



専門士の家族信託組成奮戦記

～行政書士業務を通して～

行政書士 むらた みつひろ
村田 光広

1 家族信託との出会い

私は3年前まで、サラリーマンをやりながら兼業で海事代理士、マンション管理士の業務をやっていました。行政書士の資格は10年前に取得していましたが、仕事としては使う機会がなく登録していませんでした。

しかし、50歳を目前に本格的に法律専門職として独立することにしました。その際に、専門とするマーケットを何にしようかと考え、行政書士の本流である土木・建築・運輸等の許認可、自動車の車庫証明、会社設立等などの分野はどれもベテランの諸先輩が多数存在し、明らかにレッドオーシャンであるうえに、どれもが将来人口の減少と共に小さくなっていくマーケットと考えられました。

では今後確実に拡大するマーケットはと考え直すと、やはり圧倒的な人口比率とその増加傾向が顕著な「高齢者向けサービス、特に法律系では相続(成年後見)問題」がブルーオーシャンであると思い、この分野を中心に組み組もうと考えました。

その当時、加入していた一般社団法人相続診断協会から一般社団法人家族信託普及協会(以下、普及協会)のシンポジ

ウムの案内をもらい参加させてもらいました。

ここで聞いた話は目から鱗の衝撃的なものでした。通常の民法の知識しかなかった私は「トータルな高齢者の法律問題の解決方法は、これしかない」と確信し、直ぐに普及協会に入会しました。一から信託法の勉強を始めるとともに、仲間を増やすべく所属していた埼玉県行政書士会の研修部や役員の方々、友人知人の司法書士、行政書士、税理士、弁護士にも家族信託の有用性について説いて回りました。

そして少しずつ「面白そうだね」と言われ始め、これからと思い始めた矢先、家庭の事情で実家である北海道北見市(網走の近く)に帰ることになり、事務所も移転することになりました。

2 北海道(道東地区)での活動

この最北の地で、また一から家族信託のお客様と仲間を「開拓」しなければなりません。まさに気分は「一人屯田兵」です。同業者の知り合いもない中、少ない伝手をたどって法律や会計の専門職、金融機関の方にも資料を持参して家族信託の有用性をお話しましたが、私の説明の仕方が拙かったのか、理解しても

らえるまでに少し時間がかかりました。そんな中、行政書士会網走支部長その他先輩行政書士の何名かが強い関心を示してくださり、励ましてくださいました。ともかく、協力者が現れるまでは、集客、コンサル、組成の最後まで一人でやろうと覚悟を決めました。

お客様から詳しいヒアリングを通じてコンサルティングを行い、家族信託専門士に繋ぐ役割の「家族信託コーディネーター」と、これを引き継ぎ家族信託の組成において最も重要な信託契約書を作成する「家族信託専門士」の両方の研修に出席した私としては、力の入る決断でした。

3 地方でのマーケットと信託種類の選択

家族信託は、お客様の様々なニーズを叶えることが可能な非常に優れた仕組みです。

事業承継を中心とした株式管理運用信託、目的信託、公益信託、社会貢献型裁量信託、不動産および株式管理信託、障害者支援福祉信託、ペット信託等など多岐にわたりますが、これらすべてを詳しくマスターすることは現実的には一人では無理です。

そこで私が絞ったスキームは、「認知症対策を兼ねた高齢者福祉信託」でした。しかも相続税が発生しない（全体の約90%）、ごく普通の元サラリーマン家庭のおおよその資産は、自宅と預貯金2,000万円前後を顧客とするモデルです。

なぜなら、ある程度の資産家（相続税が発生するレベル、全体の数パーセント）で、収益物件（賃貸マンション等）を持つオーナー層の場合、地元でも税理

士、弁護士、司法書士、ハウスメーカー、生命保険会社の方々が多数参戦するゾーンであり、競争相手が多いと思えたからです。

4 地方での仕事の獲得方法

地方においては、「家族信託をお願いします」と来られるお客様は皆無です。かといって、こちらから「家族信託という方法は良いですよ」とアピールしても相手にされません。

そこで、家族信託の提案のキッカケを、「遺言作成の依頼」があった時と考えました。遺言を書こうとする以上、相続、資産承継問題について関心があり、かつ専門家に相談に来られるお客様であれば、具体的な「叶えたいご希望」をお持ちの方ではないかと考えたからです。

5 事例紹介

私が受託した事例をご紹介します。

80歳の女性A様は、夫を数年前に亡くされ、お子様はいらっしゃいません。

A様と兄弟姉妹の仲はあまり良くなく、現在は姪御様が何かとA様の面顔をみられており、本人も姪御様を頼りにされています。

A様の財産は預貯金2,500万円で、年金は月約20万円という状況です。

A様は夫の相続時に親族間の揉めごとで苦労した経験から、「自分の相続について今から何らかの手を打っておきたいと考えられ、とりあえず遺言書を書いてもめごとのない形で財産のすべてを、自分の世話をしてくれている姪御様に残したい」との希望でした。

ここまでの話を聞いて、「はい、遺

言書ですね」とそこで終わってしまっ
てはいけません。続けてしっかりと話を
伺うと、遺言により自身が亡くなった後
の財産の行く先を指定はできるものの、
もっと大きな不安は、本人が存命中に認
知症や重い病になったときにどうなるの
かとのことでした。

よく考えれば当たり前のことです。限
られた身寄りの中で、自身が死に至るま
での間の生活をどうやって準備するのか
は、高齢者にとって最も大きな問題だか
らです。

第1の方法 何もしない

実際は不安に思いながらも結局は何もせずにそのまま、認知症などを発症してしまわれる方はかなりい
らっしゃると推定されます。

A様の場合、何もしなければ法定後見となります。

第2の方法 法定後見制度の活用

認知症、重度の病気になると、親族または法律専門職の方を後見人にして裁判所の管理下に置かれます。
姪御様が後見人になってくれるかどうかは、確定はできません。その点A様は不安をお持ちでした。

また、後見人に対する報酬も発生します。

第3の方法 任意後見制度の活用

A様が元気なうちに姪御様と任意後見契約を結び、認知症になったら姪御様を後見人として生活を送る
ことができます。今までの中では一番良い方法だと思いますが、親族が後見人になった場合、家庭裁判所
への報告義務、書類作成などかなりの負担となりますし、後見監督人への報酬も発生してしまいます。

第4の方法 家族信託の活用

A様＝委託者兼受益者が受託者（姪御様）と信託契約を結ぶと、元気なうちは任意の財産管理委任契約
的に機能し、認知症になったらその後は後見人制度的な役割をもち、死亡後は遺言執行的な効力を持つこ
とになります。もちろんこの制度はあくまでも財産管理の手法なので、身上監護部分は別途考えなければ
なりません。

それでも上記すべての説明をした後でA様とその姪御様は、迷いなく家族信託制度を利用することを選
択されました。

6 具体的事例の実務上の進め方

(地方での苦労話も少々)

(1) コンサルティングの段階

上記の通り、A様からの遺言作成ご依
頼の後に、より本質的なニーズを伺うこ
とで家族信託を選択されました。

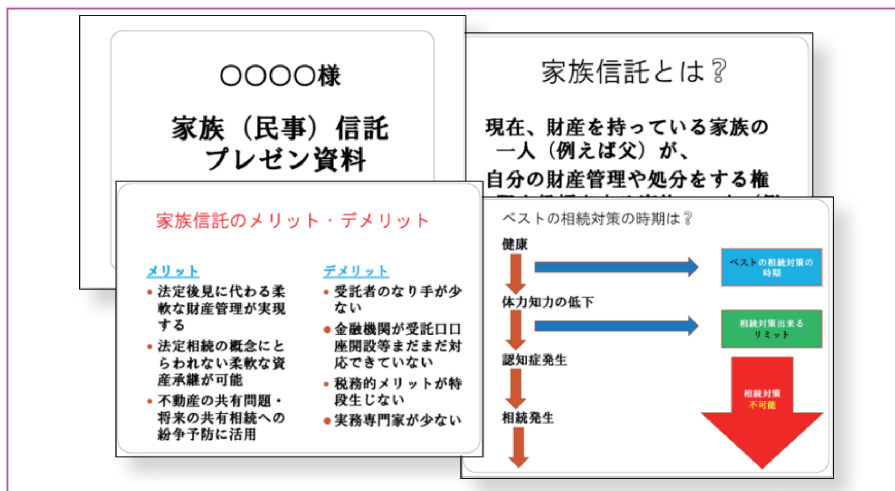
次にA様と姪御様には、家族信託のプ
レゼン資料を見せながら詳しく説明させ

てもらいました。なかなかの長時間でし
たが、二人とも最後までしっかり聞いて
くださいました。

この後、A様と姪御様の協力により、
家族の関係図、財産目録等を作成し、お
二人のご要望を反映させた家族信託の提
案書を作成しました。

通常「家族信託コーディネーター」の
立場として、他の専門士業に後工程を委

◆資料 1 家族（民事）信託プレゼン資料



◆資料 2 家族信託設計フォーム

A 子様
家族信託設計フォーム

・家族及び資産の構成
・信託の目的
・信託契約公正証書（附録）

家族信託専門士
家族信託コーディネーター
行政書士
村田 光広

〇〇様ご家族 基本情報

「家族関係図」

「家族との状況関係」

（信託に組み込む予定の対象財産）

「金融資産のみ」

〇〇銀行 定期預金	〇〇銀行 定期	〇〇証券 定期	円	（合計）
〇〇〇〇, 〇〇〇 円	〇, 〇〇〇, 〇〇〇 円	〇, 〇〇〇, 〇〇〇 円		25, 〇〇〇, 〇〇〇 円

信託の目的

A 子様の高齢による体調管理の不安、特に認知症になった場合の遺産への経済的な不安をフォローすべく、生活費、入院費等に柔軟に支出出来る仕組みを作る事

信託契約の基本構成

委託者 A 子
信託受益者 〇〇 第二受益者 〇〇
受託者 A 子

信託財産

税金のみ

信託契約の要素

信託の開始時期 契約締結時
信託の終了時期 A 子の死亡時

留意事項

信託受益者から第二受益者へ移行する場合に信託口座の移動がスムーズにできるような条項を入れておく事

託する場合はもっと詳しい提案書を書く必要があると思いますが、今回は当該信託契約書も私自身が作成します。よって、細かい点はその都度確認、調整することができますので、お客様に確認してもらうものとして簡潔に記載しました。

(2) 信託契約書作成(公正証書原案)の段階

上記提案書を元に、信託契約公正証書原案を作成しました。本来、この契約書の確認の際は、委託者と受託者の二人だけでなく、家族（推定相続人）全員が一

堂に会った場で、制度の趣旨説明と契約書の内容の確認を一条一条解説して納得してもらうようにしています。ただし、今回の A 様の事案では、遺留分の問題は生じませんので契約当事者であるお客様に対する説明に留めています。

続いて、公証役場、金融機関への対応が必要になります。

(3) 公証役場の段階

信託契約書（原案）を公正証書にしてもらうために公証役場に電話しました。

私 :「信託契約書の作成をお願いします」

公証人 :「・・・」

私 :「家族民事信託における、＜不動産及び金融資産管理処分に関する信託契約書＞です」

ここで、初めての依頼で面識のない一介の行政書士が言っても通用しないだろうと思い、以下のように伝えました。そしてその場で予約を入れ、後日公証役場に行きました。

私 :「私は一般社団法人家族信託普及協会の会員で、家族信託の普及とその案件の受託をメインに仕事をしている行政書士で、最近北見に事務所を移転し、初めての依頼となります。」

公証人 :「なるほど。ただ私も信託についてはあまり詳しくはないので、取りあえず来てもらって話をしてからだね」

私が作成した資料1と、その他参考文献と、信託契約書（原案）を提出し、概略を説明させていただきました。

公証人「暫く調べる時間をもらいたい」

東京の先輩に聞くと、半月から1か月以上かかることが多いと聞いていましたので、次の予約日を確定しないままの状態で帰りました

しかしわずか数日後、公証役場から来てほしいとの電話がありました。

ご挨拶後すぐに、家族信託についての話に移り、提出した契約書の内容について一条一条、一言一句細やかな、また厳しいご指摘を受けました。

その対応の早さにも驚きましたが、わずか数日のはずなのに、信託特有の問題

のご指摘などその専門性の高さは、さすが公証人の先生だと感嘆しました。

その後、電話や直接の訪問など、数回の調整を経て2週間後にはお客様を連れて公証役場で完成した契約書の説明を受け、交付してもしました。

（注：信託契約書は自己信託（信託法第4条第3項）でない限り、あえて公正証書にすることはしないのかもしれませんが、実務的には信託における契約、遺言においても公正証書で作成することが望ましいと思っています。）

(4) 金融機関の段階

家族信託で現金を扱うために、必ず信託口座を開設しなければなりません。東京、埼玉でもなかなか口座開設は大変なのに、地方の金融機関となれば尚更です。

まず窓口に行って信託口座を開設したいと言うと、きょとんとされた後、それはどういうものでしょうか？と聞かれます。ここから「長い戦い」が始まります。

持参した資料を見せながら、まずは窓口担当者に20分説明の後、担当課長に代わり30分、次に支店長代理に代わり30分、概ねここまでは大変興味を持ってもらい、必ず「面白そうですね」と言ってもらえます。

ただここからが問題で、「では本店に聞いてみます。」と言われ、本店に問い合わせる時間、わずか数分、「残念ながら引き受けかねます」と、担当者に申し訳なさそうな顔で言われます。これを何店舗も、いくつもの金融機関で繰り返すことになります。

東京や埼玉でも同じ経験をしましたので、私は慣れっこです。それ程、信託口

口座の開設は困難を極めます。

そんな中で A 信用金庫の H 氏が信託に大変興味をお持ちで、金庫内でこの口座開設を積極的にプッシュしてくれたことが、唯一の救いでした。

実務上は今回も、信託口口座開設はできませんでしたが、当面の策として普通口座を新規に開設し、それを契約書の条項に記載する方法で信託口座としました。

将来、信託口口座の開設が A 信用金庫で可能となった時点で変更する予定です。

以上をもって、家族信託の組成は完了となりました。

家族信託を組んだ結果、A 様は将来の財産の行く末についても、自分のこれからの生活についても、漠然と不安で仕方なかったのが、法律的にも守られることでスッキリして大変楽になったと喜んでいただきました。

今回受託者となった姪御様も、「叔母が安心しすぎて認知症にならないか心配」との冗談が出るくらい A 様は穏やかに過ごされていると聞き、本当にやって良かった、進めて良かったと思いました。

7 地方におけるこれからの展望

今までは、少数の協力者、普及協会のバックアップのみで進めてきましたが、当然これからは、他の司法書士、税理士の先生方、生命保険会社、ハウスメーカー、不動産関係の方々と連携、協力しながらこの家族信託の利用者を広げなくてはなりません。

家族信託は大変優れた法スキームではありますが、その分複雑で、難しいと感じることは確かです。各分野に特化した

専門家が必要になってきます。私のいる地方でも少しずつですが協力者も増えてきました。

北海道ではどうしても札幌が中心なので、私が札幌に行く機会も増えてきました（片道バス、または列車で約 5 時間かかりますが…）。勉強会等も随時開きながら専門家同士で活きた生の情報の交換も積極的に進めていくつもりです。

北海道の開拓が始まってから

約 140 年

北海道で家族信託を始めて

わずか数年

一人屯田兵の一本の鍬から、最新のトラクター（信託専門家集団）の力を借りて、一気に開墾していければと願っています。

最後にこの言葉で締めさせていただきます。

「信託法は文明法中の文明法とも称すべきものであります。何となれば此法律は人類の最高程度の徳義を基礎とするもの」
穂積陳重（信託法及陪審法の制定に就いて）同・遺文集（4）
岩波書店、1934 年 383 頁



行政書士
むらた みつひろ
村田 光広

家族信託専門士、家族信託コーディネーター、行政書士、マンション管理士、海事代理士、宅地建物取引士、相続診断士

埼玉県で開業していたが、家庭の事情で実家である北海道北見市に昨年 11 月に事務所を移転する。家族信託制度を道東に普及すべく実務家として信託案件の相談および受託、また日々広報活動を積極的に行っている。