

## File.42

【千葉県発】



さとみ たかひろ  
里見 高弘

司法書士

行政書士

家族信託専門士

里見司法書士事務所・行政書士事務所代表

家族信託、遺言書、任意後見、相続登記のほか、戸籍収集から預金解約・相続人への分配、有価証券の移管等遺産の承継手続きまで広く扱っている。

JR・京成千葉駅より徒歩7分。ご依頼内容を正確に実行するだけでなく、お客様が安心し、相談しやすいと思っていただけるよう意識して取り組んでいる。

東京都青梅市出身。2児の父。

### 1. 家族信託に取り組むまでの経緯

開業当初私は、不動産売買や担保設定等の登記業務のほか、相続登記や預金解約等の遺産承継業務、遺言書作成等の相続関連業務をメインに取り扱っていました。

クライアントからいろいろな相談を受ける中で、「認知症が心配なので、自宅やアパート等の不動産を子の名義にしたい」、「歳をとってきたので子に契約ごとや管理を任せたい」といった要望も度々ありました。しかし当時の私には、贈与や親族間売買しか提案できる選択肢がありませんでした。贈与には贈与税負担、売買には売買代金の支払いが大きなハードルとなり、実際に依頼を受けて実行したのは少数でした。

クライアントの困りごとや心配は、相続発生後だけでなく、もっと前の段階にもあることを強く感じ、どうにかしてそのような方々の力になりたいと情報収集をしていたところ、家族信託が非常に柔軟な設計ができ、課題に応じて幅広く活用できることがわかりました。そこで家

族信託の正しい知識を身に付け、クライアントの問題解決に貢献したいと強く思うようになりました。

### 2. 家族信託受託に至るまでの取組み

まずは専門書を読み、勉強会に参加することから始めました。家族信託は非常に魅力的な制度ではあるものの、比較的新しいスキームで法的、税務的に不明確な点もあり、取り扱うことへの課題も出てきました。

打開策を見つけるべく、さらに情報収集をしている中で、一般社団法人家族信託普及協会の専門士研修の存在を知りました。同研修の受講により、家族信託に関する新しい知識が得られただけでなく、今まで専門書や勉強会で得てきた知識を含め、それをどのように実務につなげていくのかを学ぶことができました。

研修修了後は、案件の受託につなげるため、税理士の先生や相続関係に携わる方との打合せ・情報交換の際や、クライアントと世間話をする際など、様々なシーンで家族信託の話題を出すようにしました。特に、クライアントが持っていると思われる潜在的な課題、それに対する信託の活用事例を紹介することで、まずは相談される機会をつくるように取り組みました。

### 3. 取組みの結果

様々な場面で家族信託を紹介していたところ、税理士や取引先から、家族信託に興味があるクライアントの紹介をもらえるようになってきました。また、ホームページ経由での問合せや、以前登記を受託したクライアントからも相談が来る

ようになりました。

初めての依頼は、親が暮らしていた自宅が空家になったので、子が受託者となり管理を行いたいという相談でした。信託財産は、自宅不動産とその管理費用としての最低限の金銭ではありましたが、不動産を売却して高額の売却金額が信託財産となることが想定されました。そこで、受託者の金銭管理に関する責任を説明し、信託口座を開設することを勧めました。

この案件の信託導入の一番の目的は、あくまで不動産の管理であり、金銭の管理についてはあまり意識されていませんでした。信託口座の持つ機能を説明する中で、受託者の責任についても理解してもらえ、感謝されました。

また、土地が借地であったため、地主の方に家族信託制度の概要やクライアントの信託導入の目的を説明したところ、地主側としても管理上望ましいと、スムーズに承諾を得ることができました。

#### 4. 今後の課題

家族信託の認知度が高まり、最近ではインターネットや書籍等で事前に情報収集してから問い合わせしてくる方がとても多い印象を受けます。初回面談時、既に家族信託の概略を理解しており、一から説明する必要がないこともあります。家族のことを想い、真剣に信託導入を考えた結果、相談に来る方が増えている感を受けます。

しかし、中には誤った情報や解釈を持ってしまい、遺留分逃れや他の家族を出し抜くかのような目的で相談に来る方もいます。

家族信託は非常に柔軟である反面、本来の目的とは違った方向に進めてしまうことも可能な制度です。家族信託導入のお手伝いをするうえで、本当の意味でその家族のためになる信託をサポートできるよう、努力していかなければならないと強く感じます。

また、信託を開始した後も、信託不動産を売却したい、借主に送る書類の文面をチェックして欲しい、信託に関する税金や相続税の相談がしたい、その他様々な依頼があります。そのようなクライアントに対しても、ニーズを整理して解決していけるよう、周辺分野の知識や一緒に取り組んでもらえる他業種の方々とのネットワークが必要となります。自分の専門分野のみ取り扱うだけでは足りず、日頃からそういった方々との情報交換や関係構築が重要だと感じます。

さらに最近では、注目度が高まることによりインターネットや書籍等で情報が入手しやすくなったため、自分で契約書のひな型を入手して作成し、それに対するコメントが欲しいといった相談もあります。契約書を確認すると、ひな型に家族の名前をはめ込んだだけで、信託を導入する目的にまったく合っていない内容になってしまっている事例もありました。

今後は、既にスタートしている信託の軌道修正やメンテナンス等、サポート業務にも力を入れていきたいと思っています。