

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目二番一〇二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三八八) 七五二五
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

へ訪問インタビュー

財産管理と認知症

——民事信託をいかに活用するか——

一般社団法人相続マ協会 代表理事

山本 祐一

岡田綜合法律事務所 代表弁護士

山口 正徳

聞き手

全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長

宮地 忠継

全国貸地貸家協会新聞企画部長 井上 一之

改正信託法が成立して20年が近づいています。近年、親の認知症対策として有効なことが注目され、活用が増えていきます。また、日本古来の財産管理の仕方とも通じる所があります。保険・不動産の営業マン達と仕組みに詳しい士業の人を結び付ける所に民事信託推進を見出した一般社団法人相続マ協会の山本祐一氏とこの分野に詳しい弁護士山口正徳氏にお話を伺いました。現実の設定局面における色々な対応すべきことが議論されます。

民事信託事業の拡散

宮地…本日は一般社団法人相続マ協会代表理事の山本祐一さんと、弁護士で民事信託に詳しい山口正徳先生にお話を伺います。よろしくお願いします。

最初に山本さんが今、主におやりになつてる民事信託についてご説明をいただきたいんですが、山本…一般社団法人相続マ協会としては、一つは相続マの学校を運営しています。その学校の対象は保険営業の皆様で、民事信託の知識を持つ

てもらつて拡散に協力してもらおうということですね。

どういうことかと言いますと、この10年くらいなかなか民事信託が広まらなかったんですね。どうしてかと考えたら、組成できるプロ(士業)と広める人を一緒に考えたら、なかなか進まない。士業の先生たちは組成するプロですけど、拡散するのは決してプロではないので、拡散してくれる対象の人たちが必要だと考えました。それには、コミュニケーション能力が抜群で

マとして基礎知識がある保険営業の皆様にもして知識を持つてくれませんかという呼びかけをして、学校に入校してもらっています。

もう一つは、この学校の生徒さんたちに伝えていくのですが、知識は学んだだけでは意味がなく、それを使える場所、実践が大事だと。知識を実践していただく場所として住宅メーカーとか不動産管理会社さんをパートナーとして、毎週のように「家族信託セミナー」を保険営業の皆様にも協力してもらつて実施しています。

相続と認知症対策におけるマーケティング戦略

宮地…それは相続のセミナーになるんですか。

山本…相続のセミナーとはきつぱりと分けるべきだと思つています。と言いますのは、この1年やつてきて、相続のセミナーで来場される方と、認知症対策を謳つた時に来場される方が全然違うということがわかってきました。

宮地…そんなに違うんですか。

山本…全然違うんです。例えば、住宅メーカーが認知症対策と謳つたときに来るのは50〜60代の、親の認知症を心配する子供たち世代です。住宅メーカーも保険営業の皆様も、その方たちに出会いたいんです。今まで相続のセミナーをやつて来てるんですが、相続、遺言などと謳うと、70代、80代のおじいちゃん、おばあちゃんが夫婦で子供達には内緒で来るんですよ。でもそれってビジネスに繋がりにくいんです。

認知症対策と謳つた時は、どこの会場もお子様世代が多数来場されます。要するに親の認知症問題は子供世代の問題なんです。住宅メーカーも、不動産会社も、保険営業の皆様も、その子供世代にアプローチしたいんですよ。

マーケットがあるから、勉強もする。この両輪が回っている団体というのは多分ないと思つたので、そこに拘ってサービスを提供しています。

宮地…すばらしい着眼点ですね。

山本…なんでその二つかと言うと、例えば士業の先生たちに比べて、保険営業の皆様は多数の幅広い層の顧客リストを持っています。そして知識も

山本祐一氏



ある。その方たちは知識を持つことで自分の大切な顧客へこの認知症対策の知識を伝えられます。また住宅メーカーや不動産会社などの家族信託セミナーに来て

もらうことで、保険営業の皆様にとつては新しい見込み顧客との出会いになるので、喜んで身に付けた知識で接客してください。

40代後半から60代が人口最大

山本…今、日本の人口で一番多いのは50代から60代の人たちで、住宅メーカーさんはその世代の方たちに新しい家を建ててもらいたいんですね。なので、そこは利害が完全に一致します。大手の住宅メーカーさんとは、我々はほとんど業務提携させてはいますが、そもそも大手の住宅メーカーさんは40年以上、優良な顧客をたくさん持つていらつしやるんですね。すでにユーザーである顧客へのサービスとして展開するもよし、全くの新規のお客様へ認知症対策でサービス提供して選んでいただくのもよし。認知症対策は新規のお客様も、お引渡し後のお客様も、同様に关心が高く、同じセミナーで両方のお客様に向けて開催できる内容です。

認知症対策でいまいち欠けていたビジネス化、

ここがうまくいかないから広まらなかったと思います。住宅展示場の支店長に、「来場者数は下がってますか?」と聞くと、「下がってる」と大體答えられます。これ実は、ある意味予定通りなんです。アンパンマンショーや汽車イベントで集客する対象は、お子様が小さな20代、30代の若い世代です。一番人数の多い世代、男女共に100万人以上いる世代は、40代後半から60代です。「40代後半から60代は顧客にされないんですか?」と聞くと、「本社からはやるように言われてます」と。よく考えると、この世代は年収が高い人も多く、これから相続が起きると、この世代は裕福な方が増えます。

各支店長さんもお自身がだいたいそのくらいの年齢なので、「ご自身は何が心配ですか?」と聞くと、「老後の蓄え」と答える方が多いです。家を建てたら住宅ローンもあり、子どもたちの教育費もあります。その上、親の認知症対策と介護ときたら、仮に年収が高い方でも耐えられないですよ、親の認知症対策と介護は、親の財産でやっただけで済むことができればいいか、ということなんです。なので、認知症対策をセミナーとして実施したら、こんな感じで多くのお客様が集まりますと、各支店長さんに説明しています。

住宅展示場のターゲット層とプロモーション

宮地…今までなぜ40代、50代を集めて来なかったんですか。

山本…住宅メーカーって、丹野さんがよくご存知だと思ふんですが、基本的に若い人向けのプロモーションが中心です。でも、家作りがお客様の教育費に将来邪魔になるかどうかをお客

様に提供しての方がいいですよ。その場合は、ほぼ一次取得のお客様が目線にあります。

宮地…30代、40代前半のですね。

丹野…過去の30、40年の栄光の総合展示場、住宅メーカーはそれを今もやり続けている傾向にあります。(旭化成ホームズ株式会社元・神奈川総合支店長 現・株式会社丹乃実 代表)

山本…だから住宅展示場の集客モデルは、いまだにアンパンマンショーなどが多いです。40年くらいずっと同じビジネスモデルなんです。だから、これからは来場者数は減っていくと思います。ちなみに20、30代の世代は残念ながら50、60代の世代の半分くらいの人数です。ビジネスモデルが変わらないままだと、来場者数の減少はある意味予定通りだと思います。なので各社とも40代後半から60代のお客様に響くものがほしい。それに向いてるのが民事信託なんです。で、この世代の方は、持ち家願望がとても強いんです。ずっと若い時から消費のターゲットだったので、そもそも物欲が強い(笑)。ちなみに私もそうです(笑)。不景気の影響で、若い世代は物欲が40、60代に比べて少ない傾向ですから、当然ここにアプローチしても難しくなります。

ところが、多くの住宅メーカーとか不動産会社は、今だにここから抜け出せないでいます。ただ、ある中堅のハウスメーカーの支店長が、今年は民事信託に舵を切ると決定しました。なぜならその支店では、この1年間の受注の7割が40代後半から70代だったというんです。舵を切った大きな要因は、競合があつたケースで、民事信託の悩みの解決から競合に競り勝ち、受注に繋がった案件でした。その支店では、今ものすごい勢

で営業の皆さんが学んでいます。それは多分大手住宅メーカーなども似たような状況だと思います。民事信託を学ぶことがお客様のためになり、さらに受注の促進になるとわかると、家族信託セミナーも積極的に開催されていきます。ビジネスとして成り立たせることが、民事信託の拡散には欠かせないと思っています。

宮地…でも、それは今までの若い人向けのような形でのアプローチではできないでしょう。やり方を変えないと。

山本…今後の集客方法として、この世代の方の悩みが、「自分たちの老後の資産作り」と「親の介護と認知症対策」なら、その2つをまず実施してみることをお勧めしたいと思います。

宮地…日本人は、これ日本人の特色でいい面でもあるんですが、保守的と言われてますよね。新しいことをやりたがらない傾向がありますよね。

親の介護を民事信託で

宮地…親の介護と認知症については山本さんほどのお話してお話されてるんですか。

山本…いろいろな言い方はあると思うんですけど、一般の方に伝えるときは、現金にしても不動産にしても、多くの場合不動産の悩みだと思えますが、親が認知症になると、親の財産を子供が全くいじれないという状況はかなり悲惨な状況なんです。親の介護を親の持ち家とか現金を使ってやってあげる。これってごく当たり前のことだし、親も望んでたはずなのに、それができなくなるのが認知症なんです。後見人制度を入れても最近ではできないことも多くなってきました。**宮地**…後見人も容易には財産動かさないとすからね。

山本…大学生の子供がいたら年間200万近くかかりますよね。

宮地…海外留学なんかさせたら大変じゃないですか。工夫次第でどうにかなるのに諦めなければならいなんて子供にとっても親御さんにとっても辛い話ですよ。贈与というのはどうなんですか。

山本…贈与でやるときって基本、現金なんです。でも日本の多分80数%の人たちは、財産は持ち家なんです。現金は1,000万、2,000万だけど、持ち家の評価は5,000万、6,000万ある、みたいなことってよくあります。

宮地…特に都内だったら億ですよ。

山本…そう、都内だったら億ですね。自分たちの生活のための現金はあるけれども、資産のほとんどは持ち家だという日本人はたくさんいると思います。その場合、子どもたちが自分の判断で親の不動産を売れるようにしておかないと、いざという時に現金化できないじゃないですか。

そこでお勧めするのが民事信託なんです。信託は子どもたちが困らないように、親の財産を使えるようにする制度なんです。長い年数、認知症の親御さんを支えないといけない時期が来るので、親の認知症は、実際は子どもたちの問題なんです。これも、親の財産で親を介護する、これは、ごく当たり前に昔から日本では行われてきたことなんです。

宮地…昔前は長男とかが全部差配して、親が認知症になっても長男が何でもやったと。民事信託がそれを継承するという位置付けですよ。これは面白い発想ですね。

山本…信託ってそもそも日本には馴染みやすい

制度だと思いますが、日本では成年後見人制度が先に浸透しました。その成年後見人制度も最近ではいろいろな制約があります。実は親を支えるという文化（信託）は大昔から日本ではやってるんですよ。でも残念ながら、今の日本ではいろいろな制度を使ってやらないとできなくなって、そのうちの一つが民事信託という制度なんです。この制度が広まらないのには、いろいろな事情があると私は思ってます。お客様にとつては意図せず相続税対策に繋がってしまうという側面がありますし。

宮地…どういう意味で相続税対策と言われているんですか。

山本…民事信託の場合、例えば親御さん所有の空いてる土地があつて、その空いてる土地に親御さんのためにアパートを建ててあげようと思ったとします。その場合、銀行の信託口座でアパート融資を受けると、色々諸条件はありますが、相続時の債務控除ができる可能性があります。もし更地のままであれば、相続税という側面で見ると、お客様にとつて不利であったのを、少しでも軽減できる可能性があります。

宮地…民事信託が広まらない理由には、後見人制度を国が推進したいということもあるんじゃないですか。

山本…そうですね。後見人を長く業務として来られた土業の先生もたくさんいらっしゃいますから推進したいでしょうね。どちらが良い悪いという話ではなくて、成年後見人制度にしても民事信託にしても、一般の方が自分に合った制度を選択できるように、知識を広く伝えて行くのは大事なことでだと思います。今のお客様は知っていた

きさえすれば、民事信託を選ぶ方は多い傾向にあると、私は確信しています。家族信託セミナーを実施したら、半分以上の方が個別相談に手を上げるなんてちよつと他にはないと思います。

相続人が認知症の場合

宮地…それで、特に相続における認知症がどういう問題があるかということをも、うちちよつと具体的に説明いただきたいんですけど、山口先生いかがですか。

山口正徳氏



山口…認知症の問題というのは、基本、財産の管理処分ができなくなりましてというお話なんです。相続は財産の承継なので、その関連性というのは、管理処分の方ほど大きな関連性が出るわけではないと思っています。

ただ、被相続人が亡くなられて、承継のところでは認知症が問題になってくるのは、例えば、相続人の中の1人が認知症だった場合、そのままでは遺産分割ができませんという話ですね。

宮地…民事信託を使わない場合ですね。民事信託を使わないで、そのまま相続が起きて、その相続人の1人が認知症になってた場合、全員の合意が必要なので、もう話し合いができないですよ。

山口…お父さんが亡くなったなら、同じような年齢のお母さんが残っていて、このお母さんが認知症になっていったようなケースですね。

宮地…お母さんと子供が相続人だと、お母さんの了解ないと何もできないですよ。

山口…何も用意しないと、ご実家は、法定相続で共有という話になります。

宮地…不動産の売却もできないですよ。

山口…はい。お母さんがその状態になってから何とかしようとする、お母さんに成年後見人を付けるしかないです。それで遺産分割をやつて処理していくしかない。なので、資産を承継させていくためのあらかじめの準備というのは必要ですね。

山本…日本はこの傾向が強いですよ。お父さんが財産のほとんどを持っているケースが多い世代なんです。そして女性の方が6歳長生きなんで、そういう危険性を孕んでいる家が日本には相当あると思います。

認知症の影響と遺言書

山本…また別な案件ですが、これは奥さんが相談に来られたんですが、ご主人が闘病の後亡くなられた時に、ご主人のお母さんはすでに3年前から認知症だったそうなんです。で、この方はご主人と東京都内のマンションに住んでいたんですが、もうそんな広い所に住まなくていいので、売つて他に移りたい。でも、結論から言うと、これ売れないんですよ。

宮地…認知症のお義母さんが相続人だからですね。

山本…そうなんです。で、更にご主人の姉が勘違いされて、自分が相続人だと思ってるんですよ。

宮地…お母さんがいけば兄弟は相続人じゃないですよ。

山本…はい。でも、お母さんが重度の認知症だから、相続人なわけないと思ってるんですよ。これは一般の人の認識ですよ。相続放棄しますって言ったんです。

宮地…姉が相続放棄ですか。だけど、関係ないですよ。

すよね。

山本…はい。これを防げた手としては、このご主人が病室にいた時であっても、遺言を残していれば良かった。遺産分割協議書は、話し合いで整わなかったら、法定相続分通りなんですけど、これ遺言があつたら、その遺言にお母さんは異議申し立てできないじゃないですか。

宮地…認知症だからですね。

山本…だからその遺言は有効なんです。その遺言があれば大丈夫だと言つてあげるブレーンが、この人の周りに一人もいなかったんですよ。だから奥さんと義姉の二人で話し合っちゃつた。でも、この義姉は相続人でない上に、お母さんのお金で、今、ご自分の病気の闘病をしてるんです。これ、お母さんに後見人付けると、下手に設定したら、お母さんのお金動かせなくなるんです。なのでとりあえず建物だけ登記します。この方が言つてたんですけど、「これって一般の人って気付けるんですか？」と。この方は、「マスコミって何してるんですか。不倫とグルメの話題しかないって、なんかおかしいんじゃないの」と言つてたんですけど、それがすごく印象に残ったんで、セミナーの冒頭では必ずこれを話して、自分で判断しないでくださいと言っています。

情報発信の必要性

山本…危険性はいろいろなところにあるのに、このようにあまり発信されてないので、一般の方は知ることができない。この方は自分の周りにはこれを教えてくれる人はいなかった。私は、国やマスメディアがこういう発信をもつとしてくれるようになってほしいと思っています。

この知識を区役所など行政の皆様にも知ってもらえたらと思います。このケースですと、旦那

さんに遺言書を書いてもらえば、随分違いますよってことです。行政の皆さんが勉強して認識して下さいと、だいぶ変わってくるんじゃないかと。テレビとか影響力のあるマスメディアにも取り上げて欲しいですね。

井上…相続人に認知症が一人でもいた場合にそういう問題になるというのは今まで考えたことがなかったですね。これは非常に重要な問題ですね。

家族会議を重ねる

宮地…お父さんが認知症になった時のために民事信託をやるんだという説明を、息子さんがお父さんにする場合、お父さんがそういうことを納得するんでしょうか。

山本…いい質問ですね。

山口…いきなり納得するのと言われると、お父さんとしてはなかなか納得しがたいというところから始まるのが普通でしょうね。でもそこは家族会議で、先ほど、山本さんが話されているように、お父さんが認知症になったら、お父さんのためにこの家売って介護施設に払いたくてもできないんですよ、というところの将来的な危険性、それを少しずつ認識してもらおう。そのために何度も何度も話し合いをしていくという作業になるのかなと思います。ですので結構年数がかかることでもあります。

宮地…実際そういう話し合いをしていくものなんですか。

山口…納得なしに進められることではないです。不動産管理面からの説得

宮地…認知症の人というのは、自分は認知症だと思わないらしいですね。

山口…進んでしまうとそうですね。だからその手前で何とかしないとイケないという話になってき

ます。その手前の人は何となく不安そうな顔で、どうしよう、どうしようって感じですね。

山本…これはヨコの皆さんに伝えてることなんですけど、一番ハ

ドルが高いのがその部分なんです。子ども世代

が来られて、子どもたちが理解した。次、親御さん

をご説明の座に座らせるのが一番難しいんです。

親御さんは何に反応するかという

と、財産という言葉に過剰反応するんです。その

時に、「不動産の管理だけでも僕

たちができる制度があるんだけど、話聞いてもらえない？」という

ように、財産という言葉を入れずに話すハードルが下がるなど。

宮地…不動産の管理という話にするんですね。自分が築いてきた財産を自分がコントロールできなくなる

と言ったら、ちよつと受け入れがたいでしょうからね。

山本…次の段階に連れてくるのはヨコの仕事だと思

うので、土業の先生と会ってもらうためにこう言つて下さいというのを、手本を見せながら学校

の中でもお伝えしています。

井上…私が今まで民事信託をちよつとかじってい



山口氏(左) 山本氏(右から2人目)

丹野氏(左から2人目)

た時には、どちらかと言うと機能面を一生懸命言つて、あなたの財産は、自分の継がせたいように継がせられますよとか、そのコントロールを今のうちにできますよとか。でも実際に問題に直面すると、お母さんが認知症だから財産分割協議ができないとか、施設に入れるのに、なんで俺たち

山本祐一(やまもと ゆういち)氏

一般社団法人相続マ協会 代表理事



1973年 神奈川県横浜市生まれ。大

学卒業後、大手ハウスメーカーにて営業

店長職を11年経験。生命保険会社で営業とマ

ネージャーを計14年経験。「家族信託を知らな

くて困る人を無くしたい」と、2022年に独

立。その後、相続マの学校を運営するとともに、

全国で家族信託セミナーや個別相談会を開催し

普及に努める。

一般社団法人相続マ協会

所在地…横浜市深谷町917-43

https://inheritancefb.com/

山口正徳(やまぐち まさのり)氏

岡田総合法律事務所 代表弁護士

1994年岡田総合法律事務所入所

2020年4月現在 東京弁護士会法律研

究部信託法研究部部長

2025年1月より民事信託アカデミー(土業の

方向け)開校

山口氏主な著書

『信託法からみた民事信託の実務と信託契約書例』

(日本加除出版)『信託法からみた民事信託の手引

き』(日本加除出版)『パツと分かる信託用語・法

令コンパクトブック』(第一法規)『民事信託の基

礎と実務』(東京弁護士会) いずれも共著

岡田総合法律事務所

所在地…中央区日本橋人形町2-34-5

SASO日本橋ビル6階C号室 03-3556413

が金出さなければいけないのかということになると思うので、そこは、民事信託がいいのか、遺言がいいのか、それとも他の手段でやるのがいいのか、そういう手段を考えないといけないですね。山本…結果、どこに落ち着いてもいいと思います。

宮地…こういう民事信託は、家族全員が話し合っ
て作るべきだということを皆さんおっしゃって
るんですが、法律上は話し合わなくてもいいん
ですね。その辺はどうなんでしょうか、実際の
トラブルなどは。

山口…理屈はおっしゃる通り、委託者と受託者
だけで作れます。ただ、山本さんも私も、正しい
民事信託、家族信託を広めたいというところも
あります。将来の相続人の人に秘密を進めてい
くのは、やはり紛争になる可能性が高いです
で、できる限り話し合いをして作っていきま
しうねとは言います。ただ本人がどうしても秘
密でやりたいと言われれば、それは仕事です
ので作りませんが、その場合、相続後の紛争
は、こういのが予想できますよと説明しま
す。例えば、端的な話、遺留分の問題が出
る可能性があれば、そこに対する手当ては、
せめて生命保険か何かで準備しておきま
しょうねとお話します。

遺言書と民事信託の効力

宮地…そこで、今までの仕組みとしては遺言書
があって、遺言書は極端には本人が誰にも
相談せずに勝手に作るわけですね。それが、
従来の遺言書を作る感覚と、家族全員で民
事信託を話し合うというのは、意識の上で
ちよつとギャップがあるんじゃないですか。

山口…そのギャップ自体を少しずつ溶かし
ていくというのが紛争を防いでいく作業な
のかなと思う

ています。遺言を作るときに家族会議しま
しょうというの、理想だとは思いますがね。

宮地…そうですね。イギリスの、アガサ・クリ
スティーの小説で、大金持ちの奥さんがい
て、別の男性と再婚して全財産をその人に
渡すという遺言を書いてたんですが、その
相手が実は別の好きな人がいるというこ
とが分かって、分かった瞬間に遺言書を破
り捨てて、全部別の人にあげると遺言書
を作り直すというのがあります。遺言に
はそういう自由があるわけですよ。だから
皆で話し合っちゃったら、肝心かなめのそ
の自由がなくなっちゃうんじゃないですか。

山口…本当にそこに特化したいというの
であれば、遺言でやってくださいというよ
りほかないですね。

宮地…自分が築いてきた財産を、自分が
遺言で決めるんだと。なんで家族全員で
話し合わなきゃいけないのかと言うこと
はないですか。

山口…もちろん家族信託は唯一無二の
手段ではないので、別に遺言と後見とい
う組み合わせでも、それはそれでよろし
いかなとは思いますがね。宮地…民事信
託を作っていて、それに反する遺

〈寄稿〉都心マンション価格上昇側見

株式会社ワイズ不動産投資顧問 代表取締役 山田 純男

■競売市場に目立つシェアハウス

このところ東京地裁本庁の競売市場には
シェアハウスが毎回1物件はほぼ登場し
ています。多い時は複数物件で、多くは
「かぼちやの馬車」を含むスルガ銀行の
申立て物件です。スルガ銀行というとい
うと「かぼちやの馬車」への融資という

言を後から書いた場合はどうですか。

山口…民事信託を先に作っていた場合は、
例えば不動産で言えば所有権が移動しま
すので、遺言を作った時にはもはや所有
者ではないですから、所有権が移転した
不動産に関しては、その遺言は無効です。
そもそもその権利者が作っていないので
すから。

宮地…逆はどうですか。遺言を書いた
ことを誰も知らなくて、それで民事信託
をやったと。

山口…例えばA、B、Cという不動産
があつて、遺言のうちのAだけを民事信託
で取り出して、という場合、このAの部分
に関しては、その遺言の方の効力が失
われます。よく、後に作った遺言によつて、
先に作ったものが取り消されるとい
うことがありますね。それと同じ効果
があります。その部分については、もう
遺言から取り除いたということですね。

井上…日付が重要になるとい
うことですね。

山口…はい。ですので、民事信託
を作るときには、我々も遺言があるのか
どうか、あるとすればどうい
う内容の遺言があるのか、とい
うのは必ずチェックするように
しています。

(次号に続く)

メージですが、実際はその他のシェア
ハウスや狭小ワンルーム共同住宅
にも多く融資を出してました。そ
してそれらは多くが大幅に市場
を上回る売買金額に対する融資
でした。借り入れ者の多くはサ
ラリーマンで購入金額は全額
の融資を受け、その後サ
ブリース会社の破綻などで返済不
能

に陥り競売に付される顛末となっています。

一方最近新聞広告などで「東京ベータ」というシェアハウスを見掛けることがあると思います。これは実は「かぼちやの馬車」の再生シェアハウスです。外資ファンドにより買収され、ブランドは「東京β（ベータ）」として運営され、実際の運営は福岡県で最大級の賃貸管理会社「三好不動産」が行っています。その規模は東京圏で1,209棟、部屋数16,312戸という大規模シェアハウスチェーンです。かぼちやの馬車の事業展開がかなり大きなものであったことに今更ながら驚かされます。

今後シェアハウス事業は2019年4月から始まった特定技能制度により、流入する多くの外国人の受け皿として成長する可能性があります。またインフレ進行で生活費を削りたい単身者のニーズもシェアハウス需要を押し上げそうです。シェアハウス運営ノウハウやマーケティング能力があれば競売市場のシェアハウスを取得して高収益を狙うチャンスを得られそうです。

■共有持分マンションに大量入札

マンションの共有持分の売却は競売ならではのものです。この競売になる場合は抵当権等の実行によるケ事件競売ではなく、裁判の判決等に基づく事件競売になるのが専らです。金融機関が共有持分だけを担保として普通貸付をしないので当然です。共有持分競売で、競売になっていない共有者が占有しているときは、共有持分競売者は種々交渉が大変です。競売になっていない共有者に持分の買取を持ち掛け、条件が合えば買取りし、明渡しして貰えば良いのですが、そう簡単にはいかないでしょう。

6月26日開札で西麻布2丁目に建つ築25

年、専有面積約16坪の部屋の共有持分42分の20が競売になりました。この共有持分の売却基準価額は1,847万円でしたが、これに対し入札が15本入り、最高価3,727万円強で再販業者が落札しました。共有持分競売が売却基準価額の2倍以上で競売されたのには驚かされました。

確かにこのマンション、最近、専有面積坪単価約650万円で成約した事例もあります。そこから考えれば競売された共有持分は計算上では約4,952万円の価値があることになるので、競売価格は考えられなくはありません。しかしながら共有持分42分の15を有する同居している占有者の他、この物件は他所に共有持分42分の7を有する共有者もいて、共有持分の買取交渉相手は1名ではなく2名になります。当然それに加え現占有者（兼共有者）の明渡し交渉も必要です。これだけ交渉が多く手間が掛かりそうな状況であるのにも関わらず、多くの入札が集まり、且つ高水準で競売されるのは新耐震基準建築の港区マンションの希少性が故だと思われます。

■バブル期マンションはお得？

23区内新築分譲マンションの価格上昇は依然続いています。先般、再開発に弊社が関わった秋葉原（台東区）の新築分譲マンションの販売価格は専有面積1坪あたり500万円超になりそうです。この価格は2年前の企画段階から2割アップです。一方賃料は約5%の上昇程度なので、賃貸利回りはかなり低下しました。このように新築物件は総じて利回り急降下中です。

東京地裁6月26日開札で都営大江戸線「両国」駅徒歩約9分に立地する平成2年8月築の三井不動産分譲の「パーク・ノヴァ両国緑」、専有

面積約10・3坪（103㎡）の部屋が売却基準価額1,452万円のところ、2,136万円にて競売されました。この部屋は月額9・8万円にて賃貸中で、そのまま賃貸運用するとすれば、実質で年4%強の収益利回りを得られます。

もしこの物件が新築であれば少なくとも価格は専有面積坪単価400万円の4,100万円超でしょう。新築なので賃料が高くなりますが、おそらく月額11万円程度でしょう。そうなる賃貸運用の場合、年利回りは実質2・5%になってしまいます。

先の「パーク・ノヴァ両国緑」はバブル期分譲で品質は比較的高いところから割安感があります。実は賃料は築後20年以上経つとほぼ下落が止まり落ち着くというデータもあります。（東京カンテイによる）今バブル期マンションは投資の狙い目と思えます。

■楽天仰天詐欺由来の公売マンション

昨年あの楽天が大規模詐欺にあった事件が世間を騒がせました。この事件は楽天モバイルの元物流管理部長佐藤友紀被告が取引先物流業者と共謀して起こした事件です。

楽天モバイルの携帯電話基地局整備費用について98億円の巨額の水増しを行い佐藤被告は楽天から50億円ほどを詐取したのです。楽天というビッグネームが社員に前代未聞の巨額詐欺に合ったことは当時仰天ニュースでした。佐藤被告は騙し取った金で高級車やマンションなどを次々と購入しましたが、事件発覚後、佐藤被告の財産は差押えとなりました。そしてその差押えの対象マンションの一つが今般公売になったのです。

そのマンションは都営地下鉄三田線「白金高輪」駅徒歩約2分に立地する「ザ・パークハウス

高輪タワー」の最上階(26階)の専有面積約41坪の部屋です。佐藤被告はここを居宅としていたようですが、もちろん現在は拘留の身ですから、空き家か家族使用でしょう。

さてこのマンション、築3年強と新しく、しかも最上階という希少性もありますので、見積価額は4億3,500万円という超高額設定になっています。専有面積坪単価は1,060万円に上りますが、それでも決して相場から見ても高くないと思われず。しかも気になる明渡ですが、この物件の経緯から占有者の素性も分かることで、さほど難しくはないでしょう。入札は8月19日から29日まで、開札は9月3日です。

先日弊社が事務局を務める全国借地権協会に借地人から来た問い合わせについてです。

その借地は東武線某駅から徒歩5分ほどに立地する約24坪です。この借地人の方から「先般地主が売買で変わり、新地主から底地の買取要請が来たが、これを断るといきなり新地代として5割ほどの値上げを通知してきた。」とまず述べられ、その上通知をしてきた新地主である不動産会社の社員がまるでヤクザのような態度であると怒っていたのです。

弊社はまずは土地の所在や現在の土地賃貸借契約書を拝見しました。すると、その地代は1月1坪500円程度で、相場より2〜3割は低い水準でした。さらに新地主の不動産会社からの地代請求書の内容を見ると、1月1坪あたり約850円で、固定資産税と都市計画税の約5倍と、ほぼ相場と言える水準でした。ただ相場とは言っても今までの地代が低いので、値上げ率が約55%になってしまいます。ちよつと急激な上昇とも言え

ますので借地人としてはそのところは交渉の余地があるように思いました。問い合わせしてきた借地人にその旨(地代相場の件など)伝えると、その内容が不満らしく1円も値上げには応じないと交渉の余地無しと一点張りでした。それであれば問い合わせなどしてこなくても良いように思いましたが、丁重に地代供託の説明を施しました。

確かに新地主の不動産会社の対応に礼を失するところがあったかもしれませんが、借地人の方にも問題があると思います。そしてこういった争いが起こるのは、従来の地主が相応の地代の見直しをしてこなかったことに起因するでしょう。地主は必要な時期に地代見直しのため借地人との交信をし、借地人に経済の常識を認識させる必要があります。(借地人の状況把握にもなります。)借地人も放置されれば、地代は変わらないものと思ひ込みます。

地主には地主の契約関係点検義務があるので、と改めて感じた次第です。

■坪単価3500万円！三田ガーデンヒルズ

このレポートでも以前取り上げましたが東京の分譲マンションの平均価格を一気に押し上げた「三田ガーデンヒルズ」についてのお話です。このマンションは旧通信省跡地の約7,637坪に建てられる都心最後と言われる大規模マンションです。完成引渡は2026年4月以降の予定ながら分譲契約はかなり進んでいるようです。先般このマンションの「EAST HILL」の12階(全体は14階)に存する専有面積約30・58坪の2DK+サービススペースの部屋を契約した会社の社長さんにお会いする機会がありました

た。そしてその社長さんはこの部屋を転売されると言われました。そこで価格を伺ったところ10億6,900万円とのことでした。これは専有面積坪単価にすると3,500万円に相当します。これを聞き平成バブル期時代の「広尾ガーデンヒルズ」を凌駕した値付けであると思いました。仮に賃貸に出して150万円の賃料が取れたとしても、実質年1・1・5%の利回りしか得られません。もはや美術品です。もしご興味ある方には間取り図など物件概要をお送りいたしますが、如何でしょう。



山田純男(やまだ すみお)氏 プロフィール



株式会社ワイズ不動産投資顧問 代表取締役
1957年生まれ。
1980年慶応大学経済学部卒業。
三井不動産販売(現三井不動産リアルティ)およびリクルートコスモス(現コスモスイニシア)勤務後、2000年ワイズ不動産投資顧問設立。
主に投資家サークル(ワイズサークル会員)を中心に競売不動産や底地などの特殊物件を含む収益不動産への投資コンサルティンクを行っている。
著書「プロが教える競売不動産の上手な入手法」(共著 週刊住宅新聞社)「サラリーマンが地主になって儲ける方法」(東洋経済新報社)「売れますよ、その底地」(全国借地権協会編 現代書林)。
不動産コンサルティンク技能登録者、行政書士、土地家屋調査士有資格者。

株式会社 ワイズ不動産投資顧問

千代田区神田駿河台一・五・六・二〇三
TEL 〇三・三五・一八・二四二五

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目九番一〇二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三八八) 七五二五
FAX 〇三(三三八八) 五三九七

(寄稿)

令和7年度不動産税制改正の概要

株式会社タクトコンサルティング 顧問・税理士 本郷尚

今年度の税制改正においては、不動産関係では大きな変化はありません。少子化に対応するため子育て特例対象個人に対する優遇が延長されました。また、老朽化マンション対策が入りました。不動産関係税制に詳しいタクトコンサルティングの本郷尚税理士に寄稿していただきました。

令和7年度税制改正案について



令和7年度税制改正大綱に基づく税制改正法案が国会に上程されました。今回の改正のうち、不動産業者や土地資産家に関連する改正事項の概要をまとめました。

1、住宅借入金等特別控除で子育て特例対象個人への支援枠が1年延長《租税特別措置法41条第13項・14項》

住宅借入金等特別控除制度は年末の住宅ローン残高の0.7%相当額を限度として、居住した年から

13年(一定の既存住宅は10年)にわたって所得税と住民税から税額控除する制度です。

①令和7年度税制改正法案では、昨年度追加された「子育て特例対象個人」に対する支援措置が1年延長され、認定住宅等の新築、認定住宅等で建築後使用されたことのないものの取得、買取再販認定住宅等の取得(以下「認定住宅等の新築等」)をした場合に、控除額が次の表1のとおりとされます。「買取再販認定住宅等」とは、認定住宅等である既存住宅のうち宅地建物取引業者により一定の増改築等が行われたものです。

子育て特例個人とは、個人で、年齢40歳未満であって配偶者を有する者、年齢40歳以上であって

表1

住宅種別	居住年 2025 (カッコ内は最大控除額)
認定住宅	5,000 万円 (455 万円)
ZEH水準省エネ住宅	4,500 万円 (409.5 万円)
省エネ基準適合住宅	4,000 万円 (364 万円)

す。

(ただし、制度延長に伴い上記の住宅等の建築確認は令和7年末までに必要とされました)。

2、東日本大震災の被災者が上記の子育て特例対象個人である場合の住宅借入金等特別控除の1年延長(表2)

令和6年度税制改正で、東日本大震災の被災者が上記の子育て特例対象個人である場合認定住宅等の新築等をして居住の用に供した場合の再建住宅借入金等の年末残高の限度額(借入限度額)を表2(次ページ)のとおりとして、この特例の適用ができる

年齢40歳未満の配偶者を有する者又は年齢19歳未満の扶養親族を有する者です。年齢や配偶者・扶養親族の要件具備の判定時期は、制度延長に伴い令和7年12月31日現在となります。

②40㎡以上50㎡未満の小規模居住用家屋であって、認定長期優良住宅、認定低炭素住宅、省エネ水準省エネ住宅、省エネ基準適合住宅のいずれかに該当する住宅については、合計所得金額が1000万円以下の年の場合、住宅借入金等特別控除の適用が、昨年に続き1年延長して認められます。

ようになっています。令和7年度税制改正法案では、この制度も1年延長することとされました。

3、既存住宅改修の税額控除制度等の適用期限の延長・子育て対応改修のメニューが1年延長

《租税特別措置法41条の19の3第7項・8項・14項》

昨年、創設された「既存住宅に係る特定の改修工事をした場合の所得税額の特別控除制度」の「子育て対応改修」に対する支援制度の適用期限が1年延長されます。年齢40歳未満であつて配偶者を有する者、年齢40歳以上であつて年齢40歳未満の配偶者を有する者又は年齢19歳未満の扶養親族を有する者（子育て特例対象個人）に対する支援措置です。

その子育て特例対象個人が、その所有する居住用の家屋について一定の子育て対応改修工事をして、当該居住用の家屋を令和7年1月1日から同年12月31日までの間に居住の用に供した場合、その子育て対応改修工事に係る標準的な工事費用相当額（250万円を限度）の10%に相当する金額をその年分の所得税の額から控除できることとなります。

子育て対応改修工事とは、工事に係る標準的な工事費用相当額（補助金等の交付がある場合には、当該補助金等の額を控除した後の金額）が50万円を超えること等一定の要件を満たすもので、次の工事をいいます。

表2

居住年	2024
住宅の区分	借入限度額（控除上限額）
認定住宅	5,000万円（455万円）
ZEH水準省エネ住宅	
省エネ基準適合住宅	

①住宅内における子どもの事故を防止するための工事

②対面式キッチンへの交換工事

③開口部の防犯性を高める工事

④収納設備を増設する工事

⑤開口部・界壁・床の防音性を高める工事

⑥間取り変更工事（一定のものに限る。）

「標準的な工事費用相当額」とは、子育て対応改修工事の種類ごとに標準的な工事費用の額として定められた金額に当該子育て対応改修工事を行った箇所数等を乗じて計算した金額のことです。所得要件は合計所得金額が2,000万円以下で、その他の要件はほかの既存住宅に係る特定の改修工事をした場合の所得税額の特別控除制度と同じです。250万円の子育て対応改修工事を超える部分で、子育て対応改修工事以外の改修工事で1,000万円までの工事については5%分の上乗せ措置も用意されています。

4、相続登記が未了の土地の相続登記に係る登録免許税の特例・適用期限を2年延長

土地の相続登記を促進するため、登録免許税の特例の適用期限が2年延長されます。同制度は、いわゆる相続登記が未了となっている土地の発生については、その要因の一つとして相続登記に係る費用の負担が指摘されていることから、相続登記に係る登録免許税について特例措置を設けることで相続登記を促進するものです。具体的には次の通りです。

①相続により土地の所有権を取得した者が当該土地の所有権の移転登記を受けないで死亡し、その者の相続人等が平成30年4月1日から令和9年

3月31日までの間に、その死亡した者を登記名義人とするために受ける当該移転登記に対する登録免許税を免税とする。

②個人が、所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法の施行の日から令和9年3月31日までの間に、市街化区域外の土地で市町村の行政目的のため相続登記の促進を図る必要があるものとして法務大臣が指定する土地について相続による所有権の保存登記または移転登記を受ける場合において、当該移転登記の時に受ける当該土地の価額が100万円以下であるときは、当該移転登記に対する登録免許税を免税とする。

5、長寿命化大規模修繕工事を行ったマンションの固定資産税の税額減額措置の要件緩和と適用期限延長

長寿命化のための大規模修繕工事を行い、マンションの区分所有者が市町村に申告した場合、工事完了の翌年度分のマンションの家屋部分の固定資産税を、1戸当たり100㎡相当分の税額を限度に、6分の1以上2分の1以下（基本的基準3分の1）の範囲内において市町村の条例で定める割合に相当する金額を減額する制度の適用期限が2年延長されます。適用される工事は令和9年3月31日まで。1、対象となるマンションは、次の認定、助言や指導に係るマンションで一定のもの（築20年以上で戸数10以上等）

イ、マンションの管理に関する計画がマンション管理適正化推進計画を作成した都道府県等の長により認定（修繕積立金の額の引上げにより認定基準に適合した場合に限る。）されたもの
ロ、都道府県等からマンションの管理の適正化を図

るために必要な助言若しくは指導を受けて長期修繕計画を適切に見直したものを

2, 長寿命化に資する大規模修繕工事(建物の外壁について行う修繕または模様替を含む一定の大規模な工事)は、令和9年3月31日までに行うこと

3, 上記に基づき大規模修繕工事したことを、マンションの区分所有者が市町村に申告するとともに、その工事が長寿命化に資する一定の大規模修繕工事であること等につき、マンション管理士等が発行した証明書等を添付して、工事後3か月以内に市町村に申告すること(原則)。令和7年度税制改正大綱

では、マンション管理組合の管理者等から必要書類の提出があり、要件に該当すると認められる場合には、区分所有者からの申告書の提出がなくても、減額措置の適用を受けることができることとされます。

6、老朽化マンションの再生等の円滑化のための組合による事業施行に係る特例措置の創設等

マンションの建替え等の円滑化に関する法律の改正を前提に、マンション除却組合(仮称)等に対する税制上の以下の支援措置が講じられます。

① マンション除却組合(仮称)を公益法人等とみなして、収益事業から生じた所得以外の所得について法人税・法人住民税・事業税・事業所税を非課税とする。

② マンション建替組合及びマンション敷地売却組合のマンション再生組合(仮称)及びマンション等売却組合(仮称)への改組後も、引き続き公益法人等とみなす。

③ 敷地分割組合の業務範囲の見直し後も、引き続き公益法人等とみなす。

④ マンション除却組合(仮称)を消費税法別表第三法人とみなす。

⑤ マンション建替組合及びマンション敷地売却組合のマンション再生組合(仮称)及びマンション等売却組合(仮称)への改組後も、引き続き消費税法別表第三法人とみなす。

⑥ 敷地分割組合の業務範囲の見直し後も、引き続き消費税法別表第三法人とみなす。

7、サービス付き高齢者向け住宅供給促進のための税制上の特例の適用期限の延長

① 次の不動産取得税の課税標準の特例の適用期限が2年延長されます(令和9年3月31日まで)。

(1) 政府の補助を受けて新築された一定のサービス付き高齢者向け賃貸住宅に係る不動産取得税の課税標準の特例(1戸当たり1200万円)

(2) その敷地に係る不動産取得税の減額措置(150万円または家屋の床面積の2倍(200㎡を限度)に相当する土地の価格のいずれか大きい額に税率を乗じて得た額)

② 固定資産税の次の減額措置の適用期限が2年延長されます(令和9年3月31日まで)。

政府の補助を受けて新築された一定のサービス付き高齢者向け賃貸住宅の敷地に係る固定資産税の減額措置(5年間、1/25/6の範囲内において市町村の条例で定める割合)

8、令和2年7月豪雨の被災者に対する次の固定資産税・都市計画税の支援措置の適用期限の延長

① 住宅が震災等(令和2年7月豪雨)の事由により滅失・損壊した土地について、土地が住宅用地として使用することができないと市町村長が認める場合

に限り、引き続き住宅用地の課税標準の特例(固定資産税200㎡まで価格の6分の1、200㎡超は3分の1、都市計画税200㎡までは3分の1、200㎡超は3分の2)を適用する。同制度の適用期限が2年延長(令和9年3月31日まで)。

② 上記の震災等の事由により滅失・損壊した家屋の所有者が、当該家屋に代わるものと市町村長が認める家屋を取得等した場合における、当該家屋に係る固定資産税・都市計画税の税額を4年度分、2分の1に減額する。同制度の適用期限が2年延長(令和9年3月31日まで)。

本郷 尚(ほんこうたかし) 氏 プロフィール

株式会社タクトコンサルティング
顧問・税理士



日本における資産税の第一人者として活躍

【主な著書】

「心をつかめ! コンサルタント」(住宅新報社)

「継ぐより分ける相続」(文芸社)

「ほんもののコンサルタントになる本」(住宅新報社)

「がんばれ大家さん!」(タクトコンサルティング)

「生前相続 発想を変えれば人生が変わる」(文芸社)

「女の相続Six Stories」(文芸社)

「改訂とっておきの相続」(タクトコンサルティング)

「不動産M&A入門」(住宅新報社)

「こころの相続」(言視舎)

「資産は都心に回帰するー不動産組み替えのすすめ」

(Qp Books)

「定期借地権活用の実例」(日本実業出版社)

「相続の失敗事例55」編著(東峰書房)

他多数

へ訪問インタビュー

財産管理と認知症その2

——民事信託をいかに活用するか——

一般社団法人相続Ⓜ協会 代表理事 山本 祐一

岡田綜合法律事務所 代表弁護士 山口 正徳

聞き手 全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長 宮地 忠継
全国貸地貸家協会新聞企画部長 井上 一之

先月号の後半です。先月号では、親の財産管理に当たって、認知症対策をする場合に民事信託活用が有効な事、そしてそれを実現するための画期的なマーケティング戦略が話されました。今月は更に突っ込んで受託者の諸問題、銀行融資、信託の終了等が話されます。

一般社団法人相続Ⓜ協会の山本祐一氏とこの分野に詳しい弁護士の山口正徳氏にお話を伺っています。

受託者の変更

宮地…民事信託で、例えば、お父さんが委託者で、受託者を長男に決めた後で、何らかの理由で受託者を変えたいと思った時、これは自由にできると思いますが、そういうケースは実際にはどのくらいありますか。

山口…よくあるケースは、お父さんに内縁の人ができた場合で、これは大抵、受託者は解任されます。要は、もともとお父さんと長男の間の信頼関係で始まったものですから、何もなければ無事いくはずなんです。内縁の人などができて、長男との信頼関係が崩れてくると、解任するか、終了して自分のところに戻したくなる、というのは人

の情としてあるでしょうね。その類の紛争もボチボチと出ています。

宮地…その場合、長男からの防御としては、長男は父親がもう認知症になつてるんだということを主張する、ということはあるんじゃないですか。
山口…そうですね。解任の意思表示自体が意思無能力で無効です、という主張はあり得ます。

宮地…そういうケースはありますか。
山口…主張されたケースはあります。ただ、逆に去年、ある地裁判決で、受託者はそもそもそういう無効主張をすることができないという判決が出たんです。

宮地…受託者が無効を主張できないというのはど

ういう論理なんですか。

山口…それは、要は意思能力の無効というのは誰を保護する制度ですか、というところから始まるんです。それは、表意者を保護する制度です。表意者はお父さんで、その無効主張するのは表意者でないといけなくて、受託者は表意者ではない、ということなんです。

宮地…でも、もし認知症になつていたら、その表意自体がきちんと理解されてないわけですよね。
山口…例えば認知症と診断されたとしても、イコール100%意思無能力ではないんです。認知症の診断も大変なんです。そもそも、お父さん自身に認知症の自覚はないですから、医者のごとくに認知症診断になんか行かないです。

家族全員に役割を

丹野…それに関してなんです。銀行で住宅ローンの最終決済のときに、一番ドキドキするのは住宅メーカーの営業マンですね。この間私も経験したんですが、最終金のローンを動かすときに、抵当権の設定のために司法書士が立ち会いますが、当事者のお父さんは、ほとんど生返事しかない状態で、ご自分の名前などは書けるしハンコも持つてゐるんですが、私の名前も忘れてるし、この方は認知症になるなど、私は思ったんですよ。家を建てるお父さんの、借金をしてもらう息子さんと私と銀行、司法書士、皆あうんの呼吸でやつてゐるんですが、これが非常に危ない。認知症の定義を理解してないところで曖昧に進んでいて、住宅営業マンも、銀行支店長もドキドキものだったと思うんですね。(元・旭化成ホームズ(株) 神奈川総合支店長 現・(株) 丹乃実代表)

宮地…司法書士がダメと言ったらダメになります

からね。

丹野…はい。ですが、銀行のお抱えの司法書士が来るんで、あうんの呼吸で通しちゃってます。

宮地…その場合に例えば、疎外されてる弟とか妹がいたら、そういうことを当然言ってきますよね。

丹野…そこで司法書士の先生が、医師の診断書、あるいは認知症のレベルを出してくれとなった場合はもうダメでしょうね。だからものすごく怖いんですよ。

物件によっては、契約してから着工まで長いし、2億、3億の物件だと、着工してから引き渡しまでも長いんです。ですから最初のスキームを組んで、基本契約から最終の引き渡しまで2年ぐらいかかることも結構ありますので、今みたいに弟が出てきて、どこで止まるのか分からないというのは、実際やつてる者としては非常に大変な問題です。

井上…もし認知症が進んでしまつて、最終決済に至るまでに誰が見てもダメだねとなった時はどうするんですか。

丹野…厳密に言えば止まりますよね。現場は止まり、弁護士に先生に相談するとか。

井上…本人も決められないとどうしようもないですからね。

丹野…その時は後見になりますね。後見になったら住宅メーカーも今までやってたのが全部飛ぶという意識がありまして、現場を止めると保全だけでも大変なんです。中には、賃借人が決まっていって引越しが決まってるケースもあって、そうすると損害賠償も起こります。

井上…高齢者が借金をする場合には、民事信託を

活用すればその点が非常に有利になりますよね。

山本…住宅メーカーでアパートを建てる時は、だいたいその認識に変わって来ています。だから少し時間がかかるかもしれませんが、請負契約をした後でいいので、初期の段階で民事信託をお勧めする方が安心です。それ込みでの融資が望ましいですね。



山本祐一氏

宮地…はずされた子供も受益者にしてあげばいいとか。

山本…家賃の受け取り方とか、そういう取り決めも最初からしておいて、他の家族にも役目を持つてもらえばいい。やり方はいろいろあるはずですよ。お父さんの受益権をサポートして管理する受益者の代理人みたいな感じで入ってもらえば、その権利として、例えば受託者がお金の管理をちゃんとやってるかのチェックができる。そういう話もできるので、兄弟皆で役割を分担して入ってもらうとスムーズかなと思いますね。

宮地…その時は、その先の受益者というのにも決めるでしょ。

山本…受益者連続でやっていきます。融資をする場合は受益者連続でないと、今、税法上その可能性があるので、普通は受益者連続で組んで、先ゆきは誰に行くのかをちゃんと決めておきますね。

信託口座でのアパートローン融資

山本…昨年、松野下事務所さんの協力で、パナソニックホームズ(株)さんの冊子に信託口座へのアパートローン融資について書かせていただきました。それが好評だったようで、2月号でもう

一度再掲載で全国のアパートオーナーに配られる

そうです。ありがたいことです。信託口座融資については、多分住宅メーカーさんは前述のようなことが防げるので、お客様に向けてスキーム化していきたいんだと思います。

井上…その場合、個人で民事信託を承継していくのか、それとも一般社団法人化してそこが受託して、そこから受益はいろいろなやり方があると思うんですが、多分大勢がからむ場合は、私は一般社団法人化して、法人の構成メンバーを誰にするかというのを決めて行った方がいいような気がするんですが、その辺はどうなんでしょう。

山本…受託者のポジションですね。

井上…受託者のポジションを社団法人にして、家族しか入れないとか、社員しか入れないというような取り決めをしておけば、その方が関与できるメンバーが多くなつていいような気がするんですが。

山口…そうですね。特に一般社団法人になると、個人の死亡というリスクから解放されるというのが

山口正徳氏



はすごく大きいメリットだと思います。ただ、委託者の方がそれを納得しないといけないんですが、やはり自分の親族、個人を受託者にしたいという方が多いですね。

宮地…委託者としてはそうですね。

山口…ただ、逆に自社株とかになつてくると、むしろ一般社団法人でやりたいという方の割合が結構増えてきます。で、例えば、この親族を社員、あるいは理事にして、長男を理事長にするという

ことですが、実質的には長男が個人で受託者をやるのと同じなんですね。ただ、長男が突然事故で亡くなったとしても、次の理事長を誰にするかというだけの問題で済んでしまうんですね。

一般社団法人のルール作りをしつかりやらないといけません、受託者が一般社団法人だと、金融機関の貸し出しの方がどうなのかということがあるかもしれませんね。

山本…いろいろなケースがあつて、土地は長男なりに管理させたいけど、建物とその家賃の管理だけ一般社団法人に任せて組みたいなスキームもあると思います。あと、家族が全員賃貸管理に積極的な良いのですが、そんなことに全然関心なかったりすると面倒なことになることもあります。

一般社団法人というスキームは非常に良いのですが、いいとばかりも言えない事情のときもあつて、ケースバイケースだと思います。

民事信託における受託者への融資

宮地…銀行が民事信託で受託者にお金を貸す時に、受託者に、何かあつたらあなたに責任がかかりますよ、と個人の方の責任もとらせるという話を聞いたんですが、それはどうなんですか。

山本…金銭に関しての受託者の責任ということでしたら、今、銀行は事業用融資等では法人に向けて融資する場合は、個人保証を取ってはいけないというルールがあります。それでも多くの金融機関では今も取っています。確か平成30年から金融庁の通達でそれはダメだと言つてははずです。

宮地…銀行は、そういう意味では、民事信託における受託者への融資の場合に、なるべくなら社団

法人よりも個人に融資して、個人に責任を取らせるといふふうにしたいんですね。

山本…先ほど申し上げた一般社団法人スキームのときネックになるというのは、それもあるんですよ。銀行融資が必要となる場合に、銀行がそのスキームでの融資を実施してくれるかがわからないです。

多くの場合、アパートローン借りる時というのは、相続対策の側面があると思います。だとすると、普通に個人に信託して、受益者連続にして孫の代まで承継させることを前提とした上で、お父さんが借りるという形にするというようなスキームを目標しているということが多いかなと思います。

宮地…一般社団法人の場合は、そこがお金を借りると債務控除になるんですか。

山口…受益者連続にしておけばなりますね。お父さんが当初受益者で、第二次受益者を相続人にしておくわけです。



丹野氏(左から2人目)

山口氏(右) 山本氏(右から2人目)

受託者暴走のリスク

宮地…受託者に所有権が移ると、受託者が勝手なことするとかいうような問題が現実起こりそうですが、その辺はどうでしょうか。

山口…正直なところありますね。例えば民事信託と比較される後見人についてですが、10年くらい前にも、後見人の横領で話題になったことがありますよね。あれ以来、弁護士会も苦勞してま

す。

宮地…後見人の横領というのは、司法書士の横領ですか。

山口…司法書士も弁護士も親族も皆です。大抵金額が大きいんで弁護士が話題になっちゃうんですが、それでも後見人制度には裁判所の監督があるんですよ。その監督下にあつても起こるんですけど、民事信託については裁判所の監督機能もないですよ。それだけに自由な制度ではあるんですが、確かに受託者の暴走のリスクはあるので、我々も組成する時にはそこをどう見極めるのか、こういうシステムを組み込んでおくか、というのは常に心がけています。

宮地…具体的にはどのようなことをするんですか。

山口…そもそも論としては、信託契約のところ、受託者がやりうることに足枷をつけておくことです。もう一つは、裁判所に代わる監督機能として、受益者代理人とか信託監督人を置く。特に信託監督人のポジションについては、弁護士、司法書士等の専門家を入れていくことが効果的だと思います。

宮地…受託者がその権利を使って他で契約したような場合に、信託監督人は無効にできるんです

か。

山口…原則できません。信託監督人の場合も、どうしても事後になってしまいうので、事前に察知して予防するというのは、なかなか至難の技となりますね。そういう意味で、最初の受託者の人選の見極めがすごく重要だと思います。

山本…事前にきちんと打ち合わせして丁寧に進めていくというやり方です。トラブルはかなり少なくなると思うんですね。これは何のためをやっているのかを、理解することが大事だと思います。

宮地…受託者が自分で事業をやっている場合などは、資金繰りがあつたりして危ない可能性がありますよね。

井上…そういった場合には、先ほどの一般社団法人の中で、合議制でやれるというのが出てくるので、勝手にやれないというバリアにはなれると思うんですけど。

受託者の報酬

宮地…例えば、受託者は、賃貸している建物の中で水道管が破裂して大規模な修繕が必要になったりとか、賃借人が自殺して部屋の価値が非常に下がったりとか、いろいろなことに対応しなければならず、場合によっては銀行からお金を借りたりして全力で信託財産を守る努力をしているうちに、結果的に受託者の権力が強くなるというのか、その信託に対する過剰な権利を主張し出すということがあるんじゃないかと思うんですね。こんなに努力をしているのに、そもそも受託者のメリットは何なんだろう。

山口…そもそも論で言ってしまうと、信託から受託者が利益を受けてはいけないということが定め

られています。受益者の一部として利益を受けるのはもちろんなんです。が、民事信託の中で、受託者は報酬という形で受け取れるんですね。です。で、一つにはそれだけ大変なことが見込まれる信託とあれば、受託者にそれを見越した適正な報酬を定めるとか、受託者の努力に見合った報酬額の増額というような配慮というのがあってもいいのかなと思います。

信託終了時の登記

宮地…信託の終了段階で、登記をするわけですが、受託者が登記義務者で、財産を受ける権利者に財産を渡して登記をする時は、スムーズにいくものですか。

山口…信託終了で誰が信託財産を取得するのかというの、信託契約を作った時点で決まっているので、基本そこで遺産分割のように揉めるということはないはず。登記権利者と登記義務者が違う場合は、共同申請になりますね。

宮地…信託契約の中で、終了段階での受託者の義務というのは何か記載するんですか。

山口…私は、終了の場面ではこういうことをしますというの、記載するようにしています。ただ、一代終了という信託が今一番多くて、お父さんが亡くなったからもうその信託は終了して、財産を帰属権利者に渡すという信託ですが、その中でも一番多いのが、受託者イコール帰属権利者なんですね。ご長男が受託者で、かつ終了後にその財産を長男だけで登記ができてしまうので、大体スムーズにいきますね。

宮地…受託者が財産を他の人に渡す場合には、登記は義務者と権利者の両方がやらなければならない

いわけですね。

山口…そうですね。さらに言うと受益者連続の場合は、受託者が変わってないので、所有者の移転登記がなく、受益者がお父さんから子供たちに変わるという時には、信託登記の受益者の事項を変更するだけなので、これは受託者の単独申請で、変更登記だけでできます。

宮地…もし受託者に不満があつて、登記に協力しないとなったら、受益者の方から訴訟ということになりますか。

山口…そうですね。そして、訴訟で判決を取つてしまえば権利者だけで登記ができます。

民事信託の普及のために

井上…認知症の人の成年後見人制度利用者は24万人くらいと聞いてますが、それに比べる家族信託の利用は4万件とか5万件くらいと聞いていて、先ほどの伸びない理由ってそういうこともあるんだなと思いました。

山本…それが、私たちが山口先生に協力を仰いだ理由なんです。いろいろな場所でセミナーを開催し



セミナーの様子 (相続FP協会HPより)

で、今ヨさんは140人を超えて、更に増え続けています。

宮地…相続EPの学校で学ぶヨさんですね。

山本…そうです。今、大体月に15人から20人くらいの方がコンスタントに入校してくださっています。ヨさんたちは、地域で、住宅メーカーや不動産会社と繋いでくれたりしてマーケットを作るための活動をしてるんですが、今度はそのヨさんたちをフォローしてくださるような士業の先生方、組成業務は先生方しかできないのですが、あまりにその士業の先生が少ないんですよ。

先ほど井上さんがおっしゃったように、後見に比べると民事信託の件数は全然少ないのですが、それは取り組んでる先生が少ないということがあるんです。私の感じでは、弁護士、司法書士、一部行政書士で、民事信託に取り組んでる方は1%いるかどうかだと思います。

なので、私たちは士業の先生方やFPの方たちに信託法を学んでいただく場として、「民事信託アカデミー」というのを山口先生と一緒に協会の中で作り、今年の1月に開講しました。士業の方には、学ぶだけでなく、学びと実践の場としていただき、学んだ先でEPさんのフォローとしてZoomで商談に同席していただいたり、セミナーの場所にもいらしてくださいと、士業の先生方に声をかけています。

宮地…法律はただ読むだけでは分かりませんからね。実践して実例をたくさん知らなければ本当にはわかりませんよね。

山本…オンラインプロトレーニング（実際の業務に取り組みながら行う育成方法）も必要だし、信託法という条文自体の理解も必要だし、関連で何が争

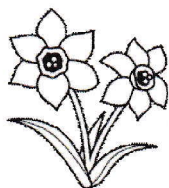
われて何が問題なのかも士業の先生だったら知る必要があると考えて、このようなヨのフォローをしていただくという前提の、民事信託アカデミーを作ったんです。民事信託の件数が少ないのはなぜかと、ずっと考えていたものから。

井上…結局、契約書を作って、それをずっと継続させていくというときは、誰かが責任を持ってやっていかないと、恐ろしくてできないということと、場所が一つありますよね。

山本…そうですね。士業の先生たちは、契約書のチェックをちゃんと受けられるような仕組みも欲しいとおっしゃってるんですよ。このアカデミーを立ち上げるにあたって、ヨさん側にも士業の先生にも数多くインタビューしたんですが、ヨさん側は、自分の商談のときにパソコンの画面に信託法を学んだ先生がいてくださるのは有難いと、逆に士業の先生は、オフィスからZoomで参加してご挨拶すると、ゆくゆくは、リアルな商談になる可能性もあるので先生側も望んでいられる。双方が望んでいる仕組みなら、きっとこれは普及の一助になると確信して始めた、といういきさつがあります。

宮地…民事信託を何とか普及させたいという山本さんの情熱が伝わってきますね。

協会とアカデミーの今後のご発展を願って、本日のインタビューを終わらせていただきます。本日は長時間にわたりどうもありがとうございました。



山本 祐一（やまもと ゆういち）氏



一般社団法人相続EP協会 代表理事
1973年 神奈川県横浜生まれ。大学卒業後、大手ハウスメーカーにて営業店長職を11年経験。生命保険会社で営業とマネージャーを計14年経験。「家族信託を知らなくて困る人を無くしたい」と、2022年に独立。その後、相続EPの学校を運営するとともに、全国で家族信託セミナーや個別相談会を開催し普及に努める。

一般社団法人相続EP協会

所在地…横浜市戸塚区深谷町9-17-43

<https://inheritance.jp>

2025年1月より民事信託アカデミー（士業の人向け）開講

山口 正徳（やまぐち まさのり）氏



岡田綜合法律事務所 代表弁護士
1994年岡田綜合法律事務所入所
2020年4月〜現在 東京弁護士会法律研究部信託法研究部部長
2025年1月より民事信託アカデミーの講師

【山口氏主な著書】

『信託法からみた民事信託の実務と信託契約書例』（日本加除出版）『信託法からみた民事信託の手引き』（日本加除出版）『パットと分かる信託用語・法令コンパクトブック』（第一法規）『民事信託の基礎と実務』（東京弁護士会）…いずれも共著

岡田綜合法律事務所

所在地…中央区日本橋人形町2-34-5

SANOS 日本橋ビル6階C号室 03-3556