

家 族 信 託 実 務 ガ イ ド

第4号

ビジネスガイド No.833 2017 Feb
別冊2月号

“究極の財産管理ツール”家族信託の実践手法がわかる!
資産管理、相続・事業承継に携わる専門家のための実務誌

🌸 **インタビュー** 信託で円満円滑な事業承継を実現せよ!

🌸 受益権複層化信託の所得課税と相続課税

🌸 空き家対策～実家信託の売却事例

🌸 営業・受注のノウハウ～7つのステップ

特集 全国発

私はこうして家族信託に取り組んだ!



取組事例8

【岡山県発】



まき さおり
牧 紗緒里

家族信託専門士

家族信託コーディネーター

司法書士

家族信託専門士、家族信託コーディネーター。司法書士法人一休法律事務所 代表社員。

地方都市で司法書士として成年後見、相続等の財産管理業務を行う中、制度に限界を感じ、家族信託の組成に取り組む。夫と高校生の娘の3人家族。100年企業一族という出身背景で、相続税や事業承継の問題を生々しく体験。

1. 家族信託に取り組む必要に迫られた

家族信託に関わるようになった背景には、個人的な2つのことがあります。第一に、自分の子どもに重度の脳障がいがあったこと。第二に、私自身が昔から中小企業を経営してきた家に育ったこと。

現在私は司法書士として、登記から財産管理、破産に至るまで法務事務一般を扱っています。しかし、法律職らしく「相続や事業承継の業務」などと言ってみただけではどうにもならないのが現実です。税金の問題もさることながら、人や技術の承継には時間がかかります。「事業を次世代に繋ぎ会社の将来を見届けるためには、なんとかして長生きするしかない」と考える社長の気持ちは切実です。

筆頭株主たる社長がもし意識不明に陥れば、現在の成年後見制度の下では、会社は即座に成年後見人である法律職に任せられます。しかし法律の専門家ではあっても事業経営の素人である後見人が、会社役員を選任したり、会社の資産を売却したりなどということができるのでしょうか？ そんな権限を後見人に与えてよ

いもののでしょうか？

旧家の相談者様からはこんな話を聞きました。「後見人が来たら、通帳は取り上げられるし、買物にも口を出されるし、跡取りは家の新築も、設置したかった太陽光発電も却下され、お寺に修理のための寄付もできないなんて。成年後見制度なんて、絶対に利用しないほうがいいわね」。

本来、成年後見制度は判断能力が難しくなった方をサポートする制度ですから、周囲の方々の希望や納得とは必ずしも一致しません。

遺言にも限界を感じます。一族を守るために遺す財産であっても、その目的を遺言で実現するには限界があります。だから後継者に教育を施し、家訓を作るなどして間違いのない承継を実現しようとするのですが、現代では結婚は自由で子どもは少ないので、財産が将来どこに行ってしまうか心配だという相談も多く寄せられています。

私は勉強や経験が進むにつれ、諸制度の限界にぶつかることが多くなり、成年後見制度や遺言の限界を超える手法はないかと考え始め、家族信託に取り組むことになりました。

2. 信託提案の場面で

これまで組成した信託は、「事実上、家族信託の状態にある方」が中心です。「すでに跡取り息子に任せている」という方に対し、「この状態が続けられるように、きちんと契約にしておきましょう」というものです。今のところ、このような方々の相談を受ける機会が多く、家族信託のほか、合わせて任意代理契約

や任意後見契約の締結もご案内しています。

その理由は、年金や介護手続き等が円滑に行えるようにするためです。年金請求権が信託できるか否かの問題以前に、現実的に信託という仕組みが、行政や金融機関に浸透しておらず、手続きが滞るのを避ける必要があります。また、地方のように“市街化調整区域の農地”が資産に含まれる方の多い地域では、信託契約後すぐに農地法の許可が取得できないこともあり、任意後見契約は合わせて提案せざるを得ないと思われま

3✓ 受注の成否はヒアリングが決める

提案させていただければ、概ね受注の運びになります。ただし、前段階のヒアリングが非常に重要で、時間的に余裕がある場合は、現在の資産構成に至った経緯、守ってきた経緯、家族関係、運用スタイル、生活習慣、社交関係など、ご家族の状況を知るために数カ月を割く場合もあります。

提案は、まずは従来の手法である 成年後見・任意後見や遺言、贈与などを検討し、それではご希望に合わない場合に、信託を組み込んでいます。その理由は、手続きの専門家として、現実的にスムーズに進行できる選択肢を優先すべきと考えているからです。

時間配分にすると、ヒアリング7割、提案1割、再ヒアリング1割、修正提案1割で受注という感じです。お客様にこちらの提案が受け入れられない場合があるとすれば、その原因は提案の仕方な

く、ヒアリング段階の失敗にあると思います。

4✓ 提案書の活用

家族信託普及協会から提供された提案書のひな形は、とても活躍しています。

提案時は、その他の資料も使うのですが、ベースのひな形の順序や分量を変えてはなりません。

提案にはセオリーがあり、提案を受ける側が受け入れやすい分量があると思っています。相手が金融機関の職員であれば、企業の社長であれば、提案のセオリーは守り、安定した提案書を作成するように心がけています。

5✓ 今後の課題

現在主な提案先は、「事実上の家族信託状態にある方」つまり、すでに“託したい相手”がいる幸せな方々で、私は事実上成立している信託を法的に有効な契約にしているにすぎません。

しかしご相談の中には「託したい相手がいない、人選しかねる」という方もたくさんいます。少子高齢化や核家族化などを背景に、多くの方々が「後継者難民」の時代になっています。これは国全体が抱える問題であり、既に後継者不在による企業の解散・放棄地・空き家として、解決困難な問題を生み出しつつあります。

これからも“承継”“受け皿”をテーマに、家族信託を通じて、一家や事業の財産、技術や文化の後継者問題に取り組んでいきたいと思っています。