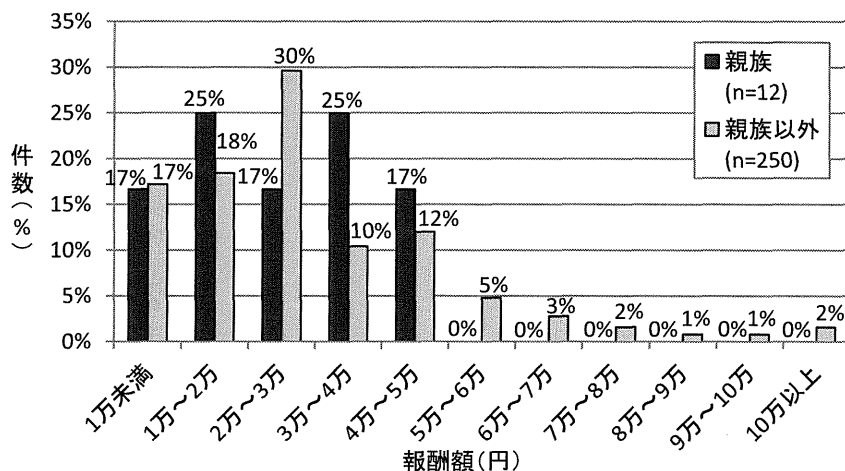


しなかった。

次に、第三者後見人の報酬付与状況について見てみる。

第三者後見人については、全体の4割弱の人が2万円未満の報酬を受けており、約半数の人が2～5万円の範囲で報酬を受け取っていた。また親族後見人の場合と異なり、5万円以上の報酬を得ている人が1割強も存在した。これらのことから、第三者後見人は、親族後見人のそれに比べて、報酬額のばらつきが少し大きく、また全体として相対的に少し高い水準の報酬額を受けているといえることができる。

【図10-3】1ヶ月あたりの報酬額の分布



また、後見事案全体における報酬額のばらつきの程度を見ると、そのばらつきはかなり大きいといえることができる（標準偏差、約2万9千）。1ヵ月あたりの平均報酬額が約3万円であるのに対して、その最高額は35万円、最低額は約2千円（2,226円）であり、両者の差は約160倍にも達していた。報酬額算定の根拠となる後見業務の困難性（あるいは業務の成果の大きさ）に、このような100倍以上もの差が生じているとは考えにくく、報酬額の決定には、後見業務の実施内容以外の別の要素が、大きな影響を与えているものと考えられる。

10.3. 平均報酬額の全般的状況

次に、後見人等に付与される報酬の平均的な金額について見てみる。

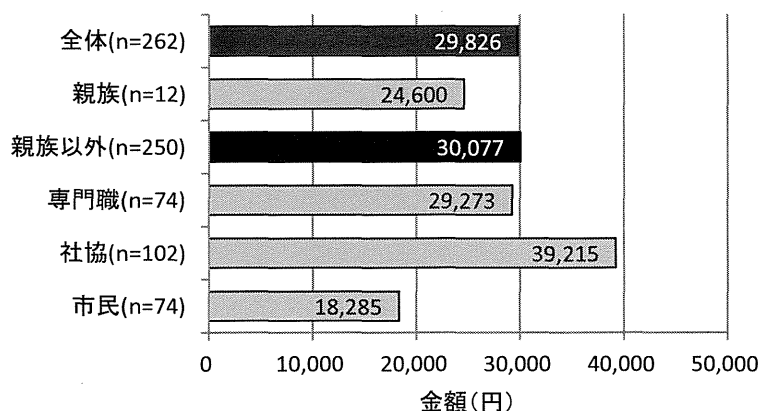
本調査において、後見人等が受け取っている1ヵ月あたりの平均報酬額は約3万円であった（図10-4）。

そしてこの平均報酬額を後見人の業態別にみると、その金額にかなりの差が生じていることが分かった。

まず第一に親族後見人についてみると、その平均報酬額は約2万5千円であり、後見人全体（全業態）の平均報酬額の約8割の水準にとどまっていた。

第二に専門職後見人については、その平均報酬額は約3万円であり、全業態の平均額とほぼ同じであった。

[図10-4] 1ヶ月あたりの平均報酬額〔業態別〕



このように平均報酬額については、業態間において大きな差異が生じていた。とはいえ、これらの業態間において、後見実務の困難性や活動成果の大きさにこれほどの差が生じているとは考えにくい。後見報酬額の決定根拠の妥当性に疑いを抱かせる結果であるといえる。

以上のことから、後見人等が得る報酬額は、通常考えられている後見活動の内容（業務量、業務の困難性、業務に対する評価など）よりもむしろ、それ以外の別の要素によって決まっているのではないかということが示唆される。

10.4. 保有金融資産と報酬との関係

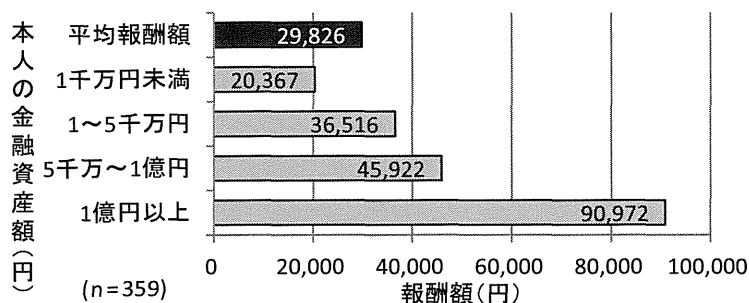
続いて、本人の保有資産と後見報酬との関係（本人が保有する資産額に応じて、後見人が得る報酬額に差が生じるのか、生じるとすればどの程度生じるのか）について検討したい。

上で平均報酬額の全般的状況を概観した際、報酬額の決定要因として、後見業務以外の別の要素の存在が示唆された。この点につき、一般に後見活動においては、本人の保有資産額が多いほどその財産管理は難しくなるとされており、この観点からみると、本人の保有資産額が後見報酬額に何らかの影響を与えている可能性は高いといえる。

このことを念頭に置いた上で、まず、本人の保有金融資産と後見報酬との関係について、その一般的傾向を大まかに見てみたい。

図 10-5 は、本人の保有金融資産別に平均報酬額を表したものである。

[図10-5] 1ヶ月あたりの平均報酬額〔保有金融資産額別〕



第三に、社協についてみると、その平均報酬額は約 4 万円であった。この金額は平均報酬額の 1.3 倍以上であり、業態別にみて最も高い報酬額であった。

最後に市民後見人については、その平均報酬額は 2 万円弱（平均報酬額の約 6 割）であり、親族後見人の平均報酬額を下回って、全業態のなかで最も少なかった。

これをみると、本人が保有する金融資産額の多寡に応じて、後見人が得る報酬額に大きな差が生じていることが分かる。

具体的には、本人の保有金融資産が 1 千万円未満の場合、得られる報酬額は 2 万円強程度（平均報酬額の約 7 割）にとどまるのに対し、保有金融資産が 1

千万以上 5 千万円未満になると報酬額は約 3 万 7 千円となる。さらに、保有金融資産が 5 千万以上 1 億円未満になると報酬額は約 4 万 6 千円になり、金融資産 1 億円以上では、報酬額は 9 万円以上（平均報酬額の約 3 倍）にも達する。

以上のことから、本人の保有金融資産が多ければ多いほど、後見報酬額もそれに比例して増える傾向にあることが分かった。

10.5. 特別な業務と報酬額との関係

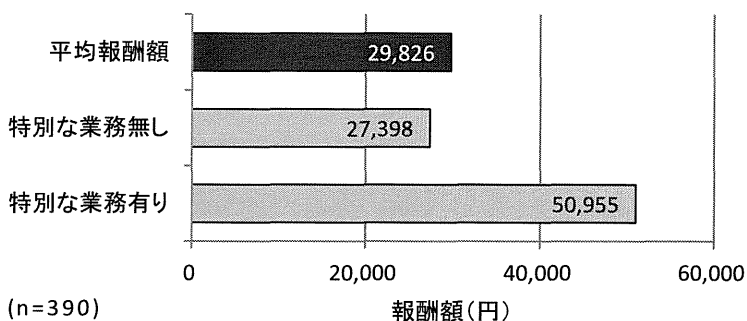
続いて、後見人等によって行われる特別な業務と後見報酬額との関係について検討する。

ここでいう「特別な業務」とは、不動産売却、遺産分割協議、保険金の請求・受領、訴訟・調停・示談など、それを行うことによって結果的に本人の金融資産を増加させることにつながる非定期的後見業務のことを指す。

この特別な業務は、一般にその実施頻度は低いが、それを通じて本人の金融資産を大きく増加させる場合が多いことから、家庭裁判所もこの業務の実施を重視する傾向にあるようだ。そのため、後見人等が特別な業務を行ったか否か（さらにその業務によって本人の金融資産がどの程度増えたか）ということは、後見報酬額の決定に少なからぬ影響を与えているものと考えられる。

この点につき、特別な業務を行った場合の平均報酬額と行わなかった場合の平均報酬額とを比較すると、両者の間で大きな差が生じていることが分かる（図 10-6）。

[図10-6] 1ヶ月あたりの平均報酬額[特別な業務の有無]



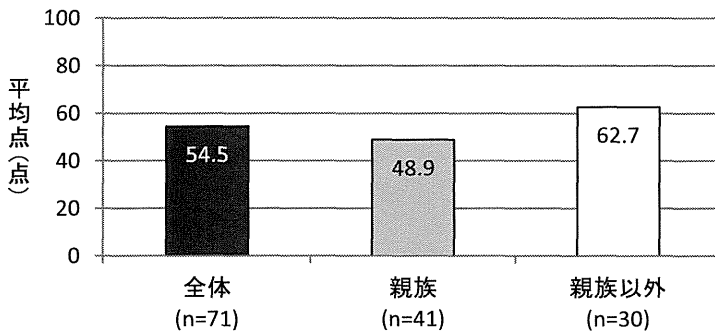
具体的には、特別な業務を行わなかったときの平均報酬額は全体の平均報酬額よりやや少ないが（平均報酬額の約 9 割）、他方、特別な業務を行ったときの平均報酬額は 5 万円を超えている（平均報酬額の約 1.7 倍）。この両者の間には 2 倍近い差が開いており、特別な業務を実施するか否かによって報酬額は大きく増減することが分かる。

11. 後見業務の実施に係る状況

11.1. 本人の財産の取扱や親族対応などの状況

11.1.1. 後見人等による本人意思の推察の程度

[図11-1] 本人意思の推察の程度〔業態別〕

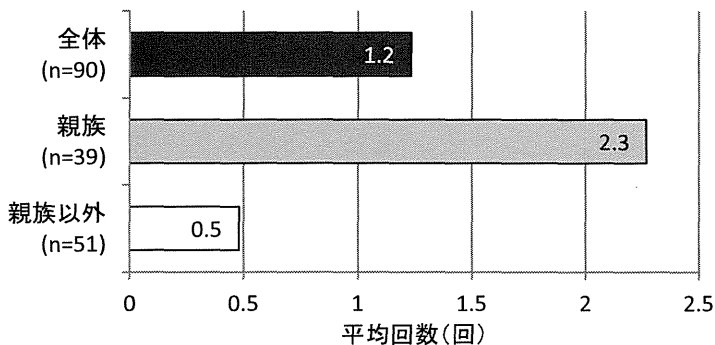


まず、後見業務を行う上で、本人（被後見人等）の意志をどのくらい正しく推察することができるかについての後見人等による自己評価（100点満点による評価）の結果を見る。図11-1を見ると、親族後見人による自己評価の平均が49点であるのに対し、第三者後見人による自己評価は63点とやや高くなっていることが分かる。親族として本人により身近

な立場から、本人の意志を汲みとりやすいと考えられる親族後見人よりも、専門職である第三者後見人のほうが、自己評価が高くなっている点が注目される。

11.1.2. 本人の親族への対応

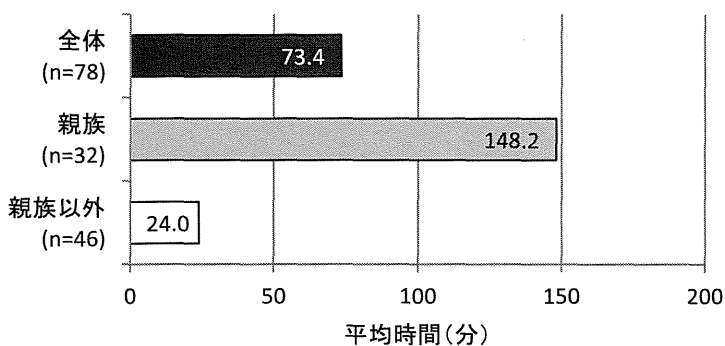
[図11-2] 本人の親族と会う1ヶ月あたりの回数〔業態別〕



次に、後見人が後見活動についての相談や協議等を行うために本人の親族と会う、1ヶ月あたりの回数、および1ヶ月あたりの時間を見してみる。すると、いずれにおいても親族後見と第三者後見とで顕著な差が見られた。

まず1ヶ月あたりの回数については、親族後見人は平均2回以上、本人の親族に会う機会があるのに対し、第三者後見人は1回に満たず、およそ2カ月に1回という頻度であった（図11-2）。さらに1ヶ月あたりの面会時間になると、両者の差はさらに大きくなり、親族後見人が2時間半近くの時間を充てているのに対し、第三者後見人はわずか24分となっている（図11-3）。第三者後見においては、そもそも本人に親族等の身寄りがないケースが少なくないゆえ、こうした差が生じているといえるが、概して第三者

[図11-3] 本人の親族と接する1ヶ月あたりの時間〔業態別〕

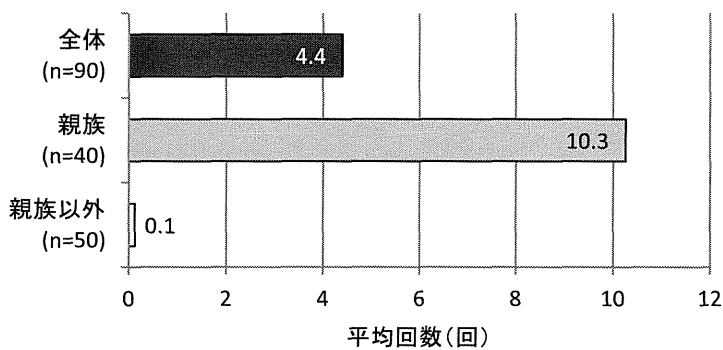


後見人は、あまり本人の親族と接することなく後見業務を行っていることが分かる。

続けて、後見業務を行う上で、本人の親族とトラブルが生じた回数がこれまでどのくらいあるかを見てみると、第三者後見人の場合にはほとんどトラブルが生じたことがないと考えているのに対し、親族後見人は約 10 回にも及んでいる（図 11-4）。そもそも親族後見においては、通常その選任時に、

他の親族からの同意を得ることが求められるため、少なくとも後見開始時には親族間の大きなトラブルは生じていないはずである。この点を考えると、この 10 回強という回数はやや際立っているようにも見える。財産管理や身上監護といった後見業務、あるいはそれに付随する業務にもなつて、親族間で新たなトラブルが顕在化するケースも少なくないことがうかがえる。

〔図11-4〕 本人の親族との間のトラブルの回数〔業態別〕



11.1.3. 財産管理における立替と借用の状況

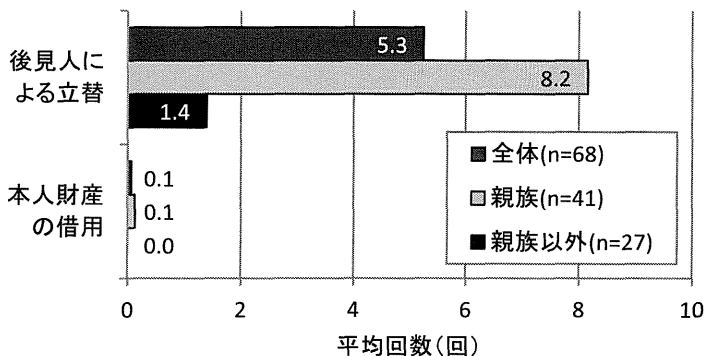
次に、財産管理における、後見人等による立替や借用についての状況を見てみる（図 11-5）。

まず、後見人等の財産による立替（本人の支出を後見人等が代わりに支払う行為）の回数を尋ねたところ、後見人全体の平均回数は 5 回

ほどであった。これを業態別に見てみると、親族後見人は平均 8 回ほど立替を行っていたのに対し、第三者後見人は平均 1.4 回と、その回数には大きな開きがあった。

一方、後見人等が本人の財産を借用した回数について尋ねたところ、親族後見人、第三者後見人いずれにおいても、そうしたケースはほとんど存在しなかった。

〔図11-5〕 財産管理における立替や借用〔業態別〕



続けて、さらに細かく、こうした立替や

借用についての後見人等の認識を見てみる。

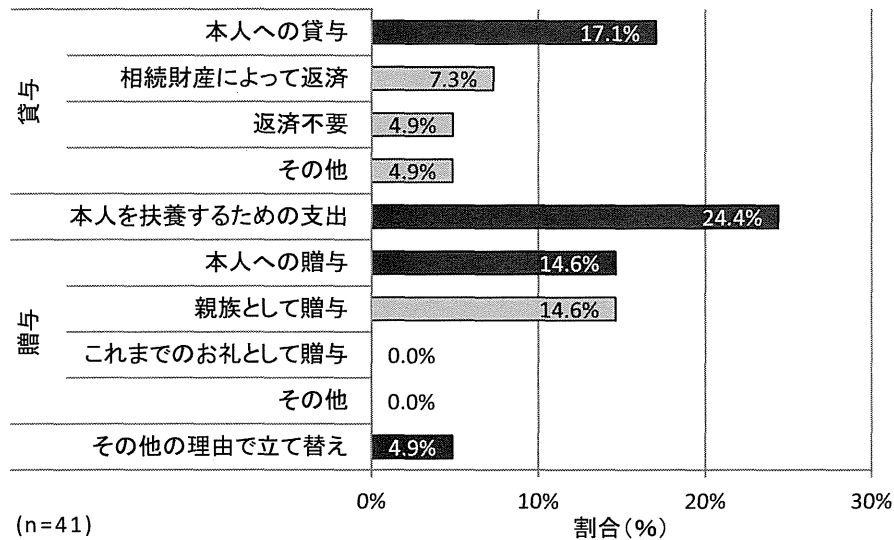
まず、親族後見人に対して、後見人等の財産による立替についての認識を尋ねたところ、以下のようなになった（図 11-6）。最も多いのは、「本人を扶養するための支出」であるという認識で、全体の約 4 分の 1 を占めた。次に、「本人への貸与」であるという認識が多く、全体の 17% であった。その内訳としては、「相続財産によって返済」を受けるという認識が、「返済不要」とする認識を上回った。また、「本人への贈与」（特に、親族としての贈与）であるという認識は、15% であった。

次に、第三者後見人に対して、同じく後見人等の財産による立替についての認識を尋ねたところ、「本人への貸与」であるという認識が最も多く、これも全体の 4 分の 1 近くを占めた（図 11-7）。ただし、その内訳を見てみると、「返済不要」であるという認識はなく、「いつか本人の財産から返済」される

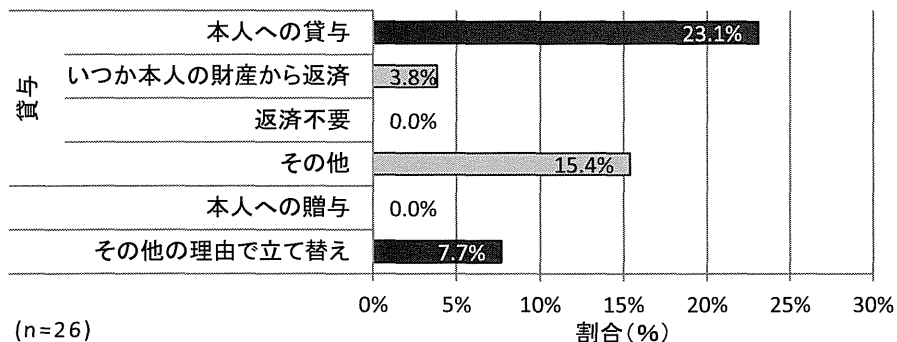
ものであるとする認識もわずかであった。また第三者後見人においては、立替が「本人への贈与」であると認識する例はなかった。

これらのことから、親族後見においては、後見人というよりもむしろ親族（あるいは扶養者）としての立場から、立替を行っているケースが少なくないと考えられる。これに対して第三者後見においては、そもそも後見人等の財産から本人のために立替をする機会そのものが少なく、また立替を行う場合においても、業務を遂行する上で何らかのやむを得ない事情により、とりあえず貸与するという形をとっているものと推察される。

〔図11-6〕 後見人による立替についての認識〔親族後見〕



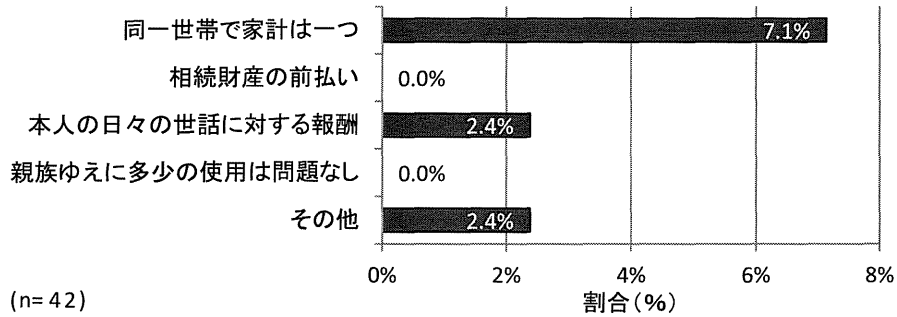
〔図11-7〕 後見人による立替についての認識〔親族以外〕



また、後見人等による本人財産の借用についての認識を親族後見人に尋ねたところ、以下のような回答が得られた（図 11-8）。最も多い認識としては、「同一世帯で家計は一つ」であるから、というもので、後見人全体の7%を占めた。その他の認識を持つ人はわずかであり、「本人の日々の世話に対する報酬」という認識は全体の2%程度となっている。また、「相続財産の前払い」や「親族ゆえに多少の使用は問題なし」とする認識を持つ例はみられなかった。

このように親族後見人は、本人と同一世帯の場合、同一家計内でのやりくりとして、本人財産を借用することは許されると認識しているケースも少なくないようである。

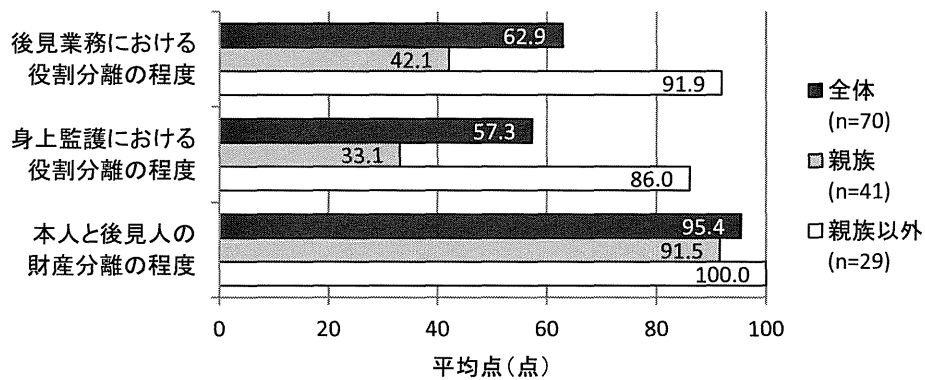
[図11-8] 本人財産の借用についての認識[親族]



11.1.4. 後見業務における役割分離

次に、後見人等は日々の後見業務において、どの程度自身の役割（後見人としての役割と、親族ないし知人としての役割）を分離させているかという点²について見てみる（図11-9）。

[図11-9] 後見業務における役割分離[業態別]



まず後見業務全般については、後見人による役割分離についての自己評価の平均点は63点であった。これを業務の種類別に見ると、身上監護における役割分離の程度は57点である一方、財産管理の分離の自己評価は100点に近く、ほぼ完全に後見人等の財産と本人の財産を分離させている（という認識である）ことが分かる。

さらに、こうした役割分離の程度を業態別に見てみると、業態間で大きな違いがみられる。まず、第三者後見の場合は、身上監護と財産管理のいずれの後見業務においても、ほぼ完全に後見人としての立場からこれを行っている。一方、親族後見の場合は、財産についてはほぼ完全にこれを分離させ、後見人としての立場で財産管理を行っているが、身上監護においては、役割分離の程度は33点にとどまっている。

このことから、特に親族後見人は、とりわけ身上監護において、後見人としての役割と親族としての役割をあまり分けることなく、これを混在させる形で後見業務を行っているものと推測される。

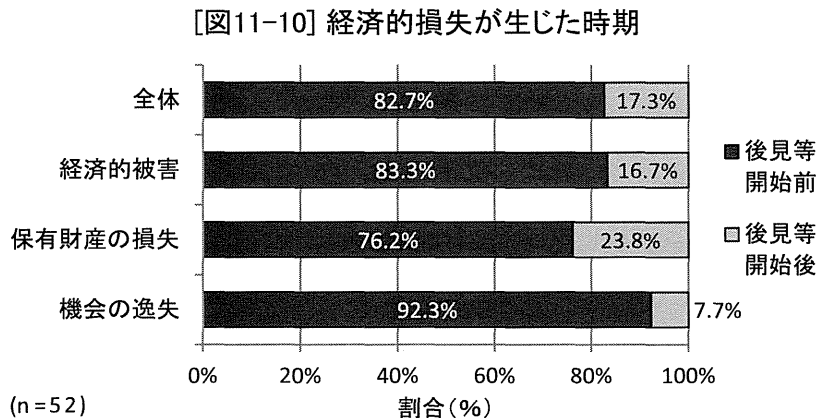
² 後見業務を、完全に後見人としての立場で行っている場合には100点、後見人等と親族（ないし知人）の立場を全く分けていない場合には0点として、後見人等に自己評価をもらった。

11.2. 本人の判断能力低下にともなう経済的損失の状況

次に、本人（被後見人等）の判断能力低下にともなう生じる経済的損失（経済的被害、保有財産の棄損、機会の逸失）の状況について見てみる。

11.2.1. 経済的損失の状況

はじめに、本人の経済的損失の全般的な状況について概観しておきたい。
まず、経済的損失が生じた時期について見てみる（図 11-10）。



「経済的被害」（他者から受けた経済的被害）、「保有財産の損失」（本人自身の行為による保有財産の棄損）、「機会の逸失³」（判断能力の低下にともなう機会の逸失）のいずれにおいても、およそ8～9割の事案が、後見の開始前に生じていた。特に、「機会の逸失」の9割以上が後見開始前に生じており、本人の判断能力の低下によって、後見制度利用前から就業等の機会（経済的利益を獲得しうる機会）が失われているケースが非常に多いことが分かる。逆に、後見等開始後に生じる損失は割合としては低いものの、それでも1割から2割程度は存在しており、後見人がついていたとしても本人の経済的損失のすべてを防ぐことができるわけではないことが分かる。

次に、これまでに経済的損失が生じた回数についてである。

図 11-11 をみると、「保有財産の損失」の発生回数が最も多く、平均で約9回の損失が生じていることが分かる。また、「経済的被害」については平均約2回、「機会の損失」については、1.5回ほど生じていた。

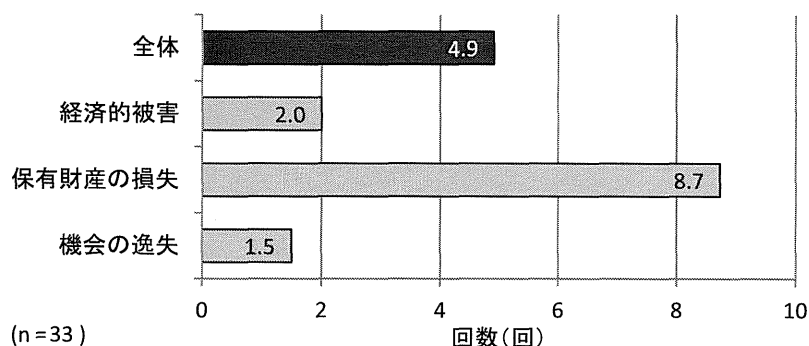
このように、本人が被る経済的損失の中心は、本人自身の行為による保有財産の毀損であることがわかる。

次に、これまでの経済的損失の総額について見てみる（図 11-12）。

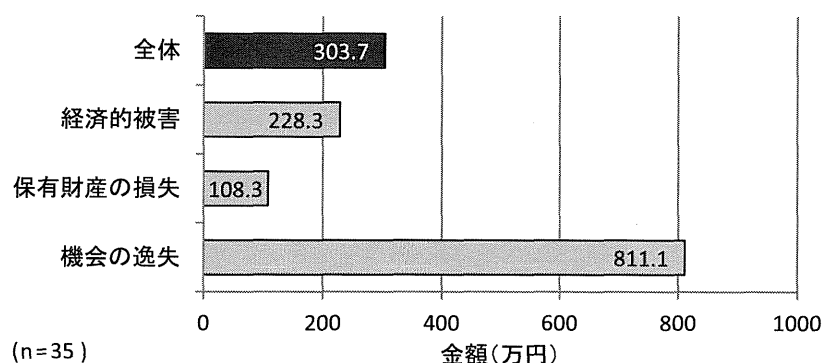
すると、「機会の逸失」による経済的損失の総額が飛びぬけて多く、平均で約810万円にのぼっ

³ここで「機会の逸失」とは、経済的利益を獲得しうる機会を、本人の判断能力が低下することによって逃してしまうことをいう。具体的には、本人や親族の就業の機会が損なわれた（離職や転職をせざるを得なかった）ケース等がこれにあたる。

[図11-11] これまでに経済的損失が生じた回数



[図11-12] これまでの経済的損失の総額



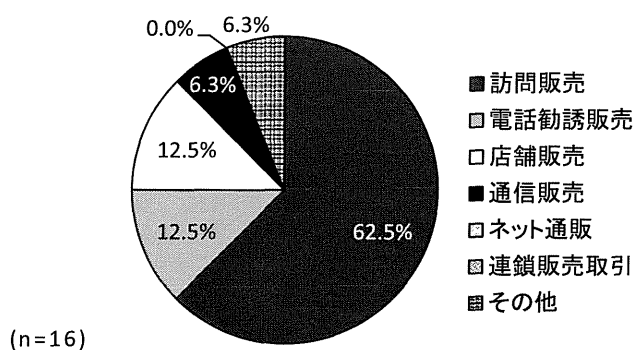
ている。これは、本人の判断能力が失われ、またそうした本人の介護を行うため、本人及び親族がこれまでの仕事を退職（あるいは転職等）すること等により、本人だけでなく周囲の人についても多くの損失を生じさせていることによる。

「経済的被害」については、その回数は上述のように約2回と少ないものの、損失の総額は2百万円以上になっており、一件あたりの被害金額は100万円程度に上る。一方で、「保有財産の損失」については、その回数は上述のように多めであるが、損失の総額は約百万円であり、1回ごとの損失は平均で10万円前後となっている。

11.2.2. 経済的被害を受けた取引の態様

次に、3種類の経済的損失（「経済的被害」、「保有財産の損失」、「機会の逸失」）のうち、ここでは「経済的被害」について、より詳細に見ていきたい

[図11-13] 経済的被害を受けた取引の形態



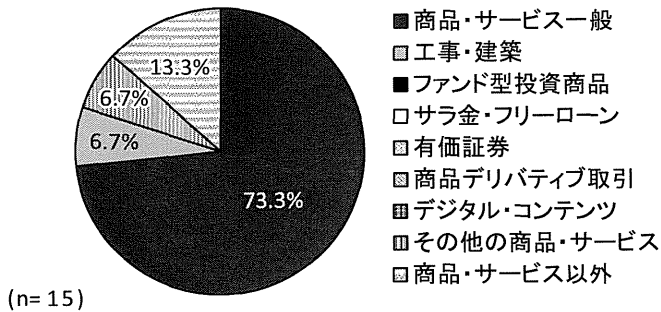
まずはじめに、経済的被害を受けた取引の形態についてである（図11-13）。

ここで、最も多い取引の形態は「訪問販売」による被害で、全体の約6割を占めている。その次に多いのが「電話勧誘販売」と「店頭販売」で、いずれも13%を占めている。なお、「通信販売」は6%で、また「ネット販売」による被害については、本調査においては存在しなかつ

た。

このことから、被後見人が被る経済的被害としては、いわゆる押し売りに近い形で、本人が受身で対応せざるを得ない「訪問販売」という形態が最も多くなっていることが分かる。

[図11-14] 経済的被害を受けた取引の内容

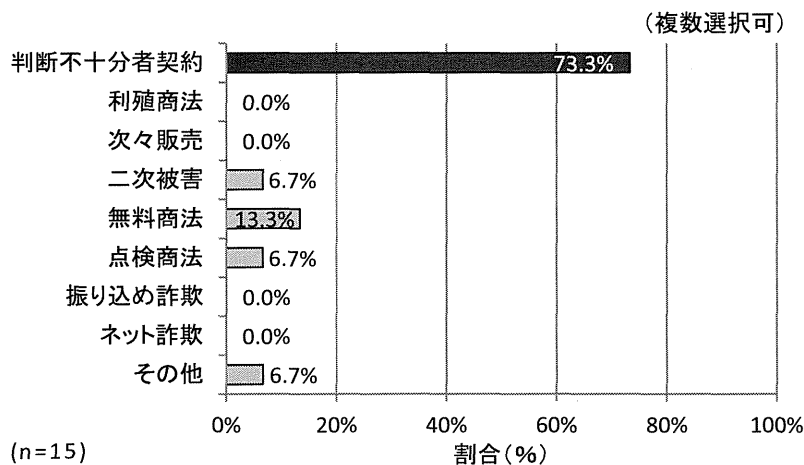


続いて、経済的被害を受けた取引の内容について見てみる (図 11-14)。

すると、「商品・サービス一般」が全体の被害の約 4 分の 3 を占めており、他に「工事・建築」(住宅のリフォーム等) が 7%、「商品・サービス以外」が 13%となっている。本人は、布団や浄水器やリフォーム等、さまざまなものを売りつけられて大きな被害を受けていることが分かる。

さらに、経済的被害を受けた際の取引の手法について見てみる (図 11-15)。

[図11-15] 経済的被害を受けた取引の手法



最も多い取引手法は、経済的被害全体の約 4 分の 3 を占める「判断不十分者契約」(本人の判断能力が不十分であることを利用した取引)となっている。その他には、「無料商法」(はじめは無料で商品やサービスを提供し、一定期間経過後に料金を徴収するもの)が 13%、「二次被害」(一度被害にあった人を、被害の救済等の名目で再び勧誘して二次的被害を与える事)が 7%、「点検商法」(住宅等の点検などと称して虚偽の報告をし、商品や修繕等のサービスを購入させるもの)が 7%となっている。

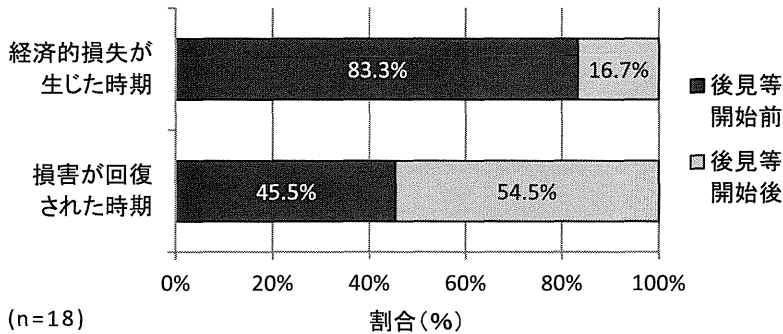
こうした契約等は、本来、契約者本人がそれらの契約の適正さや公正さ等に関して慎重に精査したうえで実際の契約が締結されるものであるが、判断能力が減退した本人の場合、それらのサービスにともなうリスクやコスト等に関する十分な検討ができないままに、契約を結ばされている様子が見られる。

11.2.3. 経済的損失の発生と回復

次に、経済的損失の発生と回復がなされた時期について見てみる（図 11-16）。

すると、経済的損失全体の 8 割以上が、後見開始前に発生しており、後見開始後も損失の 2 割弱が生じていた。また、損害が回復された時期については、その 4 割半が、後見開始前に回復されており、残りの 5 割半が、後見開始後の回復であった。

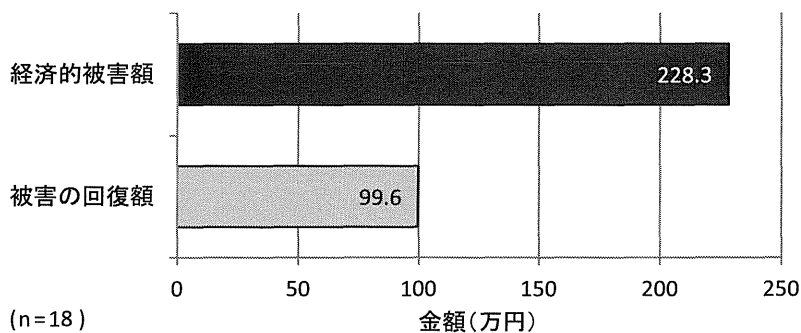
[図 11-16] 経済的損失の発生と回復がなされた時期



このことから、被害の多くは後見開始前に発生しており、すでに後見を開始するまでに損失が回復されているケースもみられるが、損失回復の多くは後見開始後になされている。これは、こうした経済的損失の回復が、後見制度の利用目的の一つになっているためと考えられる。

続けて、経済的被害の金額とその回復額について見てみる（図 11-17）。

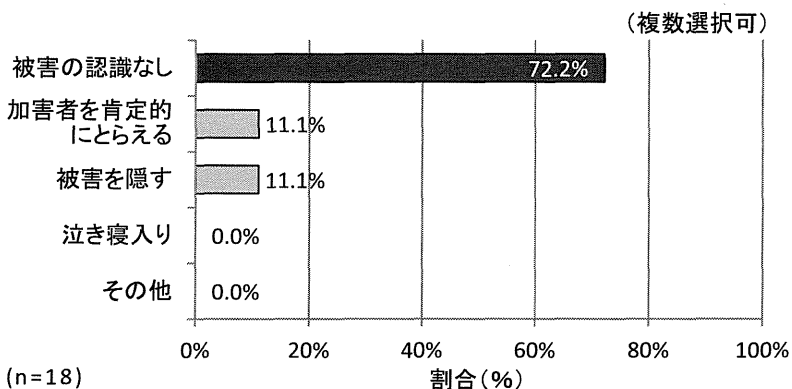
[図 11-17] 経済的被害額とその回復額



すると、その被害額は平均で約 230 万円と高額にのぼることが分かる。また、回復水準については、平均で被害額の約半分に相当する約 100 万円程度となっている。

続いて、本人による被害の受け止め方について見てみる（図 11-18）。

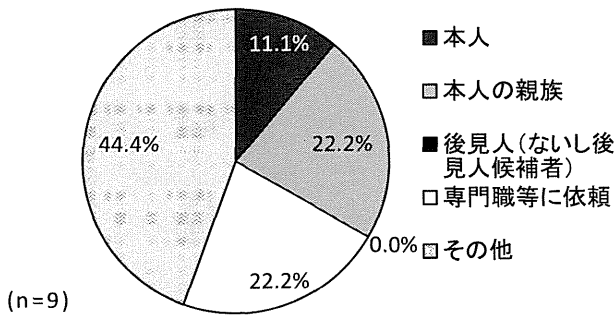
[図 11-18] 本人の被害の受け止め方



すると、被害全体の 7 割以上において、本人は自身の経済的被害を、「被害」として認識していないことが分かる。また、加害者を「何度も家に来てくれて、話し相手になってくれる優しい人」などと肯定的にとらえたり、また被害そのものを隠したりするケースも、それぞれ全体の 1 割ほどであった。

続いて、被害回復の主体について見てみる（図 11-19）。

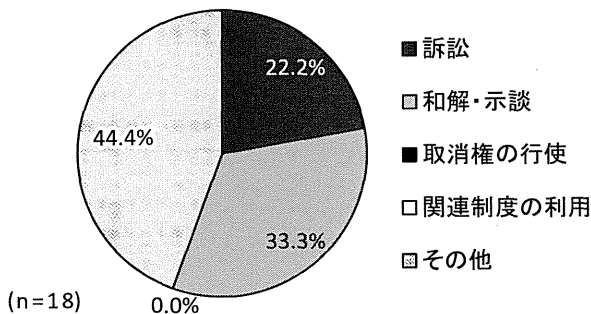
[図11-19] 被害回復の主体



すると、実際に被害の回復を行ったのは、「本人」が約 1 割、「本人の親族」が約 2 割となっている一方、「後見人等」は本調査ではゼロとなっている。これは多くの場合、後見人等が自らが被害の回復にあたるのではなく、法律専門職に被害回復を目的とした業務を依頼しているためと考えられ、実際に「専門職等に依頼」が全体の約 2 割を占めている。

さらに、「被害回復の手段」について見てみる（図 11-20）。

[図11-20] 被害回復の手段



被害の回復に用いられる手段としては、「和解・示談」が全体の約 3 分の 1 を占めている。これは、後見開始前に受けた被害については、裁判においてその証拠を明示することや本人に判断能力がなかったことを立証することが難しく、やむをえず和解や示談によって回復が図られているケースが多いためと考えられる。ただし、和解や示談という手段を取る場合、裁判所を通じた訴訟よりも、回復額は低くなる傾向にあり、先にみたように実際の

回復金額は、被害金額の半分程度の水準である。そして「訴訟」については、全体の約 2 割を占めるにとどまっている。

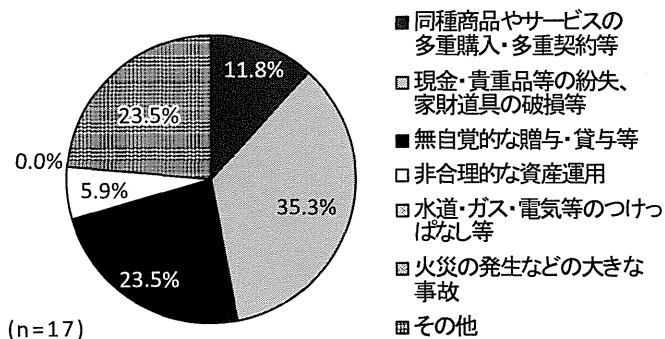
なお、本調査では、後見人等に付与されている取消権を行使した事例はみられなかった。

11.2.4. 保有財産損失の内容

次に、「保有財産の損失」（本人自身の行為による財産の棄損）の内容について見てみる（図 11-21）。

その内訳をみると、損失の内容として最も多いのは、「現金・貴重品等の紛失や家財道具の破損等」

[図11-21] 保有財産損失の内容



で、全体の約 3 分の 1 を占めている。次に多いのが「無自覚な贈与・貸与等」で、これが全体の 2 割強を占める。これらは、ともに物理的な金銭や財に関する管理能力が減退しているために起こる損失である。さらに、「同種商品やサービスの多重購入・多重契約等」が、同じく約 1 割を占める。ここには、たとえば勧誘されるままに複数の新聞の定期購読を契約するケースなどが含まれる。

11.2.5. 機会逸失の内容

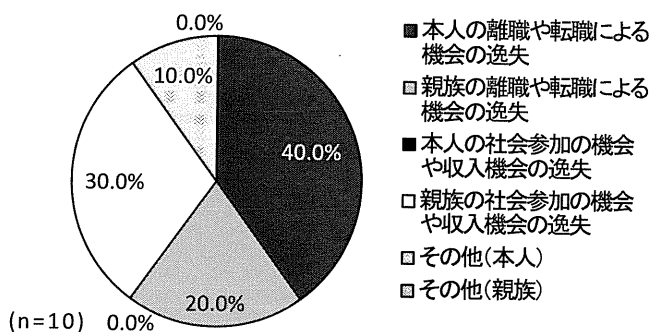
最後に、「機会の逸失」の内容について見てみる（図 11-22）。

ここでは、損失の種類を大きく分けて、本人の機会逸失と親族の機会逸失とに区別できる。まず本人については、離職や転職による機会の逸失が最も多く、全体の約 4 割を占めている。一方、親族については、本人の介護等のために社会参加の機会や収入機会を逸失することが多く、全体の約 3

割を占める。次いで、離職や転職を余儀なくされるケースが全体の約 2 割を占める。

機会の逸失については、全体としては、本人の機会逸失が 5 割、親族の機会逸失が 5 割となっており、両者が同程度に機会の逸失を経験していることが分かる。このことは、およそ本人が機会の逸失を経験するような場面においては、親族もともに何らかの機会を失っている可能性が高いことを示唆している。

[図11-22] 機会逸失の内容



12. 後見業務に対する後見人の認識

12.1. 後見業務遂行における後見人の役割意識

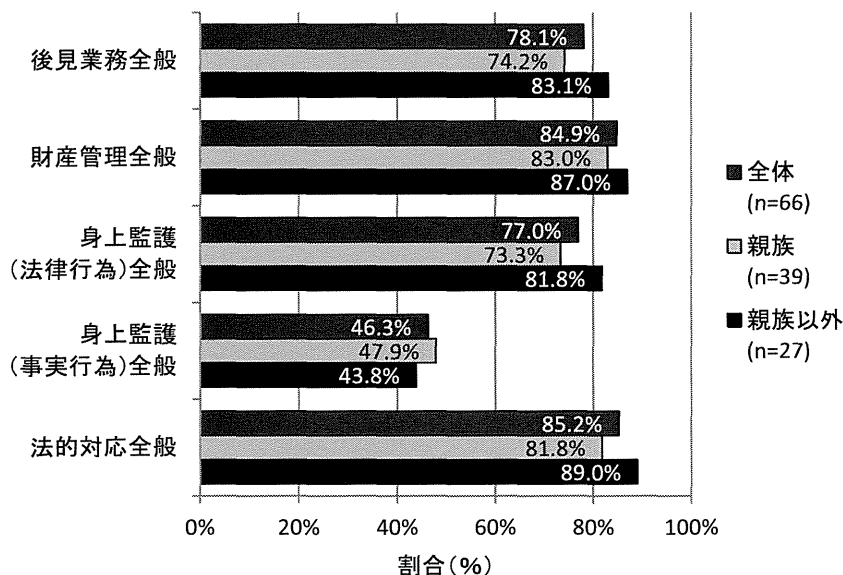
本節では、後見業務における後見人等の役割意識の態様について検討する。

本調査では、調査対象者（後見人等）に対して、「後見業務を、後見人としての立場で行っているのか、あるいは親族（ないし知人）としての立場で行っているのか。そしてそれはどのくらいの割合か」ということについて尋ねた。その際、完全に後見人として後見業務を行っている場合を100%、逆に完全に親族（ないし知人）として後見業務を行っている場合を0%として、各業務をどの程度、後見人としての立場で行っているか、その割合（%）を回答してもらった。本節は、その調査結果をまとめたものである。

12.1.1. 後見業務全般における役割意識

まずはじめに、各種後見業務における後見人等の役割意識の程度について検討する（図12-1）。

〔図12-1〕 後見業務における後見人としての役割意識〔業態別〕



まず、後見業務全般について見てみると、後見人としての役割意識（その業務を、どの程度、後見人としての立場で行っているか）について、全体の平均は78%にのぼっている。このことから、多くの後見人が、自身の本人に対する活動はあくまで後見人として行っていると考えていることが分かる。

この点につき、後見業務を、財産管理、身上監護（法律行為および事実行為）、法的対応といった業務ごとに分けて見てみると、大きな差異が存在することが分かる。

まず「財産管理全般」と、「法的対応全般」については、後見人としての役割意識は90%近くと高く、また「身上監護（法律行為）」についても77%と比較的高い割合となっている。その一方で、「身上監護（事実行為）」については、その後見人としての役割意識は46%にとどまっており、他の業務と比べて明らかに低い割合となっている。

これらの役割意識について、さらに業態別に見てみると、親族後見人と第三者後見人ではおおよそ似た傾向が示されている。ただし、ほとんどの業務において、第三者後見人は親族後見人よりも強く、後見人としての役割意識を持っている。

ここでは、以下のような指摘がされうる。

後見業務においては、特に身上監護の扱いの難しさが指摘されている。これは、身上監護のうち法律行為については後見業務とされているが、事実行為については原則として後見業務にあたらなとされているところ、例外として法律行為に付随する事実行為（本人の介護保険施設への入所契約にともなう協議・下見など）については、後見業務に含まれる場合もありうるためである。実際の業務遂行においては、身上監護における法律行為と事実行為を完全に切り離すことは難しい。見方を変えると、親族後見人においては、事実行為としての身上監護でありながら、後見人としての役割意識を50%近くもの高さで持ちながら、これを行っているといえることもできる。

12.1.2. 動産管理における役割意識

ここからは、上で見た各種後見業務をさらに細かく分類した上で、これらの業務における後見人としての役割意識の程度について検討する。

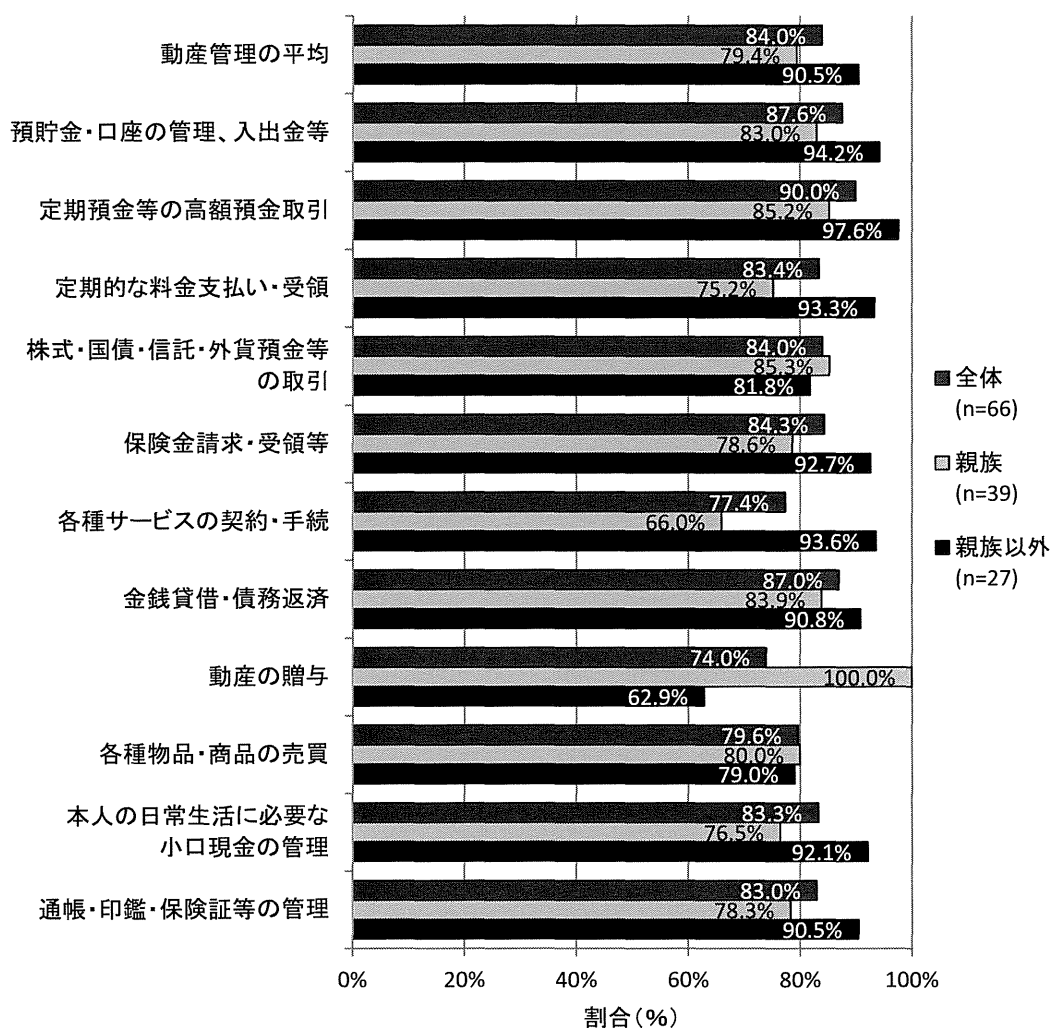
まず、動産管理における後見人としての役割意識についてである。

図12-2を見ると、「動産管理全般」の役割意識の平均は84%となっていた。この動産管理をより細かく分類した11の業務それぞれにおいても、役割意識はおおよそ70～90%の高い水準であった。後見人は、後見人としての役割意識を強く持ちながら、これら動産管理業務を行っていることが分かる。

さらにこれを業態別に見てみると、多くの業務において、親族後見人よりも第三者後見人の方が、後見人としての役割意識の程度は高く、10ポイントほど開きのある業務も多かった。特に、「各種サービスの契約・手続き」については、第三者後見人の役割意識が94%であるのに対し、親族後見人のそれは66%にとどまっていた。親族後見人においては、大きな額ではない日常的な各種サービスの契約・手続きについては、親族としての立場からこれを行うという意識もあることがうかがえる。

なお、「動産の贈与」については、他とは状況が逆転し、第三者後見人の役割意識は63%程度であるのに対し、親族後見人は完全に後見人としての立場でこれを行うとしている。

[図12-2] 動産管理における後見人としての役割意識〔業態別〕



12.1.3. 不動産管理における役割意識

次に、不動産管理における後見人としての役割意識について見てみる（図12-3）。

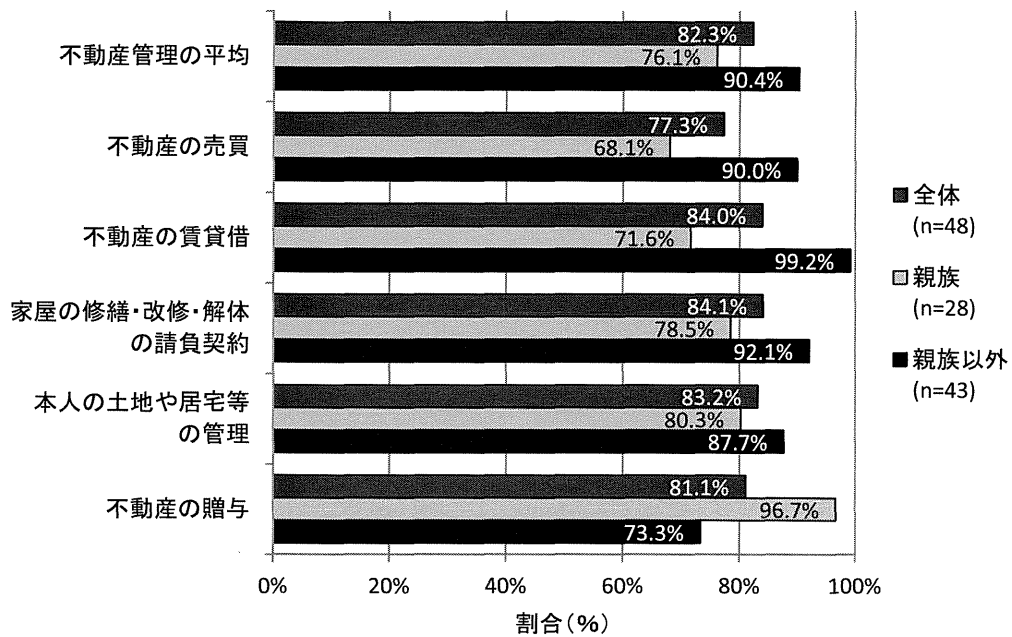
まず「不動産管理全般」の平均（後見人全体）であるが、その後見人としての役割意識は82%となっており、動産管理の平均と同程度となっている。

不動産管理は、一般に動産よりも扱う金額が大きく、また住居や宅地の処分等も含むなど、動産管理よりもより慎重かつ煩雑な手続きを要するため、後見人としての役割意識は動産管理の場合よりも高くなると予測されるところ、実際には動産のそれと同程度であった。

さらに不動産管理の内訳について業態別に見てみると、動産管理と同様に多くの業務において、第三者後見人の方が親族後見人よりも意識の程度は高くなっていた。なかでも特に、「不動産の売買」（親族後見人68%、第三者後見人90%）、「不動産の賃貸借」（親族後見人72%、第三者後見人99%）において、その差は大きかった。

一方、ここでも、「不動産の贈与」についてのみ、第三者後見人（73%）よりも親族後見人（97%弱）の方が、後見人としての役割意識をより強く持っていた。

[図12-3] 不動産管理における後見人としての役割意識〔業態別〕



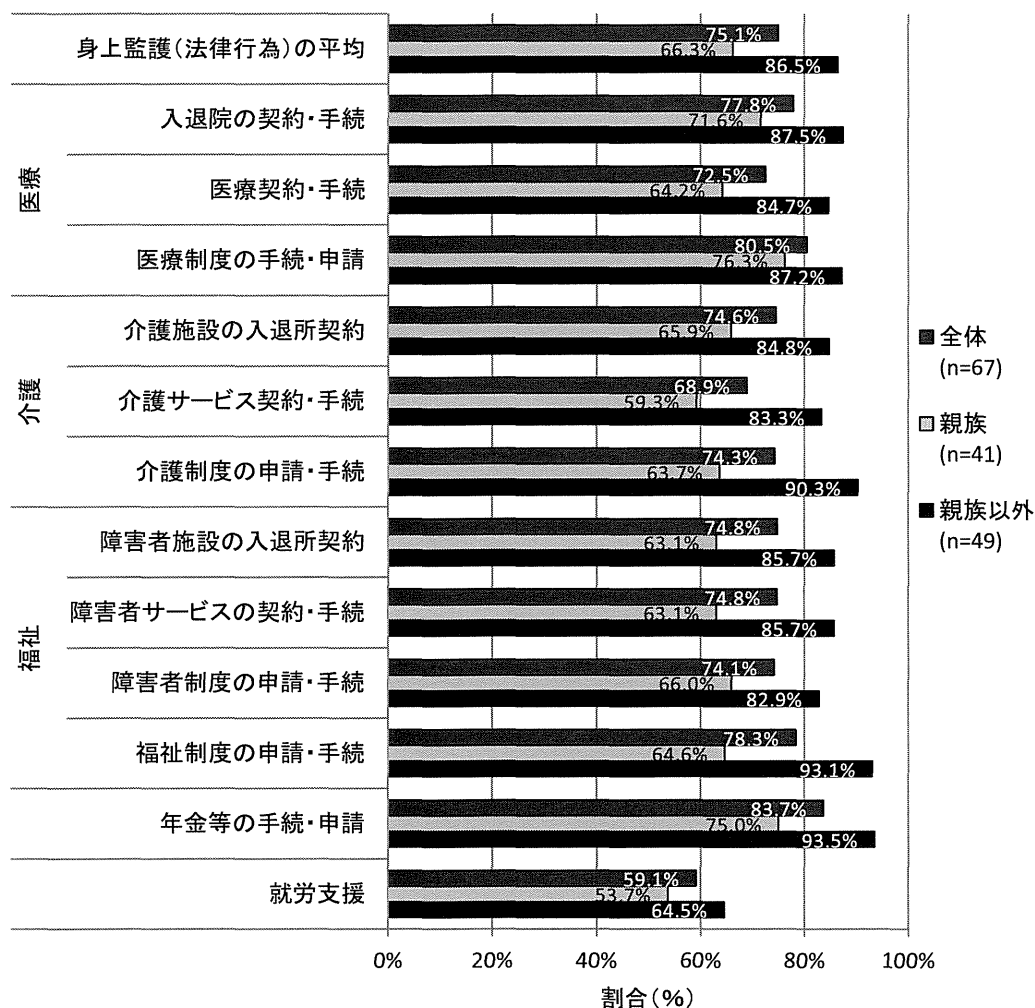
12.1.4. 身上監護（法律行為）における役割意識

次に、身上監護（法律行為）における後見人としての役割意識について見てみる（図12-4）。

身上介護の法律行為は大きく分けて医療、介護、福祉の3分野に分類できるが、「身上監護（法律行為）全般」の平均、そして各分野のそれぞれの業務の平均のいずれにおいても、第三者後見人が軒並み90%前後と高い水準で後見人としての役割意識を持っているのに対し、親族後見人は、概ねこれより20～30ポイントほど低い水準になっている。

また、上記の3分野には含まれない業務についてみると、「年金等の手続・申請」については、ほぼ上記と同様の傾向であった。他方、本人の「就労支援」においては、いずれの業態においても後見人としての役割意識はやや低く、親族後見人の場合は54%、第三者後見人の場合でも65%程度であった。

[図12-4] 身上監護(法律行為)における後見人としての役割意識[業態別]



12.1.5. 身上監護(事実行為)における役割意識

次に、身上監護(事実行為)における後見人としての役割意識について見てみる(図12-5)。

すでに述べたように、事実行為としての身上監護は、後見業務の中でも難しい位置付けにある。実際の後見人等の役割認識を見てみると、「身上監護(事実行為)全般」の平均は59%と、他の業務(財産管理等)と比べると低くなっている。だが、これは見方を変えれば、本来後見業務には事実行為は含まれないとする原則からすると、かなり高い水準であるともいえる。

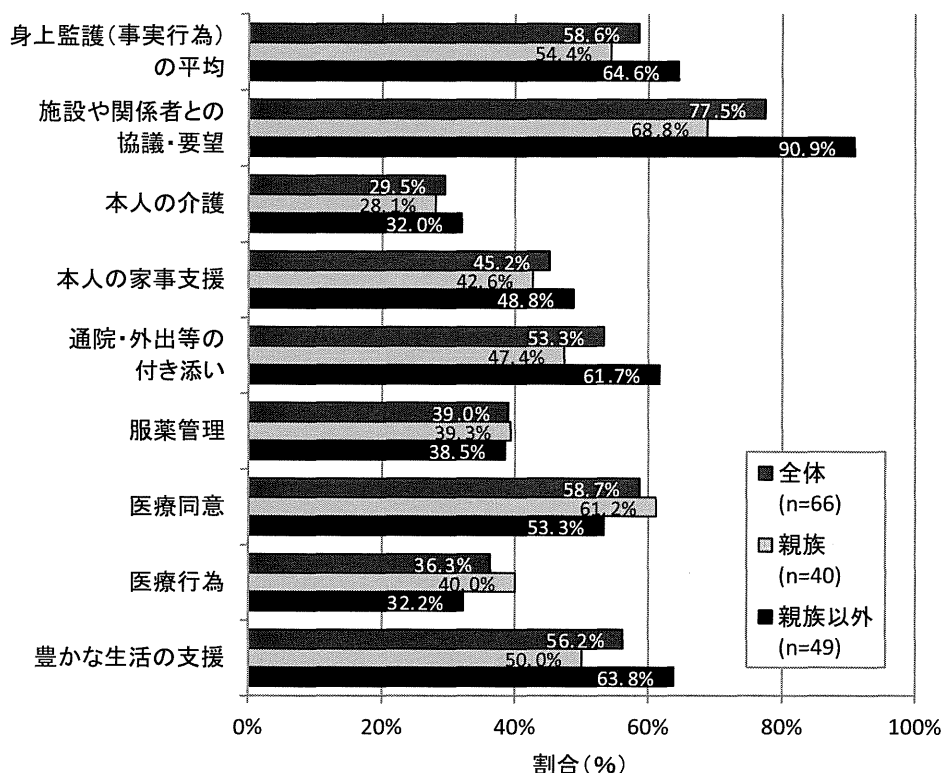
これをさらに業務の種類ごとに細かく見てみると、その業務によって大きな差が見られる。

まず、事実行為としての身上監護のなかでも、親族後見および第三者後見いずれにおいても比較的、役割意識の程度が高いのが、「施設や関係者との協議・要望」である。この業務においては、親族後見では69%、第三者後見では91%と、法律行為としての身上監護に比する高い役割意識が持たれている。これは、本人の施設等への入所契約という法律行為を行うためには、こうした協議や要望の伝達が不可欠であるという実務上の実態を反映していると考えられる。

また、次いで後見人意識の程度が高い「医療同意」(全体の平均で59%)や、「通院・外出等

の付き添い」(同、53%)についても同様の指摘ができる。なお、「医療同意⁴」および「医療行為」といった医療分野にあたる業務については、第三者後見人よりも親族後見人の方が、後見人としての役割意識が高くなっている点が注目される。

【図12-5】 身上監護(事実行為)における後見人としての役割意識[業態別]



12.1.6. 法的対応における役割意識

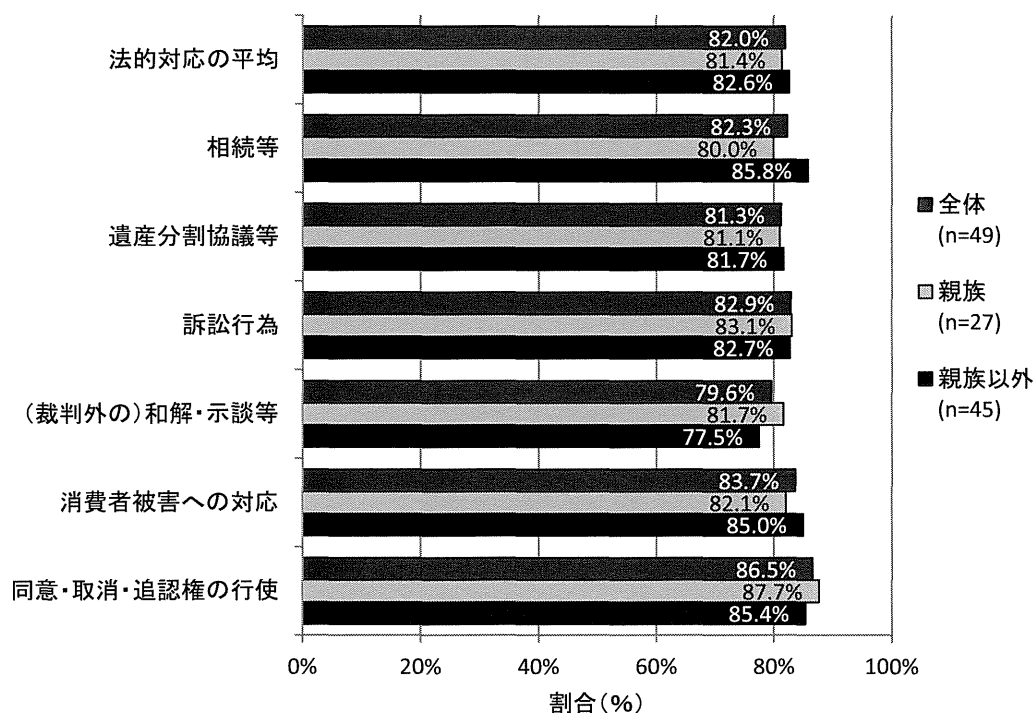
次に、法的対応における役割意識について見てみる。

図12-6を見ると、親族後見人および第三者後見人のいずれにおいても、各種業務における後見人としての役割意識はおよそ80%程度とかなり高くなっている。後見人が本人に代わって法的対応を行う際には、ときに複雑な法的手続をとるものであり、特に親族後見人にとっては多くの場合、あまりなじみのない業務にあたる。そのため、「後見人でなければ行うことのない手続き」(すなわち、後見人としての役割)という側面がより認識され易くなるものと思われる。

⁴ この点、特に医療同意のあり方については慎重な判断が求められる。というのも、たとえ親族後見人であっても、本人に対する医療行為の同意権を有しているわけではなく、あくまでその決定権は本人のみが有するものとされている。しかし医療の現場においては、本人への医療に対する同意を、医師が後見人に求めるケースが多いというのが実情である。とはいえ、本人に医療行為への同意能力がない場合には、もっぱら家族の同意をもとに医療行為は事実として行われており、裁判所も、親族が本人の意思を最もよく推察できる立場にあるという相当性等を理由としてこれを認めている。

ここで問題となるのは、親族以外の第三者による医療同意の是非についてである。医療同意権が本人の一身専属的なものとされ、第三者による医療同意の可否を判断するための法律や判例を欠いている現状においては、第三者後見人による医療同意は基本的には認められないという考え方が通説とされており、実際の医療現場ではその対応に苦慮するケースが目立っている。

[図12-6] 法的対応における後見人としての役割意識[業態別]



12.1.7. その他の後見業務における役割意識

次に、その他の後見業務における役割意識について見てみる（図12-7）。

ここでは、「経済的支援⁵」を除いて、いずれの業務においても後見人としての意識は70～90%と高くなっており、法的対応と同様に後見人としての役割が比較的意識されやすい業務であることが分かる。ただし、「本人の親族への対応」については、第三者後見人においては、93%の高さで、後見人としての役割意識を持つとされているのに対し、親族後見人においては64%とやや低い水準になっている。

[図12-7] その他の後見業務における後見人としての役割意識[業態別]

