

はじめに

私は、現在、弁護士法人 Martial Arts の代表弁護士を務めており、資産家・富裕層顧客の相続対策を専門として、特に家族信託の活用により顧客ニーズに応えてきました。その過程で感じることは、相続分野における業務の切り分けとして、相続発生前の事前対策については信託銀行、税理士、その他営利業者（保険会社、ハウスメーカー、不動産会社等）が主導権を握り、相続発生後の手続面については司法書士が担当し、トラブルが発生した場合のみ弁護士が登場する構図となっているということです。最高裁判所が公表している司法統計によれば、近年、相続に関するトラブルは年々増加傾向にあり（家庭裁判所での遺産分割調停申立事件の新受事件の総数は、平成 17 年から平成 27 年の 10 年間でおよそ 3 割増し）、弁護士の業務は増えていますが、このことは、事前対策の業務が増える一方で、その予防法務がおざなりにされた結果ともいえます。

平成 27 年 1 月に相続税の税制が改正されて以降、相続税対策の市場は年間 50 兆円ともいわれています。この巨大市場に対して、上記信託銀行、税理士、営利業者がさまざまな相続対策を顧客に提案していますが、その反射的効果として、相続発生後のトラブルもまた激増していくことでしょう。これは、私たち弁護士が、相続の事前対策の段階から関与できていないことが大きな要因です。こと法務面については、上記プレイヤーは専門家ではないため、予防法務が検討されていないケースがあると言わざるを得ません。特に、本書のテーマである「家族信託を活用した相続対策」については、予防法務の検討を抜きにして顧客に提案するのは極めて危険です。

そこで、以上のような相続業務に関わる業界の構造を変えていくことが、私たち弁護士の使命となります。弁護士が主体となって、家族信託の活用を中心とした相続の事前対策を顧客に提案していくことで、紛争を予防し、究極的には相続争いを発生させないことが可能となり

ます。紛争が減少すれば、一見、弁護士業務も減少するように見えますが、相続の事前対策の業務が増加することで、結果として弁護士業務の市場は大きく拡大するはずです。

本書は、お客様目線で家族信託の効能を考え、読者である弁護士が自分の顧客に家族信託の提案をする際に役立てていただくマニュアルを目指したものです。

平成18年に信託法が改正されて以降、画期的に使いやすくなった信託スキームですが、巷の書籍で紹介される手法は、現場の顧客ニーズから離れて、家族信託の商品内容を網羅的に紹介するプロダクトアウト型のものが多いのではないでしょうか。

そこで本書は、家族信託を完全にマーケットインで捉え、相続対策の現場の顧客の立場に立ち、顧客が求めるニーズからスタートして、そのニーズを叶えるために必然的に家族信託を活用するという流れで解説することとしました。そのためのスキームも必要十分なものとなるよう心がけました。

例えば、特定の相続人が被相続人に対して自己に有利な遺言を無理に書かせたり、もっと直接的にお金を無心したりした場合、相談に乗った弁護士は、遺言無効確認や、不当利得返還請求といったロジックで財産を取り戻そうとすることになります（原則）。ところが実際には、後から遺言の無効を主張したり、金銭を取り返すのは事实上困難というケースが多く、そのような抜け駆けする相続人がいることがあらかじめ分かっている場合には、予防しておきたいというのが顧客ニーズです（ニーズ）。この点、家族信託には「信託財産に関する権限を事前に受託者に移行させる」という機能があります。この機能を使うことで、前述のような相続人による略奪行為の時点で、すでに当該財産の所有権は受託者に移行していますので、心ない相続人から被相続人の財産を守ることが可能となります（修正）。

これはほんの一例ですが、今や相続の現場では、家族信託を無視して顧客満足は果たせないものとなっています。弁護士として相続業務に携わる以上、家族信託のノウハウ取得はもはや必須といえます。

このような家族信託を使った相続対策は、我々弁護士業界と隣接する士業（特に司法書士）の間では急速に普及するようになりました。その中には、安易なスキームの提案により、顧客がトラブルに巻き込まれるリスクがあまり検討されていないように見受けられるものもあります。例えば、「家族信託を使えば遺留分減殺請求を排除できる」というようなスキームを構築する方もいるようですが、将来的に遺留分権利者との法廷闘争に巻き込まれ、そのようなトラブル相手と不動産を共有する結末を迎えることになるリスクはかなり大きいといわざるをえません（不動産の共有が更なるトラブルの温床となるのは言わずもがなです）。

そこで、本書では、紹介する家族信託のスキームについて、考えられるリスクについてまで広く検証しています。

以上をまとめますと、本書は、弁護士の先生方に、家族信託の良い面（相続対策に不可欠なノウハウ）と悪い面（裁判例が蓄積していないが故のリスク）を紹介し、実際に各先生方の顧客に家族信託を活用していただくことを主眼としています。そのため、最終章では、家族信託を活用するにあたって、他の士業との付き合い方や、顧客からの報酬の受け取り方など、実践的な話にも触れてています。

本書を契機に、相続対策業務におけるプレーヤーの主役が弁護士となり、弁護士の事業領域が拡大していくことを切に願います。

平成 29 年 6 月

弁護士法人 Martial Arts
代表弁護士 堀 鉄平

目 次

はじめに

第1章 総 論

I	弁護士が押さえるべき家族信託の効能	14
1	家族信託とは	14
2	家族信託の3大機能	16
3	家族信託の5大効果	18
II	弁護士がすぐに使える家族信託の活用場面	21
1	凍結防止効果を狙って	22
2	トラブル防止効果を狙って	25
3	相続円滑化効果を狙って	28
4	意思尊重効果を狙って	30
5	節税効果を狙って	32
III	家族信託の基礎知識	34
1	信託の種類	34
2	他の財産管理との比較	38
3	信託の法律構成	39
4	委託者	42
5	受託者	43
6	受益者	46
7	信託の終了	49
8	信託の税制	50

第2章 凍結防止効果

I	「凍結防止効果」総論	54
II	事例①— 第3ステージの場合	56
1	依頼者のニーズ	56
2	具体的事例	57
3	信託を使った解決策	60
4	信託を用いた場合のリスク	62
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	62
6	契約書例と契約条項の解説	64
	コラム1 任意後見制度と法定後見制度	80
III	事例②— 第2ステージの場合	82
1	依頼者のニーズ	82
2	具体的事例	83
3	信託を使った解決策	84
4	信託を用いた場合のリスク	86
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	87
6	契約書例と契約条項の解説	88
	コラム2 遺言能力の判断	105
IV	事例③— 第1ステージの場合	107
1	依頼者のニーズ	107
2	具体的事例	108
3	信託を使った解決策	110
4	信託を用いた場合のリスク	112
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	113
6	契約書例と契約条項の解説	114

第3章 テーマ別解説

I	「トラブル防止効果」総論	140
1	他の相続人による抜け駆け	140
2	不動産を共有するリスク	141
3	株式を共有するリスク	142
II	事例①—相続人の抜け駆けによるトラブルの防止	144
1	依頼者のニーズ	144
2	具体的な事例	146
3	信託を使った解決策	148
4	信託を用いた場合のリスク	149
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	150
6	契約書例と契約条項の解説	152
	コラム3 受託者の報酬請求権	166
III	事例②—共有によるトラブルの防止（不動産の場合）	167
1	依頼者のニーズ	167
2	具体的な事例	168
3	信託を使った解決策	171
4	信託を用いた場合のリスク	172
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	174
6	契約書例と契約条項の解説	176
	コラム4 不動産の共有を避けるための信託以外の方法	190
IV	事例③—共有によるトラブルの防止（株式の場合）	193
1	依頼者のニーズ	193
2	具体的な事例	196
3	信託を使った解決策	198
4	信託を用いた場合のリスク	200
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	202
6	契約書例と契約条項の解説	204

第4章 相続円滑化効果

I	「相続円滑化効果」総論	222
II	事例①—遺言が存在する場合	224
	1 依頼者のニーズ	224
	2 具体的事例	226
	3 信託を使った解決策	228
	4 信託を用いた場合のリスク	230
	5 弁護士が最低限知っておきたい税務	231
	6 契約書例と契約条項の解説	232
	コラム6 葬儀費用の引出し・遺言代用信託	243
III	事例②—遺言が存在しない (または見つからない) 場合	244
	1 依頼者のニーズ	244
	2 具体的事例	246
	3 信託を使った解決策	248
	4 信託を用いた場合のリスク	249
	5 弁護士が最低限知っておきたい税務	250
	6 契約書例と契約条項の解説	252
	コラム7 金融機関における預金の 引出しに関する新制度と最新判例	263
IV	事例③—事業の後継者が未定である場合	265
	1 依頼者のニーズ	265
	2 具体的事例	266
	3 信託を使った解決策	268
	4 信託を用いた場合のリスク	269
	5 弁護士が最低限知っておきたい税務	270

6 契約書例と契約条項の解説 272

コラム 8 資格を必要とする事業の事業承継 287

第5章 意思尊重効果

I	「意思尊重効果」総論	290
II	事例①—遺留分対抗型	292
1	依頼者のニーズ	292
2	具体的事例	293
3	信託による解決策	294
4	信託を用いた場合のリスク	296
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	300
6	契約書例と契約条項の解説	302
III	事例②—受益者連続型	314
1	依頼者のニーズ	314
2	具体的事例	315
3	信託による解決策	317
4	信託を用いた場合のリスク	319
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	320
6	契約書例と契約条項の解説	322
IV	事例③—障害者福祉型	332
1	依頼者のニーズ	332
2	具体的事例	333
3	信託による解決策	334
4	信託を用いた場合のリスク	336
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	336
6	契約書例と契約条項の解説	338
V	事例④—未成年者養護型	353
1	依頼者のニーズ	353

2	具体的事例	354
3	信託による解決策	355
4	信託を用いた場合のリスク	357
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	358
6	契約書例と契約条項の解説	360

第6章 節税効果

I	「節税効果」総論	378
II	事例①—流通税の節税	380
1	依頼者のニーズ	380
2	具体的事例	382
3	信託を使った解決策	383
4	信託を用いた場合のリスク	385
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	386
6	契約書例と契約条項の解説	388
	コラム 9 商事信託により不動産に 関する受益権を売買する場合	402
III	事例②—贈与税の節税	403
1	依頼者のニーズ	403
2	具体的事例	404
3	信託を使った解決策	406
4	信託を用いた場合のリスク	414
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	416
6	契約書例と契約条項の解説	418
	コラム 10 プライベートカンパニー (不動産保有会社) の活用	434
IV	事例③—株式信託による節税	436
1	依頼者のニーズ	436

2	具体的事例	437
3	信託を使った解決策	443
4	信託を用いた場合のリスク	445
5	弁護士が最低限知っておきたい税務	446
6	契約書例と契約条項の解説	448
	コラム 11 名義預金判定を回避するための 手段として信託は有用か	460

第7章 終論

I	他の士業との付き合い方	464
1	税理士との連携	464
2	司法書士との連携	465
3	不動産業者やコンサルタントとの連携	466
II	報酬の受け取り方	467
1	家族信託設計における報酬＝コンサル報酬	467
2	家族信託設計において報酬が発生する 場面と報酬相場感	468
III	家族信託と遺言のセット提供	470
IV	家族信託と不動産投資の助言のセット提供	472

おわりに

著者・監修者略歴

凡例

1. 判例

表記は次の例によるほか、一般の慣例による。

最判………最高裁判所判決

2. 略語表

a) 判例集・雑誌

民集………最高裁判所民事判例集

集民………最高裁判所裁判集〔民事〕

裁時………裁判所時報（法曹会）

判時………判例時報（判例時報社）

判タ………判例タイムズ（判例タイムズ社）

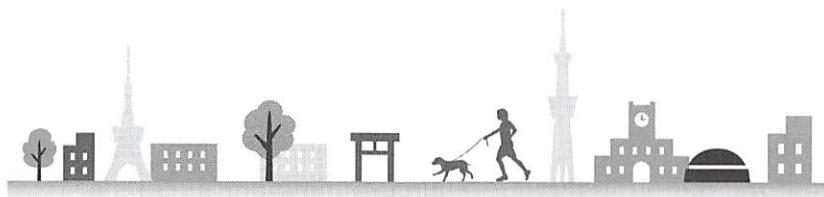
b) 法令

法………信託法

不特法………不動産特定共同事業法

第 1 章

総 論



- I 弁護士が押さえるべき家族信託の効能
- II 弁護士がすぐに使える家族信託の活用場面
- III 家族信託の基礎知識

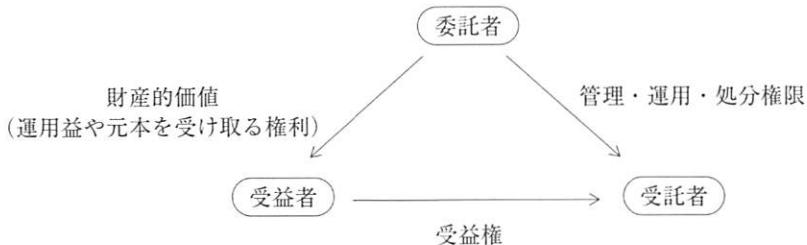
I 弁護士が押さえるべき 家族信託の効能



1 家族信託とは

信託とは、文字通り、財産を信じて託すことをいいます。要するに、自分の財産を信頼できる人（または法人）に預けて、預ける目的に従って管理してもらうことです。

信託において、預ける人を委託者、預かる人を受託者と呼びます。そしてもう1人、「預けられた財産から利益を得る人」を受益者と呼びます。預けられる財産を信託財産と呼びます。もともと委託者が所有権を有していた財産（不動産や株式等）の管理・運用・処分権限は受託者に移行し、信託財産の財産的価値（運用益を受け取る権利や元本を受け取る権利）は受益権として受益者が保有することになります。



受託者が業として信託を受託するものでなければ、信託業の免許や登録は不要であり、信託業法の適用も受けません。このような、受託者が信託銀行や信託会社ではない信託を民事信託といい、一般に、「家族信託」とも呼ばれています。

* 「家族信託」は一般社団法人家族信託普及協会の登録商標です。

信託は以下の3つの方法により行うことができます。

- ① 信託契約
- ② 遺言
- ③ 信託宣言

①契約による信託は、委託者と受託者の2者間契約で成立します。受益者は契約当事者になりません。受益者は一方的に利益を受けるだけなので、受益者の合意は不要とされています。

②遺言による信託は、遺言の中に「自分が亡くなった場合は、…信託する」と記載するものです。遺言ですので遺言者単独の意思で行い、遺言の効力発生により信託の効力も生じます。遺言の中で受託者を指定することになりますが、受託者と指定された者が信託を引き受けるかどうかは当然自由です。仮に、その者が受託者となることを拒んだ場合、受益者間の協議で新受託者を選任することとし（法62条1項、同8項）、協議の状況次第で利害関係人が裁判所に申し立てて受託者を選任することになります（法62条4項）。

③信託宣言による信託は、委託者の単独の意思表示で成立します。これは自己信託（自分で自分の財産を管理する）と呼ばれる信託で、委託者と受託者が同一なので、契約によらずに単独で完結することとされました。ただし、委託者が口頭で宣言するだけでは、どのような内容の信託がなされたのか不明確なので、自己信託には書面性が要求されているとともに（法3条3号）、公正証書の作成や、受益者とさ

れた者に対する確定日付のある通知が、信託の効力発生要件とされています（法4条3項）。

* 遺言による信託を遺言信託といいますが、これと似た用語として遺言代用信託があります。遺言代用信託とは、ある人（委託者兼受益者）が信頼できる法人または個人（受託者）に対して財産を移転し、委託者の生前は自らを受益者とし、委託者の死後は自らの親族（子や孫など）を受益者とする信託契約をいいます。遺言代用信託は①契約による信託であり、遺言とは異なりますが、特定の財産について死後の承継者を決めておくことで、遺言と同様の効果があるので、「遺言代用」と呼ばれています。

2 家族信託の3大機能

家族信託には、次の③で述べるような5つの効果がありますが、その効果が導き出される原理は、家族信託に以下の3つの機能が備えられていることに尽きます。

(1) 信託財産に関する権限を受託者に移行させる（権限移譲機能）

家族信託が発動されると、もともと委託者に所有権のあった信託財産は、受託者の管理下に移行します。預貯金であれば、受託者のみが管理する（信託口の）口座に移転します。不動産であれば、受託者が所有者であると登記されます。この機能について、所有権が受託者に移ったのか、名義だけが受託者に移ったのかと見解が分かれていますが、あまりこだわる必要はないでしょう。受託者のみが信託財産を排他的に管理処分できるようになる、という点がポイントです。

(2) 信託財産に対する所有権（物権）を受益権（債権）に変化させる（債権化機能）

家族信託が発動されると、信託財産の財産的価値は所有権から受益権という債権に変わります。この機能により、実に様々な効果が導き出されます。所有権は、物に対する全面的・包括的な支配権（民法206条）であり、収益を受け取る権利と元本を受け取る権利というように分けることはできませんが、受益権は債権ですから、収益を受け取る債権と元本を受け取る債権というように分けることができます。そうすると、不動産や自社株式等を後継者に生前に贈与してしまいたいが（元本受益権を生前贈与）、自身の老後資金は確保しておきたい（収益受益権は自分に留保）というニーズにも応えることができます。

(3) 委託者の思いを委託者の死後も継続させる（委託者意思絶対化機能）

家族信託が発動されると、委託者の意思が、委託者の死後も、信託が存続する限り尊重され続けることになります（家族信託を使わない場合は、自分の財産は自分の死後に相続人へと相続され、相続人の意思に基づき管理・運用・処分されてしまいます）。この「委託者の意思を絶対化する機能」が家族信託の神髄といえます。自分の所有する財産をどのように処分するのかについては、時空を超えて尊重されるべき、という価値観に基づきます。

3 家族信託の5大効果

そもそも家族信託は、どのような効果を期待して活用されるのでしょうか。筆者は、家族信託による効果を以下の5つに分類しています。現場の顧客には実にさまざまなニーズが存在するのですが、突き詰めていくと、以下の5つの効果のいずれかに集約されます。

(1) 凍結防止効果

民法の大原則として、意思能力のない者の意思表示は無効です。そうすると、例えば不動産を所有している人が認知症を発症した段階で、不動産を売却しようとしても、売買契約を締結できなくなります。そこで、親族が成年後見制度を使って、本人のために不動産を処分しようと試みても、成年後見人が処分に応じなかったり、家庭裁判所の許可が下りずに売却ができないという事態がよくあります。まさに財産の凍結です。

この点、家族信託を使えば、不動産の売却権限をあらかじめ受託者に移行させて（権限移譲機能）、本人がその後に認知症になっても問題なく不動産を売却できます。

このように、家族信託には財産が凍結することを防ぐ効果があるのです。

(2) トラブル防止効果

冒頭で紹介したような相続人の抜け駆け行為以外にも、相続をきっかけに親族間でトラブルになることはよくあります。例えば不動産を複数の相続人で相続すると共有になりますが、共有になってしまふと、管理や処分行為が制約され、トラブルの温床となりがちですので、できれば避けたいところでしょう。現物分割や換価分割を試みても、親族間の合意が得られないと、共有を避けられない事態となります。

おわりに

いかがでしたでしょうか。

もともとは家督相続の場面で生じる不都合を回避する手段として発生してきた信託を、身近な人々の間で活用するということは、英米法圏では珍しくありません。

しかし我が国では、まだまだ一般の方々にとっての認知度は低いようです。

信託をうまく活用することができれば、依頼者が思ってもみなかつた、全く新しい解決策を提案することもできるようになります。信託を知らないが故に、依頼者が諦めてしまっていた家族と財産についての想いも、信託によれば実現できるかもしれません。それは、我々弁護士にとっても大きなやりがいに繋がるものでしょう。

また、多数の事例をご紹介したとおり、信託はその柔軟性の高さから、多種多様なケースで活用の余地があるという点に特徴があります。裏を返せば、どのような内容の信託とするかは、個別具体的な事情に応じて、1件1件、オーダーメイドで対応しなければならないということでもあります。今後判例の蓄積を待たなければならない点も多数あります。だからこそ、税務面も含めた十分なリスク分析を踏まえ、弁護士が契約書を作成すべきだと言えるのです。

日本における家族信託は、未だ初期段階にあります。

本書が、同じ弁護士の皆さんにとって、信託にチャレンジしていたたくきっかけになれば、嬉しく思います。

平成29年6月

弁護士法人 Martial Arts
市原 麻衣

著者・監修者略歴



(著者略歴)

弁護士法人 Martial Arts (マーシャルアーツ)

2009年開設。

「弁護士に闘って欲しいと願う顧客の期待に応え、もって、社会正義の実現に寄与する。」という理念のもと、各種企業法務案件、大企業の債権回収、個人の借金問題、遺産相続、不動産などの一般民事事件を幅広く取り扱う。

2015年、グループ会社として株式会社マーシャルアーツコンサルティングを設立。相続コンサルティングのノウハウと熱意のある専門家をコーディネートし、富裕層のお客様の財産を「増やして」「守って」「継いでいく」サービスを提供している。

法律やトラブル解決のプロである弁護士が、家族信託等最先端のノウハウと不動産の目利きを発揮して、また、資産税に強い税理士と連携し、お客様に最高級のサービス提供を約束している。

* 次回作として、法律知識と不動産投資についての書籍を銳意執筆中。

堀 鉄平（ほり てっぺい）

闘う弁護士。弁護士法人 Martial Arts 代表弁護士。中央大学法学部卒業。2004 年弁護士登録。

プライベートでは、ブラジリアン柔術をバックボーンとして総合格闘技の試合にも出場し、2008 年 3 月より前田日明主催「THE OUTSIDER」に継続参戦中。2 度の眼窩骨折の手術を乗り越え、現役を続行し、2011 年 5 月より RINGS とプロ契約。

【MMA 戦績：2008 年-2014 年プロ・アマ通算戦績 13 勝 10 敗 1 分】

『格闘家弁護士が教える反撃の技術』（かんき出版）、『“戦略的”少額債権回収マニュアル』（日本法令）、『闘う弁護士が伝授する家族が幸せになるための相続の奥義』（時評社）ほか著書多数。

市原 麻衣（いちはら まい）

パートナー弁護士。東京大学大学院法学政治学研究科専門職学位課程法曹養成専攻卒業。2012 年弁護士登録。

宮川 敦子（みやかわ あつこ）

弁護士。慶應義塾大学法科大学院卒業。2013 年弁護士登録。

飛鳥井 雅崇（あすかい まさたか）

弁護士。学習院大学法科大学院卒業。2015 年弁護士登録。

齋藤 拓（さいとう ひらく）

弁護士。中央大学法科大学院卒業。2016 年弁護士登録。

〔監修者略歴〕

木村祐司税理士事務所

木村 祐司（きむら ゆうじ）

コンサルティングファームでファイナンシャルディレクターとしての経験を積み、企業会計実務の知見を得る。

2002年、木村祐司税理士事務所を開設。

経営者や資産家の財務・税務コンサルティングを強みとし、絶対的な信頼感のもと企業の資金調達、経営管理、節税対策や資産管理、事業承継までを任せられている。

資産税という枠組みだけでなく、全ての税等（相続税、贈与税、法人税、消費税、所得税、固定資産税、社会保険料等）に関して最適なタックスプランニングを立案し、資産経営パートナーとして目標を明確にし実行することを最重要視している。