

成長が約束されたマーケットにも関わらず、
取り組んでいる事務所はごくわずか

民事信託

相続税申告を凌ぐ
圧倒的生産性

生前を制す!
相続税申告案件の
獲得に直結

**不動産オーナー、地主から
新規受注できる!**

☑ 信託業務の平均単価 **70万円!** 業務処理期間は
相続税申告の **1/4** で圧倒的な生産性の高さです!

☑ 顧問先からも **一般のお客様** からも受注可能です!

イデア総研税理士法人
代表社員 **南 德行 氏**

☑ 累計 **30件** の信託を組成してきた経験から、
家族信託の頻出パターン化を把握すれば、
思わぬ課税を防ぐことができます!

税理士法人名南経営
税理士 **中川 修 氏**

税理士・会計事務所向け民事信託マーケット攻略セミナー お問い合わせNo.S033723

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL:0120-964-000

平日 9:30
~17:30

FAX:0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

■申込に関するお問い合わせ: 日田

■内容に関するお問い合わせ: 山崎

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。)→ **033723** 検索



平均単価**70万円**！

しかも、相続税申告よりも生産性も高い！
さらに顧問先だけでなく一般のお客様
からも受任できる！

イデア総研 税理士法人

代表社員 **南 德行** 氏

「お客様の繁栄」のために税務バカになるな

1998年に大分市で事務所を開業して以来、「お客様の繁栄」を経営理念に掲げてきました。

お客様の繁栄を考えたら、税務顧問や決算申告だけではなく相続などにも対応できる必要があります、相続にも積極的に取り組んできました。この観点から今から約2年前に**民事信託**に取り組み始めました。

当初は、たくさんの書籍を購入にして民事信託に取り組んでみましたが、やはり信託契約書の作り方がよくわからなかったため、その点では若干苦勞しました。

この問題を解決するために、東京で信託の実務研修を受講して徐々に作成できるようになってきました。

認知症対策の信託が顧問先から好評

次にこの民事信託のスキームは誰にとって有用なものかを考えなければなりませんが、税理士の我々には顧問先の経営者が最初の想起される顧客だと思います。

そこで私は経営者がどんな悩みを持っているかを考えて色々と提案しました。

その結果もっとも多かったニーズは、事業承継ニーズではなく**社長が認知症**になると財産が凍結されてしまうため、その前に**生前対策**をしておきたいというものでした。

このニーズが最も多く、社長の子供である**専務**に提案をして、大変歓迎される提案で受任数を重ねています。

※右のデータはイデア様の信託案件の受任管理です。

自社主催セミナーでも民事信託は受任できる！

さて、顧問先からの受任は先ほどの通りですが、私たちは**自事務所主催のセミナー**からも民事信託を受任することが出来ています。セミナーテーマは、「**相続税・申告対策と争族対策**」、「**相続税対策と遺産分割**」などです。このセミナー後には**無料相談会**を開催して、セミナーに関しての相談や現在抱えている問題については相談を引き受けます。この相談会を通じても信託案件を受任することができました。



税理士は民事信託に目を向けるべき！

私は実際に民事信託に取り組んでみて、良い手ごたえを感じています。

その理由ですが、

1つ目は、**顧問先が喜んでいること**です。これは税理士業務をしている上で最も嬉しい瞬間ですし、まだ顧客になってない経営者や不動産オーナー、地主も同じような課題で困っている可能性が高いのです。

ですから、民事信託に取り組むと**経営者や不動産オーナー、地主**を顧客にするチャンスが広がるのです。

2つ目は、**平均受任単価**が思ったよりも高く**70万円ほど**もあることです。それでいて1億～2億円くらいの相続税申告の業務量と比較しても**1/4程度の業務時間**で終わることができています。

民事信託は、顧客満足も得られて、その上生産性も高い業務なので、**税理士としては目を向けるべき分野**ではないかと思います。

今後、私たちは民事信託を事務所の事業の柱に育てるべく積極的に取り組んでいこうと思います。



累計30件超の民事信託案件の組成経験！ 民事信託の頻出パターンを知り、 思わぬ課税リスクを防ぐ！

税理士法人 名南経営

税理士 **中川 修** 氏

民事信託の頻出パターンを知り、思わぬ課税リスクを防ぐ！

私は2012年に税理士法人 名南経営に入社して以来民事信託業務を取り扱い始めて4年、当グループの司法書士法人からの依頼分まで含めると**30件以上の信託税務**に携わってきました。

現在、他の税理士先生には「民事信託はすごく便利そうけど、スキームの組成自体も柔軟な制度だけに幅広く、それに対応した課税リスクがあるため取り組みづらい」と言われます。

ただ、数多く信託案件に携わってきた経験からお伝えすると、そもそも民事信託には**よく利用されるパターン**があります。大きく分類すると、**4つ**ほどありますが紙面の関係で2つだけ紹介すると、南先生が紹介された経営者の生前対策である「**認知症対策信託**」、**地主・資産家向けの「受益者連続型信託」**です。

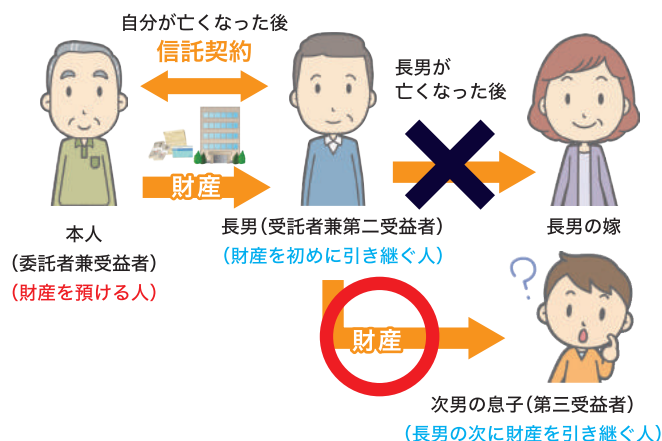
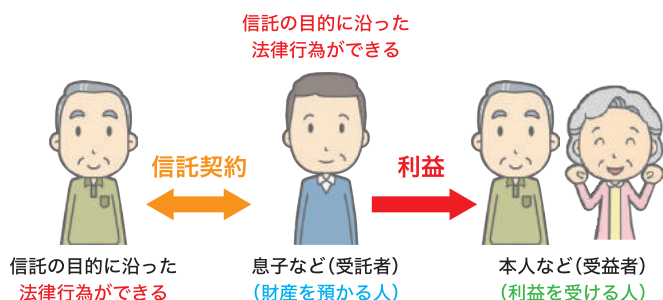
これらのパターンの課税と落とし穴さえ理解すれば、思わぬ課税リスクは大分軽減できると思います。



著書：「信託税務の落とし穴」

社長が認知症になると財産が凍結されてしまうため、その前に生前対策をしておきたい

先祖代々引き継いできた土地を直系に引き継ぎたい
(子供の配偶者の家系には土地を渡したくない)



ですから、民事信託税務は皆様が心配されるほど複雑なものではないのです。

民事信託に取り組む

3つのメリット

(株)船井総合研究所
シニア経営コンサルタント

小高 健詩

挨拶が遅くなりました。私は(株)船井総合研究所 相続グループ グループ マネージャー 小高健詩と申します。今回は民事信託に取り組んで結果を出している南先生と信託税務の経験豊富な中川先生のレポートをお読み頂きましたが、いかがでしょうか。「それでも信託の種類がいっぱいあって難しそうで、その上節税スキームでもないからメリットが良くわからない」と考えていませんか。もし、そう考えているとしたら、かなりのチャンスロスをする事になると言わざるを得ません。実際に民事信託に取り組む事務所様に共通する3つの変化を具体的にお伝えします。

① 平均単価70万！業務量は相続税申告の1/4で高い生産性

民事信託業務の平均単価は70万円とかなり高額です。これはまだ民事信託を提供できる事務所様が少ないことが要因です。それにも増して驚くべきことはその業務量です。生前スキームなので、具体的な手続きも少なく業務量は相続税申告の1/4程度で圧倒的生産性を実現できます。

② 民事信託案件の獲得は、相続税申告の仕事に直結する

司法書士が遺言(低単価)を受任することで、相続発生後の手続き案件(高単価)を獲得するのと同じです。つまり、民事信託に取り組むことは、将来の相続税申告件数に直結するのです。

しかも、この報酬が70万円超とキャッシュポイントが強いものの民事信託の特徴です。

③ 地主・不動産オーナーなどの資産家層が顧客になる

税理士先生にとって、この民事信託業務に取り組むことの大きなメリットは、新規に地主・不動産オーナーを顧客にできることです。民事信託は、地主や不動産オーナーだけを想定して作られた法律ではありませんが、いわゆる資産家の方が相談にいらっしゃることも多いのです。

レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なお案内



税理士・会計事務所向け

民事信託マーケット攻略セミナー

東京会場 7月21日(土) 大阪会場 7月22日(日)

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あなた様のような意欲的な先生方を対象に**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、**イデア総研税理士法人 南代表**と**税理士法人名南経営 中川先生**にご登壇頂き、実際に実践している民事信託の集客や提案方法、また課税リスクについて解説し、**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。

さらに、私たちからは**全国の士業事務所様ですでに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、次のページでは、セミナー当日に参加者の皆様にお伝えする内容のほんの一部をご紹介します。

セミナー当日にお伝えする内容

今回のセミナーでは、船井総研がご支援先様で実際に使用し、成果の出ているツールを公開いたします。

集客	セミナー相談会で集客できる 折込チラシのポイント
	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
	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
	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
	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
	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
	やりっぱなしにしない!チャネル向け勉強会後の ニュースレター作成方法
	紹介案件を増やす 金融機関との提携方法
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70万円!顧客別 民事信託パッケージ のサービス内容
提案	明瞭でわかりやすい民事信託受任の際の 料金設定方法
	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
税務	自宅売却パターン、介護施設入所パターンなど ニーズ別提案 のポイント
	受任の多い 民事信託の頻出4パターン
	民事信託の頻出 4パターンの課税ポイント (損益通算等など)
	民事信託で 絶対に押さえておくべき課税の考え方

いかがでしょうか。

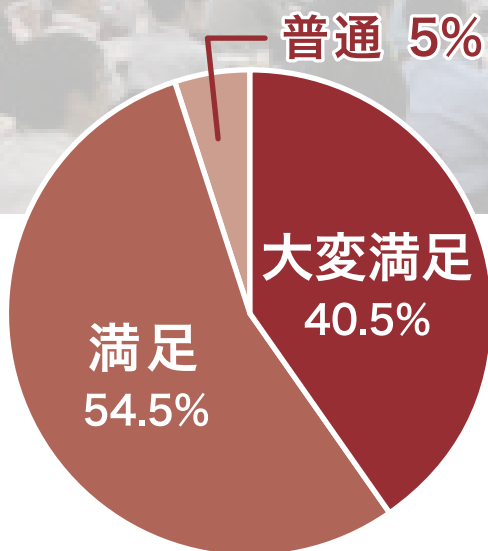
このセミナーは、我々コンサルタントが小難しい概念論をお話しするセミナーではありません。

セミナー翌日から先生が地元ですぐに実践できるように、弊社が取り組んできた**民事信託案件獲得手法**をお伝えします。

過去に弊社主催の民事信託セミナーへ参加頂いた お客様から満足のお声をいただいております！

過去に開催した「民事信託セミナー」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。

※民事信託セミナー当日の様子



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。



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きた。

業務の中で信託で解決できそうなものが増えて来た。

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。

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。

“商品案内“から”ウェブ、集客”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



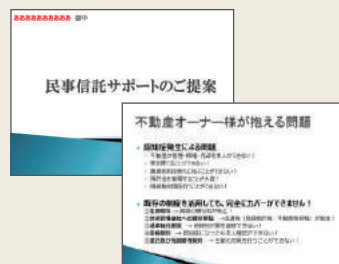
- ターゲット別営業マン向けカタログ作成
- カタログを活用した個別勉強会開催
- 提案方法・使用方法の指導

● 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

● 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



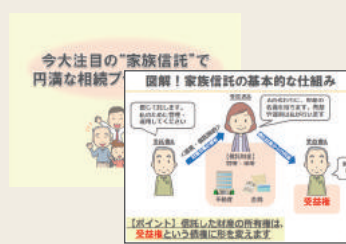
- 事例原稿作成
- コンバージョン管理
- ダウンロード導線の設定

● 営業マン向けチラシ



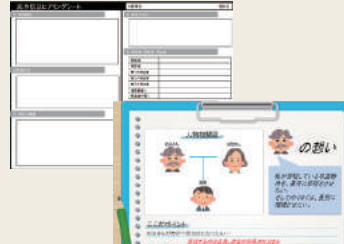
- 不動産オーナー別チラシの作成
- 営業マンへの提案方法フォロー
- 営業マンヒアリングシート

● 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

● 面談ツール



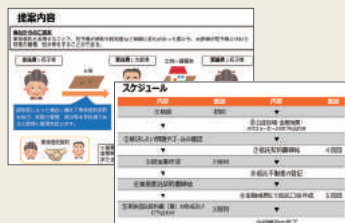
- ヒアリングシート作成
- 面談ツール作成
- 顧客提案書作成フォロー

● 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

● 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

● 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

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士業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・信託税務のポイントを知っているか否か**、この一点に尽きます。自由度が高い民事信託だからこそ**提案すべき商品を絞り**、まだ誰も取り組んでいないタイミングで**受注できる自主開催セミナーのやり方**を実践する。**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む**絶好の機会**だということです。

「民事信託分野での地域一番事務所になる」という可能性が広がります。

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360万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。

株式会社船井総合研究所
士業支援部 相続グループ
グループマネージャー

小高 健詩

税理士・会計事務所向け

民事信託マーケット攻略セミナー

東京
会場

7月21日(土)

大阪
会場

7月22日(日)

講座	内容	講師
第一講座 13:00~13:30	民事信託マーケットのトレンド - 民事信託マーケットの現状について - 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 士業支援部 相続グループ チームリーダー 柴崎 智弘 
第二講座 13:30~14:10	税理士が民事信託を受任する方法 - 民事信託に取り組むメリット - 民事信託を一般客から獲得するための方法 - 平均単価70万円以上の民事信託商品	アイデア総研 税理士法人 代表社員 南 德行氏 
第三講座 14:20~15:00	民事信託の思わぬ課税を防ぐ方法 - 民事信託案件でよく相談されるケース - 民事信託の頻出パターンの課税ポイント - 税理士が安心して信託に取り組むことができる考え方	税理士法人 名南経営 税理士 中川 修氏 
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 - 民事信託で地域一番になるための圧倒的集客法 - 紹介案件獲得のための提案方法・チャネル開拓方法	株船井総合研究所 士業支援部 相続グループ 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について - 競合事務所よりも早く確実に、民事信託分野の地域一番事務所なる方法	株船井総合研究所 士業支援部 相続グループ グループマネージャー 小高 健詩 

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！



日時・会場

東京会場

2018年 7月21日(土)
株船井総合研究所 東京本社
〒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

JR「東京駅」
丸の内北口
より
徒歩1分

大阪会場

2018年 7月22日(日)
株船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

開催時間
13:00
▼
17:00
受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込 32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785721 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:山崎

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S033723 担当 日田 宛

税理士・会計事務所向け民事信託マーケット攻略セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。

☐ 【東京会場】 2018年 7月21日(土)

☐ 【大阪会場】 2018年 7月22日(日)

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢		
会社名			代表者名				
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職			
TEL	()		E-mail	@			
FAX	()		HP	http://			
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					2		
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
					4		
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
				6			

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐