

民事信託 成功事例 大公開

相続業務に 注力する事務所様向け



“**地方で**” 紹介なしの相続相談を中心に
民事信託を**12件480万円**受任した方法

司法書士法人
一休法務事務所コスモ岡山
牧 沙緒里 氏

総力特集

民事信託2大成功モデル

詳しくは
中面へ>



不動産登記を

拡大させたい事務所様向け

司法書士リーガル・パートナー
代表 堀内 貴敬 氏

“**取り組み開始6ヶ月**”で民事信託を**4件350万円**受任
民事信託を切り口に“**大手不動産会社**”を**3社**開拓した方法

民事信託マーケット攻略セミナー 2月18日 日 @大阪 | 2月24日 土 @東京

主催  明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
船井総研オフィシャルホームページ ▶ <http://www.funaisoken.co.jp/>

民事信託マーケット攻略セミナー お問い合わせ No.S026901
TEL 0120-974-000 (平日9:30 ~17:30) FAX 0120-974-111 (24時間 対応)
お申込みに関するお問合せ:宮崎 内容に関するお問合せ:山崎 駿

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **026901** 🔍

相続業務に注力する事務所向け 遺言・生前対策案件の受任数も拡大

“地方で”紹介なしの 相続相談を中心に民事信託を 12件480万円受任した方法



司法書士法人
一休法務事務所コスモ岡山
牧 沙織里 氏

相続受任件数は月10件以上！ しかし、遺言や成年後見で解決するには限界が・・・

債務整理案件の減少以降、相続業務に注力して取り組んでいったことで、事業者様からの紹介を除く一般のお客様からの直接的な問い合わせのみで月10件程度は安定的に受任できるようになりました。

一方で、ご相談を受ければ受けるほど既存の制度では解決できない「遺言の限界」、「成年後見の限界」を感じていました。そのため、民事信託に取り組み始めたのは、

売上のためではなく必要に迫られて始めたというのが本音です。

また、自分が保険会社の信託商品を契約した経験もあり、遺言や成年後見以外の選択肢として民事信託の魅力も感じていたため民事信託の勉強を始めました。



初めての民事信託の受任は遺言信託から

民事信託を初めて受任したお客様は、税理士事務所を退職された職員さんで、法律に明るい方でした。

当時、「民事信託」という言葉が全国的に認知度が低かった頃、ご本人が遺言を作成しようと公証人に相談したところ、民事信託を勧められ、民事信託を一緒に考えてくれる先生を探して当事務所にお越しになりました。結果的に、その方は遺言信託を契約することとなったのですが、1件目にも関わらず比較的スムーズに契約を進めることができました。当事務所の特徴として、民事信託で受任をしているお客様はほとんどは何かの方法で民事信託を調べて、「民事信託の相談をしたい」と当事務所にご相談にいらっしゃいます。

遺言・生前対策案件の受任数も拡大

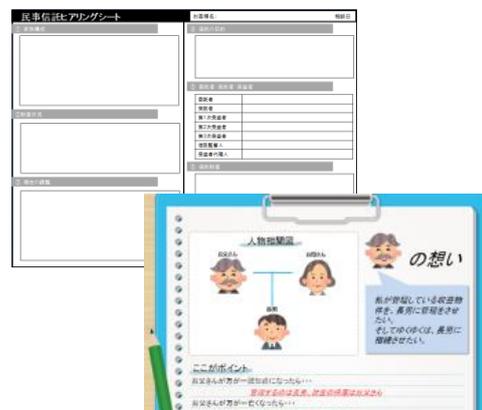
“地方で”紹介なしの相続相談を中心に民事信託を12件480万円受任した方法

そのため、我々は無理に民事信託を提案することではなく、逆に、「民事信託をしたい」というお客様に対して、「お客様の場合は、後見（または遺言）の方が向いてますね」と民事信託そのお客様にとって**本当に必要かどうかを見極め、民事信託とそれ以外の制度を組み合わせて提案**をしています。

相続税対象者は実は少ない！ 岡山でも民事信託の受注ができる理由

また民事信託といえば、**相続税の課税対象者で収益不動産をいくつも持っているオーナーや事業主か、大都市圏に在住のお客様からの相談が中心**なのでは？という印象を持たれるかもしれませんが、**当事務所で直接問い合わせいただき受任に至っているお客様は田舎に住んでおり、相続税のかからない方が中心**です。そうかと思えば、飛び込みで資産額5億円以上のお客様という場合もあります。一方で相続税対策が必要な方を**ハウスメーカーや生命保険営業マン**からご紹介いただく場合もありますが、その場合は**すでに営業マンによって相続税の計算等を終えている方が多い**ため提案までがスムーズです。さらに最近では、広告やホームページからの問い合わせで、「**施設入所を検討中の親が認知症になってしまった後には、自分が代わりに自宅の不動産の管理をしたい**」というようなお客さまに対しては「**認知症対策**」を、「**障がいを持つ家族のために財産を引き継ぎたい**」お客様に対しては「**福祉型信託**」のような提案を行うなど、実際の活用範囲は富裕層だけではなく、一般層へのニーズを実感しています。

当事務所の**民事信託報酬**は、**財産額によって変動せず一律40万円**としております。多くの場合は**夫婦で遺言を書き合う**など、**追加の提案**が必要となるため、全体としては**55万円程度**、さらに相続登記が終わっていなかった・・・などがあると1件あたりの報酬額は上がりますので、**その他業務に比べると報酬の高い業務**になります。



民事信託提案のコツは、お客様に合わせたゴールを明確に示し、他の制度と比較しながら説明することだった

民事信託の相談を数件受けていく中で、ニーズごとに提案を分類して、一つのサービスとして見せることで受任ができるようになりました。**飛込のお客様にはヒアリング内容の整理と提案書が必須**と言えます。

遺言・生前対策案件の受任数も拡大

“地方で”紹介なしの相続相談を中心に民事信託を12件480万円受任した方法

例えば、不動産オーナーからの相談であれば、オーナー向け不動産管理信託というサービスを作り、この「**サービスを提供する対象**」・「**サービス内容**」・「**取り組みの効果**」・「**価格**」を明確にすることで、お客様にとってはわかりやすいものとなり、受任ができるようになりました。「**不動産管理信託であれば、万が一のことがあっても収益不動産の管理はお子さんに任せられますので安心です**」と説明してあげるのです。

集客がカギ！

地方岡山で民事信託の問い合わせを獲得した方法

これまで一般のお客様に馴染みがなかった民事信託ですが、最近ではTVの放映やセミナーの開催により、**民事信託を検討するお客様が増えてきている**と感じます。そのため当事務所では、**新聞広告**などで宣伝をし、**100名以上**を集める**相続イベント**を企画し、**相続対策**について話をしたり、早期から「**民事信託**」と打ち出した広告で一般のお客様に民事信託を広める活動をしてきました。また、**ホームページ**にも**民事信託のページ**を作成することで、**ホームページからの問い合わせも毎月3～5件**程度あります。

このようにして民事信託の普及活動に積極的に取り組んできたおかげで**不動産会社**や**住宅メーカー**、**金融機関**、**保険会社**等との連携が進んでおります。特に、**不動産会社**や**保険会社の営業マン**の民事信託への関心は高く、参加者が**300名を超える大型の研修会**に、複数回講師として呼ばれるようになりました。今では不動産会社や金融機関、保険会社から公民館まで、月間3件程度セミナー講師をしております。



民事信託の魅力は遺言や成年後見では

解決できなかったお客様の希望を実現できるようになったこと

当事務所では**民事信託を積極的に受注したことはありません**。ご相談いただいた内容に対して、「**民事信託でなければ実現できないニーズ**」である3割程度しか受任してきませんでした。それでも地道に**生前の相続**でお困りの方に**情報発信**をしてきた結果、**地方の岡山**でもこれまでに**12件**受任できています。



司法書士リーガル・パートナー
代表 堀内 貴敬 氏

**不動産登記を拡大させたい事務所向け！
わずか6ヶ月で民事信託を4件350万円受任！**

民事信託を切り口に
**“大手不動産会社”を
3社開拓した方法**

不動産登記の売上は拡大している！ でも代表の営業力だけでは限界が…

資格を取得後、6年間の勤務司法書士を経て、今の事務所を開業いたしました。開業当時から営業に注力していた結果、開業4年で7,500万円と順調に売上を伸ばしていくことができました。

と、ここまでは順調だったのですが、開拓してきた不動産会社の多くは代表の私が営業で開拓してきたこともあり、今でも継続的なフォローが必要です。ですが、新規の営業などが忙しいとフォローに手が回らなくなり、案件依頼が減少してしまった不動産会社も少なくありません。これではせっかく新規の不動産会社を開拓していても、既存の不動産会社とのつながりが切れてしまい、これ以上不動産登記の売上を伸ばすのは難しいと感じました。

営業力以外に差別化できる武器が必要だった

また不動産会社への営業を行っていて強く感じるのが、不動産登記業務では他事務所と大きく差別化することが難しいということです。例えば土日対応や見積もりを早く出すだけでは他事務所と差がつきにくく、

既存の馴染みのある司法書士を使うというのが現実でした。

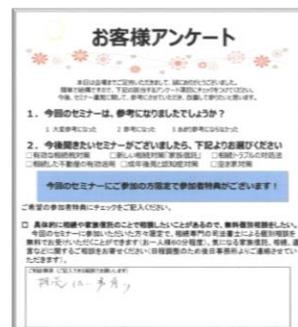
そのためサービス面だけで当事務所に切り替えてもらうということはなかなかできません。これらの課題を解決していくためには、私の営業力

以外の何かを切り口に営業する必要があると思いました。



取組み開始6ヶ月で民事信託を4件350万円受任 民事信託を切り口に“大手不動産会社”を3社開拓した方法

でも自社で勉強会を開催したい」、「私が担当するこのお客様には民事信託が使える」と、こちらが民事信託の活用を提案する前からとても積極的で、具体的な相談も発生しやすいことがわかりました。また自主開催セミナーを継続的に実施していく中で、営業マンから「実際に民事信託を活用した事例をもっと伝えてくれるとより相談しやすい」と言われました。そこで、セミナー内では「この事例と似たようなお客様はいませんか？」と、ワークの時間を取ったり、情報交換の場を設け、できるだけセミナーを聞いたその場で具体的なお客様とお悩みを共有して頂けるように工夫していくことで、セミナーに参加した約30名の営業マンのうち約10名が具体的に民事信託スキームが当てはまるお客様の名前を挙げていただけようになりました。



セミナー講師、営業同行を通して さらに不動産会社との関係構築を進める

個別の民事信託相談以外にも、「民事信託の話をしたいからお客様のご自宅まで一緒についてきて欲しい」などの営業同行の依頼や「一般のお客様に対して民事信託のセミナーを開催したいので講師をお願いできませんか？」など大手不動産会社主催のセミナー講師が次々に舞い込んできました。大手不動産会社の中には、自社で民事信託の商品を持つ会社も出てきたくらい、民事信託の将来性に期待をしている会社が多いようです。そのため、今後民事信託に注力するかを検討している会社も多いようで、社内で取り組むためのアドバイスや情報を複数の支店長から求められたり、業務連携を打診される機会も増えてきています。

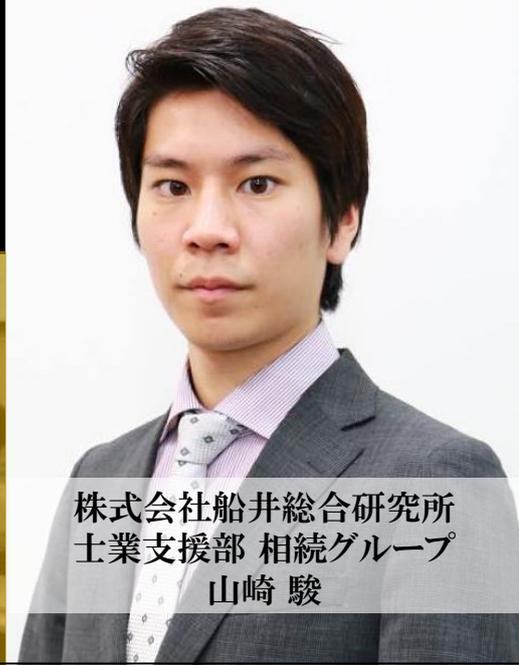


このような不動産会社との関わり方は、相続業務では起こりえなかったことですが、取り組む司法書士事務所が少ない民事信託ならではの大きな反響を感じています。我々が不動産会社の建築受注やオーナー対応へ貢献できることで、司法書士の付加価値を高めることができ、結果若手の当事務所であっても信頼関係が構築できていると感じます。民事信託獲得に取り組み始めてわずか6ヶ月ですが、これまで4件350万円の受任をしており、さらに相談件数がここ2ヶ月で10件ほど来ております。不動産会社を通じた不動産オーナーの問題解決に、さらに貢献していきたいと思っています。

不動産登記獲得のため法人開拓を目指す事務所

相続・財産管理分野に注力する事務所は

民事信託の 取り組みが必須に



株式会社船井総合研究所
士業支援部 相続グループ
山崎 駿

ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所 相続グループ 民事信託チームの山崎駿と申します。私からは司法書士法人一休法務事務所コスモ岡山 牧先生と司法書士リーガル・パートナー 堀内先生がそれぞれ実践しておられます民事信託の活用方法（**相続モデル**と**不動産登記モデル**）に関して、**モデルの概要・集客方法・取り組みのポイント**をお伝えさせていただきます。

相続相談から民事信託を受任する **相続モデル**とは

モデルの概要 **一般のお客様**から民事信託案件を受任する

取引先からの紹介ではなく、相続の相談に来られたお客様に民事信託を提案します。



集客方法 **信託ホームページ・相談会・セミナー**等

信託のホームページや一般のお客様向けの相談会・セミナーを開催し集客します。



取り組みのポイント 民事信託の**提案パターン**を絞り込む

一般客向けセミナーテキスト

今大注目の“家族信託”で円満な 図解！家族信託の基本的な仕組み



民事信託を知らないお客様が、理解し、相談へつなげるために、「実家売却のケース」や「介護施設入所のケース」などパターンを絞り込みニーズ喚起をします。

営業マンへ民事信託を提案する **不動産登記モデル**とは

モデルの概要 **営業マン**から民事信託の**お客様を紹介**してもらう

不動産の営業マンが持つお客様を紹介してもらい、そのお客様に対して民事信託を提案します。



集客方法 **営業マン向け勉強会**や**自主開催セミナー**開催

営業マン向け勉強会



実際の事例を伝え、営業マンの理解が深まるような勉強会・セミナーを開催します。より具体的な内容であればあるほど案件が発生しやすくなります。

取り組みのポイント 民事信託を提案できる**営業マンを教育**する

セミナーや勉強会に参加した営業マンが実際にお客様に民事信託を提案できるように育ててあげ、また営業同行やツール提供などもしっかりとサポートします。

相続モデルも**不動産登記モデル**も単にセミナーや勉強会を行うだけでは**成果は出ません**。上記のように、ポイントを抑え**正しい民事信託の活用方法を習得**することが民事信託案件獲得のためには必須です。

今、民事信託に取り組むメリット

実際に**民事信託案件の獲得**で**相続の受任件数を拡大**させている事務所様、民事信託を活用して**不動産会社開拓が出来ている**事務所様に共通する3つの変化を具体的にお伝えいたします。

1 取りこぼしていた生前相談の受任で相続部門の売上アップ

民事信託は単なる死後手続き業務とは違い、**平均50万円と高い**

報酬であるため、相続案件の平均報酬額が飛躍的に上がります。

これまで**任意後見や遺言では解決できなかった問題を解決す**

ることができるようになることはもちろん、不動産オーナーや事業主等、

今まで相談の来なかった富裕層までお客様の幅が広がります。これらのお客様へ提案することができるようになると、**同様のターゲットを持つ保険会社や税理士事務所などからの紹介案件も受任できるようになります。**

内容	進捗	内容	進捗
① 相続	初期	⑧ 公証申請・金融機関・ハウスメーカーと打ち合わせ	
② 解決したい問題やゴールの確認		⑨ 信託契約書締結	4 回目
③ 提案書作成	2 回目	⑩ 信託不動産の登記	
④ 業務委託契約書締結		⑪ 金融機関にて信託口座作成	5 回目
⑤ 家族信託契約書 (案) の作成及び打ち合わせ	3 回目		
		⑫ 初期設定完了	

2 不動産会社に対して優位な立場に立てる

不動産会社、特に**大手ほど関心が高まっているのが、不動産オーナーへの民事信託提案**です。

一方、営業マンは民事信託の知識や勉強する機会、オーナーへの提案方法がわからず、また資料もないため、提案したくともできておりません。そこで**先生方がセミナーや勉強会を通して、営業マンに民事信託を理解してもらい、不動産オーナーへの提案の機会を創出してあげることで、「不動産登記の先生」から「不動産オーナーへの営業を相談できる先生」へと、川上へ立場を変化させることができる**のです。

3 民事信託で地域一番の事務所になれる

民事信託に、**積極的に取り組んでいる事務所はまだまだ多くないというのが現状**で、いち早く取り組むことで**他事務所と大きく差別化**をすることができます。

このことが意味するのは、**事務所周辺的全ハウスメーカーから勉強会講師や案件の相談を受ける、銀行から本部向けのセミナー開催を依頼される、新聞やテレビで取材を受ける、ホームページの問い合わせが殺到する**等、不動産登記で地域一番事務所になるだけではありえない変化が、事務所規模に関わらず起きるのが、プレイヤーが少ない民事信託ならではの**特徴**です。

豪華
2大ゲスト

あなたはどっち？ **民事信託案件獲得**のための
＜相続モデル＞VS＜不動産登記モデル＞

＜相続モデル＞司法書士法人一休法務事務所コスモ岡山 牧 沙織里 氏



“**地方で**”から紹介なしの相続相談を中心に

民事信託を**12件480万円**受任した方法

不動産登記、相続、債務整理、商業分野とすべての分野に対応している地元岡山に密着した司法書士法人に在籍。特に相続分野に明るく、民事信託専門士として民事信託を活用した生前対策提案を得意としている。

＜不動産登記モデル＞司法書士リーガル・パートナー 代表 堀内 貴敬 氏

わずか**6ヶ月**で民事信託を**4件350万円**受任 **民事信託を切り口**に

“**大手不動産会社**”を**3社**開拓した方法

2007年に司法書士の資格を取得後、東京都内の司法書士事務所にて約6年勤務したのち、2013年に事務所を開設。不動産オーナーに向け、民事信託を用いた生前対策の提案に力を入れており民事信託のセミナー開催実績も多数。開業4年で売上7,500万円、所員7名で急成長を続けている。



株式会社 船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 山崎 駿

民事信託を切り口とした**相続案件拡大・**
法人営業に成功した事例大公開

司法書士事務所のコンサルティング業務に従事。民事信託を活用したチャネル開拓を初めとした業績アップサポートを強みとしている。また売買仲介やHMなどの不動産会社情報にも明るく、現場の情報を生かしたコンサルティングを行っている。



大阪
会場

2月18日(日)

◎船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋より徒歩2分)

東京
会場

2月24日(土)

◎船井総合研究所 東京本社(東京駅より徒歩1分)

開催時間はいずれも
13:00～17:00

受付 12:30～

まずは、ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートを読み進めるに従い、「**民事信託案件の獲得ノウハウ**」についてもっと詳しく聞いてみたいと思われた先生方を対象に**特別なセミナー**を用意しました。

さらに、今お読み頂いているレポートに登場していただいた、司法書士法人一休法務事務所コスモ岡山 牧先生と司法書士リーガル・パートナー 堀内先生にご登壇頂き、実際に実践した**お客様への提案方法、面談時の注意点、自主開催セミナー運営方法、不動産会社へのアプローチ方法**など**民事信託業務に取り組み成功するためのノウハウ**を全てご講演頂きます。

私たちからは**全国の司法書士事務所様で実践済みの民事信託案件を獲得するためのノウハウ**を余すところなくお伝えする予定です。さて、セミナー当日に参加者様にお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと、...

セミナー当日にお伝えする内容

相続モデル	集客	民事信託の問い合わせが殺到する ホームページ作成のポイント
		セミナー参加者から 相談案件が出てくるセミナーテキスト の作成方法
		案件発生率 50%超え! ?個別案件を獲得するための セミナー運営方法
	商品	個別案件 を確実に受任するための個別案件 管理方法
		平均単価80万円、顧客別 民事信託パッケージ のサービス内容
		明瞭でわかりやすい民事信託受任の際の 料金設定方法
提案	遺言と成年後見との比較表で理解させる、受任のための 比較表	
	相続相談者から民事信託を受任するための 顧客ニーズ別提案方法	
	民事信託の受任率を高める 提案・説明資料 作成のポイント	
不動産登記モデル	集客	不動産会社 の営業マンが集まる 自主開催セミナーの集客方法 とは!?
		情報交換会 がカギ!?自主開催 セミナーを盛り上げるための ポイントとは
		営業マンから案件を増加させる不動産オーナー向け チラシの作成方法
		業者別の対応可能、事例豊富な 勉強会テキストの作成方法
	商品	案件を発生させるための営業マンへの個別案件 ヒアリング方法
		具体的案件をわかりやすく伝えるための ニュースレター作成方法
	営業	民事信託の案件紹介を促すための 対営業マン提案方法
		勉強会開催後に案件を発生させるための個別案件の フォロー方法
		金融機関、税理士との 連携を高める提案資料 の作成方法
		紹介案件を増やす、 税理士・金融機関との提携方法

いかがでしょうか。

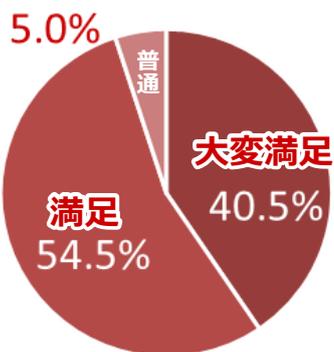
このセミナーは、我々コンサルタントが小難しい概念論をお話するセミナーではありません。

セミナー翌日から先生が地元ですぐに営業を実践できるように、これまで弊社が取り組んできた**民事信託案件獲得モデルの集大成**をお伝えします。

過去に本シリーズのセミナーに参加された方の声

過去に開催して「民事信託マーケット攻略セミナー」にご参加頂いた先生方から頂いたセミナーのご感想を一部ご紹介します。「実践的な内容で大変勉強になった」「大変刺激になりました」などのご感想をたくさん頂きました。

本セミナーの満足度



95%



多くの参加者様から満足の声をいただきました。

累計参加者数
200名超!

過去の民事信託セミナーの様子



ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。
当事務所自体売上が伸びず悩んでいたが、発展している事務所の話やコンサルタントの話を聞いてまだまだやらなくてはならない事ばかりだと気付きました。とても啓発されました。

当事務所自体売上が伸びず悩んでいたが、発展している事務所の話やコンサルタントの話を聞いてまだまだやらなくてはならない事ばかりだと気付きました。とても啓発されました。

将来の相続対策の相談があった場合、遺言や任意後見により対応してきたが、信託という新たな選択肢を検討するきっかけとなった。

将来の相続対策の相談があった場合、遺言や任意後見により対応してきたが、信託という新たな選択肢を検討するきっかけとなった。

商品ツールの作成が分かりやすく具体的で直感で理解可能なものが必要。大変良い刺激になりました。今後とも宜しくお願い致します。

商品ツールの作成が分かりやすく具体的で直感で理解可能なものが必要。大変良い刺激になりました。今後とも宜しくお願い致します。

業務の中で信託で解決できそうなものが増えて来た。

業務の中で信託で解決できそうなものが増えて来た。

初めての参加だったので、他事務所の活動が聞けたことが、大きな収穫となりました。登記営業の手法や司法書士業務に囚われない業務展開に刺激を受けました。

初めての参加だったので、他事務所の活動が聞けたことが、大きな収穫となりました。登記営業の手法や司法書士業務に囚われない業務展開に刺激を受けました。

まず、全国の意識の高い事務所の方々と関わり刺激になりました。内容も大変参考になりました。ありがとうございました。

まず、全国の意識の高い事務所の方々と関わり刺激になりました。内容も大変参考になりました。ありがとうございました。

他事務所のビジネスモデルが大変参考になりました。そのビジネスモデルを選択するに至った分析等の方法をもっと聞きたいです。

他事務所のビジネスモデルが大変参考になりました。そのビジネスモデルを選択するに至った分析等の方法をもっと聞きたいです。

実際に紹介元を得られそうな機会がある今、受任に結びつくような体制作りをしていきたいと思いました。

実際に紹介元を得られそうな機会がある今、受任に結びつくような体制作りをしていきたいと思いました。

実践的な内容で大変勉強になりました。ありがとうございました。

実践的な内容で大変勉強になりました。ありがとうございました。

自社ですぐに実践できそうな内容で、大変参考になった。

自社ですぐに実践できそうな内容で、大変参考になった。

“商品案内“から法人への“提案資料”まで、 そのまま使えるツールをすべて公開いたします！

民事信託案件獲得までのツール

●セミナー 運営マニュアル



- セミナーテキスト
- 運営、フォローサポート
- 司会原稿、お客様アンケート

●活用カタログ



- ターゲット別営業マン向けカタログ作成
- カタログを活用した個別勉強会開催
- 提案方法・使用方法の指導

●専門ホームページ



- 原稿作成
- デザインページ作成
- リスティング・Facebook広告運用

●法人向け提案資料



- 各法人に対する提案書の作成
- 提案内容の立案
- 事務所紹介資料の作成

●解決事例集



- 事例原稿作成
- コンバージョン管理
- ダウンロード導線の設定

●メルマガ・Facebook



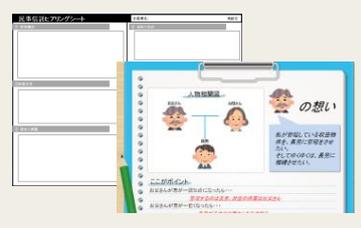
- 情報コンテンツ内容の計画
- メルマガコンテンツの作成
- Facebookアカウント開設サポート

●パンフレット



- パンフレット作成
- 提案・アプローチ方法指導
- 受任事例の追加

●面談ツール



- ヒアリングシート作成
- 面談ツール作成
- 顧客提案書作成フォロー

●ニュースレター



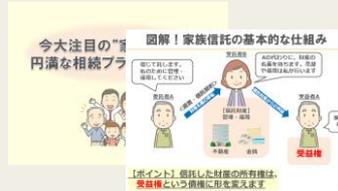
- ニュースレター原稿の作成
- 事例イラストの作成・追加
- 販促先の選定

●営業マン向けチラシ



- 不動産オーナー別チラシの作成
- 営業マンへの提案方法フォロー
- 営業マンヒアリングシート

●一般顧客向け セミナーテキスト



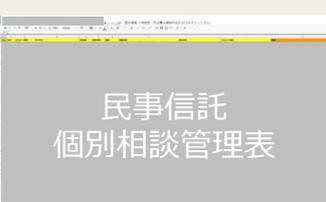
- テキスト作成・事例追加
- 相談チェックシートの作成
- セミナーアンケートの作成

●営業マン向け 勉強会テキスト



- パターン別信託勉強会テキストの作成
- 個別相談記載用シートの作成
- セミナーアンケートの作成

●案件管理票



- 個別案件の進捗管理
- ターゲットの精度選定
- 個別案件別の提案フォロー

●一般顧客向け 提案資料



- 提案書作成サポート
- お客様との面談進捗確認
- 提案内容のアドバイス

●自主開催セミナーチラシ



- セミナーチラシデザイン作成
- 会場選定フォロー
- セミナー集客管理

●自主開催セミナー 案内・フォローメール



- セミナー参加者へのフォローメール作成
- セミナー集客メールの立案
- 申し込みフォームの作成・配信サポート

明日から使える民事信託案件獲得のための
ツールが50種類以上！

民事信託案件の獲得方法・活用ノウハウが全てわかる！ 特別セミナーのご案内

さて、民事信託業務に取り組み成果を出す事務所様とそうでない事務所様は一体何が異なるのでしょうか。

私は民事信託業務に注力する司法書士事務所様向けに日々コンサルティングをさせていただいておりますが、

その経験から言えることは、**正しい民事信託の獲得方法・活用方法を知っているか否か**、

この一点に尽きます。

それは相続モデルであれば**提案のパターンを絞り込む**、不動産登記モデルであれば**セミナーを通して営**

業マンを教育するだけです。**全国で成果を出している事務所様は、ただこの方法を正しく実行し**

ただけなのです。

また一方で民事信託を取り巻く環境は、ここ一年で大きく変化をいたしました。

NHKの報道番組「クローズアップ現代」、朝の情報番組「あさイチ」の放映後、ホームページに民事信託を

打ち出していた事務所は**問い合わせが急増**しているのが現状です。

つまり、「**家族信託**」という言葉がこれまで以上に**一般のお客様に対して認知**されてきており、

「**いま**」が民事信託に取り組み**絶好の機会**だということです。

「民事信託業務に取り組んで相続分野の売上を上げる、大手不動産会社を開拓

する」という可能性が広がる。その価値は、事務所を経営する先生にならご理解いただけるはずです。

さて、このチャンスを手にするための投資ですが、わずか**30,000円**（税抜・一般企業様）です。

通常のコンサルティングでは1年間で300万円ほど頂いてお伝えしているノウハウです。この価格がいかに破格であ

るかはお分かり頂けると思います。

それでは、セミナー当日皆様にお会いできることを楽しみにしております。

豪華
2大ゲスト

あなたはどっち？ **民事信託案件獲得**のための
＜相続モデル＞VS＜不動産登記モデル＞

大阪
会場

2月18日(日)

@船井総合研究所 大阪本社(淀屋橋より徒歩2分)

東京
会場

2月24日(土)

@船井総合研究所 東京本社(東京駅より徒歩1分)

開催時間はいずれも
13:00～17:00
受付 12:30～

講座

内容

講師

第一講座
13:00～13:30

民事信託マーケット攻略の最新事例

- ◆ 民事信託マーケットの現状と不動産会社・金融機関の動向
- ◆ 民事信託業界のライフサイクルと今度の成長ポイント
- ◆ 民事信託案件獲得に成功する事務所の最新取り組み事例

(株)船井総合研究所 土業支援部
相続グループ チームリーダー

岩田 有未



第二講座
13:30～14:10

(相続モデル) 相続案件から信託案件を受任する方法

- ◆ 相続相談から民事信託を獲得するための提案方法
- ◆ 遺言 & 任意後見と民事信託の受任の見極め
- ◆ 民事信託の受任で多いパターン・受任事例

司法書士法人
一休法務事務所コスモ岡山

牧 沙織里氏



第三講座
14:20～15:00

(不動産登記モデル) 民事信託を活用した不動産会社開拓方法

- ◆ 不動産会社・賃貸管理会社から案件獲得をする方法とは？
- ◆ 営業マンから顧客紹介を受けるポイントは？
- ◆ 平均単価50万円以上でも断られない商品パッケージ

司法書士リーガル・パートナー
代表

堀内 貴敬氏



第四講座
15:10～16:20

民事信託の案件獲得で 売上を伸ばしている事務所の成功事例

- ◆ 民事信託案件を獲得するための商品パッケージ
- ◆ 紹介案件獲得のための提案方法・チャネル開拓方法
- ◆ 民事信託で地域一番の事務所を作るためのブランディング
- ◆ 民事信託相続モデル・不動産登記モデルのマーケティング戦略

(株)船井総合研究所 土業支援部
相続グループ 民事信託チーム

山崎 駿



第五講座
16:30～17:00

民事信託で地域一番を目指すために

- ◆ 今、所長が考えるべき事務所経営とこれから
- ◆ 競合事務所よりも早く確実に、地域一番の民事信託獲得に成功する方法

(株)船井総合研究所 土業支援部
相続グループ グループマネージャー

小高 健詩



※内容に変更がある場合もございます。予めご了承ください。

WEBからもお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<http://www.samurai271.com/shihousyoshi/category/949>



全国で

相続モデル・不動産登記モデル

に取り組み

民事信託を獲得する事務所の 実際の受任事例を大公開

九州エリア：人口150万人都市のA事務所

平均単価50万円の民事信託案件
を3年間で80件受任

- 全国の地銀、信金やハウスメーカー等との業務提携へ
- 事業承継・M&A業務の案件増加
- 民事信託の専門家として著名になる



関東エリア：300万人都市のB事務所

民事信託月間4件受任

士業・保険会社等の自社会員組織ができ、
案件獲得のネットワークができる

- 複数の大手ハウスメーカーとの関係性を新規構築
- 商品パッケージ化し、一般客の相続相談からも信託案件を受任



A事務所の受任事例

財産分割で子供たちが揉めないようにしたい

息子と娘を持つ母（80代）からの相談。亡くなった父から引き継いだ財産が収益不動産を中心に約2億円ほどある。自身は高齢で収益不動産の管理が大変なので子供に引継ぎたいが息子と娘の仲が悪いため心配、揉めないように財産を分

報酬140万円

B事務所の受任事例

大規模修繕に備えて、認知症対策したい

妻と娘（三人）を持つ父から相談。駐車場を含む収益不動産をいくつか持っており、自身が亡くなった後の妻の生活が心配。また収益不動産は老朽化が進み数年後には大規模修繕が必要になるが、その時までに元気でいられるかが心配。

報酬120万円

中部エリア：200万人都市のC事務所

民事信託勉強会を大手ハウスメーカーで
開催後、業務提携の提案へ

- 戸建て部門からの登記一括発注を打診
- 業界新聞への取材を受ける
- ハウスメーカーから登記受託



中部エリア：200万人都市のD事務所

大手土地活用会社各支店での勉強会後
個別信託案件、見込みで50件超

- 自主開催セミナー参加者数累計300名超
- 売買仲介、ハウスメーカーから登記受任
- 200名を超える営業マン勉強会を開催



C事務所の受任事例

先祖から引き継いだ田舎の土地を守りたい

妻と子供2人（長男・長女）を持つ父からの相談。土地を含む不動産を複数所有しており、先祖代々受け継いできた不動産を直系に遺したい。このまま何も対策をしないと嫁いだ長女の家系に不動産が渡ってしまうので、長男の子供に引

報酬100万円

D事務所の受任事例

将来の収益不動産を売却したいが認知症が心配

収益不動産を持つ父（80代）がいる息子からの相談。所有している収益不動産の収益性が下がっており、近い将来売却を検討しているが、それまでに父が認知症になっていないかが心配。今はまだ売り時ではないので所有しておきたい

報酬120万円

詳しくは中身をご覧ください

