

## File.37

【新潟県発】



みながわ りょう  
皆川 遼

行政書士

家族信託専門士

司法書士・行政書士皆川事務所 副所長。1986年生まれ。2018年より行政書士として活動。新潟県において、相続、家族信託業務を中心に業務を行っている。家族信託契約を行いたかったのに、既に認知能力を欠く状態にあり契約の締結が行えなかった顧客と出会い、このようなことがないように家族信託をさらに広めていきたいと感じている。

### 1 突然の受任

平成18（2006）年の信託法改正。2012年に司法書士補助者として士業の世界に入った私は、この改正が重要であることは認識していました。しかし、認識としてあった程度で、改正によってどのようなことができるようになったのかは知らず、ましてやそれを活かそうなどとは、弊所の所長を含め、当時は全くと言っていいほど考えていませんでした。

時は流れ2018年、弊所がいつもお世話になっているお客様から、「家族信託をやって欲しい」との依頼がありました。何かの雑誌を見て、家族信託を知ったとのことでしたが、我々としては晴天の霹靂でした。当時、家族信託の知識も経験もなかったので、別の提案をするか、または断ろうかと考えていました。

しかし、お客様の事情を深く聞いていくと、この依頼は、任意後見や遺言などでは対応しきれないと思いはじめ、家族信託について徹底的に調べることにしました。当時は家族信託に関する書籍があまりなく、また内容や解釈も書き手によって微妙に異なっていたように記憶しています。

書籍を読み漁っていくうちに、家族信託が持つ新たな可能性に魅了されていきました。そして、相続に関する業務を行う人間として、家族信託の知識がないというのは、お客様が直面する問題の解決策を、いくつも失っている状態なのではないか、と強い危機感を覚えました。

結果として、このお客様には家族信託が適切だと判断し、この依頼を受けました。

最初の受任だというのに、受益者連続の規定などの複雑な条文を盛り込むため、とにかく書籍と六法を読むことを繰り返すという生活が続きました。事前の了解を得てはいたものの、契約書の完成まで2か月ほどかかってしまいました。

また、当時、新潟では家族信託に対応してくれる銀行はなかったため、お客様が懇意にしている地方銀行に信託口座の開設を依頼することとなり、家族信託について知識のない行員へ概要の説明や、賃貸不動産の借主や不動産会社との調整などにも苦労しました。

そんなこんなで無事契約書が完成し、口座開設や登記などすべての手続きも済み、非常に大変でしたが受任して良かったと感じました。

### 2 一般社団法人家族信託普及協会への入会

最初の家族信託業務が完了した後、もっと正確かつ豊富な知識の習得と様々な経験が必要だと感じました。今の知識は、書籍やインターネットによるものだし、何より経験が足りない。しかしどうしたものかと悩んでいたところ、あることを思い出しました。最初の受任の際

に、インターネット上で家族信託について調査していた時、一般社団法人家族信託普及協会（以下、「協会」という）のホームページを閲覧しており、そこには、近日中に家族信託専門士研修というものが開催されるという記述があったのです。すぐさま研修の申込みをしました。意思決定のスピードは、今だかつてないくらい早かったと思います。

研修では、現在でも大変お世話になっている宮田浩志先生をはじめとした多くの素晴らしい方々との出会いと、契約書の作成練習など、実務的かつ実践的な研修を経験することができました。本当に素晴らしい時間だったと今でも思っています。

### 3 家族信託の専門家として

こうして私は、家族信託専門士として、現在、様々な方に家族信託を知ってもらい、安心して利用してもらうためにも、家族信託の専門家として日々邁進しております。

今までは、潜在的な需要のありそうなお客様や知人に、家族信託の提案、特に「認知症対策の必要性」、「法定後見のデメリットと家族信託のメリット」などの話をしたり、他士業、他業種の仲間と積極的に情報交換をしたりして、家族信託業務の受注を行ってきました。その結果、幸いなことにいろいろな形の家族信託の組成に携わることができ、様々な経験をすることができました。

しかし、こうした活動だけでは、世の中の困っている方々には届かないと感じています。既に意思能力を欠く状態にあって、家族信託を行うことができなかつ

た方のことを考えると、このまま、今までと同じことをやっているだけではダメだと感じるようになりました。

今後の課題は、いかに情報発信をし、「手遅れ」になる前に、家族信託を知ってもらうかだと思えます。なるべく早く、将来の自分や家族について、漠然とした不安を抱える方や問題を認識してはいるがどうすればよいかわからない方などの耳に届けなければいけません。

そのためには、メディア、SNSなどの情報媒体の有効活用や、一般の方だけでなく、保険会社や不動産会社などの顧客の財産に関連する業務を行う会社の従業員、専門家の方など様々な層に対するセミナーなどの情報発信を通じて、家族信託を広めていくことが重要なのではないのでしょうか。業務に追われる日々このようなことをするのは簡単ではありませんが、それでも、やるべき価値があると考えます。

今、この超高齢社会の中で、家族信託を含めた認知症対策、相続対策の需要は、非常に多いはずですが、それが必要な方々が、機を逃して、取り返しのつかないことになる前に、一人でも多くの高齢者の方の力になりたい、と強く思います。