

事業名称	民事信託を活用した空き家化予防・解消スキーム構築・実践事業
事業主体名	福岡県青年司法書士協議会
連携先	久留米市、糸島市
対象地域	福岡県内全域
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家化予防の視点を各自治体等に認識させることができる。 ・民事信託が空き家化の予防に有用であることが周知できる。 ・予防法務を得意とする司法書士の特性を活かした相談対応ができる。
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・空き家予防と民事信託のパンフレット・チラシの作成 ・実際の民事信託適用事例の紹介と信託契約書の作成 ・空き家予防に利用できる民事信託案の作成
成果の公表先	福岡県青年司法書士協議会のホームページで公表（pdf版はダウンロード可） URL: http://www.fukuoka-seinenkai.org/

1. 事業の背景と目的

従来の空き家対策は、特定空き家に認定されるような老朽危険家屋等に対する対症療法的な対策に主眼が置かれ、増え続ける空き家予備軍に対する対策は後回しになり、根本的な対策ができていないという課題があった。

空き家になる主な原因としては「相続」と「認知症」があり、法的に予防する手段として民法上の制度を利用することが考えられるが、各制度では対応できない場面もあるため、新たな選択肢としての民事信託の有用性を周知し、制度利用が促進されることで空き家化の予防を図ることを目的とした。

① 遺言との比較

遺言が所有者死亡時点でしか効力を生じない一方、民事信託であれば元気なうちから効力を生じさせることができる。また、遺言では自分亡き後の相続財産の行先を一段階（例えば相続人の誰々）でしか指定できないが、民事信託であれば複数段階（例えば相続人の誰々、その相続人が亡くなったら、次は誰々）まで指定できる。

また、夫婦二人で子供がいない世帯において利用されるような、夫婦互いに相手に相続させる旨の遺言をそれぞれに書くことがある。しかし、遺言はいつでも書き換えが可能なため、例えば夫亡き後に、妻が自己の遺言を書き替えてしまうと、当初夫が想定していたものとは違う流れで相続財産が流出してしまうことも懸念される。この点、民事信託では変更制限を設けることができ、想いの実現性を担保することもできる。

② 成年後見制度との比較

成年後見制度を利用した場合に、実家の処分をするにあたり求められる家庭裁判所の許可については、民事信託では必要とされない。

これは、民事信託が本人の判断能力が確かなうちに、本人の想いを実現させることを目的として、その売却権限までも事前に第三者（受託者）に与えることができるためである。この受託者は、本人の判断能力がない期間だけでなく、元気なうちから亡くなった後にまで、本人の想いの実現のために、事務を執り行うことができる。

また、この受託者に信頼できる親族を充てることで、事務に対する報酬を与えないこともできるため、費用負担の面からも利用への抵抗がない。

③ 委任契約との比較

②に記載のとおり、民事信託は本人の想いを実現させるための制度であり、利用開始時点で既にその想い（例えば、将来の施設入所時には実家の売却をしたい等）は確認されていることから、

実際の売却手続きに際して、その時点での本人の意思確認は必要とされない。そのことにより、委任契約よりも確実に、本人の意思に従って売却手続きを行うことができる。

④ 贈与契約との比較

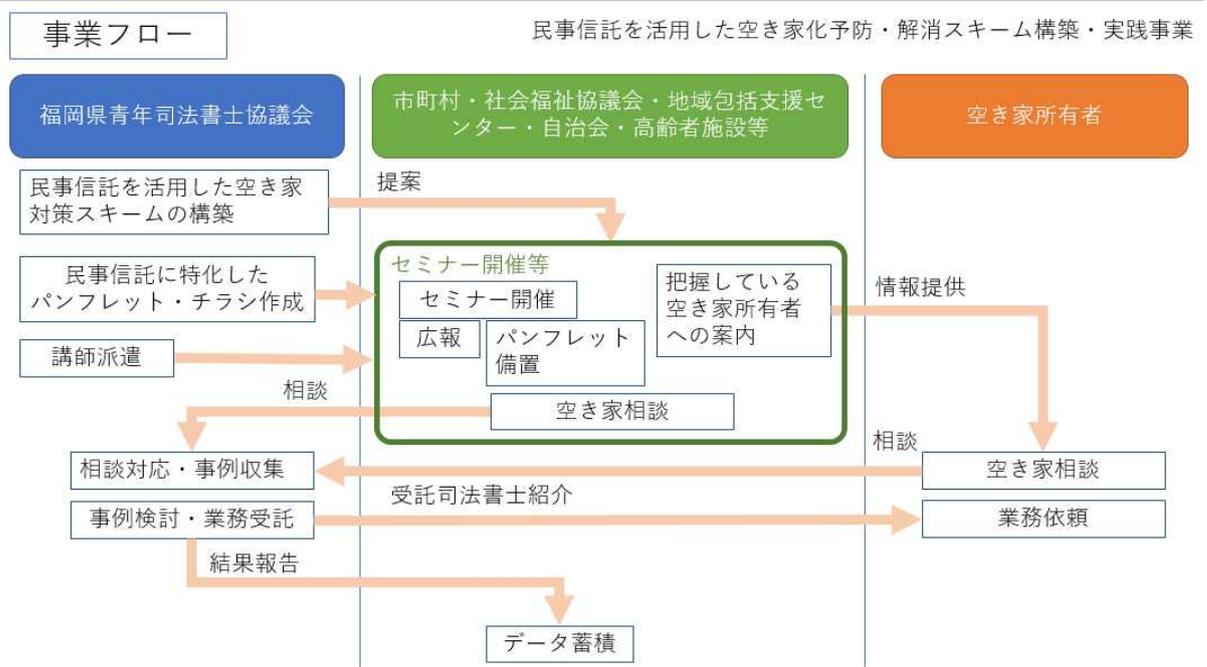
贈与の場合、一番の問題は高額な贈与税が課される点にあるが、民事信託を利用した場合、実質、所有者が変更（所有権が移転）するものではないため、贈与とはみなされず、贈与税が課されない。

2. 事業の内容

(1) 事業の概要と手順

民事信託という制度が空き家予防に資することを周知するため、福岡県内全域の各市町村を中心に普及啓発活動を行った。そのうえで、実際に民事信託が適用できる個別事案の掘り起こしを行い、事例収集に努めた。また同時に、民事信託に適した案件と、そうでない従来の遺言・生前贈与等に対応できる案件を選別するための事例収集を行った。

図1 事業フロー



8月25日の交付決定後のスケジュールは表1のとおり。事業期間のほとんどを各団体への個別訪問に費やした。

表1 スケジュール

事業項目	細項目	平成29年					平成30年		
		8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
普及啓発資料の作成	民事信託適用可能スキームの洗い出し・精査		■						
	チラシ・パンフレット内容検討		■						
	チラシ・パンフレットデザイン、印刷		■						
周知・掘り起こし	チラシ・パンフレットの送付			●					
	個別訪問(自治体等、担当者説明)			■					
相談対応等	相談対応 随時								
	セミナー講師派遣				●		●	●●●●	
信託契約事例収集等	相談受付、事情のヒアリング		●		●	●	●		
	信託契約組成、登記等			●		●	●	●	

(2) 事業の取組詳細

① 民事信託適用可能スキームの洗い出し

1) 事業実施体制

福岡県青年司法書士協議会では、内部組織として複数の委員会を設けており、平成28年度に組成された「信託業務研究対策委員会」の中で、民事信託の基礎知識から実務への応用に向けた研究を行ってきた。

本年度は本事業の活動を目的として後継となるワーキングチームを組成し、メンバー16名体制で活動を行うこととした。

メンバーの多くは従来の信託業務研究対策委員会の中から、継続して参加した者であり、民事信託に対する知識は一定程度有していた。これは、当該委員会の会議開催の度に、民事信託に関する課題の回答提出を会議出席要件とし、民事信託契約の組成について実践的な練習を積んだ結果である。また、実務に精通したメンバーが在籍していたこともあり、民事信託の最先端の実務内容について学ぶことができた点も大きかった。

一方、新たにワーキングチームに参加した者については、会議の都度、民事信託契約の実務的な論点に関する話合いの場に参加することで前提知識の習得に努めてもらい、併せて普及啓発活動として各自治体等を訪問する際に、既存メンバーに同行するかたちで、各自治体等の担当者への説明方法について学ばせた。

空き家予防に有用な民事信託の適用場面の洗い出しは、上記ワーキングチームの会議の場で検討を重ねた。

2) 民事信託のスキーム検討

空き家化の原因として考えられる各種の問題の洗い出しを行い、そのひとつひとつに民事信託のスキーム適用可否を検討した。

まずは、空き家になる原因を複数考え、そのうち法律的に対応できるものの洗い出しを行った。

表2 空き家になる原因

No.	分類	原因
①	遠方	遠方に住んでおり、実家管理ができない。

②	流通	処分したいが引取手が見つからない。
③	費用	解体費用の捻出が難しい。取り壊しによる固定資産税の増加を避けたい。
④	相続放棄	相続放棄により相続人不存在（管理者不在）。
⑤	共有	処分方法について共有者の意見が対立している。
⑥	認知症	所有者の判断能力喪失により、売却等の法律行為ができない。

このうち、⑥の認知症を原因とする空き家化については、まさに民事信託による事前の対策で予防が可能であると判断した。

また、④相続放棄や⑤共有（場合によっては①遠方）については、相続を契機として発生するものと考えられ、これらについても事前の対策で予め防ぐことができるものと整理した。

これは本事業で作成したパンフレットの p.2「空き家になる主な理由」に反映させた。

②チラシ・パンフレットの内容検討

1) チラシについて

チラシについては、1枚という紙面の都合上、民事信託について詳しく記載することは難しいため、表面を事業タイトルと問題提起のみ、裏面を家族信託の制度概要とメリット・デメリットを記載するにとどめた。民事信託という制度の説明よりも、まずは空き家予防の必要性に重点をおいた内容とした。

2) パンフレットについて

パンフレットについては、一般の方が手に取った場合に説明を要せずとも理解が可能なように、まずは空き家の問題点と、空き家になる原因等として「相続（家主の死亡）」と「認知症」がある旨、導入部に記載した。そのうえで、以下3つのケースを示し、空き家にさせないために今からできる対策について、民事信託と他の制度を比較しながら説明する方法をとった。

【ケース1】 高齢の独居生活者が将来の施設入所を考えている場合に、施設入所費用を自宅売却によって賄おうとしたが、認知症を発症したため自宅の売却ができなくなるケース。

成年後見制度の利用が考えられるが、自宅売却にあたっては家庭裁判所の許可が得られにくく原則的に自宅などの重要財産を処分することを予定している制度ではないことを説明した。また生前贈与により、親族に自宅所有権を移転しておくことも考えられるが、贈与税の問題を検討する必要がある旨を記載し、それらと比較するかたちで民事信託による解決策を示した。

併せて、空き家バンクに登録している場合でも認知症対策が必要な点について補足説明をすることで、空き家バンクを設置している市町村担当者に対しても、対策が必要であることを呼びかける内容となっている。

【ケース2】 父母の介護等、献身的に世話をしてきた子供にこれまで通り面倒を見てもらいつつ、将来的には自宅を継がせたいと考えている場合に、一方で遠方に住んでおり父母と疎遠な子供と揉めないように事前に対策をしておきたいケース。

遺言による対策が考えられるが、遺言は遺言者本人の財産の行先しか指定できないこと、また、遺言能力が必要であることを説明した。また、相続人同士の話し合いがまとまらず、相続財産たる実家を放置することにより空き家にな

っている現状を踏まえ、遺産分割協議がまとまらないことで空き家化を招くことがあり得ることを記載した。

加えて、委任契約による自宅管理の方法も提案したが、これも完全な認知症対策にはならないことから、民事信託による方法が優位であることを説明した。この場合の民事信託のメリットとして、財産の帰属先を「次の次」まで段階的に指定できる機能があげられる。

【ケース3】 子供がいない夫婦で、夫亡き後も引き続き妻を自宅に住ませたいが、将来的に妻側の家系に自宅が流出してしまうのを防ぎたいケース。

遺言による対策を示したが、自宅所有者亡き後の遺言内容実現の不確実性を考慮すると、民事信託による方法が優位である旨を説明した。その方法として、信託監督人を設置することで、将来の不確実要素を排除し、自宅所有者の想いを叶えることができることを記載した。

最後に時系列を示し、元気なうちから、認知症の期間、死亡時、そして将来に至るまで、民事信託によりカバーできること、既存の民法上の制度である「遺言」「成年後見制度」「委任」「贈与」の違いを視覚的にわかりやすく説明することとした。

裏表紙には、簡単なチェックシートを用い、一般の方が直面している問題、潜在的な問題に気づきを得てもらうよう工夫した。

また、活動に際して地区割で担当者制をとったことから、担当窓口欄は空白スペースで印刷し、別途担当者の連絡先をそれぞれラベルシール等により記載できるようにした。これにより、地元の方からの相談は、地元の司法書士が直接相談に乗れるようになり、相談者、司法書士双方にとってメリットとなっている。

3) ページ数及び印刷部数

チラシ、パンフレットそれぞれの長所を生かし、配布、備置きが容易と考えられる1枚物のチラシと、空き家予防と家族信託の有用性を一読しただけで理解するための10ページのパンフレットを作成した。チラシ、パンフレットともに印刷部数は各1万部とした。

③チラシ・パンフレットのデザイン、印刷

1) チラシデザイン・印刷

チラシはデザイナーに記載内容を示し、2案作成して採否を検討した。印刷にあたっては、民間の印刷業者のうち、いわゆる「ネット印刷」を利用した。

2) パンフレットデザイン・印刷

パンフレットについては、デザインと印刷を同一業者に依頼した。パンフレットで伝えたい内容とデザインイメージを印刷業者に伝えたところ、一般の目線から伝わりやすい内容に再構成してもらうことができた。この点は印刷業者の専門性を活かすことができたと考える。

④チラシ・パンフレットの送付

活動の手始めとして、まず福岡県内全60市町村の空き家担当部署宛てに事業案内と作成したチラシ、パンフレットを各5部ずつ送付した。宛名は市町村名に加え「空き家問題対策 ご担当者様」と指定することで、市町村ごとに異なる部署名を個別に記載する手間を省いただけでなく、これにより各市町村の判断で適切な部署に届けられることを意図した。

⑤個別訪問

1) 対象先の選定

チラシ、パンフレットの送付と同時並行で市町村を訪問し個別説明を行った。活動するメンバーが効率的に動けるよう、具体的には福岡県内を6地区（福岡地区、福岡東地区、福岡南地区、北九州地区、筑豊地区、筑後地区）に区分し、それぞれ担当制としてアポイントをとったうえで説明にうかがうこととした。

各担当者の事務所から近い市町村や、担当者と繋がりのある市町村、空き家化が深刻な地域を抱える市町村等を手始めに、訪問できるところから可能な限り多く訪問することとした。訪問に際して難色を示される市町村はなかった。

また、市町村以外でも、直接高齢者と関わる人が多い社会福祉協議会や、民生委員を抱える民生委員児童委員協議会にも訪問を行った。

高齢者に訴求するという観点から、老人ホームにも訪問した。

2) 説明の内容

訪問時の説明内容としては主に、

- ・本事業の目的が空き家化予防であること
- ・空き家になる原因として相続や認知症発症が挙げられること
- ・民事信託（家族信託）という制度及び民事信託が空き家予防に効果が見込めること
- ・従来の民法上の制度（遺言、成年後見等）との比較
- ・相談会やセミナー講師派遣の依頼があれば無料で司法書士を派遣できること
- ・空き家バンクを設置していても認知症対策が重要であること

を説明させていただいた。

3) 運用方法

運用方法としては、事前に電話によるアポイントをとり、原則的に2名体制で事業説明にあがった。これについては相談過誤防止の観点を重視した。なお、比較的経験の浅いメンバーを同行する際には当該者を含む3名体制で訪問し、実践的教育の場とした。民事信託業務を執り行うことのできる司法書士が一人でも多く増えることが制度の普及には欠かせない。

訪問したメンバーは、随時活動報告書を作成し、それぞれ活動した感触や得られた情報等を記載し、メールリスト上でメンバー間共有を図った。

⑥相談対応

相談に際しては、相談過誤を防ぐため司法書士複数名で対応にあたった。事業成果としては家族信託を適用できる事案を実績として報告したい気持ちもあったものの、こちらの都合で考えるのではなく、相談者にとってのベストプラクティスを提案するよう心掛けた。

⑦セミナー講師派遣

訪問活動の結果、家族信託についてより詳しく知りたいという市町村等の団体から個別にご依頼をいただき、セミナー講師を派遣した。

新規に参加したメンバーを除き、活動メンバーのほぼ全ての者が講義する技能を有しているが、最寄りの地区担当者を講師として派遣することで、可能な限り移動時間等のロスをなくした。運営のサポート等、万一に備え、講師だけでなく補助員も併せて派遣することとした。

(3) 成果

①パンフレット・チラシの作成

図2 パンフレット 表紙・裏表紙



図3 パンフレット 民事信託の基本ケース

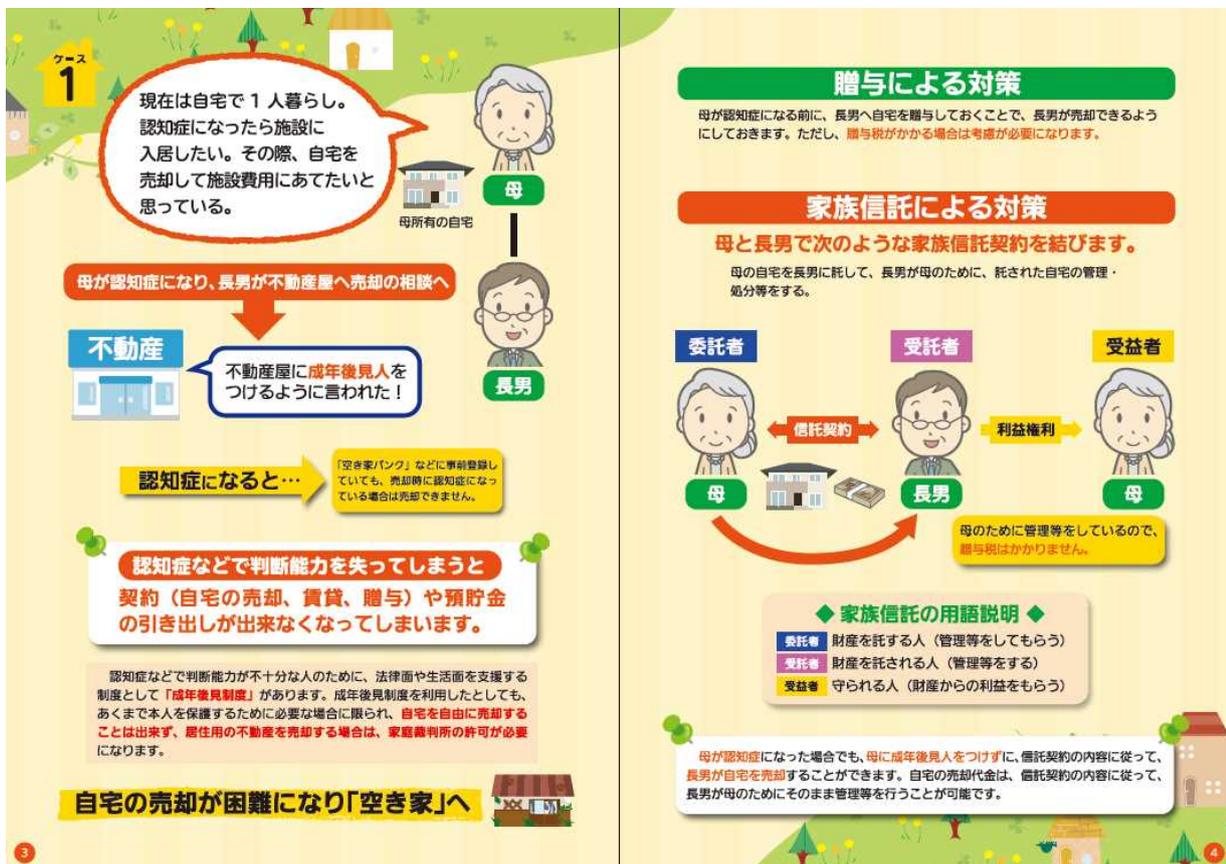


図4 パンフレット 民事信託の応用ケース

ケース3

私の死亡後は、妻に自宅を相続させたい。しかし、私達には子供がいないので、妻が自宅を相続した後、妻が死亡すると義弟が自宅を相続することになる。妻死亡後は、義弟ではなく、私の家系である甥に承継させたい。

夫

夫の死亡後、妻に自宅を相続させたい。しかし、私達には子供がいないので、妻が自宅を相続した後、妻が死亡すると義弟が自宅を相続することになる。妻死亡後は、義弟ではなく、私の家系である甥に承継させたい。

夫の遺言による対策①

夫の死亡後、妻に住ませることを条件として、甥に相続させる遺言を書く。

- * 甥を監督する人がいないため、妻と甥の関係性次第では、妻が住み続けられない可能性がある。
- * 自宅が甥の所有となるため、妻の生存中に自宅が売却されてしまう可能性がある。

妻の遺言による対策②

妻が夫を相続した後、妻が自宅を甥へ相続させる遺言を書く。

* 義弟の働きかけなどによって、遺言が変更・撤回される可能性や、遺言の書き方によっては遺言が無効になる可能性がある。

家族信託による対策

夫と甥で次のような家族信託契約を結びます。

- ① 夫の自宅を甥に託して、甥が夫のために、託された自宅の管理等を行う。
- ② 夫死亡後は、甥が引き続き妻のために管理等を行う。
- ③ 妻の死亡後は、甥が承継する。

* 管理等の内容として、売却することを禁止する旨を入れることも可能。
* 信託監督人（親族や司法書士などの専門職）を置いて、受託者を監督することも可能。

信託監督人

信託の目的に照らし、受益者のために信託事務が適切に進行されているか受益者に代わって受託者を監督する者。

図5 パンフレット 民法上の制度と民事信託の比較

今のうちに対策をすることで空き家になることを防ぎましょう

対策	元気	もの忘れ? 認知症	死亡	次世代	空き家化のポイント
遺言書作成 死んだ後のことを決めておくもの。	この期間のことを決めるものではない。	この期間の対策をしておかないと不動産(財産)を活用する(動かす)ことが困難になる	効力発生 遺言に沿った手続き		■ 認知症の期間は自宅の処分等が困難になる。また遺言で相続人共有とすると問題になることもある。
成年後見制度 認知症等、判断能力の衰えた方を支援するもの。		本人の財産を守る制度のため、原則、本人自宅は売却できない。	本人が死亡したら成年後見制度は終了。		■ 認知症の期間は自宅の処分等が困難でない。亡くなった後の指定がないため、相続人共有の状態になり処分方法が決められなかったり、相続放棄によって相続人が不在となることもある。
委任契約 契約により、自宅の管理等を代わりにお願いするもの。		自宅の売却にあたっては、本人の意思確認が必要。そのため、認知症発症後の売却は原則できない。	死後事務委任契約というものもあるが、遺言に準じる。		■ 認知症の期間は自宅の処分等が困難でない。贈与を受けの人が拒否してしまうこともある。
贈与契約 契約により、相手方に所有権を移すもの。	生前贈与 (単身の手続き)		死因贈与 (単身の手続き)		
家族信託 契約等により、自宅の管理等をお願いすることで、現在~死亡以降の管理方法や承継先を決められるもの。	元気なうちから自宅の管理等を任せられる。	本人が認知症になっても継続して管理等を行うことができる。	本人が亡くなっても引き続き管理等を行うことができる。	契約の内容で次世代にわたって不動産の管理方法を定めることができる。	叶えたい思いにあった制度を利用し、今しができない対策をしましょう!

②個別訪問

具体的な訪問先は表3のとおり。

概ね好意的に、興味を持って聞いていただき、担当者からの質問等も多数寄せられた。一方、人員不足や老朽危険家屋への対応等との優先順位の観点から、空き家予防の必要性や民事信託の有用性は理解するものの実際に対応するのは難しいとの意見を示される担当者もいた。

また、公的団体のなかにも既存業務の負担感から、新たな事業に取り組むことに難色を示されるところもあった。新しいことや例外的なことに対しては、一定の抵抗感を持たれた印象があった。

好意的に対応いただいた市町村においても、広報誌等への掲載は難しいとするところが多く、糸島市の広報誌に乗せていただいた1件のみにとどまった。広報誌の反響は大きく、数件の相談が寄せられた。

表3 訪問先

No.	訪問先		No.	訪問先	
1	久留米市	住宅政策課 長寿支援課	19	鞍手町	地域振興課
2	久留米市社会福祉協議会		20	古賀市	都市計画課
3	久留米市民生委員児童委員協議会		21	新宮町	政策経営課
4	糸島市	地域振興課 介護高齢支援課 福祉保健課 総務課	22	新宮町社会福祉協議会	
5	福岡市	地域包括ケア推進課 建築物安全推進課 福祉・介護予防課	23	太宰府市	都市計画課
6	福岡市早良区	総務課	24	筑後市	地域支援課
7	福岡市西区	総務課	25	筑前町	建設課
8	福岡市城南区	企画共創課	26	那珂川町	安心安全課 経営企画課
9	北九州市	空き家対策推進室	27	中間市	住宅都市交通対策課
10	芦屋町	地域づくり課	28	水巻町	地域・こども課
11	飯塚市	住宅政策課	29	水巻町いきいきホール	
12	大野城市	安心安全課	30	宗像市	秘書政策課
13	大牟田市役所	建築指導課	31	遠賀町	都市計画課
14	春日市	安心安全課	32	岡垣町	都市建設課
15	糟屋町役場	協働のまちづくり課	33	志免町	生活安全課
16	糟屋町社会福祉協議会		34	筑紫農業協同組合	
17	糟屋町保健福祉事務所		35	特定社会福祉法人年長者の里	
18	大刀洗町中央公民館		計	42 部署	

③セミナー実施

具体的な派遣先は表4のとおり。

市町村主催のセミナーについては、対象者を一般の方としており、空き家予防の必要性から民事

信託の適用場面など、基本的な事項の説明を心掛けた。そのうち、宮若市で開催されたセミナーは、相続等のテーマと併せて開催されたため、参加者からは「空き家予防・民事信託を取り上げる時間が足りない」とのご指摘をいただいたとのことで、本事業期間終了後の平成30年6月に再度、セミナー講師派遣をしてほしい旨の依頼がきている。

市町村以外では、民間の会社で、空き家を活用した那珂川町の移住促進事業の企画・運営を行う株式会社DMXからの講師派遣依頼を受け、また、士業団体たる土地家屋調査士の方々からも依頼を受けた。いずれも、民事信託の有用性を知る、学びの機会としたいとのことであった。

表4 セミナー講師派遣先

No.	派遣先	No.	派遣先
1	大野城市コミュニティセンター	5	株式会社DMX（那珂川町）
2	宮若市中央公民館	6	福岡県土地家屋調査士会 西支部
3	鞍手町	7	地域老人会（北九州市）
4	アクロス福岡 市民向けセミナー	計	7 団体

④相談対応

訪問活動の結果、市町村担当者の仲介により家族信託が適用できそうな事案を抱える相談者の方との面談の場を設けていただくことができた。これは、従前より空き家の処分方法についてお困りの相談者が市町村担当者に相談をしていたところ、同じ時期に本事業の訪問活動があり、本事業の趣旨を担当者から相談者にお伝えいただき結果、先方の希望により面談に至ったものである。

相談に際しては、本事業の活動の内容を事業成果として報告するにあたり、個人情報伏せ状態にて情報提供・情報共有をして良いか、相談者に確認したところ、快く応じていただいた。

また、一般の方々からも「パンフレットを見て電話した。」と各地区担当者へ直接の連絡があり、それぞれ相談対応をおこなった。

実際の不動産所有者及びその親族からの相談は全7件（内、業務受託したものが4件、相談継続中1件、受託に結びつかなかったものが2件）である。

受託できなかったものは

- ・ 不動産所有者の判断能力の低下が急激に進んだため、信託契約締結能力が認められなかったもの
- ・ 不動産の固定資産価格が低額であり、生前贈与による方法の方が、コストを抑えられると考えられたもの

の2件であり、いずれも司法書士の特性を活かした適切なアドバイスができた。常日頃より成年後見制度及び不動産登記実務に精通している司法書士であるからこそ、本人の意思確認の重要性や不動産登記にかかる登録免許税等の視点をもつことができたといえる。

⑤受託事例の紹介 ※関係当事者は少し設定を変えています。

1) 業務受託の経緯

本事業の活動開始と同時期に、A市において空き家相談会の開催が予定されていた。その告知に併せて、本事業の案内を行わせていただいたところ、それを見た市民の方が相談会に見えられた。実際に来場したのは、実家所有者の息子（長男）であった。

そこで空き家バンク登録制度があること、登録した場合であっても認知症になってしまうと、原則売却等の処分行為や賃貸等の利用行為ができなくなってしまうことを事前に説明した。そのため、まずは家族信託契約の締結をしたうえで、空き家バンクに登録する流れとなった。

2) 依頼者の状況と契約の進め方

家族構成は空き家所有者たる父親とその子3名（長男、次男、三男）である。契約の内容としては、委託者兼受益者を父親、受託者を長男とすることとした。契約書作成にあたって詳細を詰める作業は、主にこの二当事者との話し合いによって決定した。

父親の想いとしては、3人の子供達のうち、実家近くに住んでおり身の回りの世話をしてくれる長男に実家を相続させたいと考えている。このまま不動産として相続させても良いが、長男も別に自宅を持っているため、できれば不要となった段階で実家は売却し、金銭に変えて相続させることが、最良の策だとの想いがあった。

残る2人の子供達に対しては、現在の預貯金400万円を均分相続させることとし、その旨の遺言書を作成した。これは、将来の遺留分減殺請求に対し、予防的に2人の遺留分を確保する目的で行った。併せて、遺言書に「付言事項」（法的拘束力はないが、遺言者の想いを書く欄）として、「何故長男と信託契約を締結するのか」「何故他の子供達ではなく、長男に実家を相続させたいのか」について記載し、後々のトラブルに備えた。

3) 信託契約組成にあたって考慮した点

a.) 信託契約の当事者及び法定相続人への説明

信託契約の組成にあたっては、後々のトラブル回避のために事前に信託契約の当事者だけでなく委託者の法定相続人等の関係者に、契約内容の説明をすることがある。本人の想いとして関係者の理解を得ることで、信託契約の実現性を高めることを目的としている。

しかし本事案については、法定相続人のうち三男のみに説明を行った。次男に説明を行わなかった理由としては、次男が生活面で金銭的に困っている状況にあり、今回の一連の話を聞くと反対する、もしくは一定の金銭を要求されることが懸念されたためである。

この点については、遺留分を確保する目的で遺言書を作成していること、また、それだけでは遺留分に少し足りないが、不足額については長男が責任を持って支払うことを約束してくれたため、現時点での無用な争いを避ける目的があった。

b.) 信託契約の方式

信託契約書の作成方式としては、私文書又は公正証書等による方法がある。

公正証書等で作成する目的としては、大きく2つあり、ひとつは公証人が関与することで、信託契約の正当性を担保すること、もう一つは、金融機関で信託口座を開設するにあたり、金融機関側から公正証書による契約書を求められることが多いことが挙げられる。

本事案においては、父親の希望として、子供達が後々争いになったときのことまで考慮して公正証書を作成することまではしたくないという意向があったこと、及び信託口座の開設はしないこととしたことから、私文書により契約書を作成した。

c.) 信託監督人の設置適否

信託契約の内容を確実に実現するため、信託監督人を設置することがある。これは、成年後見制度でいうところの、家庭裁判所の監督機能のようなものである。

今回、信託契約の内容として、受託者に自宅の売却権限までも付与していたことから、実際の売却にあたって、信託監督人の同意を要することとするかどうかについて検討された。

信託監督人を設置することとした場合、候補者としては三男を予定していたが、三男からは「自分は遠方に住んでいるし、実家売却にあたって（受託者たる）長男がすることに文句を言うつもりはない」とのことであったため、信託監督人は設置しないこととした。

d.) 受益者代理人の設置適否

信託契約の発効後、受益者が認知症になるなどして受託者の管理監督ができなくなった場合に備え、受益者代理人を設置することがある。これは受託者の権利濫用を防ぐことを目的としているが、本事案においては、父親（委託者兼受益者）が長男（受託者）を信頼しており、そこまでする必要はない、とのことであったため、受益者代理人は設置しないこととした。

この点は、家族同士の契約たる「家族信託」ならではの視点であると言える。

e.) 予備的受託者の設置適否

受託者たる長男に事故などがあり、業務遂行が難しくなった場合に備え、予備的受託者を設置することを検討した。

次男については、自己の生活もままならない状況に鑑み、親族で受託者としての業務遂行が期待できる三男を予備的受託者に選任した。

f.) 受託者の報酬

家族同士による信託契約であっても受託者の責任は重大なものであるため、業務遂行の対価として受託者の報酬の定めを置くかどうかについて検討した。

本事案においては、受託者が対価を望まなかったため、報酬の定めは不要とした。

g.) 信託口座の開設

受託者においては、自己の財産と信託財産を分別して管理する義務がある。そこで、金融機関において「信託口座」を開設することがある。この信託口座の開設にあたっては、対応している金融機関が少ないこと、及び口座開設までの手続きが煩雑で時間がかかる等の懸念がある。

本事案においては、信託の目的が主に不動産の処分にあり、預貯金の出し入れについてはあまり想定していなかったことも踏まえ、信託金銭を管理するための受託者名義の新規口座を開設することとした。

この場合の懸念点としては、金融機関内での名寄せやCIFの取り扱いが、あくまで受託者個人の口座という扱いになるため、万一受託者が死亡した際は、口座凍結されてしまうことが挙げられる。

この点については、信託契約当事者のみならず、受託者の法定相続人に対しても説明を行い、万一の場合にも滞りなく信託財産が保護されるよう、配慮を行った。

3. 評価と課題

(1) 活動ごとの評価と課題

① 空き家化予防と民事信託の普及啓発活動

1) 空き家バンクとの関係

普及啓発活動をすすめる中で、空き家バンクを設置しているいずれの市町村においても、認知症対策を考慮しているところはなかった。そうすると、せっかく空き家バンクに登録して、

買主・借主とのマッチングにこぎつけたとしても、その時点で売主・貸主が認知症を発症していれば、それまでの苦労は水泡に帰す。空き家バンクに登録して直ちにマッチングができればあまり心配する必要はないが、ある市の担当者に聞いたところ「登録からマッチングまでの期間が早い物件もあれば、4～5年かかっている物件もある」とのことであった。

今回の活動でも認知症の進行が急激に進んだことから業務受託できなかつた事案があったことを考えると、短い期間であっても認知症対策はセットで考える必要があることがわかる。

2) 空き家予防担当部署

市町村によって差はあるものの、空き家予防への意識が低く、対策も後手に回っている印象である。空き家対策部署が、建築関係の部署であったり住環境関係の部署であったり、高齢者支援の部署であったり様々であるが、中には空き家予防を担当する部署は存在しない、とする市町村もあった。

確かに、特定空き家等に対する対症療法的な対策をする部署とは性質が異なるため、空き家予防に関する横断的な部署があっても良いのではないかと考えさせられた。

今回訪問させていただいた市町村担当者の方々に民事信託という制度について説明をしたところ「名前を聞いたことはあったが、そんな方法があるとは知らなかった」という驚きや感心の声ばかりで、制度の内容についてご存じの方はいなかった。近時、メディアでも取り上げられることの多くなった民事信託ではあるが、市町村担当者ですらその内容を知らないことを考えると、一般の方への普及はまだまだ先のことであろうと考える。

3) 市町村との連携効果

今回連携させていただいた久留米市、糸島市両市において、ご担当の方々には大変ご尽力いただいた。

久留米市においては、社会福祉協議会の区長会等、通常ではお話の機会さえ得られないような場で説明の機会を設けていただくなど、積極的に活動いただいた。

糸島市においても、空き家担当部署のみならず、関係4部署で横断的にご対応いただき、特に新年発刊の広報誌に一面で取り上げていただいたことは、広報誌が市民に訴求するツールとして有効であることを証明するものとなった。

②セミナー実施

好意的に対応いただいた市町村においても、セミナー等の年間事業計画は、事業年度当初に決まってしまうっており、新たにセミナーを企画して講師派遣を依頼するとしても次年度（4月以降）となるということであった。今回のモデル事業の期間は、市町村の年度途中から始まり、年度内に終了するものであったため、講師派遣実績が予定数を下回った原因としてタイミングの問題があった。その証左として、次年度以降の講師派遣要請は複数寄せられている。

また、予算についても前年度末には額を確定し年度途中で新たな事業への支出はできないことから、その点もネックになったと考える。

その中において、7件のセミナー講師派遣を行えたことは、一定の成果を出せたと考えるが、中長期的な取り組みが必要と考える。

③信託契約の事例収集

セミナー開催件数が予定数を若干下回ったことも含め、一般の方々への波及は今後のことになると思う。そのため、業務受託の件数も予定数を下回った。普及啓発活動で訪問する団体として市町村を優先したことから、民間の葬儀会社や不動産会社等への訪問まで手が回らなかったことが影響している可能性もある。

実際の不動産所有者やその親族らにとっては、空き家予防の対策をとるうえで、費用面の負担が大きいという問題がある。本事業では、専門家報酬等の金額を一律低廉に抑えて実施することとしたが、一般的な感覚からするとまだまだ高額な印象は拭えないため、費用に見合った、もしくはそれ以上の効果があることを丹念に説明する必要があると考える。

(2) 事業全体の効果と課題

①事業活動を通じた空き家予防と民事信託周知への寄与

一般に「空き家問題」の性質は、実際に空き家所有者になって初めて認識される問題であり、その前段階で問題意識を持って「予防」に関心のある方は僅かであると考えられる。これは、メディア等で空き家問題として取り上げられる際に、老朽危険家屋等の方がセンセーショナルであり、問題として認識されやすいため、予防に対する視点が抜け落ちていることが一つの要因だと考えられる。

本事業の活動の一環として、チラシやパンフレットを作成し、各市町村や社会福祉協議会、地域包括支援センター、公民館、その他公的施設に設置させていただいたところではあるが、やはり、実際に空き家所有者の方でなければ、興味を持って手に取ってもらう機会は少なかったのではないかと思われる。

また、一般の方向けにセミナーを開催したものの、空き家予防に興味を持っている方でなければ参加が望めないことは明らかである。

その意味で、空き家予防に関心のある方に対する民事信託という手段の周知には一定の効果があつたものと考えられるが、一方で認識のない、空き家所有者予備軍の方々への周知としては効果が限定的だったと言わざるを得ない。

ただし、今後一般の方々と直接の相談窓口になる市町村等の担当者へ周知活動を行ったことで、今後民事信託の有用性を発揮できる場面において、適切なアドバイスをしていただけるものと思う。また、担当者レベルでの具体的なアドバイスは難しくとも、制度の存在を知っているというだけで、我々司法書士等の適切な相談先を紹介いただくこともできるのではないかと考える。

②空き家予防と民事信託に対する認知度向上及び周知への課題

1) 一般の方々を取り巻く問題

空き家が増える社会的要因として、新築至上主義や核家族化、少子高齢化、都市圏一極集中等一般に言われているが、一番の問題は「空き家問題に対する当事者意識の欠如・希薄化」ではないかと考える。

問題意識を持たない限り、空き家化予防対策への動機が働くこともなく、どんなに有効な道具である「民事信託」の有用性を謳っても、その利用価値を見出すことはできない。

この点については一朝一夕で解決する問題ではないため、継続的な活動を通じて当事者意識が醸成されるよう、普及啓発活動を続けるしかない。

2) 取組み体制の問題

今回の訪問活動を通じ、空き家問題に対応する市町村の体制については、マンパワーの問題が原因で対応が追いついていない印象だった。

比較的規模の大きい市町村においては、部署単位で問題に取り組んでいるが、中には担当者が別の業務を抱えながら、極めて少人数で空き家対策を担っているところもあった。この点については、空き家問題を市町村単位で考えるのではなく（少なくとも市町村連携ができるよう）都道府県単位、国単位で取り組む必要があるように思う。

また、空き家担当部署には大きく2つ、利活用を目的として空き家バンク等の設置等の業務を担う部署と、特定空き家に対する空き家特措法上の措置等を担う部署があり、これを一つの部署で担っている市町村においては、前者についての対応が後回しになっていた。

さらに後者については、司法書士会等の法律を業とする団体との連携がみられるが、前者に

については、不動産業者との連携はあるものの法律的な知見を有する団体との連携が希薄であり、その傾向から、民事信託をはじめとする空き家予防の法的な対策方法について、認知がされにくい状況があるものとする。

4. 今後の展開

(1) 事業趣旨を継承する活動の継続的实施

本事業は福岡県青年司法書士協議会の活動としてはいったん終了するが、今後引き続きセミナーへの講師派遣の依頼が複数きているところである。そのほか次期の事業年度でも少なくない数の反響が予想される。まさに本事業は「種まき」の意味合いが大きく、その種から芽が出るのは今後のことであろうと思う。

その反響に対する責任ある対応はもちろんのこと、引き続き個々の司法書士単位で空き家予防と民事信託の普及啓発活動に力を入れていきたいと思う。

(2) 専門家の育成

民事信託を普及させるには、相談から提案、民事信託業務の受託ができるだけの能力を有する資格者の存在が欠かせない。現状、司法書士や弁護士、税理士、行政書士等が比較的新しい業務分野である民事信託の利用に乗り出しているところではあるが、制度の利用を必要としている一般の方々の数に比して、まだまだ専門家の数が足りないと言わざるを得ない。

特に司法書士においては、予防法務（問題発生前に未然に法律上の手当をしておくこと）のスペシャリストであり、空き家化「予防」に対する親和性が高い。また、不動産を信託する場合に必ず発生する不動産登記についても、司法書士の専門分野である。つまり、民事信託を組成し完結させるためには、司法書士の関与が必要不可欠ということである。

また民事信託に限らず、不動産が空き家化する大きな原因である「相続」や「認知症」について、日頃より相続登記や遺言、成年後見制度を含む高齢者にまつわる業務を取り扱う司法書士にとって、空き家の問題はどの士業よりも専門性を活かすことができるものとする。不在者財産管理制度、相続財産管理制度にしても然りである。

この点を司法書士自身が認識し、民事信託業務の研究をはじめ、積極的に空き家問題に取り組む姿勢が求められている。

■事業主体概要・担当者名			
設立時期	昭和41年		
代表者名	藤田 剛		
連絡先担当者名	森部 修道		
連絡先	住所	〒810-0044	福岡県福岡市中央区六本松2-2-10-202
	電話	092-753-8438	
ホームページ	http://www.fukuoka-seinenkai.org/		