

民事信託 成功事例 大公開

商圏人口 **15万人**で

業者開拓不要!
一般のお客様からの
相談だけ!

セミナー 相談会 HP を活用して

180日で**750万**の
売り上げを達成した方法

面談から受任、組成までたった**1人**で
やりきれた高生産性業務



司法書士法人ふらっと
代表 菊地 裕文 氏

なぜ 地方でもここまで成果が出せたのか…
地域 No.1の民事信託事務所になった理由

Topic.1 セミナー集客50名以上、面談誘導率50%以上!
お客様に刺さるセミナー・相談会の話し方・運営方法とは

Topic.2 民事信託案件の平均単価60万!
報酬を高いと感じさせないコンサルティング提案方法とは

Topic.3 平均受任率40%以上!
ターゲットは〇〇! 高受任率を実現したターゲット選定方法とは

民事信託案件獲得セミナー 8月4日 **土** @大阪 | 8月5日 **日** @東京



司法書士法人ふらっと
代表 菊地 裕文 氏

業者開拓不要！一般のお客様からの相談だけで！

商圈人口**15万人**で
セミナー・相談会・HPを活用して
180日で**750万**の
売上げを達成した方法

生前対策業務に取り組まなければという危機感… その中でも民事信託の活用は必須

当事務所は人口15万人ほどの成田市に事務所を構えております。開業当時より不動産登記・相続に注力してきており、売上げは順調に推移してきておりましたが、近年、**不動産登記の依頼件数は頭打ち**になってきています。また**相続手続き業務も競合事務所が増え**、報酬の低さから利益が残らない業務となっておりました。特にお客様の数が限られているこの小商圈エリアにおいては、単なる相続手続き業務だけでは、他事務所との差別化ができず、**相続手続き業務では売上げが上がらない・利益が残らないという危機感**を強く感じていました。そこで遺言や成年後見では対応できないお客様に対して民事信託を含めた生前対策の提案をすることにしました。**民事信託に取り組んでいる事務所はまだまだ少なく差別化になる**と思いましたが、そもそも**生前対策業務を行う上で民事信託の活用は避けては通れません**でした。



さっそく、大手不動産会社で民事信託の勉強会を提案 開催してみるも紹介案件は…

まず初めに取り組んだのが、不動産会社への勉強会です。以前より不動産登記業務に注力してきたこともあり、地場大手不動産会社との関係性は良好でした。そこで、これらの不動産会社に対して「**民事信託を知ってますか？不動産オーナー様への提案としてはとても有効です**」と声を掛けると、すぐに「**ぜひ営業マン向けの勉強会をやってほしい**」と言われ、勉強会を開催する

商圈人口15万人でセミナー・相談会・HPを活用して 180日で750万の売り上げを達成した方法

ことになりました。勉強会を通して、営業マンに民事信託を知ってもらえればすぐに相談は来ると思っていました…が勉強会を開催した結果、なんとお客様の紹介は1件もありませんでした。毎月開かれる大手不動産会社での企画会議にも参加し、民事信託のご説明をしましたが紹介案件が来る



ことはありませんでした。実際、営業マンにとって民事信託案件の紹介というのはなかなかできるものではありませんでした。こうした経験を通して、紹介に頼るのではなく、自ら民事信託を提案できるお客様を獲得しなければいけないと感じ始めました。

テレビでの特集がきっかけで専門ホームページから 民事信託の個別相談が来た！

営業マンに対して複数回、勉強会を開催するもお客様の紹介は来ない、そんな状況の中で、ある日、業者向けに作っていた民事信託の専門ホームページから「テレビで家族信託の特集を見た、ぜひ相談したい」と個人のお客様から相談が来ました。よくよくお話をお伺いすると「テレビで見た家族信託の事例が自分の家とそっくりだ。民事信託についてホームページで検索したところ、先生のホームページに詳しく書かれていたので問い合わせた」とのことでした。まさかホームページから民事信託の相談が来るとは思っていなかったもので、正直驚きました。

そこで業者向けのホームページから一般向けの民事信託ホームページにリニューアルしてしまおう！と思いました。リニューアルすると、一般のお客様からのご相談がどんどん増えてきました。多い月では10件ほどご相談いただく月も出てきました。



まだ一步受任件数を伸ばしきれない、 ホームページ以外の集客方法はないか

ホームページでの問い合わせを受ける中で、ホームページ以外の集客方法も考えなければいけないと感じておりました。なぜならホームページの問い合わせの中には「民事信託について電話で話を聞きたい」、「詳しい資料があれば送って欲しい」など、民事信託に興味はあるのだけど相談までは

商圈人口15万人でセミナー・相談会・HPを活用して 180日で750万の売り上げを達成した方法

いかないお客様からの問い合わせが数多くありました。その人たちに**どうかして民事信託の良さを伝えられないか、伝えられればきっと対策を考える良いきっかけになる**だろうと思っていました。

案件化しないお客様が多いイメージの相談会でも、セミナー&相談会なら…

そこで考えたのは民事信託相談会の開催でした。相談会であればお客様の相談ハードルも下がり、事務所に気軽に来てもらえるのではないかと思います。しかし、以前開催した**相続の相談会では、案件にならないお客様からの相談ばかり**で結果は散々でした。この苦い経験から、相談会に取り組むには抵抗があったので、**何か方法を変えて相談会を開催する必要がある**と感じました。

そこで思いついたのがセミナーです。**セミナーを通じてお客様に民事信託を知ってもらい、その後、興味がある人に相談会を開催**することにしました。以前、不動産会社の営業マンに向けてセミナーを開催していたこともあり、セミナーでなら民事信託の良さを上手く伝えられると思いました。

セミナー&相談会を開催したら大当たり！ 初めての開催で54名の集客、25名以上の面談を獲得！

実際にセミナー & 相談会を開催したところ、なんと**54名ものお客様がセミナーに参加**していただきました。20名ぐらいの参加人数があれば十分だと思っていたので**会場に埋まりきらないほどのお客様の姿に驚きました**。そしてセミナー終了後も相談申込みが殺到し、**個別に相談したいというお客様が25名～30名**ほどいらっしゃいました。



ご相談の多くは「**自宅が将来売却できなくなる」「預貯金を引きおろせなくなる」「成年後見人がついて裁判所から監督されることは嫌だ**」などがほとんどで、認知症対策として民事信託を活用するのがぴったりでした。またセミナーのおかげで「**民事信託の説明がわかりやすかった、聞いていたら自分も対策をしておかないといけないと思えた**」と仰って頂きました。

商圏人口15万人でセミナー・相談会・HPを活用して 180日で750万の売り上げを達成した方法

民事信託業務は効率がとても高い そしてなによりもお客様から感謝される度合いが大きい！

こうした取り組みもあり今年に入り**15～20件**ほどの民事信託案件を一般のお客様から獲得できております。そして実際に手探りのなかで民事信託に取り組むメリットをいくつか感じています。

1) 相談内容・悩みが似ているから受任率が高い

基本的に一般のお客様から**受益者連続型や福祉型の信託に関するご相談**はほとんどありません。ほとんど**認知症対策のお客様**です。その中でも自宅と預貯金を信託財産とすることが多く、こちらからの**提案も絞られるのでとても受任率が高い**です。例えば10人面談したら4～5名は受任できていますし、**民事信託でなくとも遺言や成年後見またはこれらを組み合わせて受任**することができています。

A様			
ご家族が			
A様が実現したいこと			
A様から伺ったお話し（事実・お考え） ・A夫妻、現在は健康で問題はないが、今後のことを考えると不安 ・子供はB様一人なので相続に関する心配はない。 ・お母様は亡くなられたら、お父様一人での生活が心配。 ・お父様の今後の生活、今後、自宅の売却 ・A様の叶えたいこと ・意思判断能力が失われる ・受益者判断能力が失われる ・ご夫妻の一方で亡くなる			
他の一般的な手法のメリットと課題			
手法（選択肢）	メリット	問題点	最終評価
何もしない（放置）	・面倒がない ・目先、コストがかからない	・財産凍結リスク ・不安は何も解消されない	×
生前贈与	・財産の処分は受益者の意思で可能 ・生前で金で確定	・贈与税、不動産取得税等の財産凍結コストが発生	△
成年後見制度	・生前に判断能力を失った際の資産保護 ・裁判所の監督下で正確な管理可能	・家庭裁判所の監督下に置かれ、財産の処分ができない可能性大 ・手続が煩雑 ・毎年コストがかかる可能性	×
遺言	・財産凍結先を指定可能 ・円滑な相続が可能 ・一方の配偶者の関与なしに相続可能	・死亡後の対策のみ	○
家族信託	・財産凍結リスクを回避できる ・財産凍結先を指定可能	・信託結成に伴うコストが発生 ・判断能力ある間に結成する必要あり	○

ご提案内容

受益者：A様

受益者：B様

信託の目的：
①財産の凍結先としての指定
②財産凍結先の指定に

今回の提案で実現できること

お母様のご希望	実現できること
財産凍結リスクを回避し、将来の生活安定させたい	信託財産とした財産は凍結リスクが回避され、管理・処分等も円滑とする信託契約を締結することで、預貯金・不動産の適切な管理が可能となります。
財産の凍結先も予め指定しておきたい	信託契約の中で不動産を指定した受益者の金での財産を凍結することが可能です。一方の配偶者・受益者と遺言での凍結指定も可能です。遺言にて信託以外の受益財産の凍結を指定しておくことで、一方の配偶者の関与なしに円滑な凍結が可能です。

2) 相談に来るお客様の属性が良い

民事信託のご相談に来るお客様の層はとても良いです。これは相続・債務整理のお客様と比較しても、**真面目で誠実な方が多く、書類の取得やご家族との面談日程の調整をお願いしてもしっかりと進めていただける**ためです。

3) 業務の完了までがスピーディー

業務完了のスピードは他業務と比べても歴然です。同額の受任金額だとしても**遺産整理業務であれば、“担当司法書士＋パート2名”で大体3ヶ月ほど業務処理に時間がかかります**。一方で**民事信託の担当は実は“私一人”**です。私一人で1ヶ月～1ヶ月半程度で完了する案件がほとんどです。これも**受任するお客様が認知症対策のための民事信託に絞られており、ご家族との調整などがスムーズに進む**ためです。

商圈人口15万人でセミナー・相談会・HPを活用して 180日で750万の売り上げを達成した方法

「心から感謝しています」 手続き業務では得られない感謝の数々

ここまで民事信託業務に取り組むメリットをお伝え
させていただきましたが、単に「効率が良い業務」、
「報酬が高い業務」ということだけが民事信託のメリッ
トではありません。”お客様に心から満足しても
らえること”が一番のメリットだと思っています。

不動産登記や相続手続きを依頼いただくお客様の反応として「仕方ないから費用を払ってやってもら
う」という方も少なくはありません。一方、**民事信託でご相談いただくお客様のほとんどは「自分
からやりたい」と非常に前向きなお客様が多い**です。そうしたお客様から「**民事信託で対策
をしておいて本当によかった将来の不安が解消されました、ありがとうございます**」と仰っ
て頂くと民事信託に取り組んでよかった心から思えますし、事務所としてもすごくやりがいを感じられてい
ます。そして当事務所では今後も生前対策、特に民事信託に取り組み、これまで以上に多くのお客様
に満足いただけるよう注力していきます。

司法書士法人ふらっと
代表

菊地 裕文

5、当事務所にご依頼いただいたポイント（決めて）はなんですか？

父母が高齢になり、将来、土地・財産はどうなるかと不安に思っていました。
NHKのセミナーで、家族信託の制度を知り、近所司法書士を訪問したため、新しい制度で
よくわからないと言われました。ネット検索したところ、家族信託を大きく広告している貴社の
サイトを見つけました。仕事をしているため、平日に行くのは難しいため、日曜も相談にのっ
ていただき、おかげで助けてです。説明もわかりやすく、この日曜、親切な対応にも、満足でした。

6、その他お気づきの点などございましたら、ご意見をお聞かせ下さい。

家族信託については、テレビで少し見ただけで、あまりわからないため、ホームページに書いて
ある家の財産の計算方法、相続率のことなど、今後知ることになることを教えていただきた
いと思いました。今回は、父母の財産に同じにご相談しましたが、自分も、2人の子供のた
めに、同じような必要を感じています。しかし、父母のように、現金で貴社にポイント交換する
ような高額な財産の贈与も感じました。家族信託がもっと普及して、料金が安くなることを
願っています。今回、父母の財産を信託できて、とても安心しました。これから契約しています。



【成功事例】「一般顧客向け民事信託案件獲得モデル」の全国各地における成功事例を大公開！

事例①九州エリア

行政人口150万人：A事務所

ホームページからの
問い合わせ **月間20件**

A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」

受任
単価 **70万円**

事例②東北エリア

行政人口100万人：B事務所

財産額**2億以上**&
将来的な**不動産売却**
ニーズのお客様を獲得

B事務所の受任事例

「将来のマンション建築に
備えて認知症対策したい」

受任
単価 **55万円**

事例③関西エリア

行政人口13万人：C事務所

6ヶ月でホームページから
累計受任件数**25件**

C事務所の受任事例

「自宅が空き家になるのを防ぎたい」

受任単価 **65万円**

事例④関東エリア

行政人口35万人：D事務所

ホームページから**200万**超え
の**高額案件**を受任

D事務所の受任事例

「将来、収益不動産を売却したいが
認知症が心配」

受任単価 **85万円**

今、一般顧客への民事信託提案が刺さる！

一般顧客向け民事信託案件獲得モデルとは

“ターゲットの絞込み”と

“集客方法の確立”で

民事信託の

圧倒的 一番事務所へ

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

ここまで司法書士法人ふらっと 菊地先生の取り組み及び、「一般顧客向け民事信託案件獲得モデル」の全国各地における成功事例をご紹介いたしましたが、いかがでしたでしょうか？

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。現在、**全国の民事信託に取り組む士業事務所様の業績アップ**を中心とした**お手伝い**をさせていただいております。私からは司法書士法人ふらっと 菊地先生が実践されている民事信託の案件獲得方法「一般顧客向け民事信託案件獲得モデル」に関して、**ターゲット・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。

一般顧客向け民事信託案件獲得モデルとは

ターゲット ■ **認知症対策が**
必要な一般顧客 (主な財産は
自宅と預貯金)

＜一般顧客のお悩み一覧＞

- ☐ 将来、自宅が売却できなくなるのが困る
- ☐ 預貯金が引きおろせなくなるのが困る
- ☐ 裁判所から監督されるのが嫌なので、
成年後見の活用は極力控えたい

集客方法 ■ **専門ホームページ**
■ **セミナー・相談会**



取り組みのポイント

■ **ターゲットの明確化で提案・受任・
組成パターンを絞り込む**



年齢

家族構成

財産額○～□万円

民事信託を提案するお客様（ターゲット）を明確にし、
提案・受任・組成パターンを絞り込むことが最も重要です。

“勝ちパターン”を見つけることで飛躍的に受任件数を伸ばせます。

単にホームページを作ったり、セミナー・勉強会を行うだけではほとんど成果は出ません。

上記のように、ポイントを抑え、司法書士法人ふらっと 菊地先生や全国の成功事例を出されている

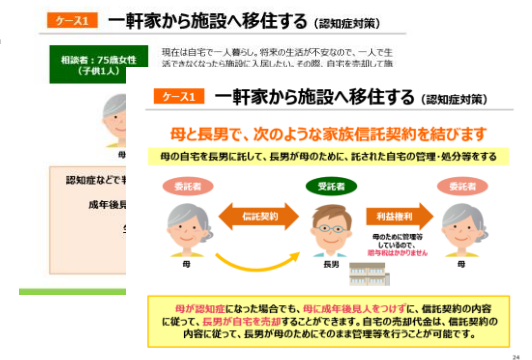
民事信託に取り組むメリットはこれだ！

事務所様が実践している**正しい方法を習得**することが案件獲得のためには必要です。

実際に一般のお客様向けに民事信託業務を提案する**3つのメリット**をお伝えいたします。

1 民事信託で提案の幅が広がり新規顧客の創出が可能

「あの時、お客様に〇〇という提案をして断られてしまったけれど、今、思い返せば△△という提案をしていれば受任できたかも」なんてご経験はございませんか。民事信託に取り組んでいる先生方からよくお聞きするのが「**もっと前から取り組んでいれば提案できたのに・・・**」というお声です。民事信託に取り組むことで**圧倒的に提案の幅が大きく広がります**。今までは**相談を受けても案件化しなかったお客様の獲得**、または**遺言や成年後見などの低単価の手続き業務で受任していたお客への新規提案**が可能となります。



2 高報酬・高効率・高付加価値の三拍子

また菊地先生のお話でもあったように**民事信託は工数に対して非常に報酬が高い**です。そのためとても生産性の高い業務となっております。案件にもよりますが単純な認知症対策のための民事信託であれば**1ヶ月～2ヶ月ほどで完了**することが多いです。それも民事信託業務というのは誰でもできるものではなく、民事信託に注力して取り組み、**正しい知識・提案方法を知ることで行うことのできる高付加価値業務である**からです。

3 将来的な売り上げの柱へ成長

不動産登記案件の減少、相続手続き業務の低報酬化によって**不動産登記・相続業務共に売り上げを伸ばすのが難しくなっているのが現実**です。そのため事務所次の売り上げの柱を探している事務所様も多いのではないのでしょうか。そこで、**将来的にさらに広がりを見せる生前マーケットの柱となる民事信託**へ積極的に取り組み、他事務所と大きく差別化することで持続的な事務所の成長が可能となります。

【特別案内】「民事信託案件獲得セミナー」 紹介案件に頼らない一般顧客からの案件獲得方法を大公開！

まずは、本レポートをここまでお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面上の都合で、成功事務所様の取り組みをほんの一部しかお伝えすることができませんでした。

そこで、本レポートを読み進めるに従い、「一般顧客向け民事信託案件獲得方法」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**をご用意しました。

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、司法書士法人ふらっと菊地先生にご登壇頂き、実際に実践した**「セミナー・相談会の運営方法」「お客様に刺さるセミナーでの話し方」「相談会でのヒアリング・提案方法」「高受任率のための提案書作成方法」**など**民事信託に組み込み、成功するためのノウハウ**を全てご講演頂きます。

船井総合研究所からは**「全国の士業事務所様で実践している民事信託案件獲得のためのノウハウ」**を余すところなくお伝えいたします。

このような事務所様のご参加をオススメいたします。

- ☐ 民事信託の受任件数をこれまで以上に**大きく伸ばしたい**
- ☐ 民事信託を初めとする**生前対策業務**に取り組みたい
- ☐ 民事信託業務を**満足度高く、高単価**で受任したい
- ☐ 民事信託に関心はあるが、これまでに**業務経験がないため不安**
- ☐ **新しい収益の柱**となるビジネスモデルの導入を考えている
- ☐ 民事信託の**専門ホームページの作成**を検討している
- ☐ 最近、不動産登記・相続手続業務の**売り上げが伸びていない**
- ☐ **競合にも勝てる**ような事務所・商品作りをしたい
- ☐ 民事信託の相談は来るが**上手く受任できていない**
- ☐ お客様に**感謝されるような業務**を積極的に行いたい
- ☐ 民事信託に取り組みたいけど**業務が忙しいので取り組めるか不安**
- ☐ 民事信託で**地域一番事務所**を目指したい

今回のセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します

集客ノウハウ

- ・安定的に民事信託の問い合わせを獲得する**ホームページ作成のポイント**
- ・集客を最大化するための**セミナー・相談会チラシの作成方法**
- ・集客人数を大きく左右する！セミナー・相談会開催のための**エリア選定方法**
- ・ホームページを作るだけでは問い合わせは来ない！**正しいリスティング・SEO対策**
- ・参加者に相談したいと思わせるための**セミナーでの話し方・テキスト作成方法**
- ・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**

商品ノウハウ

- ・一般顧客から認知症対策の民事信託を受任するための**ターゲット選定方法**
- ・**「空き家対策プラン」「自宅売却プラン」「収益不動産管理プラン」**などお客様にわかりやすく見せるための、ニーズ別**民事信託商品設計のポイント**とは
- ・平均単価60～80万円、顧客別**民事信託パッケージ**のサービス内容
- ・一般のお客様でもわかりやすい明瞭な**民事信託報酬の設定方法**
- ・民事信託と他制度との同時受任で単価アップするための**商品設計方法**

提案・面談ノウハウ

- ・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
- ・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
- ・お客様からのニーズを取りこぼさないための**ヒアリングシート活用方法**
- ・案件を**1ヶ月～1ヶ月半で完了させる**ための受任から完了までの流れ
- ・将来の見込み客を逃さないための**個別案件管理表の活用方法**
- ・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**

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理論をお話するセミナーではありません。

セミナー翌日から事務所ですぐに実践できるように、これまで弊社が取り組んできた**民事信託案件獲得のための厳選したノウハウ**をお伝えします。

一般顧客からの民事信託案件獲得ノウハウが全てわかる特別セミナーのご案内

さて、菊地先生のように民事信託業務に取り組み、**圧倒的に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全国の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・提案方法を知っているか否か**、この一点に尽きます。

それは今回であれば**認知症対策を必要としている一般顧客にターゲットを絞り込み、正しいセミナー・相談会の開催、HPの活用方法を実践するだけです**。今回ご登壇いただく菊地先生もまさにそうでした。菊地先生を初め、**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**。

また近年の民事信託マーケットの成長は著しく、一般のお客様への認知度は急激に上がっております。数年後には相続手続き分野のような成熟マーケットとなるでしょう。そうなれば**競合事務所はあつという間に増え、取り組んでも益々成果が出にくくなるでしょう**。

つまり、「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。

「民事信託に取り組み生前対策業務で売上を上げる」その価値は、事務所を営む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年間400万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。

過去に本シリーズのセミナーに参加された 事務所様の声を一部ご紹介

過去に開催した弊社主催「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。皆様が第一歩を踏み出す後押しになれば幸いです。

過去の民事信託セミナーの様子



累計参加者数**400**超！

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。

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。

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。

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。

他事務所ビジネスモデル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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

“セミナー・相談会運営ツール”からお客様への
“ヒアリング・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・相談会 運営マニュアル



■ 当たるセミナー・相談会のための運営、フォローサポート、司会原稿、お客様アンケートなどが豊富に記載

●民事信託活用カタログ



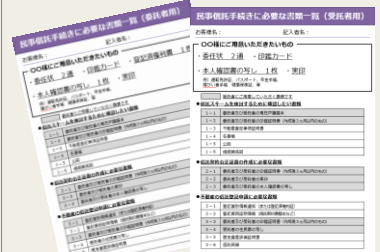
■ 認知症対策や福祉型信託、受益者連続など民事信託の活用方法別に図解でわかりやすく記載

●専門ホームページ



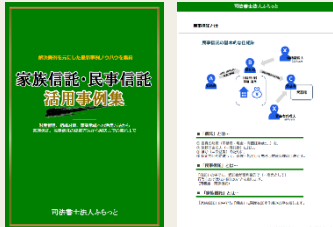
■ 実際に問い合わせが来ているホームページのデザインや民事信託専門の原稿

●民事信託必要書類



■ 民事信託業務を進めていく中でお客様や事務所で用意する必要書類を抜け漏れなく確認できるツール

●解決事例集



■ 実際に相談があった事例をもとに事務所オリジナルの民事信託解決事例を記載

●民事信託サービスチラシ



■ 信託口座の開設から家族との調整まで民事信託のサポート内容をわかりやすく記載

●パンフレット



■ 一般のお客様だけでなく、お付き合い先の業者さんにも渡せる民事信託のパンフレット

●ヒアリング・面談ツール



■ お客様の要望を抜け漏れなく記載できるヒアリングシート。所員でもわかりやすい仕様で構成

●ニュースレター



■ 事務所の解決事例・セミナー情報を詳しく掲載。問い合わせいたぐためのポイントも記載

●お客様ニーズ別チラシ



■ 「売却安心信託」や「建築安心信託」など民事信託のニーズ別パッケージチラシ

●一般顧客向け セミナーテキスト



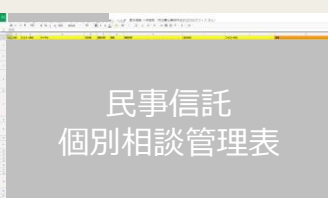
■ 一般のお客様にもわかりやすい内容で民事信託を説明できるポイントが詰まったセミナーテキスト

●テーマ別 勉強会テキスト



■ 認知症対策だけでなく、共有名義や受益者連続など様々な民事信託の活用シーンをケースごとに解説

●個別案件管理票



■ 「いつ」「誰が」「どのルート」から問い合わせせてきて面談、受任に至ったのかを一目で確認できる

●一般顧客向け 提案資料



■ お客様の希望や財産額・家族構成などを図解を用いて、記載されており実行スケジュールも明確

●自主開催セミナーチラシ



■ 会場の地図、セミナー当日にお伝えする内容、講師紹介など見やすく記載

●セミナー案内・ フォローメール



■ 誘導率の高いセミナーの案内メールやセミナー後の後追いフォローメールなどを公開

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！

最新
事例

一般顧客からの案件獲得で

民事信託業務地域一番事務所へ

“一般顧客向け 民事信託案件獲得モデル”セミナー

「不動産登記案件の減少」「相続業務の低報酬」時代において、事務所の新たな売り上げの柱となる民事信託業務への取り組み。司法書士法人ふらっと 菊地先生や全国の成功事例事務所が取り組み成果を出したノウハウを全てお伝えいたします。

講座内容 &
スケジュール

大阪

8月4日 土 (株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス

東京

8月5日 日 (株)船井総合研究所
東京本社

講座

セミナー内容

第1講座
13:00～13:30



民事信託マーケットの最新事例と今後の展望

(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 相続財産管理チーム 山崎 駿

船井総合研究所へ入社後、会計事務所向けコンサルティングに従事し、現在、全国の土業事務所向け民事信託付加コンサルティングの第一人者を務める。民事信託を活用したチャネル開拓や商品化、一般顧客向けのマーケティングなど民事信託を活用した業績アップコンサルティングを得意とする。

第2講座
13:30～14:30



【民事信託 成功事例大公開】 商圏人口15万人でセミナー・相談会・HPを活用して 180日で750万円の売り上げを達成した方法

司法書士法人ふらっと 代表 菊地 裕文

大学在学中に司法書士試験に合格後、大手司法書士事務所に就職。2004年に地元成田市に事務所を開業、2013年には法人化し四街道事務所を開設。事務所の強みである「徹底した接客サービスとの追求」と「組織力・チーム力」によって不動産登記・相続分野で大きく業績を伸ばす。2017年には民事信託分野に本格参入し、わずか180日で民事信託の売り上げ750万円を達成した注目の事務所である。

第3講座
14:50～16:20

民事信託の案件獲得で売り上げを伸ばしている事務所の成功事例

(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 相続・財産管理チーム 山崎 駿

第4講座
16:30～17:00



本日のまとめ 民事信託で地域一番を目指すために

(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

業績アップの公式は「現場力×携わる者の本気」を信条に、司法書士事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。2018年より国家資格・業種に関係なく相続・信託業務を取り扱う相続グループの統括責任者を務める。「相続業務に特化した土業事務所の育成を通じて社会問題を解決する」がミッション。

※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。

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申し込み用紙にご記入の上、
FAXにてお送りくださいませ。(担当：日田) (24時間対応)

0120-964-111

WEBでお申し込み

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。
セミナー情報を下記WEBページからも
ご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/034706.html>



民事信託に取り組み商圏人口15万人で セミナー・相談会・HPを活用して

180日で750万円の売り上げを達成した方法

大公開

1つでも該当したら中面をご覧ください！！

- ☐ 民事信託の受任件数をこれまで以上に大きく伸ばしたい
- ☐ 民事信託を初めとする生前対策業務に取り組みたい
- ☐ 民事信託業務を満足度高く、高単価で受任したい
- ☐ 関心はあるが、これまでに業務経験がないため不安
- ☐ 新しい収益の柱となるビジネスモデルの導入を考えている
- ☐ 民事信託の専門ホームページの作成を検討している
- ☐ 不動産登記・相続手続業務の売り上げが伸びていない
- ☐ 競合にも勝てるような事務所・商品作りをしたい
- ☐ 民事信託の相談は来るが上手く受任できていない
- ☐ お客様に感謝されるような業務を積極的に行いたい
- ☐ 取り組みたいけど業務が忙しいので取り組めるか不安
- ☐ 民事信託で地域一番事務所を目指したい



司法書士法人ふらっと
代表 菊地 裕文 氏

お申込方法

WEBからのお申込み

FAX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。

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。

日時・会場

大阪会場

2018年 8月4日(土)

（株）船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩3分

お申込期限 8月3日(金)17:00まで

東京会場

2018年 8月5日(日)

（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

お申込期限 8月3日(金)17:00まで

開催時間

13:00
▼
17:00

受付12:30～

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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致します。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●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く場合がございます。●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。それ以後のお取消しの場合は、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。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785503 口座名義:カ)フナイツ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となっております。 ※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 駿

※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. S034706 担当 日田 宛

民事信託案件獲得セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【大阪会場】 2018年 8月4日(土) ☐ 【東京会場】 2018年 8月5日(日)

フリガナ				フリガナ			
事務所名				代表者名			
所在地	〒						
電話番号	()			FAX	()		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	E-mail	@		E-mail	@		
3	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	E-mail	@		E-mail	@		

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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、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 ☒ をお付け下さい。

☐ 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

会社へ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** ☐