

今後確実に成長し、競合不在のマーケット！

民事信託

会計事務所が民事信託で年間**4,000万円**を達成した方法

- POINT1** 高単価を獲得する商品設計と提案方法
- POINT2** 民事信託案件を仕組みで獲得する集客方法
- POINT3** 圧倒的な生産性を実現！（相続税申告の1/5程度の工数）

講座内容 & スケジュール

東京 4月13日(土) (株)船井総合研究所 東京本社
大阪 4月20日(土) (株)船井総合研究所 大阪本社

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 土業支援部 相続グループ チームリーダー 山崎 駿
第二講座 13:40~14:10	民事信託に仕組み、わずか1年で年間4,000万円を達成した手法大公開 ・顧問先に提案し、高確率で受任する方法 ・平均単価400万円以上の商品設計 ・ハウスメーカーから紹介を引き出す営業方法	税理士法人倉持会計 代表税理士 倉持 佳氏
第三講座 14:10~14:40	思わぬ課税をされない民事信託 ・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 14:55~15:55	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 土業支援部 相続グループ チームリーダー 山崎 駿
第五講座 16:05~16:30	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 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

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ FAXにてお送りくださいませ。(担当:中田) (24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申し込み

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

セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040352>



税理士 必見!
経営レポート

緊急開催

2019年 4月13日(土) in 東京
2019年 4月20日(土) in 大阪

今後確実に成長し、競合不在のマーケット！

未経験の会計事務所が

民事信託

に仕組み



わずか1年で

年商 **4,000万円**

達成した方法とは...

その秘密に迫る！

- POINT1** 高単価を獲得する商品設計と提案方法
- POINT2** 民事信託案件を仕組みで獲得する集客方法
- POINT3** 圧倒的な生産性を実現！（相続税申告の1/5程度の工数）

主催

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.S040352



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai 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:中田

■内容に関するお問い合わせ: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。)

040352 検索



今後確実に成長し、競合不在の民事信託マーケットへ参入せよ！

このような方に
オススメします

- ✓ 顧客の満足度は高く、高単価案件を獲得したい事務所様
- ✓ これまでに業務経験が無いが、民事信託に取り組んでみたい事務所様
- ✓ 圧倒的に生産性の高く、安定的に民事信託案件が獲得できる仕組みが欲しい事務所様
- ✓ 新しい収益の柱となる(次の成長エンジンとなる)ビジネスモデルの導入を考えている事務所様
- ✓ 民事信託で圧倒的地域一番事務所を実現したい事務所様

会計事務所向け民事信託のビジネスモデル3大特徴

高単価を獲得する 商品設計と提案方法

属性別商品設計で 高単価、高受任率を実現

サービス内容	信託財産の評価額	手数料 (消費税率)	内容
管理安心信託 不動産オーナー向け商品 と料金体系	1億円以下の場合	1%	信託契約書の作成・管理 信託財産の売却・賃貸 信託財産の相続・贈与 信託財産の運用・管理 信託財産の売却・賃貸 信託財産の相続・贈与 信託財産の運用・管理
	1億円超5億円以下の場合	0.2% + 160万円	
	5億円超10億円以下の場合	0.1% + 260万円	
	10億円超の場合	15万円	
信託登記費用	1物件	10万円	

- ✓ 属性別に提案する商品を分けることで高い受任率を実現する方法
- ✓ 平均単価400万円の高単価案件を実現する商品設計

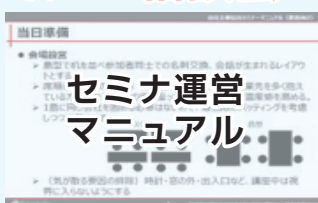
民事信託案件を仕組みで 獲得する集客方法

顧問先、自社主催セミナー チャネル開拓で圧倒的集客！

不動産オーナーも参加する
自社主催セミナー相談会



自主開催
セミナーの様子

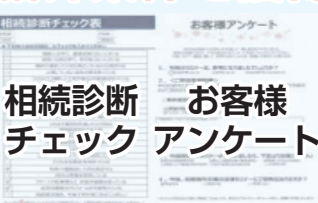


セミナー運営
マニュアル

ハウスメーカーや賃貸管理会社、
保険会社から紹介案件を獲得



営業マン向け
信託説明資料



相続診断
チェック

お客様
アンケート

圧倒的な 生産性を実現！

相続税申告の 1/5程度の工数！

相続税申告業務	民事信託業務
ヒアリング&意向確認	ヒアリング&意向確認
金融資産・土地評価	民事信託契約案
概算相続税の計算	民事信託契約書作成
遺産分割協議書作成	公証役場で信託契約
申告書類作成	信託不動産の登記

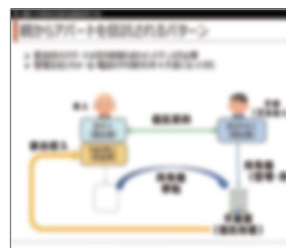
※点線内の業務は公証役場、司法書士の業務

信託税務の 課税ポイントも解説

今回のセミナーでは、
信託税務の落とし穴を解説！！

頻出する4つの信託パターンに絞って、
丁寧に解説します。






- ✓ 民事信託での受任数の多い受託パターンを4つ公開します！
- ✓ パターン別に信託税務の課税ポイントを詳しく解説し、課税リスクを回避！

全国で成功実績多数！

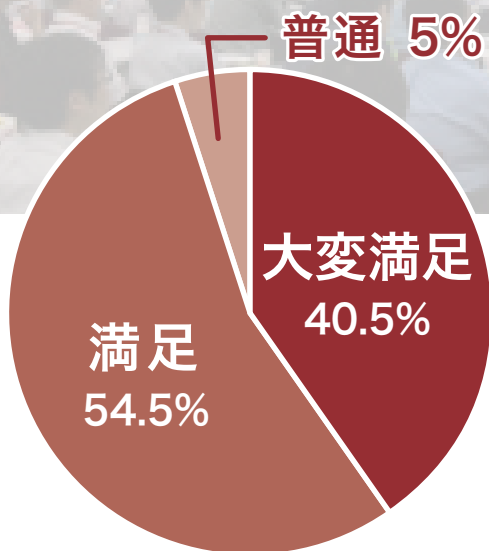
商圏エリア・マーケティング開始時期にかかわらず、成功事務所から嬉しいお声をいただいております！

	A事務所	B事務所	C事務所	D事務所	E事務所
エリア	関東エリア	東京エリア	北海道・東北エリア	北陸エリア	九州エリア
年間受注件数	9件	10件	10件	12件	13件
平均単価	400万円	70万円	100万円	50万円	70万円
マーケティングの取り組み	ハウスメーカー開拓 顧問先営業	自社セミナー 顧問先営業	ハウスメーカー開拓 自社セミナー 顧問先営業	金融機関開拓 自社セミナー 顧問先営業	自社セミナー 顧問先営業

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、意見交換の機会を聞いて、自分たちが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に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に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。

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。

セミナー当日は成功事務所様が利用している ”そのまま使える“民事信託用ツールを全て公開！

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



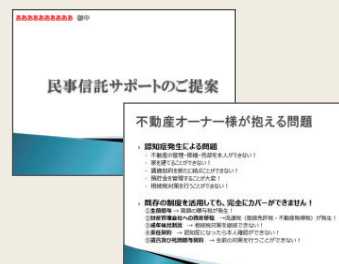
- ターゲット別営業マン向けカタログ作成
- カatalogを活用した個別勉強会開催
- 提案方法・使用方法の指導

● 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



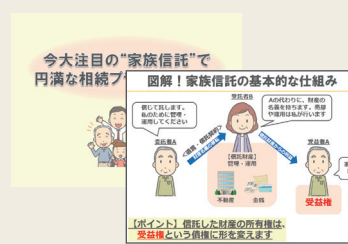
- 事例原稿作成
- コンバージョン管理
- ダウンロード導線の設定

● 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



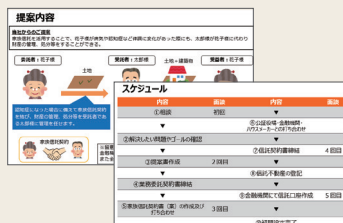
- ヒアリングシート作成
- 面談ツール作成
- 顧客提案書作成フォロー

● 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



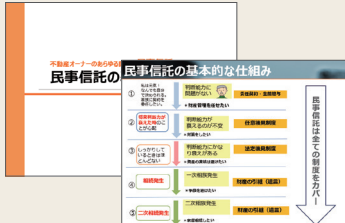
- 提案書作成サポート
- お客様との面談進捗確認
- 提案内容のアドバイス

● 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！

日時・会場

東京会場

2019年4月13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
お申込期限 4月12日(金) 17:00まで

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

大阪会場

2019年4月20日(土)
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
お申込期限 4月19日(金) 17:00まで

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
▼
16:30
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。

お振込いただいたにも関わらず、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.5785115 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ 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:中田 ●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. S040352	担当	中田 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】 2019年 4月13日(土)

☐ 【大阪会場】 2019年 4月20日(土)

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		役 職	
			ご連絡担当者			
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	2					
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	4					
	5	フリガナ		役 職	年 齢	
	6					

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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】

1.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。

2.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。

3.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

会社が発送データとして預託することがございます。

4.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。

5.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レーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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)

※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** ☐

お申込みはこちらから

検