

メールマガジン — Monthly E-mail Magazine — から

—平成29年10月1日号～平成29年12月1日号—

当機構では、宅地建物取引主任者資格試験の合格者及び登録いただいた宅建業者・管理会社の皆様を対象にメールマガジンを配信しています。

このメールマガジンでは、不動産に関する行政やマーケットの最新の動き、不動産取引をめぐるトラブル事例の紹介やトラブル予防

等についての情報を掲載しています。それらの中から、「今日の視点」と「相談事例」を本誌94号から転載しています。業務の参考にしていただければ幸いです。

なお、メールマガジンの配信を希望される場合は、当機構のホームページから登録して下さい。

「今日の視点」より

平成29年10月1日号

★賃貸取引に係るIT重説の 本格運用

本日10月1日より賃貸取引に係るIT重説の本格運用が開始されます。宅地建物取引業法第35条に基づく重要事項の説明に、テレビ会議等のITを活用するに当たっては、一定の要件を満たしている場合に限り、対面による重要事項の説明と同様に取り扱うものとされます。

これに先立って、国土交通省ではIT重説実施マニュアルの策定が行われました（9月8日）。ここでは、宅地建物取引業者が適正かつ円滑に賃貸取引に係るIT重説を実施するためのマニュアルを策定しており、不動産取引の実務にあたってはこちらを踏まえ実施していただければ幸いです。マニュアルの内容は、一定の要件を含めた遵守すべき事項、留意すべき事項、具体的な手順、工夫事例の紹介等となっております。

詳細につきましては以下URLをご参照下

研究理事・調査研究部長 小林 正典

さい。

【賃貸取引に係るITを活用した重要事項説明実施マニュアル】

URL：http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/sosei_const_fr_3_000046.html

また、IT重説相談窓口の開設も同時に行われています（9月8日）。賃貸取引の本格運用に当たりまして、トラブル等に備えるとともに適正かつ円滑な実施に資するため、相談窓口が国土交通本省及び地方整備局等に開設されておりますので、詳細につきましては、以下のURLをご参照下さい。

【IT重説相談窓口】

URL：http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/sosei_const_fr_3_000047.html

このように、不動産の賃貸取引において、IT重説を実施することにより、遠隔地に所在する顧客の移動や費用等の負担が軽減されることや、重要事項説明実施の日程調整の幅が広がるなどの効果が期待されます。IT重説が解禁されるからといってそれをやらなけ

ればならないわけではないわけですが、IT重説を「できる」宅地建物取引業者と、「できない」宅地建物取引業者では、顧客からの評価にも差が生まれるだろうと考えられます。他社との差別化を図るためにも、とくに小規模な宅地建物取引業者ほど積極的に取り組みたいものです。

この本格運用に至るまで、国土交通省では2015年8月から、賃貸取引（個人・法人）での「IT重説」の社会実験を行ってきました。IT重説実施後のアンケートでは、IT重説に起因するトラブルはほぼ認められず、運用に支障がないとの見方から本格運用の開始となったわけです。不動産の売買取引も含め、いずれは全面的な「IT重説解禁」となるのかどうか、今後の動きに注意が必要です。

（参考）これまでの経緯

2013年12月20日 「IT利活用の裾野拡大のための規制制度改革集中アクションプラン」
 2014年4月24日 「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」開始（計6回）
 2015年1月30日 「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」最終とりまとめ
 2015年5月14日 IT重説社会実験ガイドライン公表
 2015年7月31日 社会実験登録事業者の決定
 2015年8月31日 社会実験を開始
 2016年3月18日 「IT重説社会実験に関する検証検討会」開始
 2016年5月25日 追加登録事業者の決定
 2017年1月31日 社会実験を終了
 2017年3月22日 「IT重説社会実験に関する検証検討会」とりまとめ公表

そもそも、「IT重説」とは、宅建業法第35条に基づいて宅地建物取引士が行う重要事項

説明を、テレビ会議などのITを活用して行うものであり、今までは対面で行っていた重要事項説明と同じように取り扱われるものです。

スマートホンやパソコン、タブレットなどの機器を利用し、お互いがテレビ会議などの映像でつながる形で説明を受ける仕組みで、必ずしも不動産の店舗に行かなくとも良いとされています。国土交通省は、2015年8月から賃貸取引（個人・法人）と法人間売買取引を対象に実務レベルでの社会実験を行っており、その結果、賃貸取引（個人・法人）においては「IT重説」運用に支障がないとの判断で2017年10月から本格的な運用開始となったわけです。

具体的には、2015年8月31日から2017年1月31日まで1年5ヶ月にわたり行われた社会実験には、実施主体として303社（当初246社、追加57社）の宅地建物取引業者が登録されています。しかし、国土交通省が公表した資料によれば、社会実験期間中にIT重説を実際に行ったのは53社にとどまっていた。IT重説の実施件数は全体で1,071件にのぼったが、このうち1社が619件だったほか、件数の多い上位3社で全体の8割以上を占めています。IT重説を実施した宅地建物取引士は151人だったものの、最も多くIT重説を実施した宅地建物取引士は1人で114回になるなど、登録事業者の中でもかなり温度差のある結果となっていました。また、1,071件のうち賃貸取引が1,069件を占め、法人間売買取引はわずか2件の実施にとどまっていた。

社会実験ではあまり裾野が広がらなかったものの、IT重説実施直後のアンケート調査では、宅地建物取引士の説明内容について「すべて理解できた」が52.4%、「ほぼ理解できた」

が45.0%にのぼり、説明をめぐる問題やトラブルはほとんどなかったようです。IT重説を実施した宅地建物取引士へのアンケートでも、説明にあたり特段の支障はないことが示されています。ちなみに、説明の相手方が利用した端末で最も多いのはスマートホンの61.8%でしたが、PCでなくても利用環境面での支障はとくに生じていないようです。

また、国土交通省の「IT重説実施直後のアンケート」の結果によると、社会実験の期間中にIT重説を受けた利用者の年齢層は、20代が36.1%と最も多く、次いで30代が21.9%、40代が18.2%、50代が13.8%と続き、60代、70代はそれぞれ2.5%、0.3%にとどまっています。通信機器の操作や手順に不安のある高齢世代にはまだハードルが高いシステムであると考えられているようです。IT重説の利用の動機で最も多かった理由は「店舗まで行く負担（時間・費用）を節約できる」という回答が67.9%となっており、「仕事や病気」「国外滞在」などの理由で店舗に行くことが困難であるとの回答を含めると、全体の約8割（76.6%）を占めております。

さらに、IT重説の営業時間外での実施については、全体の約2割（17.4%）が通常時間外で利用しています。このように、利用者の多くは、場所や時間の制約を受けず、店舗に行かなくとも良いことで、時間や金銭的な負担が軽減できることにメリットを感じていますが、IT機器の取り扱いでは、機器に不具合が生じる頻度が高かったとする回答や、機器に不具合があった場合に、お互いに口頭で解決をするのが難しいとする回答もあり、機器やシステムに対しての知識に不安や不便さも感じており、双方ともに幅広い年齢層が利用できるまでには課題も残っていると言え

るかもしれません。

いずれにしても、今後は、IT重説の活用によって、来店が不要ということで、遠隔地の顧客の負担軽減やスケジュール調整のしやすさなどは便利ですが、対面しないことでIT重説を利用する際には気を付けるべき点も出てきます。例えば、借りの側は、重要事項説明をする相手方が宅地建物取引士本人であることを、画面上に映し出された取引士証で確認する必要があります。また、貸す側は、説明を受ける相手方が契約当事者本人等であるかを公的な身分証明書（運転免許証等）や第三者が発行した写真付きの身分証（社員証等）などで確認する必要があります。両当事者が、取引におけるトラブル回避のために、契約締結までに内覧の実施をすることが望ましいとされることや、録画・録音の記録に個人情報が含まれるため、適切な管理が必要になる等、いくつかの注意事項があります。

なお、国土交通省では、2018年7月まで法人間売買取引についてのみ社会実験を行っており、個人を含む売買取引については、本格運用となった賃貸取引の実施状況や法人間売買取引の実験の結果などを踏まえた上で、社会実験や運用に向けて検討するとしています。

また、2013年に策定された「IT利活用の裾野拡大のための規制制度改革集中アクションプラン」では、契約に際して交付する書面の電磁的方法による交付の可能性についても検討するものとされていましたが、重要事項説明に関する措置では見送られた経緯があります。重要事項説明書などを「書面で交付すること」という宅地建物取引業法の原則は維持されるため、IT重説をする前に、宅地建物取引士が記名押印した重要事項説明書お

よび添付書類を、説明を受けようとする相手方にあらかじめ送付することが求められます。実際に運用するうえでは、重要事項説明書と同時に契約書を送り、説明終了後に借主が署名・押印して返送するパターンが多くなるかと思われます。

今後の本格的なIT重説の運用開始後、宅建業者による説明の途中で機器の故障や動作不良、あるいは説明の相手から「宅地建物取引士証がよく見えない」などの事象があればIT重説を中断または中止しなければならないかと思われます。また、IT重説に使うテレビ会議システムやSkypeなどのツールは、説明を受ける者が宅地建物取引業者側の環境に合わせなければなりません。アプリのインストールや指定されたURLへのアクセスだけで済むことが多く、顧客側の大きな負担にはならないかと思いますが、一般消費者への丁寧な説明対応も求められるかと思われます。

今回のIT重説解禁の流れは、経済界からの要望で推進されてきた側面もあり、当初は全面的な規制撤廃が求められていたのに対して不動産業界内の慎重意見等もあり、とりあえずは賃貸取引に限りIT重説を解禁することで進められてきました。不動産業界内の温度差も大きく、10月に本格運用が始まってあまり関心を示さない宅地建物取引業者も少なからずいらっしゃるかもしれません。

一方で、不動産取引に限らず、あらゆるビジネスにおいてIT化は避けることはできないのが時代の流れだと思われます。将来を見据えれば、売買取引についても重説だけでなく契約や決済、司法書士への登記申請依頼などもオンラインによる電子署名での手続きが可能になる時代が来るかもしれません。物件

紹介や現地の内見も、ITやAI（人工知能）、VR（仮想現実）、AR（拡張現実）などの技術進歩や汎用化により、現在とは異なる不動産流通システムが普及するかもしれません。現に米国での不動産取引はそれが主流になっています。そのような時代に向けた市場の動向、消費者の反応について今後注意が必要かと思います。

当機構としましても、今後も関連の情報提供に努めてまいりたいと思います。引き続きのご理解とご協力をよろしくお願い致します。

平成29年11月 1 日号

★宅地建物取引士研修の充実の動向について

今年度の宅地建物取引士資格試験が先月15日に開催され、昨年を約5%上回る20万9千人の方が受験されました。受験者数が20万人を超えたのは2008年以来とのことで、宅地建物取引士（宅建士）への関心は高まっています。今回は、宅地建物取引業に関わられていらっしゃる皆様に密接に関係する宅建士研修の内容についてご説明させていただきます。

先般の宅建業法の改正により、宅建業者の団体に対して研修の充実化（第64条の3、第75条の2）が定められ、今年4月から施行されています。具体的には、宅建業保証協会は、全国の宅建業者を社員とする一般社団法人に対して、宅地建物取引士等に対する研修の実施費用の助成が可能になりました。また、全国の宅建業者を社員とする一般社団法人に、取引士等に対し、法令、金融その他の多様な分野に係る体系的な研修を実施する努力義務が課せられました。

そもそも、なぜ宅建士には講習・研修が多いのか、具体的な講習・研修の内容と併せて近年の背景について解説します。

宅建士は、土地や建物の売買・交換・貸借の契約を結ぶにあたって、その契約の相手方等へ法的な説明とそれを記した書面（重要事項説明書面・契約書面）への記名押印をすることを中心とした法律業務を行うわけですが、衣食住に関わる重要な財産を扱うこととなりますので、講習・研修の充実は、消費者保護、業界全体の信頼性向上という観点からも非常に重要になっています。実際、毎年多くの宅建業者や宅建士が購入者等から訴えられ、免許取消や業務停止処分等の監督処分を受けておりますので、そのようなことが起こらないよう、各自で前向きに講習・研修に取り組んでいただく必要があります。

不動産取引に関する法律は、税法を含めると、ほぼ毎年のように改正されておりますので、宅建士は、常に法改正の内容や判例の動向を理解していなければ購入者等の利益を守ること、会社や自分自身を守ることできません。そこで、宅建士には多くの講習が必要とされるのです。

宅建業法に規定されている制度的な講習としては、登録講習、登録実務講習、法定講習があります。「登録講習」は受講すれば宅建試験で5問分が免除され、「登録実務講習」は2年間の実務経験を待たずに資格登録でき、「法定講習」は受講すれば取引士証が更新されるという効果がありますので、大変重要な講習と言えます。

1. 登録講習について

まず、登録講習ですが、別名、「5問免除講習」と呼ばれている講習です。これは、宅

建業に従事する方だけが受講できる講習で、50時間の学習と1時間の修了試験で構成されるものです。法律上は50時間すべてを対面式の授業でしてもよいことになっていますが、最低10時間は対面式の授業で行うことが義務付けられているので、実施機関のほとんどが、約2ヶ月間の通信講座の後に2日間で10時間の対面式の授業を行うという方法をとっています。対面式の講義は必ず講師が直接教えることになっているので、不明な点や、学習の悩みを講師に直接質問や相談ができることも特徴です。

講義のカリキュラムと時間配分は以下の通りです。

- (1) 法律その他関係法令に関する科目(18時間)
- (2) 宅地及び建物の取引に係る紛争の防止に関する科目 (12時間)
- (3) 土地の形質、地積、地目及び種別並びに建物の形質、構造及び種別の科目 (5時間)
- (4) 宅地及び建物の需給に関する科目(5時間)
- (5) 宅地及び建物の調査に関する科目(5時間)
- (6) 宅地及び建物の取引に係る税務に関する科目 (5時間)

登録講習には修了試験があり、実施機関に作成と採点が任されていますので、どの実施機関で受講するかによって内容が異なりますが、多くは四肢択一式のマークシート式で実施され、問題数は20問程度、70%以上の正解で合格とするところが多いようです。この修了試験に合格すると修了証が3通入手でき、その修了証を受験申込書に添付して申請すると、宅建試験で5問分が免除されます。実施機関により開講時期や回数が異なりますが、宅建業者に従事することとなった新入社員の方々の受講も多く、4月に申し込み、6月～7月のスクーリングを行う講習が多いようです。

2. 登録実務講習について

次に、登録実務講習とは、宅建試験に合格した後に受験地の都道府県知事に資格登録する上で必要となる講習です。都道府県知事に登録の申請をするためには、2年以上の実務経験が必要となります。この実務経験は総務や人事、経理、財務等の一般管理部門等の顧客との直接の接触がない部門に所属した、単に補助的な事務に従事した期間は含まれません。もしこの経験がない場合で、登録する場合に必要となるのがこの講習です。

登録実務講習も登録講習と同じく、合計50時間の講習です。通信学習の期間は約1ヶ月間となっており、登録講習より短く設定してよいことになっています。対面方式での講習は多くの実施機関で12時間程度となっており、そのうち1時間は修了試験に当てられます。講義内容は、宅地建物取引業の実務に関するもので、広告・受付・媒介・物件調査・重要事項説明書面の作成・37条書面の作成・資金計画・税務といった内容になっています。

その中でも物件調査と重要事項説明書面の作成については、実際に受講者自らが作成し、担当講師の指導を受けるという方式で行われます。法令知識が、実際の不動産取引でどのように活用され顧客にわかりやすく説明するにはどのように書面化するのかという実務的な経験ができます。講義のカリキュラムと時間配分は以下の通りです。

- (1) 宅建士制度に関する科目（1時間）
- (2) 宅地又は建物の取引実務に関する科目（37時間）
- (3) 取引実務（調査手法・重要事項説明・契約書作成）演習に関する科目（12時間）

登録実務講習の修了試験は実施機関に作成と採点が任されていますので、どの実施機関

で受講するかによって内容が異なります。80%正解すると修了証を発行している機関が多いようです。修了試験に合格すると修了証が1通入手でき、修了証を各都道府県庁に宅建士の登録申請をする際に提出すると、2年以上の実務経験がなくても宅建士登録が受け付けられ、宅建士の資格者証の交付が受けられるようになります。

登録実務講習の開催は、多くの実施機関は、宅建試験の合格発表後から半年以内に集中しています。現在、多くの民間機関が登録実務講習を実施するようになり、それぞれ特徴があります。戸建の売買の媒介を中心に物件調査、重要事項説明書面の作成、37条書面の作成を少人数で行うものがスタンダードですが、それに加えて区分所有建物の分譲の場合の重要事項説明書面の作成方法や、場所によっては農地法の許可も含めた実務的な取引も教えるところもあります。

3. 法定講習について

三つ目の法定講習とは、宅建士証を登録先の都道府県知事から交付を受けるために必要となる講習です。1日6時間の対面の講義で実施されます。講義内容は、過去5年分の法改正事項と最新の判例が中心となります。宅建士証の有効期間が5年間なので5年ごとにこの講習を受講する必要があります。ただし、宅建試験に合格した後1年以内であれば受講が免除されます。講義のカリキュラムと時間配分は以下の通りです。

- (1) 紛争事例（判例・監督処分例と実務上の留意点）
- (2) 関係法令（宅建業法、媒介契約、権利関係、法令制限）

受講時期に制限はありませんが、毎月実施されているのが普通です。宅建士証を更新す

る際に、期間満了の6ヶ月以内に実施される法定講習を受講する必要があります。

この法定講習については、冒頭申し上げたとおり、法令の改正、判例の動向のみならずその体系的な充実が求められています。宅地建物取引士として名称変更され、社会的な地位が変わり、消費者保護を図るためにも、関係者の方々の積極的な参画が期待されます。

4. 米国における不動産事業者の研修訓練

こうした不動産事業者への研修の充実は、不動産流通先進国では当然になっています。例えば、米国ワシントン州の不動産取引はワシントン州キング郡協会等の地域の不動産協会により事業者教育が徹底されています。州の事業者資格を取得するためにはPre-License講習90時間、Post-License講習90時間（初回更新時）が義務付けられ、2年毎の資格更新時に更に30時間講習が必須とされており、州政府等の法制度の講習、実務講習の両面で訓練を受けています。こうした教育は地域協会のみならず事業者が所属する会社単位、全米レベルの定期的な教育訓練も義務付けられています。ワシントン州は教育訓練が活発な地域であり、倫理綱領（Code of Ethics）に基づく事業者の資質向上を目指す継続的な研修活動（Continuing Education）が、消費者保護、市場の拡大につながる不動産取引制度の進化と一般消費者への普及・定着の好循環につながっています。

宅建士には、クライアント（依頼者）、カスタマー（顧客）、行政、業者との関係性・責務を把握して、不動産取引に影響を及ぼす問題について理解するよう努め、知識豊富な専門家として自らの経験の果実を積極的に活かしていくことが期待されます。宅建士のみならず、宅建業に従事される方々への研修の

充実、消費者保護、業界全体の発展のためにも、非常に大事なことです。

例えば、宅地建物取引業に従事する者やこれから従事しようとする者、さらには不動産取引に関わる一般消費者が適正な不動産取引実務の知識を学習することで、不当に被るトラブルや紛争を減少していくために、取引当事者が主体的に関与できる研修制度として創設されたのが公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会の「不動産キャリアサポート制度」で、その学習成果を認定するものとして「不動産キャリアパーソン」資格があります。

<https://www.zentakuj.or.jp/training/career/>

また、公益社団法人全日本不動産協会では、「全日ステップアップトレーニング」研修や、重要事項説明書・契約書の作成の支援を充実するツール「ラビーネット」を導入されています。

<https://www.zennichi.or.jp/public/examination/training/>

http://www.zennichi.or.jp/rabbynet_release/

こうした、各団体における事業者教育、事業者支援の充実、各協会の発展のみならず、各事業者の資質向上、カスタマーからの信頼獲得につながる有益な活動であると考えられます。

宅建業に従事される皆様は、今後も宅建士に関わる講習・研修にご参加されることになるかと思いますが、引き続きのご理解とご参加をお願い致します。当機構としまして、今後も判例研究、紛争処理事業の実施、情報提供の充実などに努めて参りますので、引き続きのご指導の程をどうぞよろしくお願いいたします。

〈参考〉各種講習の問い合わせ先

1. 登録講習

国土交通省

http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/sosei_const_tk_3_000074.html

2. 登録実務講習

国土交通省

http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/sosei_const_tk_3_000068.html

3. 法定講習

公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連
合会

[http://www.zentaku.or.jp/information/
list.html](http://www.zentaku.or.jp/information/list.html)

公益社団法人 全日本不動産協会

<http://tokyo.zennichi.or.jp/>

一般社団法人 不動産協会

<http://www.fdk.or.jp/takken/index.htm>

一般社団法人 全国住宅産業協会

<http://www.zenjukyo.jp/>

平成29年12月 1 日号

**★高齢者の不動産取引トラブルに
備えた信託による財産管理につ
いて**

高齢者の不動産取引における大きな悩みが、当該財産をいつまで自力で管理し続けられるかという問題かと思えます。例えば賃貸アパートを営んでその収入で暮らしているような方はいつか病気になって賃貸管理ができなくなるのではと不安かもしれませんし、不動産所有者の方が認知症を患ってしまったため、周囲の適正なサポートを受けられず、裁判に発展してしまうケースも近年増えてきました。

不動産を所有する親が判断能力を失ってしまった場合、家庭裁判所に申し立てて「成年後見制度」を活用する手がありますが、これは家族や専門家の間から裁判所が選任した成年後見人に財産管理を委ねる仕組みです。この制度は、判断能力を失った人を守ることが目的であるため、裁判所からは財産を親自身のために使うことを強く求められ、財産を子どもに贈与するといったことは困難になる側面もあります。そこで、最近は専門家の助言を受けて、親が子どもら家族との間で信託契約を交わす例が増えています。例えば自分で管理している賃貸アパートを持つ親が、元気なうちにその名義を子どもに移し、借り主募集や物件修繕などの管理を子どもに託します。そうすることで将来、自分が認知症になったとしても、賃貸アパートは子どもが所有し、自由な判断で管理を続けられるというわけです。信託契約では賃貸に伴う収益を受け取る受益者を決めておけるため、親を受益者にしておけば生きている間、生活費に充てることも可能になります。

このように、元気なうちに子どもらに財産管理を託す方法として民事信託、家族信託が最近注目されています。こうした制度はどんな仕組みなのか、不動産取引においても普及が進む可能性がありますので、近年の具体的な事例や課題等についてご紹介します。

そもそも、信託は、財産を所有する人（委託者）が、信頼できる誰か（受託者）に財産の名義を移転して管理してもらう制度です。信託というと信託銀行の業務を思い浮かべるかと思いますが、信託業の免許がなくても受託者になることは可能です。これが民事信託です。

最近では、銀行など金融機関も関連サービスを始めています。民事信託では、受託者は信託財産を自分の固有財産から切り離して管理する義務があります。例えば、三井住友信託銀行では昨年5月から、要請があれば審査の上で、信託財産だと分かるような口座名で受け入れるといった業務を始めています。地方銀行や信用金庫など地域金融機関の一部でも同様の業務を手掛けています。なお、民事信託を活用するには弁護士や司法書士に信託契約の作成などを依頼する必要がある、報酬は信託財産額の1%を目安とするケースが多いようです。この他に、信託契約がしっかり実行されているかどうかを信託監督人などとして管理する仕事もあり、一定の報酬が必要になっています。

また、三菱UFJ信託銀行が一昨年10月に開館した「信託博物館」では、信託の起源から発展・成長を知ることができます。終活において信託の活用を考える際にはここで知識を得るのもいいかもしれません。子や孫1人あたり1500万円まで教育資金の贈与が非課税になる特例を生かして、「まごよろこぶ」「孫への想い」「学びの贈りもの」等の教育資金がヒット商品になっているようです。昨年9月末時点で販売した件数が17万件を突破し、金額も1兆1000億円を超えた（信託協会調べ）という数字まで出ています。

さらに、最近では、次の次まで受取人を指定できる「後継ぎ遺贈型の受益者連続信託」というユニークな信託もあります。遺言では財産の行き先を決めることができるのは次の代までですが、この信託はその先まで指定できるのが特徴で、契約者が生きている間は自分でお金を受け取り、死亡後はまずは配偶者を、配偶者の死亡後はさらに子どもといった

ように受取人を連続して指定することができる信託商品で、りそな銀行の「マイトラスト未来安心図」は2代先まで指定できます。例えば、高齢者の方が、長女を最初の受取人に、そのお子さんの孫を次の受取人にして5000万円を預け、自分が生きている間は医療費などを引き出せるようにし、自分が死んだ後は長女の安定した生活資金として月20万円の分割コースを選択し、長女が亡くなった際には残ったお金がほかの相続人ではなく、確実に孫に渡るように選択ができるわけです。この信託では、委託者と最初の受取人は一括や分割など資金の受け取り方を選べますが、次の受取人は残ったお金を一括で受け取るというものです。

最近では、金融機関を介さない民事の家族信託が活用の幅が広く、多様なニーズに対応できるため注目されています。家族信託とは、文字通り信頼できる家族に自分の財産の管理や処分を託せる方法です。平成18年の信託法改正で、営利を目的としない家族間での信託がしやすくなったことで、成年後見制度では制約の多い財産管理を柔軟に行うことができるようになりました。

例えば、親が認知症になり判断能力が低下すると、様々な問題が起こりがちです。親名義の定期預金の解約ができなくなる、親名義の不動産の売却ができなくなる、親名義の不動産（賃貸物件など）の管理・運用ができなくなる、親が相続人のひとりである場合、遺産分割協議ができず相続手続きが滞る、親の財産を本人の介護費用に使うことができなくなってしまう等の問題が各地で発生しているようですが、事前に親（委託者）と子（受託者）が家族信託契約を結んでいればこれらの問題もスムーズに解決できます。

具体的には、「委託者（財産の持ち主）、受

託者（託された財産を管理・運用・処分する人）、受益者（管理・運用・処分による利益を受ける人。委託者と同一人でも可能）と、信託財産（託される財産）の範囲、信託の目的（「親の安心安全な生活のため」など）を定めます。

信託財産は、便宜上、受託者の名義に変更されますが、信託財産が金銭なら、信託用口座を新たに開設して移し、不動産の場合も受託者（氏名）といった名義で登記され、受託者個人の財産とはしっかり区別されます。例えば、委託者（親）の介護のために受託者（子）の権限で解約した定期預金などの金銭、家賃収入、不動産の売却益などは、すべて受益者（親）に給付・分配されます。

このように、委託者が元気なうちは、自分の財産の使い方を受託者に指示することもできますし、認知症になったら、あらかじめ定めた目的に沿って管理してもらい、受託者の責任と判断で積極的に運用してもらうこともできるわけです。しかし、認知症を発症した後では家族信託の契約を結べません。契約の内容を家族間で自由に設計することができる一方で、契約締結時にはしっかりした判断能力が必要であるため、家族信託のメリットを十二分に利用するためにも、早めから検討する必要があります。また受託者となる子が、契約内容を巡って親族間でトラブルになることがあります。この場合、必要に応じて、受託者の管理状況を監督する信託監督人を付けることも可能です。いずれにしても関係する家族全員で情報を共有し、よく話し合っ決めていくことが大切です。

家族信託は、家族の財産管理を家族の中だけで行えるというメリットがあり、定めた目的に沿っていけば財産を積極的に運用もできます。財産を託せる信頼できる家族（受託者）

がいる人には向いている制度ですが、認知症等で判断能力が低下すると利用できないという点に注意が必要です。

最近では、家族信託普及協会も設立され、不動産会社、弁護士・税理士・司法書士等の専門家、FP、保険会社が多く参加され、この仕組みの普及に取り組まれています。家族信託を利用する場合のほとんどが不動産の管理、売却目的ですので、不動産ビジネスのつながりで宅建業者の方でも活用を進める方も増えているようです。

家族信託のメリットは、第一に、後見制度に代わる柔軟な財産管理が実現できる点です。成年後見制度は、負担と制約が多く、毎年家庭裁判所への報告義務のほか、財産の積極的な活用や生前贈与などの相続税対策がしにくいといった負担があります。成年後見人は本人の判断能力が衰えるまでは財産の管理はできませんが、家族信託であれば判断能力があるうちから、自分の希望する人に財産管理を任すことができますので、被相続人が元気なうちに、資産の管理や処分を託すことが可能になります。もし本人が判断能力を失った場合でも、本人の意向に沿った財産管理をスムーズに実行できます。

第二のメリットとしては、高齢の親の財産管理が容易に行えるという点です。例えば、父親が元気な間に財産の名義変更を行って長男に移しておきたい場合、その財産を自分のために使って欲しいケースでは、父親が委託者兼受益者となり、長男が受託者としておくことで老後の資産管理は安心して長男に任せられます。財産管理に必要な手続をその都度成年後見人の同意を取る必要がなくなり、信託の定めに従って財産管理が継続されて手間が減るほか、贈与税を控除しながら長男に管

理権を移せる、状況に応じて最適な契約が可能で、詐欺被害への対策もでき、財産管理を始めるまでの期間が少なくなる等多くのメリットがあります。

第三に、遺言書の代わりとして使える効力を持っているという点です。遺言書の作成方法の厳格さが面倒くささにつながっている可能性があります。家族信託であれば委託者と受託者との契約で行うので、遺言書の方式に従う必要はなくなりますし、自分の死後に発生した相続について財産を承継する者を指定できないといったこともありません。

第四に、遺産相続における相続順位の順番づけも可能になります。一般的な相続対策には生前贈与や遺言書を利用したものがありますが、生前贈与や遺贈をした財産に対しては、その次の相続人を指定できません。一方、家族信託を利用すれば、最初に指定した受益者が万一亡くなってしまった場合でも、次の受益者を誰にするなど指定できますので、非常に便利な制度といえます。

第五に、家族信託には倒産隔離機能があるということです。家族信託には、将来自分や受託者が「信託財産に関係のない部分で多額の債務を負ってしまった場合でも信託財産は差押えられない」という倒産隔離機能がありますので、将来万が一何かがあった場合に対する備えになります。倒産隔離機能とは、信託の主な機能の一つで、信託財産が委託者の名義ではなく、受託者の名義となることで、委託者の倒産の影響を受けないことをいいます。信託とは、委託者が受託者に財産権の移転などを行い、受託者に対して一定の目的に従って、財産の管理や処分などをさせることをいいますので、信託商品には倒産隔離機能

の効果が付いてくるわけです。

第六に、不動産の共有問題・将来の共有相続への紛争予防に活用できるメリットもあります。共有不動産は、共同相続人全員が協力しないと処分できないので、将来的に兄弟などが不動産を共同相続してしまうと同様の問題が生じます。共有者としての権利・財産的価値は、平等を実現しつつ、管理処分権限を共有者の一人に集約させることで、不動産の塩漬けを防ぐことができるのが、家族信託のメリットです。

一方で、家族信託の普及にはいくつかの課題もあるかと思われます。

第一に、受託者を誰にするか、家族内での理解・利害関係の調整の問題です。財産は受託者名義になりますので、受託者として適切に財産を管理・処分できてなおかつ信頼できる家族・親族がいるかどうかは家族信託のポイントとなります。また、受託者に財産の名義が変わってしまうことは、受託者にとっては財産の管理がやりやすく、委託者に判断能力があるうちから利用できるというメリットではありますが、自分の財産が自分名義でなくなることに抵抗感を持つ人もいらっしゃるでしょう。

第二に、顧客への説明が難しいことがあげられます。これは普及促進により変えることは出来ませんが、信託制度を一般の方に説明し、理解を得るにはハードルが高いというのが現状です。富裕層の方は、金融機関で分別管理をすれば済むという意見や中立的な第三者に資金管理を委託するなら弁護士と考えています。分別管理をするという消費者意識が芽生えていないことがあげられます。

第三に、コンサル能力の欠如があげられます。お客様の相続、認知症対策への解決手段のひとつとして家族信託を勧めることがありますが、あくまで、解決手段のひとつに過ぎません。家族信託の手続き・業務の割には収益にならないということで、遺言書と任意後見で解決しているケースがまだ多いようです。また、信託は節税にはなりませんので、法律と税務両方の知識を備えたコンサルは出来ていないのが現状のようです。受益者は財産を取得するものではありませんので、財産を自由に使用、処分等ができないにもかかわらず、財産を取得したものとして課税されます。そういう意味では、税負担が重いと感ずるかもしれません。

第四に、銀行の対応の問題です。家族信託で不動産を信託する場合でも必ず信託財産に金銭があります。しかし、金銭は受託者個人の財産と分別するために、受託者口座を開設する必要がありますが、その口座の開設に応じてくれる銀行が少ないことです。応じてくれる銀行も増えてきたようですが、受託者が死亡した場合に、受託者の相続財産として扱わず、信託口座として扱ってくれるかは不明です。これも普及促進すれば良いのですが、現状の金融機関は難しいようです。

民事信託の普及はつい最近になって始まったばかりの感があります。高齢者の不動産取引トラブルの未然防止、不動産管理の適正化のためにどんな利用が多いのか、どのぐらい利用者がいるのかなどまだ情報は少ないのが実態です。宅建業者の方の中には家族信託を独自にアレンジされている方もいらっしゃるかもしれませんが、契約を結ぶには司法書士や弁護士らの力を借りるのが無難で、一般人にはハードルが高いかもしれません。

しかし、こうした仕組みを後押しする司法書士や税理士、弁護士らのサポート、連携がスムーズになれば、民事信託・家族信託の活用は、その人の希望や目的を忠実に再現する契約を結ぶことできるとも言えます。

民事だけでなく商事も含めて、信託を活用する際にはどのように不動産等の財産を引き継ぎたいのかよく考えたうえで、各顧客に合った商品選びや契約を進めていける環境整備に努めたいものです。当機構としても、宅建業者の方々に今後も参考となる情報提供ができるよう心掛けてまいりたいと考えております。引き続きご理解とご指導の程よろしくお願いいたします。