断念しました。長女の、「入院するまでは話の受け答えなど問題なくできたが、今となってはもうできない、もっと早く家族信託を知っていればよかった」との言葉が今でも印象に残っています。

もっと多くの方が家族信託の制度を知ることができるよう、家族信託の提案ができる方を増やし、一般の方にも家族信託制度が認知され普及していくことが必要と感じました。現在、信託を提案できる人間（コーディネーター）を増やすことを目標に、信託の知識や事例にとどまらず、私が扱った実際の事案をもとにした、信託を活用した提案方法の勉強会を2カ月に1回のペースで開いています。勉強会は参加者に実際に設計や提案書を作成していただき、自身が持つ保険、不動産など生前対策商品の提案につなげられるよう実践形式の内容としています。