

税理士のひとこと

今回のニュースレターでは、最近にあった民事信託の相談についての筆者の経験をシェアさせていただきます。筆者の経験は、読者の方々にも経験があることかも知れません。親が信頼している税理士のひとことが、筆者に相談してきた方にどんな印象を与えたのか、そしてそのようなときに、読者の方々は、どのような対応をとうと考えるのか？ そんなことをお考えいただけたらと思い、本ニュースレターを執筆させていただきます。

●相談の経緯

相談者は58歳男性。都内の会社に勤務し、実家の土地と建物の民事信託を検討しているとのことで筆者に相談にいらっしゃいました。ある銀行に勤務をしている相談者の友人の方に、銀行に勤務をしているのだから信託のことも詳しいと思って、相談者が民事信託を検討していることを相談したところ、その友人は信託については明るくなかったため、筆者と連携がある方を通じて、筆者に相談にいらっしゃいました。

相談者はとても勤勉な方で、相談にいらっしゃった時には、民事信託のことをだいたい理解していました。筆者が執筆した書籍も事前にお読みになったうえでご相談にいらっしゃいました。

相談者が検討したことは、母が所有し、母、父、次女とで住んでいる自宅を相談者が受託者となって信託すること。自宅の一部を母の事業に使用しているため、今後、建物の修繕の可能性があること、母の相続の際、3人子供たち（姉、相談者、妹）で揉めたくないとのことから、ご相談にいらっしゃいました。

●家族への説明

相談を受けて、筆者は相談者が検討している信託の仕組みについてチャートを作成しました。信託の仕組みは、相談者が受託者を務めて、母が亡くなった後も信託が継続する受益者連続型信託。そのチャートと説明の資料を見た相談者は、この資料で家族全員に説明をして欲しいといいます。

筆者は、そのご意向を受けて、ご家族への説明のため、母が所有するお宅に訪問しました。ご家族の方にお話しする前に、相談者は、筆者に土地や建物を見せ、不動産の状況を説明してくれました。

信託をするとどのようなことができるかなど、ご家族の方々に筆者が説明。筆者の説明の間に、相談者は信託を検討した理由を話しました。一通り説明した後に、父、母、長女、次女からの質問に筆者が答える形で、約2時間ご家族の方々とお話しをしました。

●家族会議

筆者の説明が12月初旬。その後、クリスマスやお正月にご家族が集まる機会があるので、その際に家族みなで検討することになりました。

そして年始早々、筆者は相談者より、「信託を取り組む方向で検討することを家族全員で合意した」との連絡を受けました。さらに、「長年の顧問である税理士にも相談し、税理士の意見も確認して欲しいという」という父の意向があることもうかがいました。

●税理士への説明

父の意向を受けて、相談者が税理士とのミーティングを設定。信託を利用したときの税務に関する課題を資料にまとめて欲し

いと、相談者の依頼を受けて、筆者は、母が亡くなったときの相続税について、小規模宅地の特例を有効に利用したいとの家族の意向があること、1次、2次相続トータルでの税負担をふまえ受益権の割合をどのようにするのがよいか試算をして欲しいこと、信託を利用すると空き家控除の特例は利用できないことなどを資料にまとめました。相談者を通じて税理士にその資料をあらかじめ送ったうえで、相談者、税理士、そして筆者と3名でミーティングをしました。

●税理士から相談者への連絡

ミーティング数日後、「信託は節税にならないこと。財産の承継は遺言で行えばよいこと。この2点より、私（税理士）は信託をお勧めしません」と税理士より連絡があったと、相談者より筆者に連絡がありました。相談者は、父、母、姉、妹は信託を理解して、取り組んでいこうという家族の意思統一ができたのにと、かなり残念がっていました。

顧問税理士からの「お勧めしません」のひとことをふまえ、再度、母と父に説明すると相談者は言います。子供たち3人は、母の財産について信託をしていくことがよいと思っているが、母の財産のため、母とそれに父にも税理士の意見も含めて理解してもらう必要があると、相談者は言います。母と父への説明のために、税理士が指摘した「遺言でよい」といったことに関して、「遺言でもよい点」と「遺言では心配がある点」をまとめた資料を作成して欲しいと、相談者は筆者に依頼してきました。

●その後の展開

相談者の依頼を受けて筆者は資料を作成しました。相談者は、その資料でもう一度、家族会議を開くといっています。

そして現在。本件の結論はまだ出ていません。筆者は相談者に資料を渡し、ご家族の話し合いの結果を待っているところです。

最終的にどのような結論が出るか？ 筆者は、ご家族が話し合って、話し合った結果で、母の不動産の管理と承継の仕方を母が決断することが必要と思っています。その結論が出るよう筆者は引き続きこの家族をサポートしますが、意図的に信託へとつながるような提案も材料も提供しません。それは、相談者のリテラシーが高いことと、相談者が中心になって家族の結論を導き出していこうという姿勢があるからです。このような相談者の気持ちを大切にしたいと筆者は思っているからです。

税理士の事務所を出たときに、相談者から出た「先生は信託のことはよくお分かりではないようですね」のひとことが、筆者にはとても印象に残っています。

（石脇俊司 民事信託活用支援機構理事）