

信託契約の発効時期

一般社団法人家族信託普及協会 代表理事 司法書士 みやた ひろし 宮田 浩志

条件付信託条項

高齢の親の財産管理に家族信託を活用することを検討する際、親側から、「今はまだ元気だから、将来元気じゃなくなった時に子どもに管理を任せられる仕組みにしてほしい」という要望を聞くことがあると思います。

このようなニーズを受けて、信託契約において、信託の開始時期に関し特別な条項を置くケース、つまり信託契約を条件付にするケースを目にします。実際に目にした例を踏まえ、下記にサンプルとして好ましくない条項例をあげます。

信託契約の開始時期に関する例

- ① 委託者が認知症になったとき
- ② 委託者が主治医から認知症と診断されたとき
- ③ 委託者が判断能力を喪失したとき
- ④ 委託者が受託者に対し信託契約を発効すべき旨の意思表示をしたとき
- ⑤ 委託者につき成年後見開始または保佐開始の審判が下りたとき
- ⑥ 委託者につき要介護認定が4以上となったとき

ここからは、上記①～⑥の条項がなぜ好ましくないかを解説します。

①は、「認知症」の定義が曖昧であるという問題があります。認知症であることを誰がどのように判断すべきか不明確です。信託契約の開始時期は、法律行為の効力発生日を意味しますので、誰が見ても明確でなければなりません。漠然とした定義に基づく発効時期の定めは避けなければなりません。

②は、主治医が判断するという点においては、①よりは具体性が出てきます。しかし、「主治医」というのは誰になるのかという疑問が生じます。また、診断書の発行をしてもらわなければいつまでたっても信託は発効せず、委託者側の意向を無視して、診断書の発行日を恣意的に操作することも可能となり得るという点においても問題は多いと考えます。

③も①と同様、「判断能力の喪失」を誰がどのように判断するのかが不明確ですし、法的効力の発生日の特定も難しいです。

④については、一見良さそうな気もします。ただし、もし委託者が信託開始の意思表示をする前に急病や事故等で急遽

判断能力を喪失してしまえば、信託を開始することができなくなってしまいます。信託を開始するために委託者に後見人をつけて、後見人が信託開始の意思表示を本人に代わって行わざるを得ないとなれば、結局成年後見制度下で本人の全財産の管理を実行する以上、家族信託をスタートさせるメリットが半減してしまいます。

⑤については、後見または保佐開始の審判の日をもって効力が生じるという点においては、効力発生日が明確であり、法的には問題ないといえます。しかし、そもそも成年後見制度と家族信託の併用を前提としたプランであることを考えると、④と同様、成年後見制度の代用としての家族信託の意味はなくなりますので、やはり家族信託を実行する意義・メリットが半減しかねないと考えます。

⑥についても、要介護の認定日として、効力発生日は明確であるといえます。しかし、①～③と同様、根本的な問題として次のような実務上の問題が生じます。つまり、委託者の判断能力が喪失していれば（要介護度と本人の判断能力の有無は無関係ですので、要介護度が高いからといって判断能力がないとも言い切れませんが）、そもそも委託者本人名義の預貯金口座から受託者が管理する信託金銭の管理口座（信託口座または受託者個人名義の信託専用口座）への金銭の移動が実質的に不可能になるという事実です。金融機関の窓口で委託者の本人確認手続きをクリアできなければ、預金の払戻しを受けたり、送金手続きができなくなります。また、信託財産に不動産を入れた場合は、信託登記の前提として、司法書

士による申請当事者（委託者および受託者）の本人確認手続きを経る必要があります。司法書士が委託者の意思を確認できなければ、そもそも信託登記ができるのかという大きな壁にぶつかってしまいます。結果として、信託契約に基づき、委託者（老親）の金銭や不動産を受託者の管理下に置くことができなくなり、信託契約は“絵に描いた餅”になりかねないということになります。

信託の開始時期の考え方

では、信託の開始時期はどのように考えればよいのでしょうか？

その答えはシンプルです。

原則として、信託契約の締結日をもって効力発生日とすべきです。

ここで問題となるのが、「今は信託をスタートさせなくてよい」という依頼人家族、特に親側の要望にどう応えるかです。この場合、反対に「なぜ、今から始めたらだめなのですか？」と親側に問い返してみてください。

信託の開始時期を先延ばしにしたい方に対して、筆者は次のようなお話をします。

【預金凍結防止を踏まえた活用】

まず、家族信託をスタートさせても、これまでと生活スタイルは何も変わらないことを説明します。つまり、2か月に1回受け取る年金を生活費のベースとしている方は、信託契約開始後も、引き続き年金受取口座からお金を引き出して使う形は何も変わりません。年金だけではなく、収益物件からの賃料収入を生活資

金にしている方は、家賃収入は受託者が取りまとめることとなりますが、それは受益者たる親のお金なので、受託者から生活費等を受け取ればよいのです。確かに賃料収入についてのお金の流れは変わりますが、受託者を「不動産管理会社」兼「ATM」だと思って、必要な時に必要な金額を受託者たる子から受け取れば何ら支障はないはずです。

むしろ、普段使っていない預貯金口座に眠っている普通預金や定期預金は、もし親の判断能力が著しく低下すれば、好きな時に好きな金額をおろせなくなるリスク（これを俗に“預金凍結”ということがあります）があるという事実をしっかりと受け止めることのほうが重要です。親の余剰金銭が“凍結”しないように、親の“お財布”を2つに分けて、その1つを子側に預けておくというイメージになります。

まとめると、家族信託を実行しても、日常生活には基本的に何の影響もデメリットも生じないばかりか、将来的に預貯金や不動産が動かせなくなるという“資産凍結”リスクを回避できるという点で、今家族信託を実行することはメリットが大きいということがいえます。

【事業承継を見据えた活用】

さらに、賃貸物件を持つ親世代には、次のような話もします。

会社を経営している方は、その会社をいつどのように後継者たる子に任せるかという、いわゆる「事業承継」について腐心するケースは多いです。この場合、他の会社で経験を積んだ子を適切なタイミングで自分の会社に入社させ、経験と

実績を積みながら役職を上げ権限も増やし、いずれ平取締役から専務取締役、副社長、社長といったステップを踏ませることも多いでしょう。

ところが、家業たる不動産賃貸業においては、このような段階的に経験と実績を積み、ステップを踏んで後継者を育成しようという方はあまり多くありません。収益物件のオーナーたる親が急病にかかった、判断能力が低下してきたというタイミングで、急に子が賃貸経営を担わなければならない事態が少なくありません。

会社経営も不動産賃貸業も、家業の「事業承継」であることには変わりありません。賃貸借契約の内容、賃借人についての情報（個人なら年齢や家族構成、属性、人柄など）、企業なら事業内容や規模、担当者など）、管理会社との付き合い方、各戸の補修・修繕の仕方（どの修繕までを自分で行い、どの修繕からを業者に頼むかなど）、中長期の修繕計画やそのための積立金、借入条件や債務の返済状況など、賃貸経営にあたり、本来知っておくべき情報は沢山あります。やはりこれらの情報と賃貸経営のノウハウは、親が元気なうちに時間をかけて後継者に伝授していくべきものです。

この観点から見ると、「家族信託による財産管理」はとても親和性があり合理的だと考えます。親が元気なうちに信託契約を開始し、受託者たる子に賃貸経営を任せてみる。足りないところは親が子に指導・伝授し、賃貸経営の円滑な「事業承継」を目指すというプロセスは、信託による財産管理でありながら、事業承継のプロセスそのものともいえるのでは

ないでしょうか。

以上のような話をしてもなお、「今はまだ信託をスタートさせたくない」という方に出会ったことはありません。もしそのような方がいたら、それは、「今は嫌だ」ということではなく、本質的に家族に託すことに、まだ心から納得をしていないのかもしれません。そうすると、ここは原点に戻って、親と子が一堂に会する「家族会議」で、親の思い・希望、このまま何も対策を実施しない場合に生じ得る困りごと・リスクは何か、などについて、専門家を交えて家族が納得するまで話し合いを重ねる必要があると考えます。

我々専門家は、お客様家族のニーズに応えることが最重要課題であり、最終目標ではありますが、時にはそのニーズを鵜呑みにせず、客観的立場・俯瞰的立場から、お客様家族の意向の見直し・再検討のきっかけとなる提案をしたり苦言を呈することも必要であると考えます。



みやた ひろし
宮田 浩志

司法書士

宮田総合法務事務所代表。一般社団法人家族信託普及協会代表理事。

後見人等に多数就任中の経験を活かし、家族信託・遺言・後見等の仕組みを活用した「老後対策」「争族対策」「親なき後問題」について全国からの相談が絶たない。

特に家族信託のコンサルティングでは先駆的な存在で、日本屈指の相談・組成実績を持ち、全国でのセミナー講師も多数。著書に『相続・認知症で困らない家族信託まるわかり読本』（近代セールス社）、『図解2時間でわかる！はじめての家族信託』（クロスメディア・パブリッシング）がある。