

NEWS CLIP

- 2 2024年度「査察の概要」
告発98件、脱税82億3千万円
- 3 年金制度改革関連法が成立
年収800万円程度で
「高所得者」に
- 4 特別寄稿 河合保弘
工藤会トップの
「家族信託」を考える
- 5 税論卓説 岡田俊明
今年の12月年末調整事務が大変
- 6 知財のイロハ 馬場資博
特許を取得するために
必要な「進歩性」とは

関心高まる信託 積極活用で顧問先支援

信託への関心が改めて高まっている。刑事事件で有罪判決を受けている被告が、家族信託を活用して「賠償逃れ」を図ったと報じられ、制度の自由度の高さが良くも悪くも注目された格好だ。報道の真否には疑義も出ているが、信託が財産の管理・承継のあり方を大きく変える可能性を秘めていることは間違いない。税理士は仕組みを十分に理解したうえで、顧問先での活用を積極的に検討していきたい。



「賠償逃れ」に悪用と一部報道

特定危険指定暴力団「工藤会」(北九州市)のトップで総裁の野村悟被告が、「家族信託」で土地を親族に託していたことが明らかになった。報道では同氏が制度を利用した目的について「賠償逃れ」だったのではないかと指摘している。信託財産は強制競売や仮差し押さえができず、賠償金の回収が困難になる可能性があることがその理由だとう。

だが、多くの信託組成に関わってきた河合保弘



司法書士は、「信託財産である土地が差し押さえられないとしても、土地から生じる利益などを受け取る権利(受益権)は差し押さえることが可能。この点から、債権者への詐害行為になることはない」と指摘する(詳細は4面)。信託の専門家の間では、「悪用すれば差し押さえから逃れられるといった誤解が広まってしまい、制度の正しいかたちでの普及が阻害されかねない」という懸念が生じているそうだ。

いずれにしても、今回の報道が、信託制度への関心が高まるきっかけになったのは間違いない。顧問先からの信託に関する相談が増える可能性は十分にあるだろう。賠償逃れを企むのは論外だが、ほかの制度では難しいさまざまな思いを実現できる仕組みであり、顧問先の財産の管理・承継などの手助けになることが考えられる。

家族信託の典型的な事例は、親が委託者、子が受託者となり、不動産を信託登記、金銭を受託者

名義の信託専用口座に移動させるというもの。それぞれの信託財産を受託者が管理できる体制を作ることで、親が認知症や重病で寝たきりになった後でも、不動産の売却・換金や預金の自由な引き出しを実現する仕組みだ。

認知症などで判断能力を喪失してしまうと、民法だけの観点では成年後見人が就任しない限りは財産の処分や運用が難しくなる。後見人が就任したとしても裁量の範囲は狭く、常に家庭裁判所の監督を受ける。認知症となった本人(被後見人)にとって不利とみなされる行為は不法と判断されかねず、本人の生活費をその都度引き出すことくらいしかできないケースがある。

しかし認知症になる前に、信託によって財産の裁量権を委ねておけば、受託者は継続的に財産を活用することができる。その管理や処分に当たっては、当初の信託契約に従わなければならないため、受託者による悪用を防げるという前提は崩れない。

これは認知症になる可能性のあるひとが、財産を所有している本人でなくとも活用し得る。本人

が健在でも、配偶者がすでに認知症だと、相続が発生した時点で財産は凍結状態になってし配偶者に限らず、推定相続人のなかに認知者がいれば、遺産分割協議が円滑に進まない可能性が出てくる。そのため、財産を引き継ぐ予定のひとに直接渡すのではなく、信託契約を間に挟む方法が使われる。契約によって財産の分割方法や使い途、利用するタイミングなどをコントロールできるようになるというわけだ。

信託の活用は円滑な事業承継にもつながる可能性がある。信託の対象となる財産には、不動産や金銭だけではなく、制度的には「特定可能なプラス財産」がすべて含まれる。つまり、株式や債権、動産、知的財産権などほとんどすべての財産が対象といえる。

のきょうだいも納 手続きは本紙をご覧ください。

いよいよ、長年に亘る財産の大抵を信託していく流れはよ。相続が発生した際には議決権をすべて後継者が握ったまま財産分割できる。

逆に経営権をまだ息子に渡さないまま、先々のことを考えて自社株譲渡だけは進めたいという意向があるなら、信託契約に議決権の行使内容を指定する内容を盛り込んでおけば、形式上の事業承継を進めつつ、現経営者が変わらず経営上の実権を握れるということになる。

このように、信託契約で財産の使

財産の管理・承継に有効

を下り出すことができる。

制度を活用したいという顧客からのリクエストが今後増えていくのは想像に難くなく、そうなれば税理士は「分からない」では済まされない。信託が顧客の望みを叶えられる最適な対策であるな

らば、自ら提案していくことも求められる。

制度の利点とリスクを把握してニーズにあった利用法を顧客に提示できる専門家はまだ少ない。事務所の

