



## 03 USER INTERVIEW

ファミトラの活用事例 奥様のお父様の信託事例

K.S 様  
(奥様)

Y.S 様 ご夫婦  
(ご主人様)

まず初めに「家族信託」を検討し始めたきっかけについて教えてください。



**Kさん:** 母がたまたまお隣に住んでいる方から家族信託の話聞いたことがきっかけです。

去年の2月、父が進行性核上性麻痺という難病にかかってしまったのがわかり、老人ホームを探さないといけなくなりました。その時、主人が偶然駅でシニア向けのお悩みをまとめて相談できるような他社のサービスを見つけてきたので、連絡して相談に乗ってもらっていたんです。

FPさんに来ていただいて、ケアマネさんのご紹介とかホームに入った時のライフプランとかを相談している中で、FPさんから「核上性麻痺って認知症を伴う難病なので、もしお

父様が認知症を発症してしまったら、お父様名義の家や土地を売ることができなくなってしまいますよ」という話を受けました。

名義を移すにもお金がかかるし相続全般の話が絡んでくるので「大変だ、どうしよう」と悩んでいた時に、母がお隣さんから「うちも似たような状況で家族信託をやったのよ」という話を聞いたんです。そこで初めて家族信託を知り、検討を始めた感じですね。

## そんな中で、ファミトラへご相談いただいた経緯はどういったものだったのでしょうか？

**Kさん**：お話を聞いた時、ちょうどFPさんと相談しているタイミングだったので、主人がFPさんに「家族信託っていう制度があるって知ったんですけど、実際のところどうなんですか？」と尋ねました。

すると、「正直すごく新しい制度で扱っている専門家が少ないので、相場感とかを明確にお答えすることはできない。紹介できる司法書士の方はいるけど多分150万円くらいかかります」と言われてびっくりしちゃって……（笑）

そこで主人がWEBで「家族信託」って検索してみたら、ファミトラさんが出てきたので「一度相談してみよう」ということになりました。

偶然のつながり合わせから御社にたどり着いたような感じです。新しい制度だから費用がかかってしまうのはしょうがないとは思っていたんですけど、異様に高いなと感じて……。それで他にもありそうだなと思い調べていたら、ファミトラさんは大手金融機関さんからの出資を受けていたり、すごくちゃんとしていそうだったんです。



**Yさん**：相談し始めた時に並行して御社について色々調べていたんですけど、代表の方が以前事業を立ち上げてイグジットしていたりと、「新しい市場に対して感度の高い方なんだろうな」という印象を受けました。金融機関なんかとも提携を進めているという記事もあったので、信頼が置けそうな感じがしてファミトラさんに決めました。

## 信託を検討するにあたって、これまで抱えていた課題や目的について教えてください。



**Kさん**：私は一人っ子なんですけど、父がホームに入居するとなった場合、定額のお金がかかってくるという問題がありました。

父の企業年金とかを合わせたら一応払える状態ではあるものの、その後、じゃあ今度は母がホームに入りますっていう状態になった時、そのお金を払うためには、どうしても土地とか家を売って形になると思っていて……。

母がすごく心配していたのは、もし家や土地が売れないとなってしまうと、結局私たちがお金を負担することになるということでした。

「そういう迷惑はどうしてもかけたくないから、家と土地をいつでもあなたたちが売れるようにしてほしい」というのが母の願いだったんです。なので、母が施設に入る時や不測の事態があった時、父の病気が進行して認知症のような症状になってしまった時などに、きちんと資金として、信託を受けた財産を私たちが売却できるようにするということが今回の目的ということですね。

父を委託者兼受益者、母を第二受益者、私が受託者、夫を第二受託者とする信託契約を締結することで、母の願い、そして信託の目的が叶う形になりました。



## 話を進めていく中で、ご家族で意見が割れることなどはなかったでしょうか？

**Yさん：**家族信託なのか、後見制度なのかかわからないけれど、3人（Yさん、Kさん、Kさんのお母様）の中で何かしら対策しないとまずいなっていう共有の危機意識があったので、意見が割れることはなかったですね。お父さん（委託者様）にも拒否されるかなとか思っていたのですが、自分も心配だから早く進めてほしいってことで。

**Kさん：**やっぱり、進行性っていう名前がつくだけあってすごく早いです。1ヶ月前にできていたことが1ヶ月後にできなくなるっていうことが少しずつ増えていったので、早め早めっていう意識が全員の中であったということはあるですね。



**Yさん：**宮本さんから「気付いたらもう認知症が進んでしまって話がまとまらなくなるっていうこともあり得るので」という風にも言われていましたし、「信託します」ってことを明確に言えるうちに早くっていう意識がすごくありました。実際に手遅れになるケースもあるとお聞きしたので、本当に怖いというか……意識がはっきりしてちゃんと意思も明確なうちに、早く進めちゃわないと怖いなという想いでしたね。

**Kさん：**母は結構しっかりしているんですけど、やっぱり動揺はありました。難しいことなどは父に頼っていたこともあったので、その父が病気により不安定になることで「どうしてこんな難病になっちゃったんだろう」という理不尽なことに対する怒りや不安があったようで……。

ただそれでも、私が一人娘なこともあって「お金のことは迷惑かけないぞ」みたいな気持ちはすごく強かったです。多分それで「進めたい」って動きだしたんじゃないかなと思いますね。

## ファミトラを選んでいただいた決め手・利用いただいた感想をお伺いできますか？

**Yさん：**費用が安かったということはもちろんあるんですけど、敷居が低かったというところですかね。「今こんな状況なんですけど」というのを最初にLINEで相談して、そこからけっこうやり取りを重ねましたが、宮本さんのレスポンスが早かったこともあり、無料相談をしたその日のうちに「家族信託をやる」という話になりました。気軽に相談できたのが良かったです。

**Kさん：**ただ、費用が結構安いこともあって、委託者の父が「本当に大丈夫なのか。こんな安いなんて嘘に違いない」とか「もっとお金がかからないか確認しろ」とか言ってしまうことはありました（笑）

でもそこに関して、契約書の読み合わせとかを全員でしっかりやってからは大丈夫になったみたいです。父は今言葉も出づらくなってきているんですけど、すごく一生懸命自分で「これと余分に弁護士費用とかはいらないんですか？」とか頑張って弁護士先生に質問していました。

弁護士先生に、色々不安なことについても全て回答いただいて安心していましたね。最初はすごく半信半疑でしたけど（笑）

## 家族信託を組成する前と後で変わったことなどはありますか？



**Yさん：**締結した後は「とりあえずこれで安心だね」という話をしました。実際に困ったシチュエーションはまだそんなに出てきてないので、「ああ良かった」みたいなのは実感値としてはまだないんですけど、とりあえず最悪の事態は防げるようになったので良かったなと思っています。

**Kさん：**ホッとしたっていうのはたしかにありますね。この間初めて帳簿を出させていただいたんですけど、一回経験してみることで「ああ、こういうことなんだな」という感覚も掴めましたね。

## 最後に、同じようなお悩みを抱えているお客様へメッセージをお願いします。

**Yさん：**メッセージを伝えるとするならば、そこまで難しくなくていいことですかね。もちろん調べ始めたら色々なパターンや事例があるとかでキリがないんだろうけど。

ネットに書いてある説明とかの方がややこしいですよ（笑）「こういうデメリットがあります」みたいな。読んでもよくわからないし、じゃあ聞いてみようって感じでしたね。

ファミトラさんに聞いて回答が返ってこないことや、難しすぎて理解できないってことはないですし、ちゃんと相談すれば十分に理解できる制度なので、まずは気軽に相談してみたらいいんじゃないかなと思いますね。

**Kさん：**うん、思ったより難しくない。敷居が高いわけでもないんで、まずは相談してみた方が早いなって思います。そこでお話を聞いたらいいねって多分なるんじゃないかな。



Y.S 様・K.S 様、貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございました。（ファミトラ一同）