

第一部…発起人代表のご挨拶

只今ご紹介頂きました、一般社団法人家族信託普及協会発起人代表の芳屋と申します。

本日は本当にありがとうございます。僕はこの風景を一生忘れません。本日の会場に約260名の方がいらっしやっています。これだけ多くの方に家族信託と言う制度にご興味や関心を持っていただいたこと、そしてこれだけ多くの方に時間を使ってくれ、集まってくれたこと、大変心より感謝申し上げます。

まずこの協会をなせ立ち上げようと思ったのが、私の思いも含めて少しお話をさせていただきます。



ます。

私はプロサーチ株式会社という、不動産と相続を主軸にコンサルティングしている会社を経営しています。

実はこんな出来事がありました。

88歳のお母さんと60歳代のお嬢さんが、お母さん所有の不動産を含めてこれからの相続に備えてのご相談に来られました。私は色々お話を聞き比べ、ストであろう不動産対策のご提案を致しました。

お母さんもお嬢さんもすぐ喜ばれ、「是非やりたい」と言って帰られました。

それから一週間後、お嬢さんから「実は母親が庭で転んで入院することになってしまいました。ですから対策の実行を少し待って下さい」というお電話をいただきました。更に二週間くらい経って、「実は、怪我をきっかけに、母親の意識がかなり不安定になってしまいました。母親がこんな状態ですが、芳屋さんから提案された相続対策の実行ができますか」というご質問を受けました。

ご存じの通り、資産を持つ本人の意思能力がなくなってしまうと、ほとんど不動産等を動かすことはできません。「残念ながら、できません」と

いう回答をせざるを得ませんでした。

「時間的リスク」への対応

土地所有者の皆さんがだんだん高齢化しています。私たちも色々な対策のお手伝いをしています。私たちが色んな対策の改正よりもっと大きなリスクは、「時間的リスク」です。つまり資産を持っている親が、時間とともに認知や病気になるって意識低下になったら、どんなに素晴らしい絵を描いても実行できないというのが現実でした。

家族信託制度との出会い

そんな私が家族信託という制度を知ったのは、お恥ずかしながら一年半前です。

この協会の理事で司法書士の宮田先生から家族信託についての講演を聞きました。聞いた瞬間、僕は背中に電気が走りました。「こんなすごい制度があるのか」、「これは喜ぶお客さんが一杯いるな」と感じたと同時に、「相続の専門と自認している自分がこの制度を知らなかったことが恥ずかしい」と感じました。お客さんにとって知らないことが最大のリスクです。それなのに、相続のプロの人たちがこの制度を知らない、お客さんに提案できていない、これは問題だと感じました。その後、本を五冊くらい買い込み勉強しまし

た。しかし、専門家の本つて余りにも難しくて良
く分からないんです。これじゃ世の中に普及しな
いなど、百冊読むよりは一件自分でやったほ
うが早かろうと思いい取り組みました。

それから多くのお客様にご提案させていただい
て、大変喜んでいただいております。

プロの反応

しかしこの話を、相続のプロであるはずの税理
士さんや司法書士さん弁護士さんに話をしてみ
ると、お客様の反応とは逆に、皆さんピンと来な
かったり、信託という言葉聞いた瞬間に「面倒く
さい」、「分かんない」、「まだよく出来てない制度
だから」、とネガティブな反応をされるのが非常
に多かったです。プロの皆さんの反応に危機感を
感じたのが、この会を発足するきっかけとなっ
ています。

これからの課題

本日ご紹介する色々なお話は、皆様、そして皆
様のお客様にとって必ずプラスとなる内容だと思
います。一般の方々にこういう制度があること、
もしくは選択肢の一つとして考えて頂くことが大
事なことだと思っております。

ただ、実行してみても分かったことは、素晴らし

い制度である反面、まだまだ制度自体が固まっ
ておらず、事例件数も少ないから、問題もいつば
いあります。将来には、制度の不備による事故や制
度を悪用した事件も出てくると認識をしておりま
す。ですがそれを怖がっていたら何も出来ませ
ん。よく言いますよね、百できない理由を並べる
より、できることを一つ考えようと。

これがこの会の趣旨でございます。
できないことを百個並べるよりはできることを
一緒に考えてください。

皆さんと一緒に

本日お話を聞いて、皆様ご自身、ご自身のご両
親、もしくはクライアントを思い浮かべていただ
くと、多分その中にこの制度を利用できる対象者

がいるとお感じになる
と思います。というこ
とは、例えば皆様が、
一人一件提案しただけ
で250事例ができること
になります。それをま
た皆様と共有できる仕
組みができたら最高だ
なあと、私は思ってい



ます。

それと、自分が実行して分かったことは、家族
信託自体をお客様に説明するのがすごく難しいと
いうことです。「分かり易く説明できる、パンフヤ
リーフレットが欲しいな」と思っています。そう
いうものを協会としても作っていいこうと思ってい
ます。そういうものを使って、適正な情報を皆様
に得ていただいて、それをきちんとお客様に伝え
ていただく、そして良い制度にして頂く、そのた
めにこの協会というのを設立した次第です。

本日お越しの皆様、是非一緒にやっていきま
しょう。

また、どうしても情報が東京に一局集中して
まっています。しかし地方からのオーダーや質問
がものすごく多いです。ですからこれからどんど
ん地方の拠点等も作って、現地で制度を活用い
ただけるような仕組みを作っていきたいと思ってい
ます。

簡単ではございますが、ご挨拶に代えさせてい
たきます。どうもありがとうございます。