

File.44

【熊本県発】



むらなか じゅんこ
村中 順子

司法書士

家族信託専門士

家族信託コーディネーター

平成 18 (2006) 年司法書士試験合格。むらなか司法書士事務所代表、一般社団法人単師アカデミー会員。

「依頼者には必ず笑顔で帰っていただく」をモットーに、家族信託、相続、事業承継対策を中心に活動中。相続、資産管理のプロフェッショナルとしてだけでなく、地元の後継者向けに後継者の会を主催。土業・専門家と後継者が共に学ぶ場を提供し、地域の中小企業をサポートしている。

1 家族信託との出会い

私が家族信託に出会ったのは、2016年の熊本県青年司法書士会で開催された研修でした。河合保弘司法書士と松尾陽子行政書士が登壇され、そこで語られた家族信託の内容に可能性を感じ、「もっと学びたい、使いこなせるようになりたい！」と強く思いました。

それから勉強会に参加したり、信託に取り組む仲間作りをするため専門家向けセミナーを開催したりしていましたが、独立後間もない頃で、また熊本地震後ということもあり、目の前の業務をこなすのに精いっぱい、いつか受注できたらいいな程度に考えていました。

2 初の受注!?

そんな折、以前から懇意にしていた方から遺言作成の相談をしたいとの連絡がありました。先祖から引き継いできた土地を長男に相続させたいが、長男は独身で、その先の相続を思うと単に長男に遺言書を残すだけでよいのか心配だということです。

「きた！家族信託だ！」と胸が躍り、

プレゼン資料を準備して、意気揚々と家族信託を提案しました。相談者も乗り気で、「それはいいことを教えてもらった。前向きに検討する。」という力強い返事ももらい、初の受注になるぞとワクワクしていました。

ところが、その後「村中さん、ごめんね。状況が変わって、これはなかったことにしてほしい。」と断りの電話が…。事情を尋ねると、長男が結婚相手を連れてきて、いわゆる授かり婚だということです。長男に子どもがいないという相談者の心配が、信託で解決するどころか、現実的に解決されてしまうというめでたい（私にとっては多少残念な）結果となりました。

初受注とはなりませんでしたが、信託を必要とする人は本当にいることを知ったこの経験は、私にとって意味があるものになりました。

その後、いつか受注する日を想定して、本を読みあさり、契約書のひな型を自分なりに検討したり、取引先や他土業の方に家族信託を熱く語ったりと地道な準備だけは続けていました。

3 初受注

ある日、取引先の方から信託に興味を持ったお客様がいるから相談に同行してもらえないかという有難いお話をいただきました。

その方は収益物件をお持ちの方で、仮に認知症になっても、スムーズに資産管理を行える状態を作っておきたいという希望を持っていました。自身でも家族信託について調べていたようで、拍子抜けするくらいあっさりと初受注となりました。

た。

初受注に喜んだのも束の間、勉強と実際に契約を組成するのでは緊張感が違い、契約書の作成中にも、本当にこれでよいのだろうかという不安は拭えず、途中ひな型に頼ってしまおうかという誘惑にかられる時もありました。書籍を調べても著者によって書いてあることが微妙に違い、何が正しいのか迷いながら、何度も依頼者の将来をシミュレーションし、地元で信託に取り組んでいる同業の方にも相談しながら、なんとか契約書を完成させ、信託の登記まで完了しました。その時の安堵感は今でも忘れられません。

その後、依頼者から「これからがスタートですね。今後もよろしくお願ひします。」と声をかけられ、作成して終わりではなく、依頼者の将来にしっかりと伴走できる専門家でありたいと身の引き締まる思いでした。

4 研修での学び

縁あって一般社団法人 家族信託普及協会主催の専門士/コーディネーター研修を受講しました。何度か信託の組成をする中で、信託契約書を他者の目でチェックしてもらう必要性を強く感じていたので、受講後のフォロー体制が整っていることも受講の決め手でした。

専門士研修では、信託契約書を作成する中で、本当に知りたかったことを学ぶことができました。特に契約のパターン分けや、信託設計図の作成は目から鱗がおちる思いでした。

また、コーディネーターという仕組みも、今までお客様を紹介される側だった

私が、紹介者の方と一緒に仕事ができる仕組みに魅力を感じました。講座で得た「お客様自身に課題を自覚してもらう」という学びは、その後の業務に役立っており、提案シートもアレンジして活用しています。

5 今後の課題

今後の課題は、家族信託についての発信力だと思っています。以前は、信託が必要だと思う方にだけ、かなり意気込んで家族信託を提案していましたが、研修中に宮田浩志司法書士が、「相続登記の仕事の際でも信託を受注することがある」とおっしゃっていたことを思い出し、受講後は、「贈与」「遺言作成」「相続」と種類を問わず、一つの選択肢として家族信託を伝えるようにしています。

すぐに受注が増えたということはありませんが、自分自身の認識が、「信託は特別なもの」から「誰にでも活用機会がある選択肢」と変化し、家族信託について話すのは当然のことになっています。

また、相談初期の段階で、「この方の願いは何か」「どんな老後を過ごしたいのか」と、より深く相手のことを知りたいと思うようになり、信託の受注につながらなくても、「あなたと話せてよかった」と心から喜んでもらえることが増えたように感じます。これは予期せぬ喜びでした。

これからも、お客様の相続や資産管理に関する問題を解決するプロフェッショナルとして研鑽を重ね、地元で信頼される司法書士として、多くの方と協力しながら邁進していきたいと思っています。