

はじめに

近年、資産承継・財産管理の有効な手段として、家族信託への関心はますます高まっています。本書を手にとられた方々におかれましても、実務の現場でその需要の高まりを肌で感じていらっしゃることでしょう。

家族信託は、本人の想いを世代を超えて実現できる、非常に柔軟で優れた制度です。しかしその一方で、制度の複雑さゆえに、依頼者やその家族が内容を十分に理解しきれないまま契約に至ってしまうケースも少なくありません。

我々専門家は、信託契約書という「法的に正しい書面」を作成することに注力するあまり、最も大切なことを見過ごしてはいないでしょうか。それは、依頼者とその家族が、信託の内容を心から理解し、納得されているかという点です。

「専門家から十分な説明がなかった」

「こんなはずではなかった」

後日、このような言葉から家族間のトラブルに発展し、専門家が説明責任を問われる……そうした事態は、何としても避けなければなりません。

そのリスクを回避し、専門家としての説明責任を果たしながら、依頼者との信頼関係を確固たるものにするためのツールが、本書で解説する「重要事項説明書」です。重要事項説明書は、信託契約書の内容をわかりやすくかみ砕き、メリットだけでなく、デメリットや将来起こり得るリスクまでも説明するための書面です。これを活用することで、「言った言わない」「聞いていない」といった将来の

紛争の芽を摘み、家族全員が納得したうえで、円満な家族信託のスタートを支援することができます。

本書は、家族信託契約書や重要事項説明書の作成の仕方の解説書ではありません。具体的な事例をもとに、信託契約の内容と重要事項説明書をいかにリンクさせ、顧客の理解を促すかという、極めて実践的なノウハウを詰め込んだ一冊です。専門家がすぐに実務で使えるよう、具体的な書式や文例も豊富に掲載しています。

また、家族信託制度そのものへの理解をさらに深めたい方には、拙著『士業・専門家のためのゼロからはじめる家族信託活用術』（税務研究会出版局）も併せてお読みいただくことをお勧めいたします。同書では、家族信託の基礎から応用、豊富な活用事例、実務上のポイントまでを体系的に解説しております。本書と併せてご活用いただくことで、知識と実践が繋がり、より実務対応力が身につくものと確信しております。

本書がきっかけとなり、専門家が家族信託を駆使して、依頼者への生前対策全般の心あるコンサルティングを実現されることを願ってやみません。その結果として、幸せな相続対策を行える家族が日本に一組でも増えることが、私にとってこのうえない喜びです。

本書が、専門家の皆様の日々の実務の一助となれば幸いです。

なお、本書をご購読いただいた方には、実務でご活用いただけるよう、重要事項説明書のひな型データや関連セミナーのレジュメデータなどを、付録として読者様限定ウェブサイトにてご提供しております（巻末ページ参照）。ぜひ、日々の業務効率化にお役立てください。

令和8年2月
司法書士 斎藤 竜

目次

第1部 なぜ、家族信託に「重要事項説明書」が必要なのか

- I** 家族信託実務に潜むリスクと専門家の説明責任 20
 - ① 信託契約書だけでは防げない「言った言わない」トラブル 20
 - ② 専門家に求められる説明責任とその範囲 21
 - ③ 家族信託における関係者（推定相続人など）への配慮の重要性 23
- II** トラブルを未然に防ぐ「重要事項説明書」とは 23
 - ① 重要事項説明書の目的と効果 24
 - ② 信託契約書との役割の違い 25
 - ③ 顧客・家族との信頼関係を築くためのツールとしての活用法 26

第2部 [基礎編] 家族信託の設計と基本事例

第1章 これだけは押さえない！ 家族信託の基本知識 28

- ① 家族信託の全体像とスタート時の仕組み 28
 - (1) 「委託者」「受託者」「受益者」の関係 28
 - (2) 信託契約における受託者への財産権の帰属 30
 - (3) 家族信託と「株式会社」「株式」との比較 31
 - (4) 信託できる財産・できない財産 33
 - (5) 信託を支える任意の関係者 39
 - (6) 家族信託スタート時の税務上の取扱い 42
- ② 信託の期間中（開始・管理） 44
 - (1) 信託財産の範囲 45
 - (2) 信託期間中の税務手続 46
 - (3) 損益通算の禁止 47

- (4) 専従者給与が支給できなくなるリスク 48
- ③ 信託の終了、清算、残余財産の帰属 49
 - (1) 信託はどのような時に終了するのか（信託終了事由） 50
 - (2) 信託清算手続の流れ 54
 - (3) 残余財産は誰のものになるか（残余財産受益者・帰属権利者の指定） 56
 - (4) 一代限り信託の帰属権利者の定め方 57
 - (5) 清算事務に関する計算書類の作成および承認 60
 - (6) 清算に伴う実務手続：信託口座の解約と不動産登記 61
 - (7) 信託終了時の税務関係 63

第2章 事例1 認知症対策のための「実家管理型信託」 68

- Ⅰ 「実家管理型信託」のスキームと信託契約書 68
 - ① 事例概要：佐藤家のケース 68
 - (1) 登場人物と家族関係図 68
 - (2) 財産状況 69
 - (3) 家族の想いと課題 69
 - ② 家族信託とその他の選択肢 70
 - (1) 他の選択肢（成年後見、遺言）との比較検討 70
 - (2) 本ケースにおける家族信託のメリット 71
 - ③ 信託スキームの全体像 72
 - (1) 信託の登場人物の確定 72
 - (2) 信託財産と信託の目的 73
 - (3) 信託の終了事由と最終的な財産の承継先 73
 - (4) 全体像とスキームのポイント 73
 - ④ 信託契約書とポイント解説 75
 - (1) 【信託契約書例】実家管理型信託 75
 - (2) 各条項のポイント解説 84
- Ⅱ 「実家管理型信託」の重要事項説明書 89

- ① 重要事項説明書の「はじめに」 90
- (1) 【重要事項説明書例】はじめに 90
 - (2) ポイント解説：専門家のスタンスと責任範囲を明確にする 90
- ② 家族信託の概要 92
- (1) 【重要事項説明書例】目次、家族信託の登場人物、目的、効力 92
 - (2) ポイント解説：全体像と限界を明確に伝える 95
- ③ 信託財産 97
- (1) 【重要事項説明書例】信託財産、信託用管理口座の管理、追加信託の方法 97
 - (2) ポイント解説：具体的な管理方法と将来の拡張性を伝える 99
- ④ 受託者 100
- (1) 【重要事項説明書例】信託財産に関する各種契約の締結方法 100
 - (2) ポイント解説：契約当事者としての立場を明確にする 100
 - (3) 【重要事項説明書例】信託設定後に受託者が行うこと 101
 - (4) ポイント解説：チェックリストをもとに信託開始後に行う手続きを伝える 105
 - (5) 【重要事項説明書例】受託者の権限、義務、責任 107
 - (6) ポイント解説：受託者の権限の大きさと責任の重さを自覚させる 111
- ⑤ 受益者 114
- (1) 【重要事項説明書例】受益者の権利 114
 - (2) ポイント解説：信託の財産的な権利は誰が持っているのか明確にする 115
- ⑥ 受益者代理人と信託監督人 116
- (1) 【重要事項説明書例】受益者代理人、信託監督人 116

- (2) ポイント解説：受益者代理人と信託監督人の役割の違いを明確にする 118
- ⑦ 信託の変更と終了 119**
- (1) 【重要事項説明書例】信託契約の変更と終了等 119
- (2) ポイント解説：信託の終了事由と資産承継先を伝える 120
- ⑧ 信託終了時の信託財産の引継ぎ 122**
- (1) 【重要事項説明書例】信託終了時の信託財産の引継ぎ 122
- (2) ポイント解説：信託終了後の具体的な手続きを説明する 123
- ⑨ 信託の税務関係 125**
- (1) 【重要事項説明書例】信託期間中の税務関係 125
- (2) ポイント解説：信託期間中の課税と申告手続を伝える 127
- (3) 【重要事項説明書例】信託終了時の税務関係 129
- (4) ポイント解説：信託終了時別の税務上の取扱いを伝える 130
- ⑩ その他留意点 131**
- (1) 【重要事項説明書例】その他留意点 131
- (2) ポイント解説：信託の限界と事案に応じた個別リスクを伝える 132
- ⑪ 同意書の取得 134**
- (1) 【重要事項説明書例】同意書 134
- (2) ポイント解説：家族会議での合意形成と専門家の説明責任を果たす 135

第3部 【応用編】 テーマ別応用事例

第1章 **事例2** 世代を越えて想いを繋ぐ「受益者連続型信託」 138

- ① 「受益者連続型信託」の設計 138**
- ① 受益者連続型信託の核心：信託法第91条 138**

(1) 「受益者連続型信託」と「受益権の相続」の分岐点	138
(2) なぜ遺言では二次相続以降の指定ができないのか	140
② 受益者連続型信託の契約における設計ポイント	140
(1) 第二受益者、第三受益者の定め方	141
(2) 受益権の承継が「相続」ではないことの明確化	141
(3) 当初の委託者の地位の承継に関する定め	144
③ 受益権承継時の税務	145
(1) 前受益者死亡による受益権の取得はみなし課税	145
(2) 受益権の評価方法	146
④ 信託の最終的な出口（信託終了事由と帰属権利者）の設計	147
(1) 「死亡終了型」と「合意終了型」	147
(2) 受益者を単独にするか、複数にするか	148
⑤ 受益者連続型信託の設計・運用におけるその他注意点	151
(1) 信託法上の期間制限（30年ルールとその対策）	151
(2) 受益者が不存在となるリスク（法人課税信託）	153
(3) 長期にわたる信託の監督と専門家の関与	154
Ⅱ 「受益者連続型信託」のスキームと信託契約書	155
① 事例概要：鈴木家のケース	155
(1) 登場人物と家族関係図	155
(2) 財産状況	156
(3) 家族の想いと課題	156
② 家族信託とその他の選択肢	157
(1) 他の選択肢（成年後見、遺言）との比較検討	157
(2) 本ケースにおける家族信託のメリット	158
③ 信託スキームの全体像	159
(1) 信託の登場人物の確定	159
(2) 信託財産と信託の目的	159
(3) 信託の終了事由と最終的な財産の承継先	159

	(4) 全体像のスキーム図	160
④	信託契約書とポイント解説	162
	(1) 【信託契約書例】 夫婦間の受益者連続型信託	162
	(2) 各条項のポイント解説	172
Ⅲ	「受益者連続型信託」の重要事項説明書	175
①	重要事項説明書の「はじめに」	176
②	家族信託の概要	177
	(1) 【重要事項説明書例】 目次、家族信託の登場人物、目的、効力	177
	(2) ポイント解説：全体像と限界を明確に伝える	180
③	信託財産	181
	(1) 【重要事項説明書例】 信託財産、信託用管理口座の管理、追加信託の方法	181
	(2) ポイント解説：長期的な財産管理の基盤を説明する	183
④	受託者	184
	(1) 【重要事項説明書例】 受託者の役割	184
	(2) ポイント解説：受託者に両親2人の生涯を支える役割を伝える	194
⑤	受益者	195
	(1) 【重要事項説明書例】 受益者の権利	195
	(2) ポイント解説：受益者という「主役」が変わることを説明する	197
⑥	受益者代理人と信託監督人	198
	(1) 【重要事項説明書例】 受益者代理人、信託監督人	198
	(2) ポイント解説：判断能力がない受益者を守る「見守りの仕組み」	200
⑦	信託の変更と終了等	201
	(1) 【重要事項説明書例】 信託契約の変更、終了等	201
	(2) ポイント解説：出口戦略と将来の柔軟性を伝える	203

- ⑧ 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 204
- (1) 【重要事項説明書例】 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 204
- (2) ポイント解説：基本事例との違いと受益者連続型特有の税務を明確にする 210
- ⑨ その他留意点 211
- (1) 【重要事項説明書例】 その他留意点 211
- (2) ポイント解説：受益者連続型信託特有の遺留分の論点を解説する 212
- ⑩ 同意書の取得 213
- (1) 【重要事項説明書例】 同意書 213
- (2) ポイント解説 214

第2章 事例3 新築収益物件を建設する「信託融資活用型信託」 215

- ① 資産活用の鍵「家族信託と融資」の実務 215
- ① なぜ信託に「融資」の知識が不可欠なのか 215
- (1) 認知症による「融資凍結」の問題と家族信託の役割 215
- (2) 信託財産を活用した新たな資金調達（建替え・大規模修繕など） 216
- ② 信託融資の基本構造と金融機関の実務 217
- (1) 誰が債務者になるのか（委託者・受託者・信託財産） 217
- (2) 金融機関が融資を判断する際の視点と実務上のハードル 218
- ③ [パターン別] 信託融資のスキーム解説 219
- (1) 既存融資の抵当権が設定された不動産を信託する場合（債務引受と金融機関の承諾） 220
- (2) 信託設定後に受託者が新たな融資を受ける場合（信託内借入） 223
- ④ 信託融資と債務控除 223

- (1) 債務控除の基本と信託における論点 224
- (2) 受益者連続型信託における債務控除（相法9の2の解釈） 224
- (3) 一代限り信託終了時の債務控除のリスク 225
- (4) 債務控除リスクを回避するための実務上の設計 226
- ⑤ 信託融資実務上の手続きと注意点 226
 - (1) 各種契約の当事者と登記手続 227
 - (2) 受益権に対する質権設定のリスク 227
 - (3) 信託終了後の債務引受手続 229
- Ⅱ 「信託融資活用型信託」のスキームと信託契約書 230
 - ① 事例概要：田中家のケース 230
 - (1) 登場人物と家族関係図 230
 - (2) 財産状況 231
 - (3) 家族の想いと課題 232
 - ② 家族信託とその他の選択肢 232
 - (1) 他の選択肢（成年後見、遺言）との比較検討 232
 - (2) 本ケースにおける家族信託のメリット 233
 - ③ 信託スキームの全体像 235
 - (1) 信託の登場人物の確定 235
 - (2) 信託財産と信託の目的 235
 - (3) 信託の終了事由と最終的な財産の承継先 236
 - (4) 全体像のスキーム図 237
 - ④ 信託契約書とポイント解説 238
 - (1) 【信託契約書例】信託融資活用型信託 238
 - (2) 各条項のポイント解説 249
- Ⅲ 「信託融資活用型信託」の重要事項説明書 252
 - ① 重要事項説明書の「はじめに」 252
 - (1) 【重要事項説明書例】はじめに 252
 - (2) ポイント解説：家族信託融資について実務が発展途上であることを伝える 253

- ② 家族信託の概要 254
- (1) 【重要事項説明書例】 目次、家族信託の登場人物、目的、効力 254
 - (2) ポイント解説：スキームの全体像と各当事者の役割を明確にする 257
- ③ 信託財産 259
- (1) 【重要事項説明書例】 信託財産、信託用管理口座の管理、追加信託の方法 259
 - (2) ポイント解説：管理対象財産と金銭の管理方法を具体的に説明する 261
- ④ 受託者 262
- (1) 【重要事項説明書例】 受託者の役割 262
 - (2) ポイント解説：受託者の重い責任と義務を明確に伝える 271
- ⑤ 受益者 274
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者の権利 274
 - (2) ポイント解説：受益権の内容と承継の流れを説明する 275
- ⑥ 受益者代理人と信託監督人 276
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者代理人、信託監督人 276
 - (2) ポイント解説：なぜ受益者代理人が必要なのかを明確に伝える 278
- ⑦ 信託の変更と終了等 280
- (1) 【重要事項説明書例】 信託契約の変更、終了等 280
 - (2) ポイント解説：信託の「やめ方」と「終わった後」の流れを理解する 281
- ⑧ 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 282
- (1) 【重要事項説明書例】 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 282

(2) ポイント解説：基本事例との違いと信託融資活用信託特有の税務を明確にする 288

⑨ その他留意点 291

(1) 【重要事項説明書例】 その他留意点 291

(2) ポイント解説：信託契約でもカバーできない潜在的なリスクを理解する 292

⑩ 同意書の取得 294

(1) 【重要事項説明書例】 同意書 294

(2) ポイント解説 295

第3章 事例4 障がいのある子の将来を守る「障がい者支援型信託」 296

I 「障がい者支援型信託」のスキームと信託契約書 296

① 事例概要：高橋家のケース 296

(1) 登場人物と家族関係図 296

(2) 財産状況 297

(3) 家族の想いと課題 297

② 家族信託とその他の選択肢 298

(1) 他の選択肢（成年後見、遺言）との比較検討 298

(2) 本ケースにおける家族信託のメリット 299

③ 信託スキームの全体像 300

(1) 信託の登場人物の確定 300

(2) 信託財産と信託の目的 300

(3) 信託の終了事由と最終的な財産の承継先 301

(4) 全体像のスキーム図 302

④ 信託契約書とポイント解説 303

(1) 【信託契約書例】 障がい者支援型信託 303

(2) 各条項のポイント解説 313

II 「障がい者支援型信託」の重要事項説明書 317

① 重要事項説明書の「はじめに」 317

- ② 家族信託の概要 318
- (1) 【重要事項説明書例】 目次、家族信託の登場人物、目的、効力 318
- (2) ポイント解説：全体像と限界を明確に伝える 322
- ③ 信託財産 324
- (1) 【重要事項説明書例】 信託財産、信託用管理口座の管理、追加信託の方法 324
- (2) ポイント解説：長期的な財産管理の基盤を説明する 325
- ④ 受託者 327
- (1) 【重要事項説明書例】 受託者の役割 327
- (2) ポイント解説：長期的な財産管理人としての受託者の役割を伝える 336
- ⑤ 受益者 338
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者の権利 338
- (2) ポイント解説：受益者という「主役」が変わることを説明する 339
- ⑥ 受益者代理人と信託監督人 340
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者代理人、信託監督人 340
- (2) ポイント解説：長期的な「見守りの仕組み」の重要性を伝える 342
- ⑦ 信託の変更と終了等 344
- (1) 【重要事項説明書例】 信託契約の変更、終了等 344
- (2) ポイント解説：長期的な出口戦略と柔軟性の確保を説明する 345
- ⑧ 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 346
- (1) 【重要事項説明書例】 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 346
- (2) ポイント解説：基本事例との違いと障がい者支援型信託特有の税務を明確にする 352

⑨ その他留意点 354

(1) 【重要事項説明書例】 その他留意点 354

(2) ポイント解説：障がい者支援型信託特有のリスクを説明する

355

⑩ 同意書の取得 357

(1) 【重要事項説明書例】 同意書 357

(2) ポイント解説 358

第4章 事例5 会社経営権を円滑に承継する「事業承継型信託」 359

I 「事業承継型信託」のスキームと信託契約書 359

① 事例概要：石川家のケース 359

(1) 登場人物と家族関係図 359

(2) 財産状況 360

(3) 家族の想いと課題 360

② 家族信託とその他の選択肢 361

(1) 他の選択肢（成年後見、遺言、種類株式）との比較検討 361

(2) 本ケースにおける家族信託のメリット 362

③ 信託スキームの全体像 364

(1) 信託の登場人物の確定 364

(2) 信託財産と信託の目的 364

(3) 信託の終了事由と最終的な財産の承継先 365

(4) 全体像のスキーム図 365

④ 信託契約書とポイント解説 367

(1) 【信託契約書例】 事業承継型信託 367

(2) 各条項のポイント解説 375

II 「事業承継型信託」の重要事項説明書 377

① 重要事項説明書の「はじめに」 378

② 家族信託の概要 379

- (1) 【重要事項説明書例】 目次、家族信託の登場人物、目的、効力 379
- (2) ポイント解説：経営権の円滑な承継と信託の限界を明確に伝える 382
- ③ 信託財産 384
- (1) 【重要事項説明書例】 信託財産、信託管理口座の管理、追加信託の方法 384
- (2) ポイント解説：財産の独立性と管理方法を理解する 386
- ④ 受託者 387
- (1) 【重要事項説明書例】 受託者の役割 387
- (2) ポイント解説：受託者の具体的な役割と責任を理解する 397
- ⑤ 受益者 398
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者の権利 398
- (2) ポイント解説：受益者の権利は、信託の要 399
- ⑥ 受益者代理人と信託監督人 400
- (1) 【重要事項説明書例】 受益者代理人、信託監督人 400
- (2) ポイント解説：受益者を守るための「お守り」 402
- ⑦ 信託の変更と終了等 404
- (1) 【重要事項説明書例】 信託契約の変更、終了等 404
- (2) ポイント解説：将来の柔軟性と、円滑な承継という「出口」を明確にする 405
- ⑧ 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 406
- (1) 【重要事項説明書例】 信託終了時の信託財産の引継ぎと税務関係 406
- (2) ポイント解説：信託の「清算手続」と税金について理解する 412
- ⑨ その他留意点 413
- (1) 【重要事項説明書例】 その他留意点 413
- (2) ポイント解説：将来の不確定なリスクを理解する 413

- ⑩ 同意書の取得 414
 - (1) 【重要事項説明書例】同意書 414
 - (2) ポイント解説 416

第4部 【実践編】信頼を勝ち取るためのコンサルティング

- ① 初回相談から受任まで 418
 - (1) ヒアリングと課題整理（家族の想いを引き出す技術） 418
 - (2) 解決策の提案と見積提示（信託の必要性を伝えるプレゼンテーション） 419
 - (3) 業務委任契約の締結 419
- ② 家族会議による合意形成 420
 - (1) なぜ家族会議が不可欠なのか（将来の紛争を未然に防ぐ最大のポイント） 420
 - (2) 専門家としての説明の進め方 421
 - (3) 信託契約書ドラフト作成と関係機関への事前確認（金融機関・公証役場） 422
 - (4) 信託契約書最終案の提示と重要事項説明の実施 423
- ③ 信託契約の締結と信託の開始 424
 - (1) 信託契約の締結（公正証書または私文書） 424
 - (2) 信託財産の移転手続（不動産登記・信託口座開設、その他の手続き） 426
- ④ アフターフォローと顧問契約への展開 427
 - (1) 受託者への継続的なサポート（帳簿作成、税務申告など）
428
 - (2) 顧問契約・サポートサービスの提案 428

凡 例

本書では、法令関係において、以下のように省略している場合があります。

信法	信託法
会法	会社法
不登法	不動産登記法
農法	農地法
借家法	借地借家法
相法	相続税法
所法	所得税法
所規	所得税法施行規則
法法	法人税法
措法	租税特別措置法
措令	租税特別措置法施行令
措規	租税特別措置法施行規則
地法	地方税法
評基通	財産評価基本通達

最高裁	最高裁判所
高裁	高等裁判所
地裁	地方裁判所
家裁	家庭裁判所

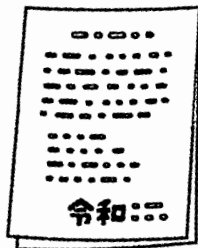
【条・項・号の略について】

条……算用数字

項……丸付数字

号……漢数字

例) 信託法34条1項1号 ⇒ 信法34①一



第1部

**なぜ、家族信託に
「重要事項説明書」
が必要なのか**

家族信託は、高齢社会における資産管理・承継の切り札として、多くの専門家が注目し、実務に取り組んでいます。しかし、その有効性の裏側には、専門家が予期せぬトラブルに巻き込まれるリスクが潜んでいることを、我々は常に認識しておかなければなりません。

本編では、なぜ信託契約書だけでは不十分なのか、専門家にはどの範囲の説明責任が求められるのか、そして誰に配慮すべきなのかを明らかにします。

I

家族信託実務に潜むリスクと専門家の説明責任

① 信託契約書だけでは防げない「言った言わない」トラブル

我々専門家は、依頼者の想いを法的に有効な形で実現するため、信託契約書の作成に全力を注ぎます。しかし、完璧な信託契約書を作成したとしても、それだけでは「言った言わない」「こんなはずではなかった」という類のトラブルを完全に防ぐことはできません。

なぜなら、信託契約書は、あくまで法律的な要件を満たした「契約」そのものを記した書面にすぎないからです。その条文に込められた背景、想定されるリスク、他の選択肢との比較といった複合的な情報までを、契約書のみで依頼者やその家族に100%理解してもらうことは、極めて困難であると言わざるを得ません。

特に、認知症対策や事業承継など、長期にわたる信託の場合、契約締結時には想定されていなかった事態が発生することも少なくありません。例えば、受託者である長男が他の兄弟姉妹に十分な情報

開示をしない、あるいは信託不動産の売却や委託者死亡時の資産承継をめぐる意見が対立するといったケースです。このような状況で、関係者から「契約の際に、専門家からそのようなリスクについて十分な説明はなかった」という不満の声が上がるのが、トラブルの発端となるのです。

② 専門家に求められる説明責任とその範囲

では、法的には専門家にどこまでの説明責任が求められるのでしょうか。この点を理解することは、我々専門家が自らの身を守るうえでも不可欠です。

信託契約書の作成に専門家が関与した場合、その契約内容に不備や欠陥があったために後に紛争が生じた際には、専門家が損害賠償責任を負う可能性があります。これは、専門家が依頼者に対して、信託契約に関する適切な情報提供、リスク説明、そして法的・実務的に有効な契約書の作成義務を負っていると解されるためです。

具体的には、以下のようなケースで専門家の責任が問われる可能性があります。

●説明義務違反

信託の仕組みやリスク、契約条項の意味、信託終了時の影響などについて、依頼者が十分に理解できるよう適切かつ丁寧に説明しなかった場合。

●調査確認義務違反

依頼者の意向や財産状況、家族関係、最新の信託実務動向などを十分に調査確認せず、それらに即さない不適切な信託契約書を作成した場合。

●法的解釈・構成の誤り

信託法や関連法規の解釈を誤り、意図した効果が得られない信託契約書を作成した場合。

●注意義務違反

信託契約書作成における一般的な注意義務を怠り、誤字脱字など、専門家として当然に避けるべきミスがあった場合。

これらの専門家責任の重さを示す重要な裁判例が、東京地裁令和3年9月17日判決です。この事案は、信託支援を業とする者が、信託契約の締結に先立ち、依頼者に対して「信託内融資可能な信託口座を開設できる」旨の説明をしながら、実際にはそのような金融機関が少ないことや、通常の融資とは異なる取扱いを受けるリスクについて説明しなかったことが、信義則上の情報提供義務およびリスク説明義務に違反し、不法行為を構成するとして、損害賠償が命じられたものです。

この判決で専門家が注意すべき点としては、単なる契約書の不備ではなく、信託支援業務そのもの、特に契約締結前の提案段階における説明のあり方を不法行為として捉えた点にあります。裁判所は、専門家が報酬を得て業務を受任する以上、信託組成のメリットだけでなく、専門家に対する委任契約に先立ち「信託内融資・信託口座に関する対応状況につき情報を収集し、信託内融資及び信託口座の開設を受けられないというリスクがあることを説明すべき信義則上の義務」を負っていたと明確に判示しました。

この判決は、我々専門家にとって他人事ではありません。良かれと思って提案した信託が、金融実務の確認調査といった周辺領域の問題で依頼者の信頼を裏切り、結果として紛争に発展する可能性を示唆しています。だからこそ、考え得るすべてのリスクを事前に洗い出し、それを丁寧に説明するプロセスが不可欠であり、そのためのツールとして「重要事項説明書」が重要なのです。

③ 家族信託における関係者（推定相続人など）への配慮の重要性

家族信託の相談において、実際に専門家のもとを訪れるのが、財産を託す委託者本人ではなく、その子女であるケースは少なくありません。その背景には、自身の相続分を有利にしたいという意図が隠されている可能性もゼロではありません。

ここで我々専門家が絶対に間違えてはならないのは、家族信託における真の依頼者は、財産を拠出する「委託者」であるという大原則です。委託者以外の家族の意向のみを汲んで信託を組成することは、明らかな利益相反行為となりかねません。

したがって、信託組成に関わる際には、委託者本人の真意を丁寧に確認することはもちろん、他の推定相続人を含めた家族全員に、信託の内容やその影響について説明し、理解を得ておくプロセスが極めて重要になります。一部の家族だけで話を進めると、後日、他の家族から「聞いていない」「不公平だ」といった不満が噴出し、深刻な紛争に発展しかねません。

専門家は、家族全員の間での調整役としての役割も期待されています。この場面において、家族全員の家族信託への理解を促進し、家族の意見を統一するため、そして専門家が説明責任を果たすためにも、家族信託の重要事項説明書が必要なのです。

II

トラブルを未然に防ぐ「重要事項説明書」とは

①では、家族信託実務に潜むリスクと、専門家が負う説明責任の重さについて、近時の裁判例を交えて解説しました。信託契約書という書面を用意するだけでは、依頼者とその家族の完全な理解と納

得を得ることはできず、家族信託の制度や法務、税務上の注意点、金融実務、今後の法改正の動向などといった重要事項は記載できないため、専門家は説明責任を十分に果たせず、時として専門家自身が紛争に巻き込まれるリスクすらあるのです。

では、どうすればそのリスクを回避し、家族全員が安心して信託のスタートを迎えられるでしょうか。そこで活用できるのが、「重要事項説明書」です。

① 重要事項説明書の目的と効果

重要事項説明書とは、信託契約書に記載された法的な条項や信託の仕組みについて、そのメリット・デメリット、リスク、将来想定される事態などを、依頼者とその家族にわかりやすく説明し、理解・納得してもらったうえで契約を締結するために作成する書面です。

その最大の目的は、専門家と依頼者間の情報格差を埋め、依頼者の「自己決定権」を尊重することにあります。複雑な信託の仕組みを専門家が一方的に提案するのではなく、依頼者自身がその長所と短所をすべて天秤にかけたうえで、「この内容で進めたい」と心から納得してもらう。その過程こそが、専門家が提供すべき価値であり、重要事項説明書はそのための不可欠なツールです。法的な観点からは、この書面は専門家が説明責任を果たしたことの強力な証拠となります。万が一、将来「説明がなかった」「聞いていなかった」という紛争が生じた際に、依頼者およびその関係者が署名・捺印した重要事項説明書があれば、それが専門家が適切な情報提供を行ったことを客観的に証明し、自らの身を守る盾となるのです。

考えてみれば、不動産取引や保険契約といった、人の財産に大きな影響を及ぼす複雑な契約においては、重要事項説明書の交付と説明が法律で義務付けられています。ところが、オーダーメイドで設

計されるがゆえに一層複雑となり得る家族信託において、なぜかそのような仕組みは標準化されていませんでした。これでは依頼者も専門家も、あまりに無防備な状態で契約を進めることになりかねません。そこで私は、依頼者の権利を守り、専門家としての説明責任を全うするため、不動産取引等で確立されている重要事項説明書の考え方や仕組みを参考に、家族信託に特化した書式を独自に作成し、実務で採用することを始めました。

ここでは、私が実践の中で培ってきた、この家族信託のための重要事項説明書の作成ノウハウと活用方法を、具体的な書式を交えながら詳しく解説していきます。その解説に先立ち、まずは「信託契約書」とこの「重要事項説明書」がそれぞれどのような役割を担うのか、そして、この書面が単なるリスク回避の道具ではなく、いかにして顧客・家族との信頼関係を築くためのツールとなり得るのかを、具体的に見ていきましょう。

② 信託契約書との役割の違い

ここで、信託契約書と重要事項説明書の役割の違いを明確にしておきましょう。両者は車の両輪であり、どちらか一方だけでは家族信託という車を安全に走らせることはできません。

	信託契約書	重要事項説明書
役割	法的効力を発生させる「契約書」そのもの	契約内容を解説し、理解と同意を確認する「説明書」
性質	法的・専門的言語で厳密に記述	日常的・平易な言語でわかりやすく記述
提出先	法務局、金融機関、信託財産の管理・運用・処分にまつわる取引先など	依頼者、その家族（推定相続人など）

目的	信託の法的効力を確定・担保する	依頼者の理解を促し、説明責任を果たし、紛争を予防する
----	-----------------	----------------------------

つまり、信託契約書が「何をするか (What)」を法的に定義する書面であるとすれば、重要事項説明書は「なぜそれをするのか (Why)」そして「もしこうなったらどうなるか (What if)」を明らかにする書面といえます。この2つがそろって初めて、依頼者は安心して財産を託すことができるのです。

③ 顧客・家族との信頼関係を築くためのツールとしての活用法

重要事項説明書は、単なるリスクヘッジの道具ではありません。むしろ、依頼者やその家族との強固な信頼関係を築くための、有効なコミュニケーションツールです。

家族信託の組成を検討する際には、家族全員に集ってもらい、この重要事項説明書をテキストとして説明会を開くことを推奨します。これにより、財産を託す委託者の想いを家族全員で共有できるだけでなく、各関係者が「自分に関わる部分は何か」「どのようなメリットと責任があるのか」を正しく理解できます。特に、信託が開始された時点では直接の当事者ではないものの、将来の相続人となる家族にとっては、信託の内容が自身の将来にどう影響するのかは重大な関心事です。その方々に事前に丁寧な説明を行うことで、将来の「こんなはずではなかった」という不満や相続トラブルを未然に防ぐことができます。

専門家が、難しい法律論だけでなく、家族1人ひとりの不安に寄り添い、わかりやすい言葉で対話を尽くす、その誠実な姿勢こそが、依頼者からの信頼に繋がるのです。

齋藤 竜 (さいとう りょう)

司法書士、司法書士事務所リーガルエステート代表
家族信託・相続コンサルティングの第一人者。士業や専門家の「収益を生み出す力」を高める専門家として、地方銀行、大手税理士法人などプロへの組成サポートも数多く手掛ける。WEBからの集客を強みとし、累計500件超の信託契約を支援。その実践的ノウハウを学ぶために主宰するオンラインサロン「LFT」には全国から専門家が集う。年間50回以上のセミナーに登壇し、業界のあり方を変える姿勢が圧倒的な支持を得ている。

著書に、『士業・専門家のためのゼロから始める家族信託活用術』（税務研究会出版局）、『士業はマーケティングが9割』（日本法令）など多数。

【ホームページ】

事務所 HP：<https://s-legestate.com/>

相続・家族信託ガイド：

<https://legestate-kazokushintaku.com/>

外国人登記・ビジネスナビ：<https://s-legestate.com/kaigai/>