

信託の実務で困ったこと・悩んだこと ～その1～

これから信託をしようというお客さまからの相談を中心に

2025年6月12日
株式会社継志舎
石脇俊司

2025年6月と7月に、4回のシリーズで開催

1. 6月12日（今日）

信託の実務で困ったこと・悩んだこと ～その1～

これから信託をしようというお客さまからの相談を中心に

講師：石脇俊司

2. 6月26日（木） 18時～19時

信託の実務で困ったこと・悩んだこと ～その2～

すでに信託をしている・信託が終了したというお客さまからの相談を中心に

講師：石脇俊司

3. 7月17日（木） 18時～19時

信託の実務で困ったこと・悩んだこと ～その3～

対談！ 「解決できることと解決できないこと そして解決できないときにどうするか？」

講師：久保田純史司法書士と石脇俊司の対談

4. 7月28日（月） 18時～19時

信託の実務で困ったこと・悩んだこと ～その4～

「事例で学ぶ 民事信託の悩みどころと落とし穴 ―法務・登記・税務の視点から の著者に聞く

今できる対応と解決方法で「落とし穴」にはまらないポイント

講師：菊永将浩 氏（弁護士）

この研修を企画した思い

信託に関する相談を受けて、困ったとき・悩んだとき

かならず立ち返るとよい『こと』

それは、何？、どこ？ を1つでも多くを明らかにする研修としたい

テクニック、How to、単なる事例紹介ではなく

講師は、資格者ではありません。コンサルタントです。

シリーズの第1回、第2回は、コンサルタントとして経験したきたこととお話しをします。お客さまの「実現したいことを実現する」、「心配なことを回避する」ために、行ってきた活動から「悩んできたこと」についてお話しをします。

第1回は、「信託をしたい」という相談を受けたときに、悩んだことからお話しをします。

「悩む」とは、**決めかねたり、解決方法が見つからない状況のこと**

(定義)

第二条

この法律において「**信託**」とは、次条各号に掲げる方法のいずれかにより、特定の者が一定の**目的**（専らその者の利益を図る目的を除く。同条において同じ。）**に従い財産の管理又は処分及びその他の当該目的の達成のために必要な行為をすべきもの**とすること

目的

依頼者が、実現したいことを実現する 心配なことを回避する

そのために、信託を利用するのがよいのか？

家族信託は、**目的を実現する 1 つの手段**

「家族信託で」と、限定して考えるのではなく他の手段も検討

信託契約は、
委託者の思いにあわせてオーダーメイドに作る

信託契約

- ・**信託の目的**
- ・受託者は誰か
- ・信託財産の管理方法
- ・受託者が行わなければならないこと
- ・受益者は誰か
- ・受益権の内容は
- ・信託の終了事由は
- ・終了したときに
信託財産を誰にわたすか

信託目的の実現にむけて

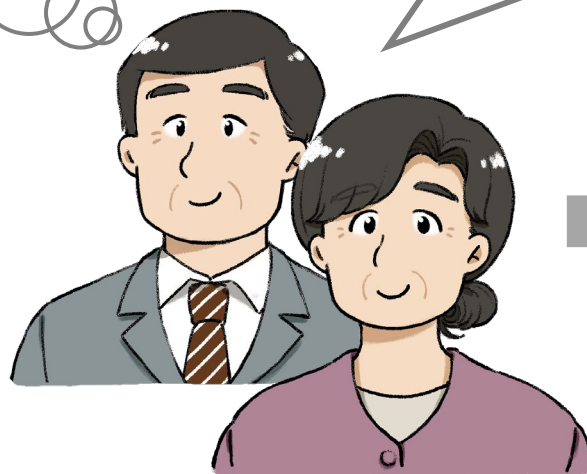
何を実現するために信託するのか

- ・信託財産の管理・処分しかた
してよいこと、してはいけないこと
- ・誰が
受託者、受益者、帰属権利者
- ・いつまで
終了する事由

実務では、こんな感じから信託の検討が始まっていくのでは？



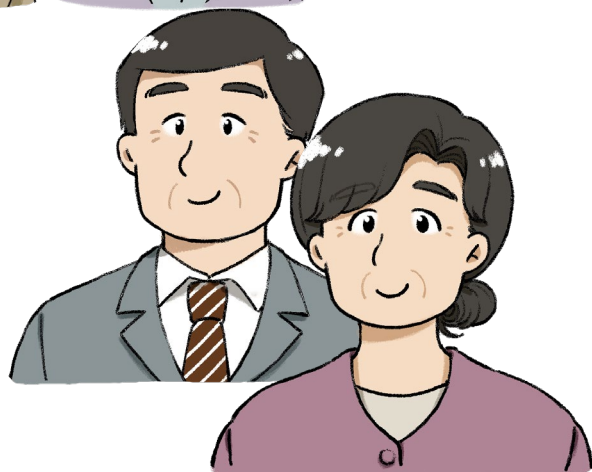
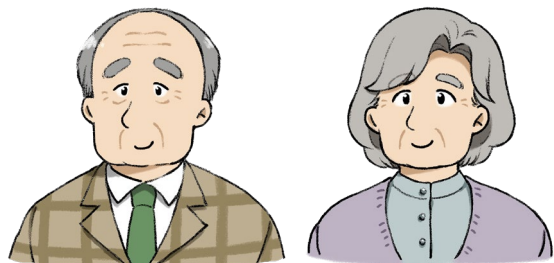
親が高齢になり、
信託した方がよいのでは？



相談



相談者にまず聞いてみる



質問



信託のこと、
「何で知った」
のですか？

相談者が知っている情報は
限られている！

新聞・雑誌・テレビ
セミナー etc.

こんな事例がありました① 【本人が相談】

【事例 1】

中堅企業の社長。

社長は高齢になったため、財産管理に心配があるとのこと。

テレビで認知症対策に家族信託が有効と知り、紹介者を通じて相談にいらっしゃいました。

【事例 2】

紹介を得てお会いした社長からの相談。

●初回の面談で社長から聞いたお話し

私の預金は家族信託をしているので安心している。

信託は、実績のある方をお願いして、実施した。

しかし、会社の事業承継への対応がまだなので相談にのって欲しい。特に、自社株について

相談を受けてコンサルタントが考えるべきこと（私見）

- 社長は、信託の何に期待があるのか（どんな効果があると思っているのか）
- 社長は、社長が認知症になったとき、どの財産の管理が心配なのか？
- 社長は、自分の会社の承継をどう考えているのか？
 自社株の承継は？
 会社経営（代表取締役としての会社経営）は？

これを
まず知りたい

**社長は、信託で何を実現したいのか？
信託すると、社長の何が解決できると思っているのか？**

社長の相談を受けて「悩んだ」こと

事例 1 の社長は、「**危機管理**」の意識が高い。
社長の考えに応じて、必要な仕組みを検討していく

依頼は受ける
社長の危機意識に応える
「仕組みの選択」を、どうする？

事例 2 の社長には、「**勘違い**」があるかも？

依頼を、「受ける」、「受けない」
を、悩む

社長に勘違いがあれば、早く修正してもらうアドバイス

危険！ 社長は、信用がある先の意見をそのまま受け入れてしまう
相談を受けて、どう対応するのがよいか？

【事例 3】

父、母、長女、次女の4人家族。長女からの相談。

母に預金が1億円以上あることを知った。父は母の判断力の低下を気にしている。

長女と次女は、このままだと相続税が課税されてしまうかもしれないと心配。

母は足が不自由で銀行に行くのもなかなか大変。信託で母の預金を管理するのがよいのでは？

【事例 4】 現在進行中の事案

土地の権利は借地権、その土地に建物を所有する母の信託の相談。

母は、住む場所を施設に移している。その建物には、母の世話をしていた相談者が引き続き住んでいる。

最近、底地が業者に売られたようで、底地権者の業者より今後について相談したいと連絡を受けている。母には対応が難しいと思うので、信託を検討している。

財産所有者の子供の相談を受けて「悩んだ」こと ①

事例 3 で悩んだこと

子供たちが、相続税が課税されることを心配している。

母の判断力がある限りは、母の意向を受けて、受託者が孫（相談者の子）たちに贈与（信託財産を送金）する仕組みを検討している、という。 **母の利益ではなく、子供たちの利益のため**

事例 3 の母に、家族 4 人が揃ったときに相談者が信託を説明することを提案。

そして、その説明に、講師が同席することを申し出る。 **講師が相談者に信託の仕組みを説明して**
母に信託をすることの提案は、講師ではなく、相談者が説明してもらうよう講師が相談者に依頼

説明の場に立ち会って、講師が出した結論 **信託の仕組みを作る支援をする**

結論にしたがって**仕組みづくりを担う**。仕組みづくりは専門家の関与を依頼

信託契約は弁護士に作成してもらう

信託契約の「受託者の信託事務」に、孫への贈与とその手続きについて規定する

贈与の際、母が贈与することの署名を作成し、受託者がそれを受け送金する信託事務とする（信託事務マニュアルを作る）

事例 4 で悩んでいること

相談者家族は、底地・借地の速やかな解決を望んでいる。
借地の信託は、名義変更には承諾料が必要なため、費用負担が大きくなる可能性がある。
借地が売却できたとき、相談者が住む自宅を購入するための資金に充てたい（贈与）と。
相談者には弟がいて、弟は売却代金を相談者の自宅購入資金に充てることを承諾している。

母が信託を理解できるか？

相談者の利益が大きくなる

弟は、本当に売却代金で兄が自宅を購入することに承諾しているのか？

「**信託したいのです！**」と相談された・紹介を得たときに、どう考える？

相談者が、実現したいことを実現する方法は何？

- ☐ 信託がよいのか？
- ☐ 信託以外の方法でも実現できるのでは？
- ☐ 信託でなければいけない理由は何なのか？
- ☐ 信託することで、硬直的な仕組みを導入することにもなる
将来、状況が変わったときに、その仕組みを変更、修正することができるのか？
それとも、変更、修正しない仕組みを導入してしまう方がよいのか？
- ☐ 信託することで生じる課題を、依頼者は理解できるか？

1. 委託者の年齢

70歳以上80歳未満	40.3%
80歳以上	41.5%

2. 利用動機

高齢者の財産管理への不安	88.5%
財産承継	71.1%

3. 対象財産の種類

金銭	90%
居住用不動産	43%
収益用不動産	48%
上場株式	2%
非上場株式	20%

4. 対象財産の規模

3000万円未満	27.3%
3000万円以上 1 億未満	39.1%
1億円以上3億円未満	27.0%
3億円以上	6.6%

第22回弁護士業務改革シンポジウム（令和4年9月）
第6分科会「民事信託と後見制度」公表されたアンケート結果

自宅 と 預金

信託すべきか？

(定義)

第二条

この法律において、次の各号に掲げる用語の意義は、当該各号の定めるところによる。

一 任意後見契約 委任者が、受任者に対し、精神上の障害により事理を弁識する能力が不十分な状況における**自己の生活、療養看護及び財産の管理に関する事務の全部又は一部を委託**し、その委託に係る事務について**代理権を付与する委任契約**であって、第四条第一項の規定により任意後見監督人が選任された時からその効力を生ずる旨の定めのあるものをいう。

日本公証人連合会のHPより

任意後見契約

Q11 任意後見契約の標準的な代理権目録は、どうなっていますか？
記

1.不動産、動産等**すべての財産の保存、管理及び処分に関する事項**

2.金融機関、証券会社とのすべての取引に関する事項

3.保険契約（類似の共済契約等を含む。）に関する事項

4.定期的な収入の受領、定期的な支出を要する費用の支払に関する事項

5.生活費の送金、生活に必要な財産の取得に関する事項及び物品の購入その他の日常生活関連取引（契約の変更、解除を含む。）に関する事項

6.医療契約、入院契約、介護契約その他の福祉サービス利用契約、福祉関係施設入退所契約に関する事項

【省略】

10.居住用不動産の購入及び賃貸借契約並びに住居の新築・増改築に関する請負契約に関する事項

任意後見なのか？ 信託か？

信託がよいのか？
信託以外の方法でも実現できるのでは？
信託でなければいけない理由は何なのか？

財産（自宅と預金）の管理・処分は、任意後見でよいのでは？

でも、信託にしておかなかたら後に問題が生じてしまうかも？

家族は、家族以外の者が関与しない仕組みにしたいという思いがある

【事例 5】

相談は、子供（長男）から。子は、長女、長男、次女の3人。

両親が共有している自宅がある。

母の判断能力が低下してきたことから子供たち（3人）で信託を検討している。

自宅で母と長女が習い事を教えており、今後も続けていく。

庭の木の剪定や建物の修理などが今後必要となるので、それに対応してあげたい。

【家族の心配ごと】

共有の問題

自宅建物などにかかる継続的な出費への対応

相続における自宅の土地・建物の承継

税理士の回答

信託することで、相続時の相続税の負担がよくわからないので、
信託することには、「反対する」

それでも、

子供たちは、信託して親の財産を管理することを望んでいる。
親も子供たちの心配ごとを理解しており、子に任せたいと考えている。

税理士の回答を受けて悩んだこと

信託終了時の課税の課題は「ある」
まだ、取扱いが明確になっていないことがある。

【事例 6】

親の財産の管理・運用について子から相談。
両親が所有している金融資産（有価証券）の管理と運用について。
有価証券に詳しい母が亡くなり、母に管理を任せていた父の有価証券の管理が心配。
母に管理を任せていたが、父が所有している有価証券の金額は多額。
信託を活用して、さらに高齢となる父の有価証券の管理ができるとよいと思っている。

相談を受けて悩んだこと

有価証券の売買は、頻度高く行う必要はない。
しかし、定期的なポートフォリオの見直しや、環境に大きな変化があったときに対応する必要があるため、有価証券の管理に、信託は有効と考える。

相談を受けて悩んだこと

信託を活用して、相談者の期待を満たせる有価証券の管理・運用ができる証券口座がない。
また、特定口座の利用を継続することができず、税申告に手間がかかることになる。

口座開設者の認知症に対応する主な仕組み

	家族サポート 証券口座	予約型 代理人	家族信託	法定後見
事前 手続き	代理人を証券会社に 届け出		信託口座を開き家族に 任せる金融商品に移す	裁判所に 申し立て*
公正証書	必要	不要	必要	(裁判所の審判*)
売却・換金	可能	可能	可能	可能
● 買い付け	可能	不可能	可能	不可能

注：証券会社によって扱いが異なる場合がある。売却・換金・買い付けは本人以外の取引
*=認知判断能力が衰えた後に行う

特徴は、保有株や投資信託などの入れ替え目的なら買い付けも代理人ができること。
予約型代理人と成年後見制度は、売却・解約はできるが買い付けも含む運用はできない。「長生きリスク」に備える資産寿命の伸長の観点から、代理人が買い付けもできるのが望ましいとの声がかねてあった。証券会社が代理人に勧誘・営業する可能性があるが、「金融知識や投資経験は個人差が大きいので、代理人にふさわしい提案をする」（日証協）。

●や下線は
講師が追加した

- 相談者が、「信託したい」と言っているから
- 信託の支援で報酬が得られるから
- 信託の実務経験を増やしていきたいと思っているから

悩んで
ください

あなたは、その信託を作ることに関与しますか？

あなたはプロとしてどう考える？

相談者が、「実現したいこと」を実現するプロジェクトを専門家として担う

実現したいことの実現は、信託を利用することが最良の方法か？ をプロとして考える

財産管理・処分、承継のツールとしての信託の使い方を、プロとして、どうとらえるか？

依頼を、「**受ける**」、「**受けない**」で、悩む

講師は、
「**受けない**」 という結論もありと思っている



「**信託**を作っていく」、「**信託以外**で対応する」

悩んで、結論を出す。その判断基準を持つ

依頼者の目的と目的を実現する適切な手段は？

プロジェクトを確実に実行していきたい

という依頼者の希望を実現する

そのために、信託を利用する

実はニーズがあるのに事例がまだ少ないプロジェクト
【事業承継】

- 事業会社の承継
- 不動産賃貸事業の承継

日弁連が行ったアンケートから、非上場株式、賃貸用不動産の事例はまだ少ない

取組みが難しいときに悩み、プロとしてどうするのか？

- 非上場株式の信託
- 賃貸用不動産の信託

事例が増えていないのは、理由がある

例えば、

非上場株式

節税スキームにつながらない

賃貸用不動産

対応できない金融機関がある
課税の取扱いがわからないこともある

相談者が、信託を必要としているのに、取組みをあきらめるか？

依頼者の状況によって、商事信託を勧めることもある

プロとして、相談者の実現したいことを実現する役割を担う

**あなたは、
「悩む」かも**

そのとき、あなたは、どのように関与するのか？

関与していくことで、相談者から報酬を得られるのか？

**困っている相談者を助けるために、あなたがプロとして次回を費やすならば、
その時間と労力に対する報酬は得るべき**

- ☐ 相談者の状況をよく知る 話だけでなく資料も調べる、他の家族の話も聴く
- ☐ 相談者の思いを知り、その思いの背景にあることを知るようを常に心がける
- ☐ お客さまの心配に乗じることは避ける

悩む

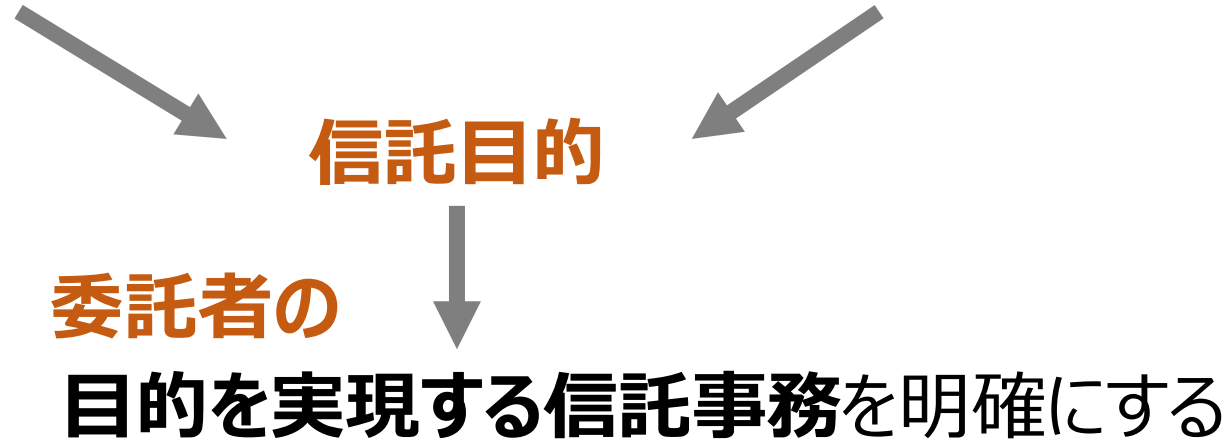


**「信託」で！
と限定する考えは、後に問題も？**

お客さまの「実現したいこと」を実現する、「回避したいこと」を回避する
そのために、信託が有効か？

相談を受けた者が、「悩んだ」ときに、相談できる者がいると、よい

相談者が、「**実現したいこと**」、（心配を）「**回避したいこと**」は何か？



要注意！

受託者を務める者のためになること
家族のなかの特定な者が有利になること

本シリーズの3回目、4回目で、皆さんの「困ったこと」「悩んだこと」についてそれらを反映した内容にしていきたいと思っています。
講師としてご登壇いただく先生のお考えやご意見を聴きながら、皆さんと一緒に考えていく機会にすることができたらと思っています。

- 第3回 7月17日（木）18時～19時
久保田純史司法書士と石脇の対談
- 第4回 7月28日（月）18時～19時
菊永将浩弁護士の講演

メールでお知らせください

shunji.ishiwaki@keishisha.com

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7年6月12日