

資産・事業承継対策に活用する民事信託

第12回

本講座のまとめと実践のポイント

2022年1月18日

株式会社継志舎

資産・事業承継対策に活用する民事信託（全12回）

回	開催日	テーマ
1	2月16日	【基礎講座】 資産管理と承継に信託をツールとして活用する
2	3月19日	【実践講座】 信託活用の検討から一気に広げる資産管理と承継のビジネス
3	4月15日	【信託の基礎と実践講座1】 資産管理における信託の使い方
4	5月18日	【信託の基礎と実践講座2】 資産承継における信託の使い方
5	6月15日	【信託の基礎と実践講座3】 不動産と信託
6	7月15日	【信託の基礎と実践講座4】 自社株と信託
7	8月24日	【信託の基礎と実践講座5】 金融商品と信託
8	9月16日	【アドバイザー必須講座】 資産管理と承継ビジネスに必要な傾聴力
9	10月15日	【活用事例講座】 教科書ではわからない信託の活用事例1
10	11月18日	【活用事例講座】 教科書ではわからない信託の活用事例2
11	12月14日	【特別編】 世にある民事信託の危ないと思われる点
12	1月18日	本講座のまとめと実践のポイント

時間：16：00～17：00

今回

<https://trcom2020.com/seminar/trust-seminar>

実施済みの講座は、トラコムボードでアーカイブ視聴ができます

	テーマ	ページ数
第1回	資産管理と承継に信託をツールとして活用する	23
第2回	信託活用の検討から一気に広げる資産管理と承継のビジネス	13
第3回	資産管理における信託の使い方	20
第4回	資産承継における信託の使い方	23
第5回	不動産と信託	27
第6回	自社株と信託	29
第7回	金融商品と信託	22
第8回	資産管理と承継のビジネスに必要な傾聴力	15
第9回	教科書ではわからない信託の活用事例 1	19
第10回	教科書ではわからない信託の活用事例 2	29
第11回	世にある民事信託の危ないと思われる点	16

236

今日は、
これらの資料のうち
ポイントとなる点を
再確認します

信託公正証書の作成件数

		平成30年	令和元年	令和2年	令和3年 (1月～6月)
民事信託件数		2,223	2,974	2,924	1,323
内容	信託契約	2,088	2,840	2,768	1,240
	遺言信託	83	76	65	44
	自己信託	52	58	91	39

(出所)

家庭の法と裁判 2021年12月号 (日本加除出版)

公証役場からみた民事信託 藤沢公証役場公証人 金子順一

日本の人口 12,541 万人（2021年4月）

70歳代 1,642 万人

80歳代 933 万人

90歳以上 255 万人

70歳以上の人口 2,830 万人
（全人口の22.56%）

80歳代になると、認知症の罹患率は大きく上昇する

80 ・ 50

親が80歳になる前に

子が50歳になったら

親子で、親の資産の管理と承継について、一緒に考えよう！

ツールとしての信託

第1回講座
資産管理と承継に信託をツールとして活用する

- 資産を所有する本人のために、資産を良い状態で維持する
- 本人の家族のために、資産を良い状態のままに引き継ぐ
- その資産について、本人が指定する者へと引く継ぐ

そのために利用すると便利なツール >>>> **信託**

«信託が必要な資産は何か?»

良い状態に保っておきたい資産に活用する
(資産の劣化を防ぐ、権利行使による維持)

《劣化を防ぎたい資産、権利行使が必要な資産》

- 賃貸する不動産
- 金融商品
- 自社株

} の**①所有者**

この中で



②今後の管理に不安を抱えている人

①と②を明確にし、信託の有効性をお知らせする

クライアントの資産全体を把握する

第2回講座
信託活用の検討から一気に広げる資産管理と
承継のビジネス

個人資産のB/Sを作り、内訳を把握する

- **管理が必要な資産**は何か？
⇒ **信託が必要な資産**はあるか？
(賃貸不動産・自社株・金融商品)
- **どの資産を誰にどのように承継**するか？
⇒ **クライアントの資産承継の希望**
(相続、親族への贈与、第三者への譲渡)

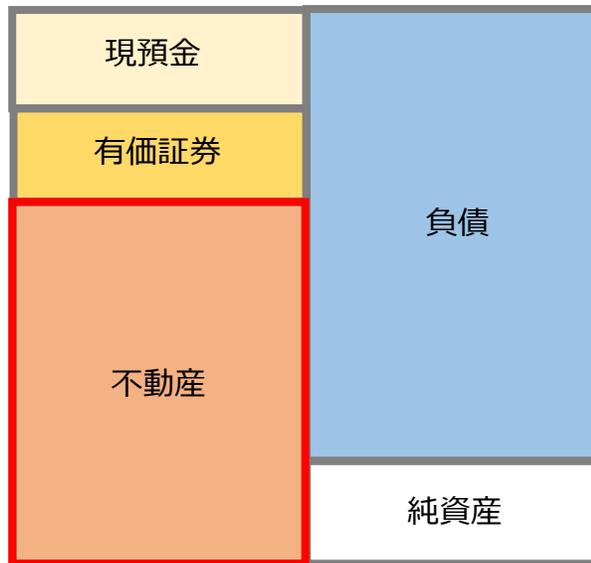


第2回講座より

例) 不動産オーナー 個人資産のB/S



クライアントのライフプランを実現するために、保有資産の**価値を維持・向上**させ
家族へ**承継**するためには、どんな信託がよいのかを考える



【信託で解決できる課題】

- ☆ 不動産の**管理と維持**
- ☆ 不動産の**承継**

【信託だけでは解決できない課題】

- ★ その不動産を所有し続けることがよいか？
- ★ これからも引く続き稼げる不動産か？
- ★ 価値の維持にコストをかけるべき不動産か？
- ★ その不動産は、時価 > 相続税評価額か？

【相続に関する課題】

- ★ 予測される相続税は？
- ★ 相続税の納税資金をどう確保するか？
- ★ 相続人の遺留分を侵害するような承継とはなっていないか？
- ★ 納税資金のための生命保険契約は適正か？

専門家として心がけたいこと

信託検討の過程で、**3つの“つかむ”**を常に意識

1. お客様の**資産の全体**（ 額 ≤ 内容 ）
2. お客様の**気持ち**（ 希望 ≤ 葛藤 ）
3. お客様の**家族の気持ち**（ 希望 と 不安 ）

第2回講座より

資産の管理【Wealth Management】

Wealth Managementは、クライアント資産の【取得、管理、運用、保全、承継】全般に関わることであり、信託も資産の【管理、運用、保全、承継、取得】が可能です。

信託の検討をするためには、資産全体を把握し、特定の資産について信託を活用するためクライアント**資産全体のマネジメント・サービス**へと拡大することができます。

そのサービスは法務・税務・資産に関する実務・リスクマネジメントと多岐にわたり、一人で対応することは不可能なため、実績のある**専門家連携**をすることが欠かせません。

専門家と連携を広げることで、相互のクライアントへのアプローチ機会が増え、**更なるビジネス発展**となることでしょう。「餅は餅屋で」顧客本位のビジネスを行っていきましょう。

信託は、委託者が望む

■ **資産管理** [第3講座～資産管理における信託の使い方～]

■ **資産承継** [第4講座～資産管理における信託の使い方～]

を受託者が実現する仕組み

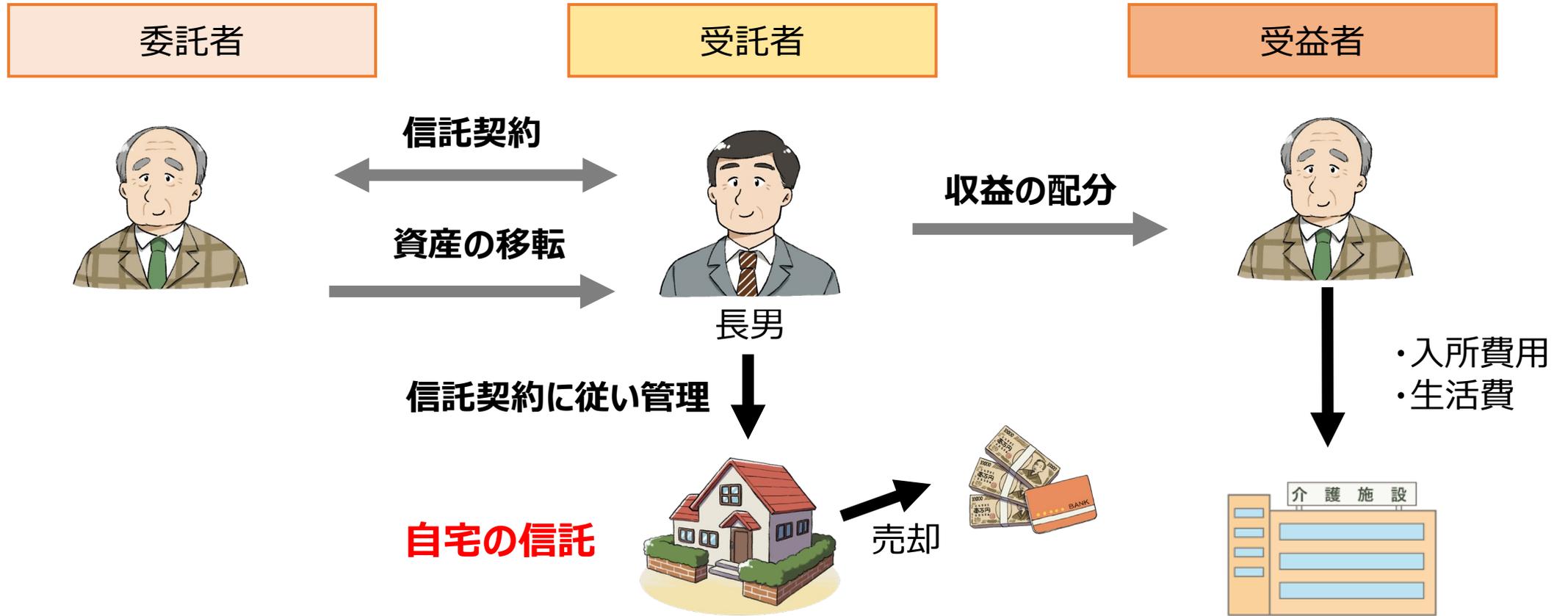
管理が必要な資産に、信託を活用する

1. 他者に賃貸する不動産
2. 金融商品
3. 自社株

第4回講座より

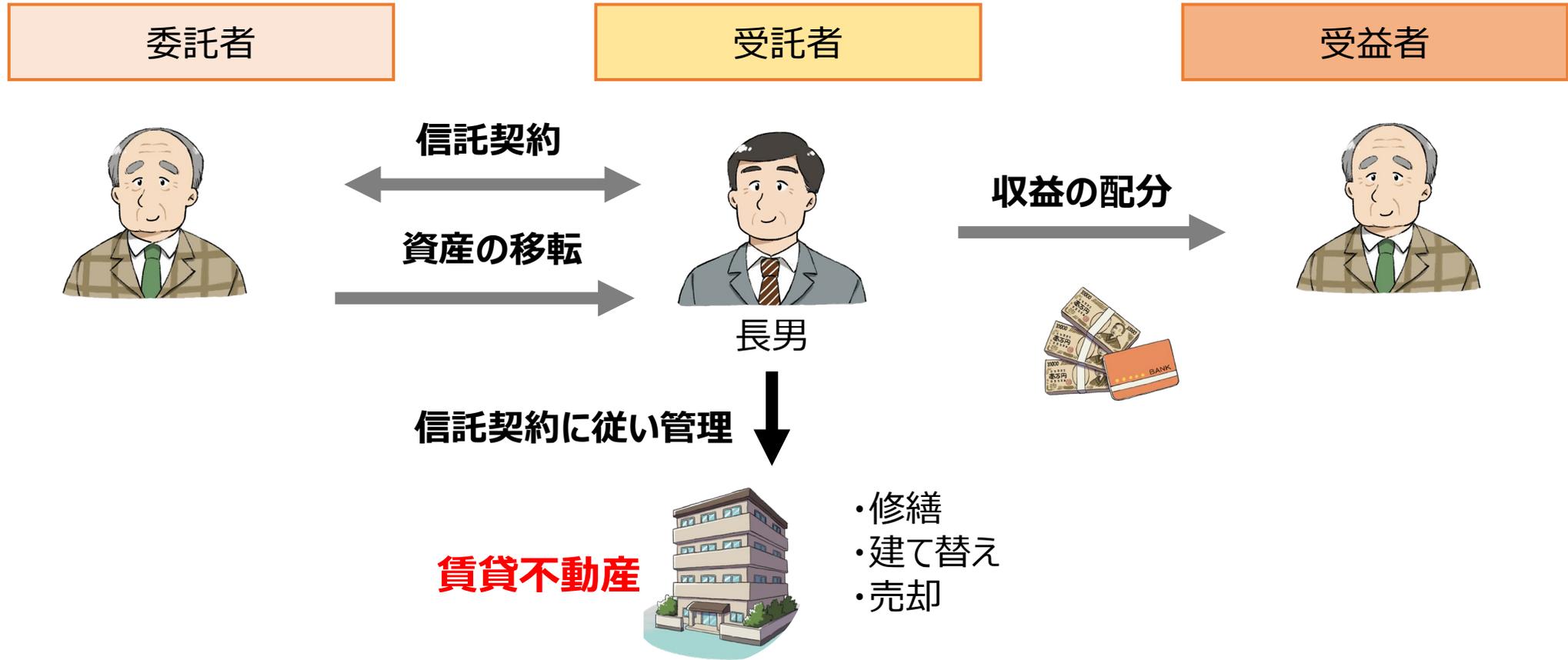
1. 【配偶者へ承継する**収益不動産**の信託】
承継した人が**自身での管理が難しくなることへの対策**
2. 【共有を防ぐ信託】
相続財産のうち多くを占める**収益不動産**の**共有対策**
3. 【委託者の**金融商品**の価値を維持し承継する信託】
委託者が亡くなるまで**安定した運用収益を確保し**、金融商品を承継する
4. 【委託者の**金融商品**の価値を維持し、配偶者そして子供へと承継する信託】
委託者亡き後にも**安定した運用収益を確保し**、**配偶者に給付することの**
委託者の希望をかなえる
5. 【後継者に**自社株**を承継する信託】
相続時に遺言で指定する又は相続人で遺産分割をするのではなく、
速やかに**自社株**を承継する仕組み
6. 【自己信託】
さらに価値が上がると思われる**自社株**の財産権だけを今、後継者に渡す

第5回講座 不動産と信託より



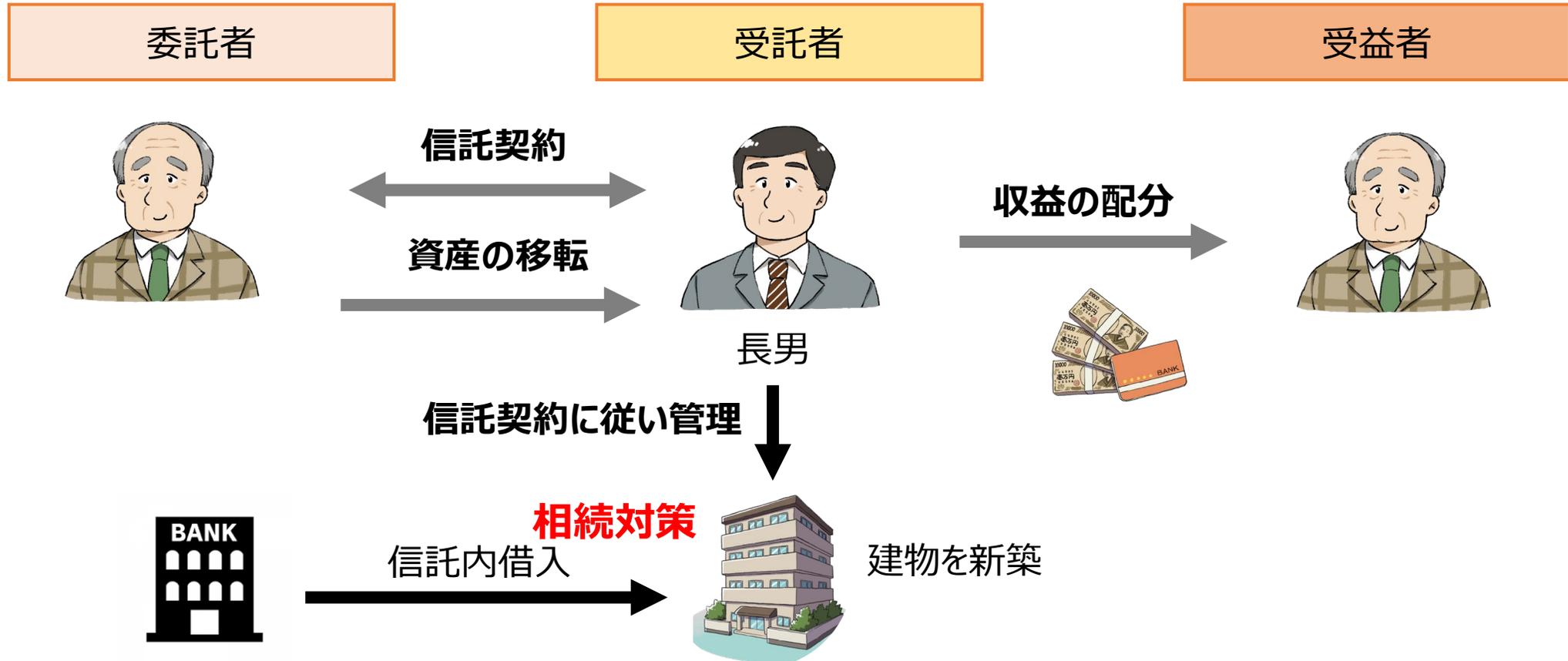
★所有者が、将来、介護や療養のために施設に入所する際の資金を準備するための信託
 ⇒ 受託者が自宅を処分し換金、それを入所費用やその後の生活費等にあてていく

第5回講座 不動産と信託より



★賃貸事業にあてているアパート・マンション・商業ビルなどの管理を受託者に任せる信託
 ⇒ 所有者の能力が落ちることで、**修繕、そのための資金準備、建替え、売却ができなくなることに備える**

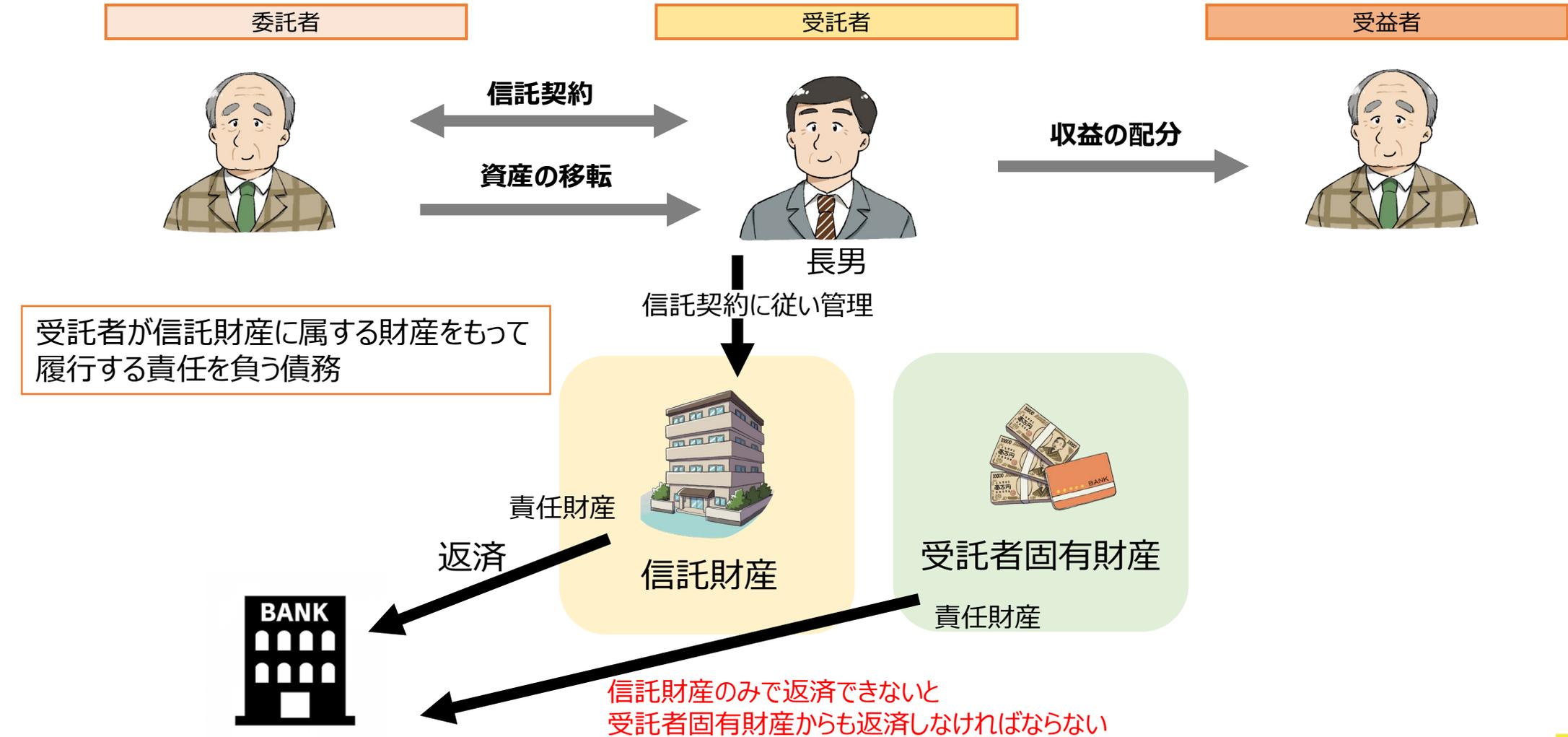
第5回講座 不動産と信託より



★委託者が高齢のため、新たな建築とその後の賃貸管理が難しくなり、それを受託者に任せる信託
⇒ 受託者が金融機関から資金を調達する信託内借入をし、建物を建築する

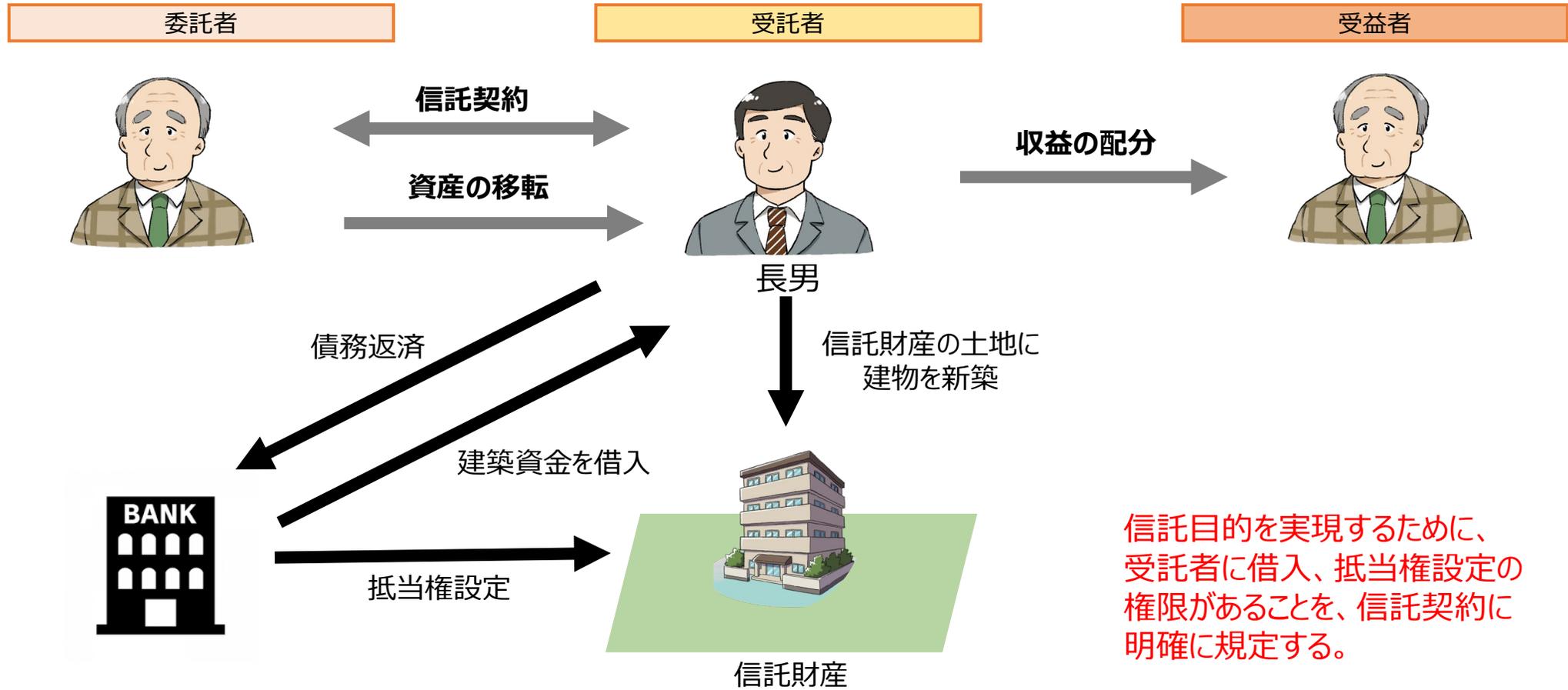
第5回講座 不動産と信託より

信託財産責任負担債務



第5回講座 不動産と信託より

信託内借入



信託目的を実現するために、
受託者に借入、抵当権設定の
権限があることを、信託契約に
明確に規定する。

» 自社株信託 [第6回講座～自社株と信託～]

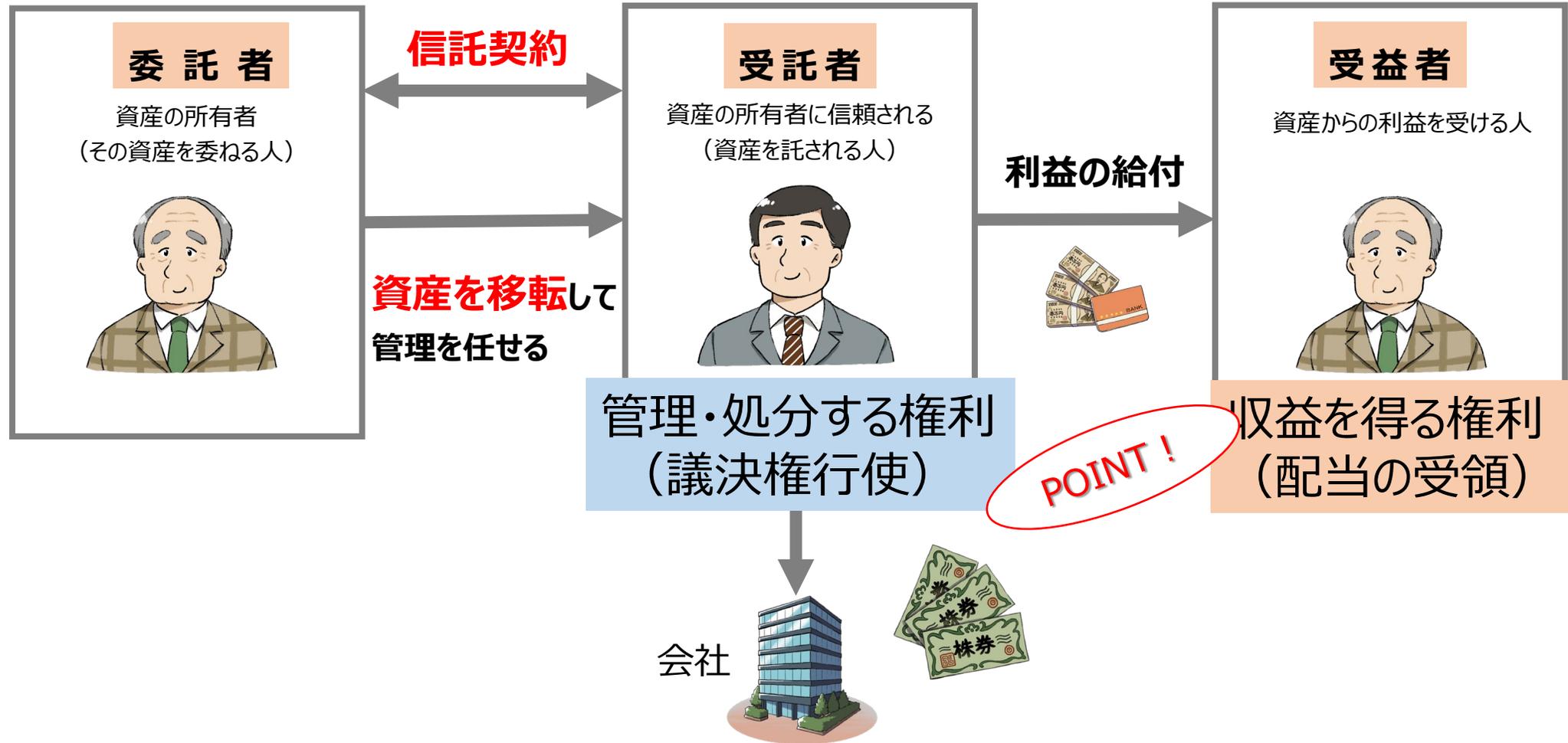
信託の

1. 分ける機能
2. 継ぐ機能
3. 指図権のオプション

を活用する

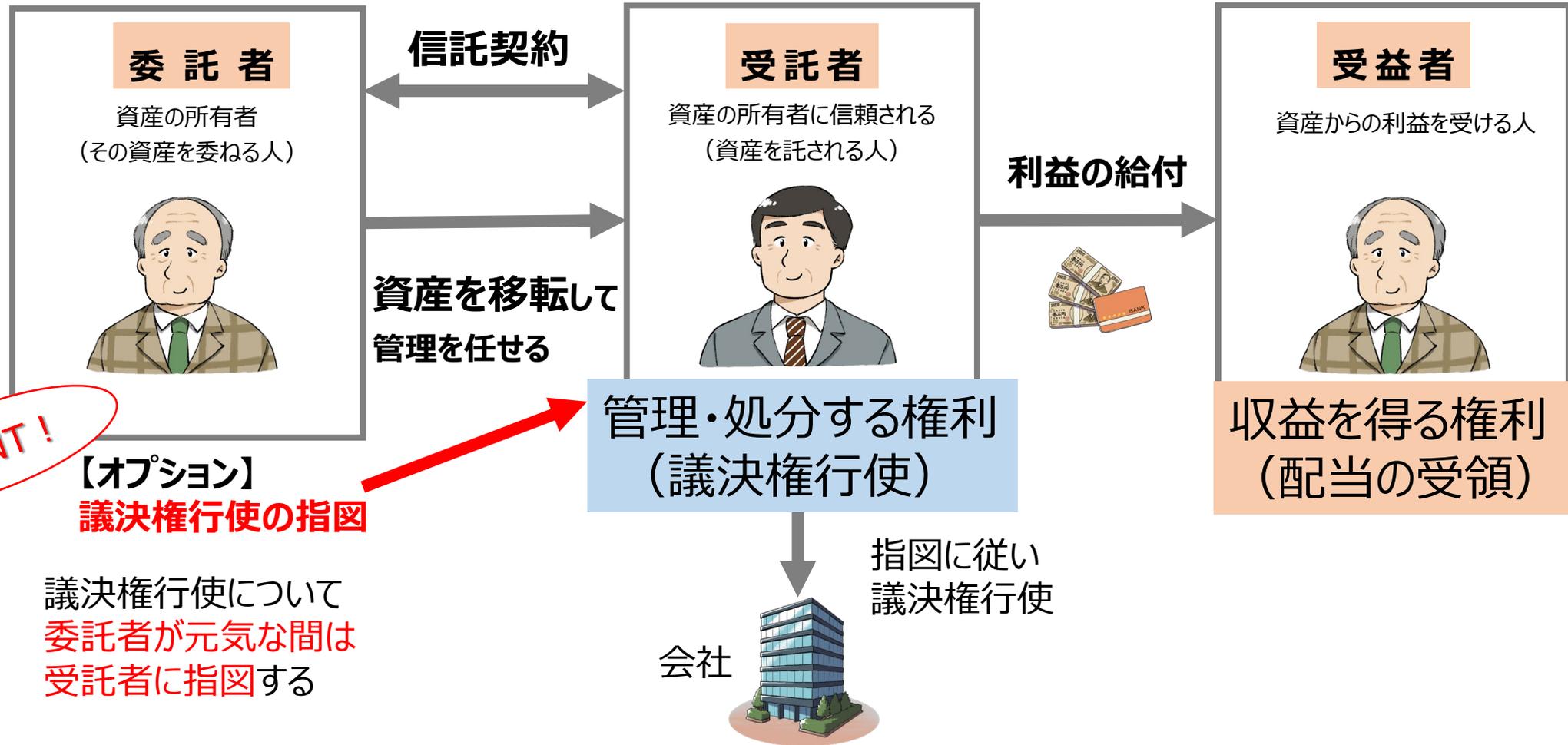
第6回講座 自社株と信託より

信託の分ける機能



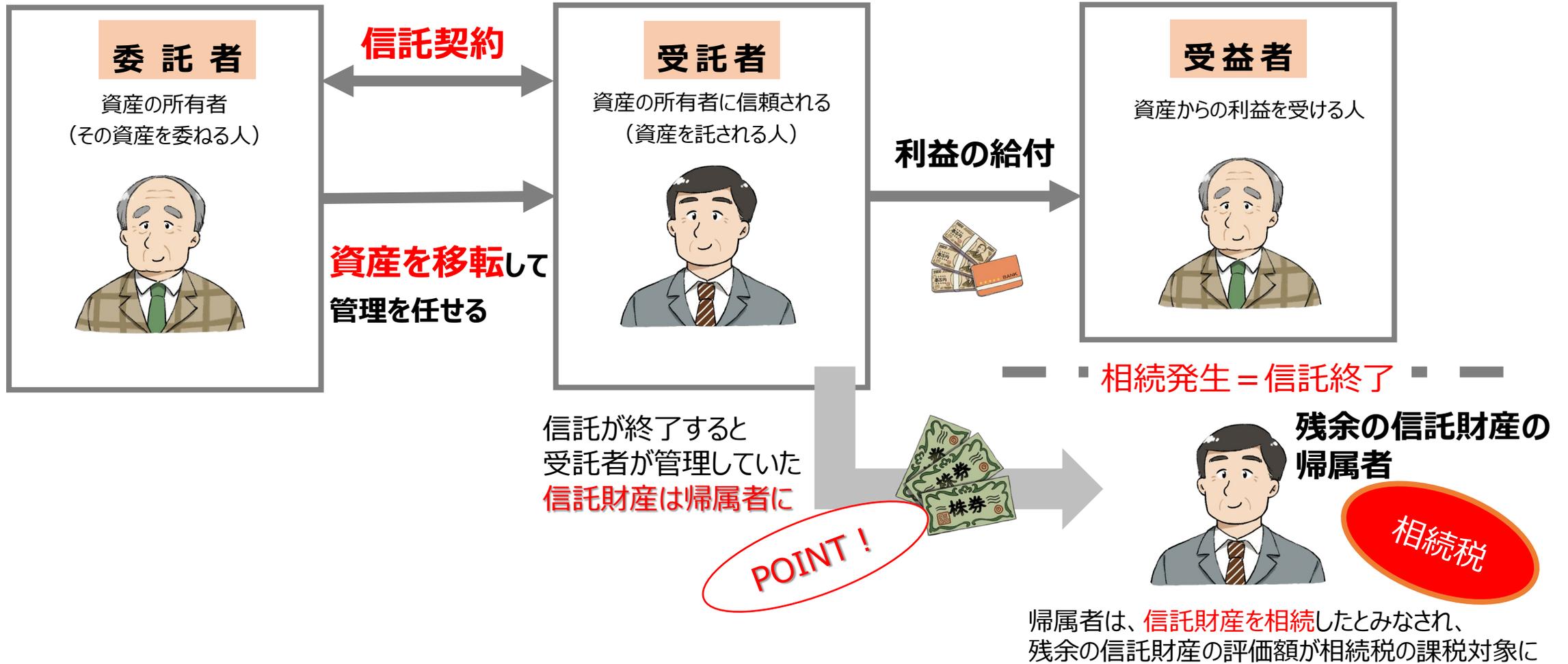
第6回講座 自社株と信託より

指図権のオプション



第6回講座 自社株と信託より

信託の継ぐ機能

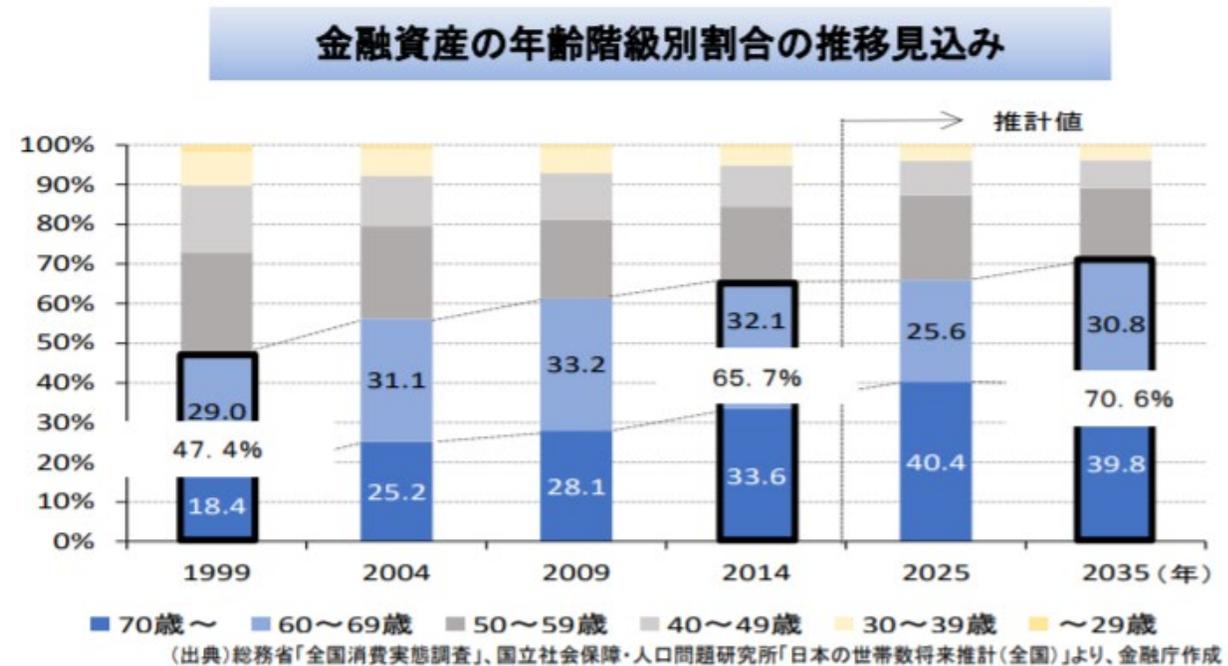


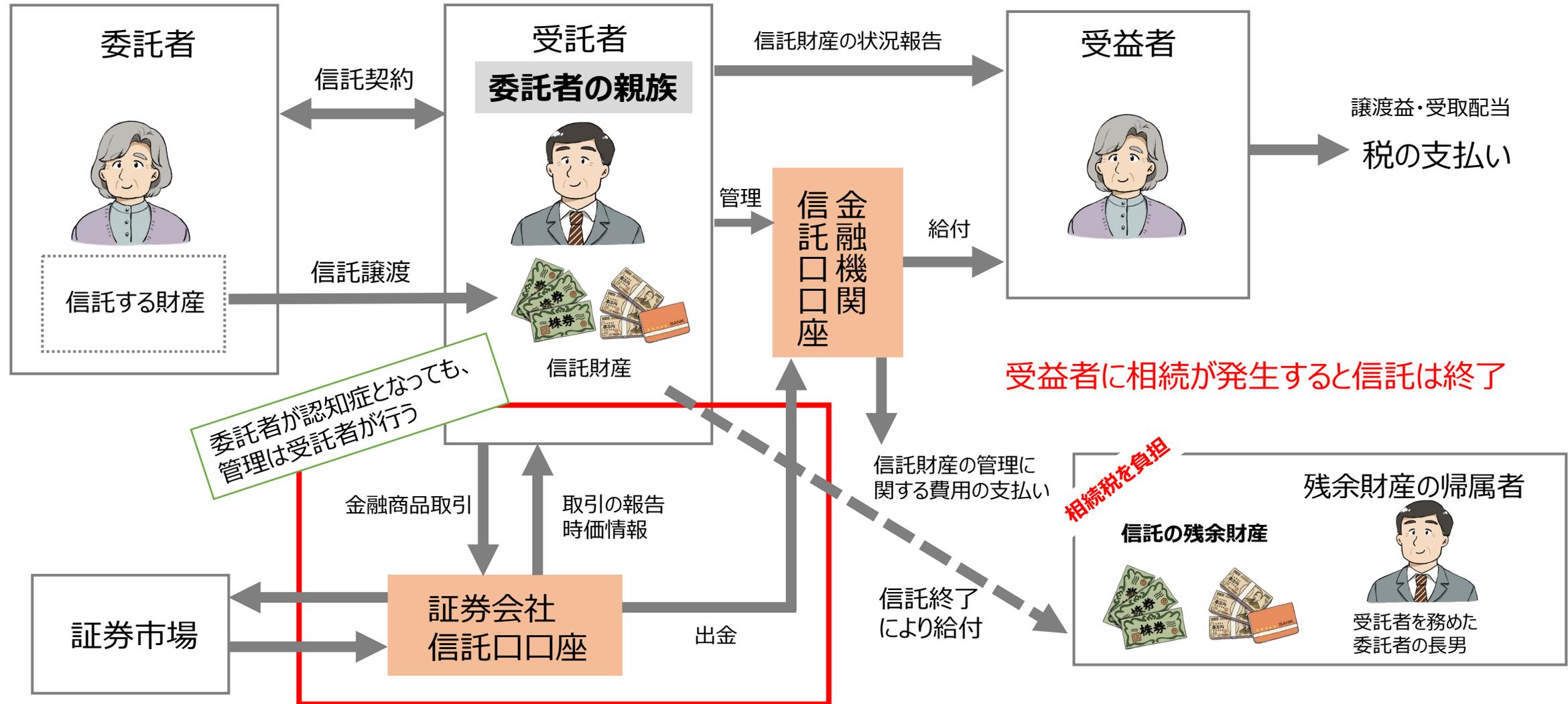
金融資産の信託は社会的にもニーズが高い

★60歳以上の保有する金融資産

2025年 66%

2035年 70%

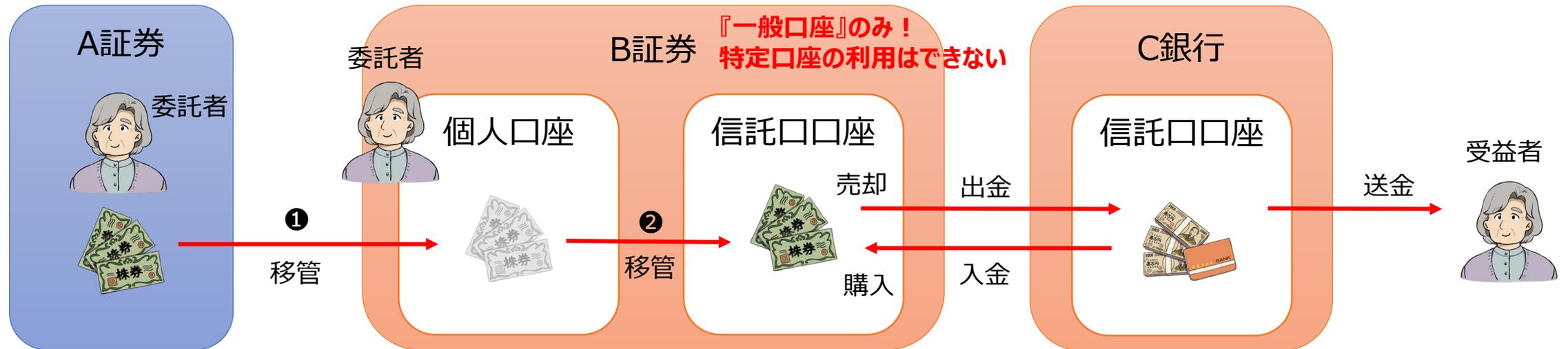




移管手続きと入出金

【A証券にある上場有価証券等を信託財産とする場合】

- ① A証券から信託口口座を開設するB証券の委託者の個人口座へ移管
- ② 委託者の個人口座から信託口口座に移管



★投資信託は取扱う証券会社の独自銘柄もあり、他社への移管ができないものもあるので注意

【信託財産の有価証券を売却し、受益者に給付する場合】

- ③ B証券の信託口口座からC銀行の信託口口座へ出金する
- ④ C銀行の信託口口座から受益者へ

初心者におススメ!



	① 特定口座	② 特定口座	③ 一般口座
源泉徴収	あり	なし	なし
証券会社の対応	年間取引報告書の作成、 納税手続きまですべてお任せ	年間取引報告書の 作成まで	なし (証券会社に よってはサポート サービスあり)
確定申告	省略可 (自分で申告することも可能)	自分で行う	自分で行う
利益が20万円以下の場合	確定申告をしない場合、 税金が引かれる	免除※	免除※
損益通算	源泉徴収ありの特定口座内で可能 (他証券口座等との損益通算には 確定申告が必要)	可能	可能
損失の繰越控除	損失の繰越控除(3年)には 確定申告が必要	可能(3年)	可能(3年)

信託口座

日本取引所グループ (JPX)
東証マネ部 『どこよりも簡単に図解! 証券口座の開設方法』より

※給与収入が2,000万円以下で、給与の支払いが1箇所のみで給与所得・退職所得以外の所得金額が20万円以下の人、もしくは公的年金等の収入が400万円以下で、年金以外の所得が20万円以下の人は、所得税の確定申告をする必要はありません。住民税の申告は必要です。

傾聴力とは

⇒ カウンセリングやコーチングで使用されるコミュニケーション技法

受容：相手を受け入れる

共感：話を聞いてその通りだと思う

★「相手が言いたいこと」「相手が伝えたいこと」にポイントを置いて、相手を理解する

初回面談でこころがけるべきこと

お客様が話す時間



あなた（アドバイザー）が
話す時間

- ①自分の話を真剣に、共感して聴いてくれる ⇒ 「安心できる、信頼できそう」
- ②お客様の本当の悩みをお話ししてもらい
- ③その悩みを「一緒に解決してくれる人」と思ってもらおう

★ターゲット選定とアプローチ

70歳を超える中小企業オーナーへヒアリング！

ヒアリング1：後継者候補は決定したか？（はい or いいえ）

ヒアリング2：後継者に、自社株はいつ渡そうと思っているか？（生前 or 相続時）

ヒアリング3：会社の株主は何人？（オーナー1人 or 複数）

ヒアリング4：遺言は書いたか？（はい or いいえ）

70歳を超えた社長の会社は、

社長が創業、または先代から引き継ぎ社歴の長い会社の可能性が大。
⇒⇒少数株主が多数、親族外の取締役も多数いる可能性
事業承継には、いろいろと課題があるはず

社長の影響力が大きいいため、社長が元気な間はまったく問題ないが、

社長の健康上の問題が生じると、一気に問題が！！

自社株の承継は遺言だけでは懸念がある

亡くなるまでの間の認知症リスク

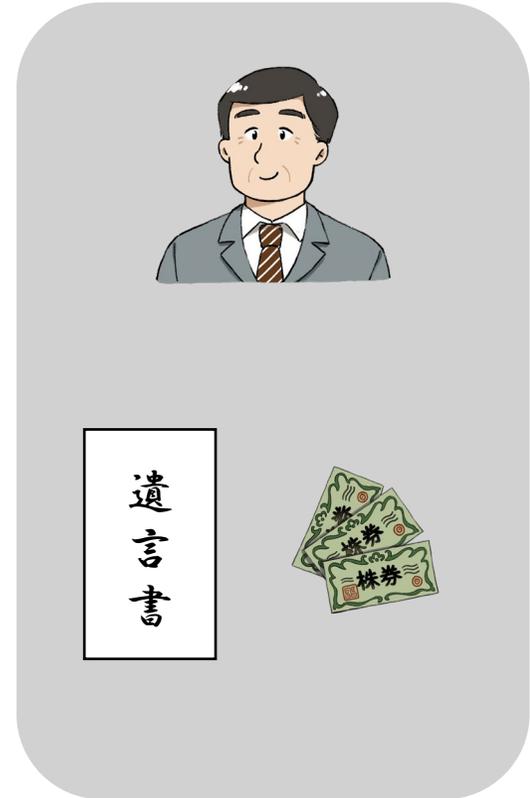


議決権の行使が滞る可能性がある！！



株主総会での決議

- 取締役・監査役の選任
- 定款の変更
- 決算の承認
- 事業の譲渡
- 会社と取締役との利益相反取引の承認
(取締役会を設置していない会社)



▲
現在

▲
相続

信託の目的を理解する

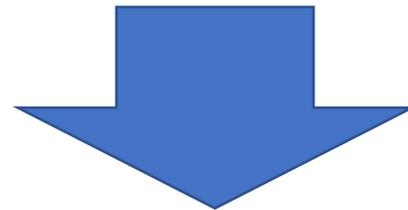
高齢者の**財産管理**としての信託

これポイント ⇒ 賃貸事業を安定的に**継続する**信託

後継者へ賃貸不動産を**承継する**信託

信託財産が賃貸不動産の場合

金融機関からの借入が残っており
賃貸不動産に抵当権が設定されている



金融機関との事前の調整が必要となるが・・・
その金融機関が民事信託に対応していないことも

賃貸不動産を信託財産とするときの段取り

1. 委託者とその家族の意向を聴く
2. 信託財産の状況を把握
3. 信託の仕組みを検討
4. 信託契約案の作成
5. 抵当権者の金融機関と事前調整
6. 税務チェック（受益者の相続発生をふまえ）
7. 信託契約最終案の確定
8. 金融機関に最終案を提示し確認を受ける

信託の相談を受ける者はどの役割を担うのか？

信託組成に必要な情報

- ・なぜ信託を？（信託目的）
- ・信託する財産の状況は？
- ・希望者の全財産の状況
- ・家族の状況
- ・資産承継の意向



信託を
希望する人
= 委託者

伝える



把握し、
理解する



希望者から
相談を受ける人

すべてに精通することは難しい
⇒⇒自身の専門分野以外は連携

★ 賃貸事業経営の実務
不動産の目利き

不動産専門家

★ 信託契約書案の作成
関係法令をふまえ、機能する契約

弁護士
司法書士
行政書士

★ 信託に関する税務
税法をふまえ、生じうる課税を管理

税理士

★ 金融機関の
信託に関する実務（融資・口座）

金融機関

★ 賃貸不動産の登記

司法書士

民事信託の提案・サポートをしていくにあたり何が必要か？

1. 実績のある専門家同士の連携
2. 情報のアップデート
(法務・税務・資産に関する実務など)
3. クライアントへのわかりやすい説明
4. クライアント本位の姿勢

1. 信託を開始するまでの問題

- (1) 信託の仕組みの検討
- (2) 信託契約の作成
- (3) 金融機関との事前調整

2. 信託を開始したときの問題

- (1) 信託する資産の受託者への移転

3. 信託期間中の問題

- (1) 受託者の信託事務
- (2) 法定調書の提出

4. 信託を支援する専門家の課題

セールスコミュニケーション ～お客様の心をつかむ3つのプロセス

開催日：2月28日（月） 17時～18時

※Zoomを利用し、リアルタイム配信のみでの開催となります



←『信託の羅針盤 | トラコム』HP

左のQRコードまたは

こちらのURL (<https://trcom2020.com>) よりお申込みいただけます

ご留意事項

- 本資料は、作成日現在の法律・税制等に基づくものです。
- 本資料にシミュレーションが含まれる場合、前提として記載している想定条件に基づくシミュレーションであり、実際の状況とは異なる場合がありますので、予めご了承ください。
- 本資料は、情報を提供するために作成したものであり、その確実性・完全性に関して保証するものではありません。実際の個別具体的な税務に関する相談、法律に関する相談については、本資料を取得された方ご自身の責任で弁護士、会計士、税理士などの各専門家にご相談いただくようお願い申し上げます。
- 本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、今後、予告なしに変更されることがあります。当社は本書のアップデートを行うことをお約束いたしません。
- 本資料に記載された商品・サービス等については、その実行・提供をお約束するものではありません。
- 本資料は当社の財産であり、要求があったときは当社に返還され、本資料を取得した方が作成した写しは破棄されるものとします。本資料を取得された方及び当社のいずれも上記に反する表明や誓約に依拠することはできません。

本資料作成日：令和4年1月18日