



民事信託契約書の作成に携わる全ての専門家へ

金森健一弁護士が著書「民事信託の別段の定め」に込めた想い

金森民事信託法律事務所 所長 弁護士 金森健一

顧問先の高齢化に伴う相続・事業承継対策、認知症対策として注目される民事信託・家族信託には、デメリットもある。例えば、世代を超えて関係者を拘束することや遺留分請求の対象になり得ることなどだ。しかし、法律の専門家でない民事信託・家族信託の利用者が、デメリットを十分に理解しているケースはほとんどないだろう。2021年5月号で取材した、信託を専門とする金森民事信託法律事務所所長の金森健一氏（写真）によれば、民事信託の契約条項の説明不足によって、関係者が理解不十分なまま信託契約が設定される実態があるという。さらに、こうした手続きによる信託契約であっても即座に無効となるわけではなく、後から不利益に気が付いて取り消しを求めても、裁判所に認めてもらえない可能性もあるようだ。金森氏は、家族信託には現在もなお不明確な点が多いとし、セミナーや研修会を通じて専門家に慎重な対応を呼びかける。全て「家族を幸せにする信託」を普及させたい信念に基づいた行動だ。独立後、約1年が経過し、本年3月には新著「民事信託の別段の定め 実務の理論と条項例」（日本加除出版）が発刊された。事務所の近況や新著について、金森氏にお話を伺った（撮影 瀬底正弥）。

「創るお手伝い」と

「徹底的に壊すお手伝い」

健一先生に、会計事務所とのアライアンスや、最新の著書「民事信託の別段の定め 実務の理論と条項例」のお話を伺います。

—— 本日は、信託・民事信託を専門とする

開業当初に行った弊誌の取材（2021年5月号）において、得意業務として、民事信託

金森民事信託法律事務所所長、弁護士の金森

がでしようか。 金森 現在も、その4つの業務に力を入れて



金森健一（かなもり・けんいち）

金森民事信託法律事務所 所長。早稲田大学法学部・駿河台大学法科大学院卒。平成22年、弁護士登録。平成24年、ほがらか信託株式会社設立に従事し、平成25年、同社法務コンプライアンス部長に就任（令和元年、同社副社長執行役員を兼務）。令和元年より、駿河台大学法学部特任准教授。著書に「新相続法と信託で解決する相続法務・税務Q&A」（共著、日本法令）などがある。

—— 貴著は、会計事務所の業務にどのように役立てることができるでしょうか。

金森 会計事務所のなかには、事務所内で契約書を作成する場合もあると思います。例えば、事務所内に司法書士や行政書士が在籍するケースや、グループ内に別の士業法人を設立しているようなケースです。

このように、民事信託の業務を内製化し、自社で契約書まで作成している事務所には、本書を役立てていただけたらと思います。ただし、節税の実務やスキームを書いたものではありません。

—— 貴著に込めた想いをお聞かせください。

金森 例えば、ビジネスで作成する売買契約なら、当事者が互いに交渉し、納得したうえで契約書を作成します。しかし、民事信託の契約書は違います。契約の当事者であるお客様は法律に明るくない場合がほとんどです。信託が何なのかをご理解いただくところから始めなければなりません。そのような状況です。契約書の前身は、専門家が考えで作成し、それをお客様に提案することになります。

ところが、提案した内容を、お客様にきち

んと説明しないケースがあるようです。「民事信託とはこういうものです」とひな形の提示で終わらせて、それを公正証書にしてしまします。当然ながら、お客様は契約内容を完全には理解できていませんし、それが本当にご自身やご家族に合っているのか、判断することもできません。そのような状態で民事信託を始めているのです。

問題は、こうして始まった信託であっても、簡単にやめられないケースがあることです。信託を無効化できないとする裁判例が、既に2つほど示されています。当事者からすれば、裁判所から「合意したのだから我慢しな

会計事務所における活用方法

さい」と告げられるようなものです。お互いが納得して始めた契約なら仕方ありませんが、民事信託の現実はその限りません。民事信託で困る人が続くと、「信託契約は危ないらしい」という怖いイメージにつながってしまいます。

民事信託は、契約内容を提案する私たちが慎重になる必要があります。このことを専門家に発信したくて執筆しました。

—— 先生は金融機関による民事信託への取り組みのご支援にも積極的に取り組まれています。前回の取材では、全国の信用金庫向けの研修会で登壇されたお話を伺いました。最近

—— 先生は民事信託に対し「創るお手伝い」と「徹底的に壊すお手伝い」の2つのスタンスを持ち、お客様と向き合うことにしています。

そのため、私は民事信託に対し「創るお手伝い」と「徹底的に壊すお手伝い」の2つのスタンスを持ち、お客様と向き合うことにしています。

—— 先生は民事信託に対し「創るお手伝い」と「徹底的に壊すお手伝い」の2つのスタンスを持ち、お客様と向き合うことにしています。

金森 本書は信託法に関する書籍です。民事信託の契約書作成に携わる士業の先生方や金融機関の方など、民事信託契約の専門家に向けた内容になります。

—— タイトルにある「別段の定め」とは何でしょうか。

金森 「別段の定め」とは、「特約」のことです。しかも、それを定めれば、法律に優先

して効力を発揮します。書籍内では、「こうした定めを書く」と、こういう効果が生じますよ」という解説を、226の条項例で詳しく解説しています。

—— すごく数ですね。どのくらいの期間で制作されたのでしょうか。

金森 構想から数えますと2年くらいかかり

います。特に、お客様に民事信託を提供している司法書士、税理士など、士業の先生方へご支援する機会を多くいただいています。

—— 先生のもとには、「信託を始めたい」というお客様の相談もあれば、「信託をやめたい」というお客様からの相談も寄せられているのでしょうか。

近はいかがでしょうか。

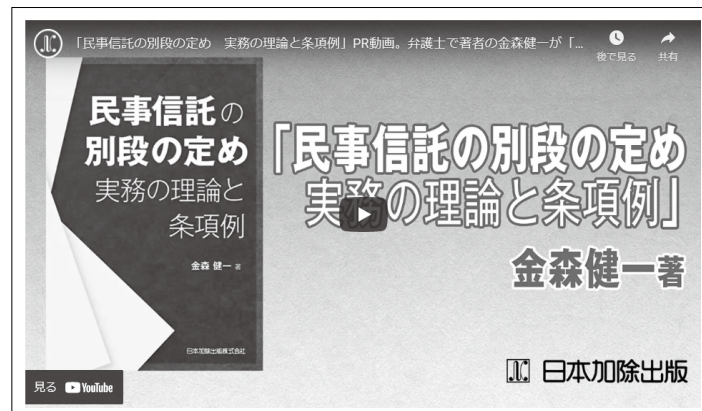
金森 金融機関の協力は、民事信託の利用に不可欠です。信託口座のサービスや受託者への融資制度がなければ、契約書だけ作成しても信託をした目的は達成できません。金融機関向けの講演や信託業務のご支援をする。ことは、民事信託のインフラを整備することだと考えています。

ちょうど今も、信託業務の支援で金融機関からご相談をいただいているところです。

新著「民事信託の別段の定め 実務の理論と条項例」について

—— 本年3月に発刊された新著「民事信託の別段の定め 実務の理論と条項例」について伺います。

金森先生の著書「民事信託の別段の定め 実務の理論と条項例」PR動画 (<https://krlo.jp/movie/>)



—— 顧問先の依頼に基づき、契約書を事務所内で作成している事務所にはおすすめてできません。

金森 ひとつお伝えしたいのが、民事信託業務のマニユアル化は、まだ早いということです。

会計事務所に限った話ではありませんが、通常、契約書などの書類作成業務は、事務所内でマニユアル化し、分業してコストを下げることが目指すと思います。しかし、これを民事信託でやろうとするのは、まだ早いです。なぜならマニユアル化ができるほど、民事信託について分かっていることは多くはないからです。今はまだ、専門の担当者が、一件一件のお客様ごとに契約内容を考え、分業せず、最初から最後までその担当者が手掛ける段階にあると思っています。本書は、そうした担当者に役立てていただけたらと思います。

—— 個別性の高い業務であり、お客様一人ひとりに寄り添うことが求められるのですね。

金森 お客様のなかには、安く簡単に民事信託を設定したいという方もいらっしゃると思います。そうしたニーズには、多少合わない契約書でも、大きな不都合がなければ、パターン化したものを提供すれば足りるという考えもあるかもしれません。

しかし、私が提供する民事信託は、その人にぴったりフィットし、家族を幸せにする信託です。また、信託会社に在籍し、受託者をやった経験から、信託だからこそ対応できるニーズがあることや、信託の受託者の責任は重く、決して容易なものではないことの両方を分かっているつもりです。お客様によっては、民事信託の設定に向かない人もいますし、逆に、民事信託によるデメリットを考慮しても、民事信託で何とかしなければならぬ状況の方もいます。できれば後者のように、民事信託を真に必要とするお客様に活用してもらいたいですね。

—— 「家族を幸せにする信託」に対する、先生の変わらない想いを感じます。

会計事務所との今後の取り組み

—— 前回、弊誌の取材では、会計事務所とのアライアンスによって、信託業務に付随する税務のアドバイスも行われていると伺いました。現在の取り組みはいかがでしょう。

金森 信託税務に明るい税理士の先生とタッグを組んでの提案・実行もしています。税理

士の先生方は、顧問先ごとに家族の事情が違うことをよくご存じだと思います。お客様の異なる事情に寄り添いたい先生方と、今後も一緒に仕事ができればうれしいです。

現在、税理士の先生方とのお仕事の機会は、少しずつですが増えています。一緒にお仕事をした先生が再びご依頼をしてくださったり、知り合いの先生をお客様として紹介して下さったりしています。なかには、ご親族の家族信託のご相談を私にしてくださった先生もいます。信託業務を通じて信頼関係を築けたことを、とてもうれしく感じています。

—— 今後の会計事務所との取り組みについてお聞かせください。

金森 多くの案件をこなすために規模を大きくして、業務を効率化・合理化するのがトレンドなのかもしれません。しかし、一件一件手がけていくことがとくに大切な業務です。で、一度にご支援できる人数はどうしても限られます。それでも、私と同じ想いのお客様の信託を考えてくださる会計事務所へのご支援であれば、今後も続けたいと考えています。

—— 本日は、大変貴重なお話をありがとうございました。貴事務所のますますのご発展を祈念しています。