

最新事例

【特別案内】 **民事信託マーケット攻略セミナー2020**
 司法書士法人ファミリア 國枝先生による
**民事信託に取り組んで1年で22件/年、
 2年目で50件/年受任した事例大公開セミナー**

セミナー日程

大阪会場
 東京会場
 東京会場

2020年2月2日(日)
 13:00~16:30(受付12:30~)
 2020年2月8日(土)
 13:00~16:30(受付12:30~)
 2020年3月8日(日)
 13:00~16:30(受付12:30~)

こんな司法書士事務所経営者様必見！

- ☐ 家族信託の受任件数を年間30件以上に増やしたい
- ☐ 不動産会社より民事信託案件の紹介を10件以上に増やしたい
- ☐ 税理士より民事信託案件の紹介を10件以上に増やしたい
- ☐ HPや相談会から民事信託を獲得したい
- ☐ 生前コンサルティングにシフトしたい

民事信託マーケット攻略セミナー2020

講座内容 & スケジュール

大阪 2020年2月2日(日) (株)船井総合研究所 大阪本社
 東京 2020年2月8日(土) (株)船井総合研究所 東京本社
 東京 2020年3月8日(日) (株)船井総合研究所 東京本社
 セミナー時間 13時~16時30分 (受付)12時30分より

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・信託ビジネスグループ 民事信託チーム 谷口 祐亮 船井総合研究所へ入社後、司法書士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】民事信託に取り組んで1年で22件/年、2年目で50件/年受任した事例大公開 司法書士法人ファミリア 民事信託部門 責任者 國枝 哲哉氏 司法書士法人ファミリアの民事信託部門の責任者。2018年には、多くのお客様に「家族信託(民事信託)」を「より身近に」利用していただけるように「民事信託ステーション」を開設。本格的に取り組みはじめて1年目には自社主催セミナーを開催し、次第に不動産業者や他土業から共催セミナーの依頼が殺到。取り組みはじめて2年目にして累計100件以上のゲスト講師依頼があり、初年度には民事信託を22件受任、2年目の2019年には年間約50件の民事信託受任と、2年で民事信託において愛知県内地域一番店まで急成長し、大きく業績を伸ばしている事務所である。
第3講座 14:45~15:45	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・信託ビジネスグループ 民事信託チーム 谷口 祐亮
第4講座 16:00~16:30	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 民事信託チームリーダー 寺田 眞音 弁護士・司法書士・税理士におけるBtoCマーケティングを専門とするコンサルティングに従事。特に、「民事信託」を活用した相続関連事業の立ち上げ、業績アップに注力している。超高齢社会において、土業事務所が提供するリーガルサービスのさらなる価値向上をモットーに、全国の土業事務所をサポートしている。

※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: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。

セミナー情報下記Webページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055405>



民事信託の受任を年間30件以上にするカギは「紹介獲得」にあった！

年間受任件数
 年間50件受任

紹介からの件数
 年間30件受任
 (不動産20件、税理士10件)

1人当たりの生産性
 1500万円/人

民事信託に取り組みはじめて

1年で22件/年
 2年目で50件/年!

民事信託で地域一番店になるための

司法書士事務所向け

民事信託セミナー

年間50件受任する事務所だけが知っている秘密を大公開

POINT 1

紹介より年間30件受任！

お客様・他業種・事務所にとって「三方良し」の信託コンサルティングの商品設計

POINT 2

ゲスト講師依頼年間50件以上

他業種のニーズを喚起しネットワーク化する業者むけセミナーマーケティング

POINT 3

受任率80%超え

他業種ネットワークを活用し、一般顧客にアプローチから受任の仕掛け

司法書士法人ファミリア
 民事信託部門責任者
 國枝 哲哉氏

民事信託マーケット攻略セミナー2020

お問い合わせNo.S055405

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

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:寺田 眞音

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。)

055405 検索

民事信託の受任を年間30件以上に伸ばす手法は、他業種からの紹介獲得にあった！

このような方に
オススメします

- ✓ 一般向けセミナーやHPは作ってみたものの、思うように民事信託の受任を伸ばせていない事務所様
- ✓ 不動産や税理士など、既存チャネルはあるものの、チャネル経由で信託案件の受任ができていない事務所様
- ✓ 不動産会社との関係性を強化＆新規開拓し、登記だけでなく民事信託や相続の案件を増やしたい事務所様
- ✓ 税理士や保険会社など、民事信託を切り口にして民事信託・相続案件を増やしたい事務所様
- ✓ 「代行業務」「下請け業務」を脱却し、相続・生前対策・資産コンサルティングにシフトしたい事務所様

司法書士だからこそ作れるネットワークを構築し、民事信託案件の紹介を圧倒的に伸ばす手法とは

STEP1

お客様・他業種・事務所にとって「三方良し」の信託コンサルティングの商品設計

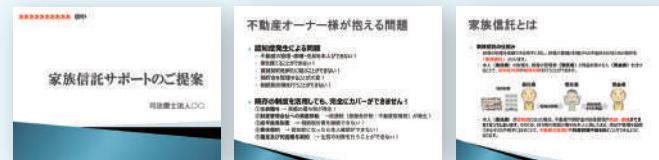
チャネル別商品設計なくして、BtoBネットワークの構築は不可能！

- ✓ 他業者に刺さる提案ができ、既存チャネルの育成が可能
- ✓ 業者向けセミナーの集客力UP
- ✓ 業者からの紹介案件の受任率が圧倒的に向上！

信託コンサルティング商品例

不動産会社向け → 資産活用信託

税理士向け・保険会社向け → 相続税対策信託



紹介からの
受任数

約30件受任/年
(不動産20件、税理士10件)

STEP2

他業種のニーズを喚起しネットワーク化する
業者向けセミナーマーケティング

ただセミナーを業者向けに開催してもネットワーク化はできない！

- ✓ 民事信託を提案するペルソナ(顧客像)の設定
- ✓ 他業種が信託に取り組むメリット訴求&何もしないリスクを訴求
- ✓ 具体的な事例を掘り起こすケーススタディ
- ✓ ゲスト講師依頼獲得の誘導導線

セミナーコンテンツ例

第1回：不動産会社・税理士向け民事信託の基本
第2回：民事信託の活用事例とメリット
第3回：ケーススタディ&ワークショップ



ゲスト講師
依頼数

50回以上/年

STEP3

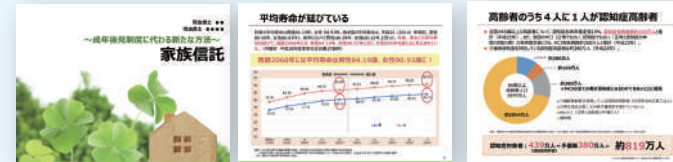
他業種ネットワークを活用し、
一般顧客にアプローチから受任の仕掛け

落としどころを間違えると、いつまでたっても民事信託の受注は進まない！

- ✓ チャンネルの先の顧客向けにセミナーを共催
- ✓ 直接案件の紹介を受けるための企画書、提案ツールの活用
- ✓ 相談から提案、受任の確度を高める「提案書」の活用

一般向けアプローチツール例

ターゲット別 民事信託セミナーテキスト
顧客層別 民事信託パンフレット
民事信託・生前対策の提案書



紹介からの
受注率

受任率
80%超え

BtoBネットワーク化から、 民事信託に取り組む意義

収益性・生産性の向上

- 高単価案件を受任できる！
- 民事信託だけでなく、相続登記や不動産登記案件も増やすことができる

収益構造のストック化

- 一度紹介はもらえると、長期的な案件紹介関係を構築することができる
- チャンネルとの関係性強化により民事信託以外の業務も増加する

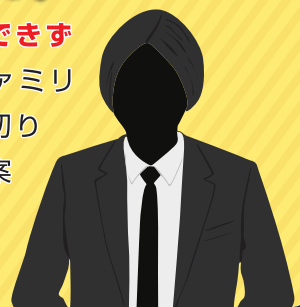
民事信託に取り組むことで

新たなターゲットを攻めることができる

- 賃貸管理業者
- 大手の売買仲介やハウスメーカー
- 顧問を持つ、相続に注力する税理士事務所

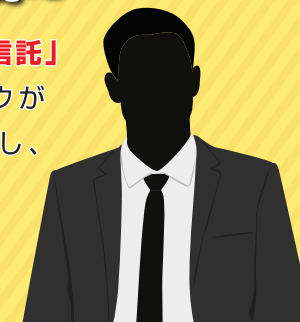
～紹介をくださる不動産会社の声～

自社でも相続セミナーを行っていたが、他社と差別化ができずにいたが、最近注目されている「民事信託セミナー」をファミリアさんと共催することで集客が増えている。民事信託を切り口に、認知症対策だけでなく資産コンサルティングも提案できるため不動産の売却やアパート建築に繋がっている。なので今後も民事信託セミナーを増やしていきたいと考えている。



～紹介をくださる税理士の声～

顧問先のお客様や相続税申告手続き後のお客様から「民事信託」についてのお問合せが増えています。自社ではノウハウがないので実績のあるファミリアさんにお客様をご紹介し、民事信託を切り口に二次相続対策や相続税対策ができるようになりました。



～民事信託に取り組む副次的効果～

- ① 信託登記をする前提として相続登記が増える
- ② 信託契約公正証書と一緒に、遺言と任意後見契約をセットを依頼される
- ③ 信託した後で不動産売却、アパート建築、土地購入が発生する
- ④ 銀行からローン&ファイナンス登記を依頼されるようになる

ゲスト講師インタビュー

司法書士法人ファミリア

民事信託部門責任者 國枝 哲哉氏

愛知県名古屋市中区で運営する司法書士法人。スタッフ数はのべ80名。2003年に創業し、不動産登記、相続、債務整理が売上のほとんどを占めていたが、2018年より本格的に民事信託部門を設立。取り組み始めて一年で、22件売上2,000万円を達成。2019年には年間受任件数50件を達成見込み、であり司法書士業界でトップクラスの民事信託件数を誇る事務所。



手続き代行中心からコンサルティング事務所へシフト 2年で民事信託分野で業界トップクラスの事務所へ！

司法書士法人ファミリアは不動産登記事務所として愛知県ではトップクラスの不動産登記件数を誇る事務所です。開業当初より取り組む不動産登記では、2007年には債務整理マーケットに参入してきたが、登記件数の減少、債務整理からの撤退、生前マーケットの成長見込みから2018年に民事信託マーケットに参入しました。

相続相談の中から偶発的に出てくる継続性のない信託案件の獲得ではなく、既にお付き合いのある不動産会社・税理士事務所・保険会社のネットワークからの民事信託案件の紹介と自社で集客する仕組みを構築していきたいという思いで、船井総研に依頼し、コンサルティングを依頼しました。

民事信託に取り組み始めて初年度にも関わらず 依頼が殺到！ゲスト講師として66件のセミナー講師！

取組み開始後、不動産登記でお付き合いのあった不動産会社の営業マン向けにセミナーを行いました。既存の取引先にDMやメルマガで「不動産会社向け民事信託のセミナー」を告知をして50名以上の方にご参加いただきました。その後参加者の大手ハウスメーカーや地場の不動産会社様より一般向けや不動産オーナー向けのセミナーを依頼されるようになっていきました。徐々にお呼ばれセミナーが増えたり当法人が運営する民事信託HPをご覧いただいた方々より、ゲスト講師依頼が殺到しました。民事信託に取り組み始めて僅か一年で2018年には約66件のセミナー講師をご依頼いただきました。

初年度で22件受任、2年で累計70件以上の受任を達成！ 税理士からの紹介が最近特に増えています！

民事信託に取り組み始めて一年目にしてセミナー依頼を66件いただき、主催する不動産会社の営業マン様や他士業の方々よりの紹介で20件近く受任することができました。最近では不動産会社だけでなく、税理士向けのセミナーを自主開催したことにより税理士事務所の顧問先をご紹介していただけるようになり民事信託の受任が10件を超えました。民事信託がテレビなどのメディアで紹介されることが多くなってきており、相続に注力される税理士様からのご相談も年々増えております。

2019年には紹介による案件受任が前年度の約2倍の30件となっております。

HPや自社主催セミナーも開催していますが、当法人の約6割は紹介案件となっております。不動産登記事務所である強みを活かして民事信託の案件紹介してもらえる仕組み化ができてきました。

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

● 不動産会社向け セミナーチラシ



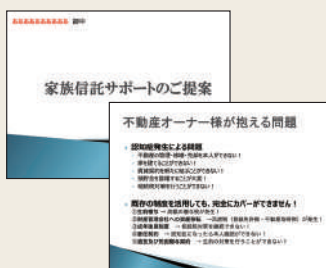
- 不動産会社向けセミナーチラシの作成
- チラシ送付先リストの作成

● 税理士会社向け セミナーチラシ



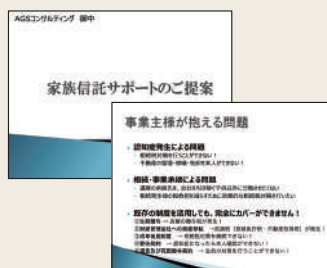
- 税理士向けセミナーチラシの作成
- チラシ送付先リストの作成

● 不動産会社向け 提案資料



- 不動産会社向けの提案書の作成
- 不動産会社向け民事信託サポート内容
- 不動産オーナーへセミナー開催提案

● 税理士向け 提案資料



- 税理士向けの提案書の作成
- 税理士向け民事信託サポート内容
- 顧問先へセミナー開催提案

● 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

● 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

● 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

● 一般向け セミナーチラシ



- セミナーチラシデザイン作成
- 会場・折込配布エリア選定
- 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

大阪会場

2020年2月2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
お申込期限 1月31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

東京会場

2020年2月8日(土)
株船井総合研究所 東京本社
2020年3月8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
お申込期限 2月7日(金)17:00まで
お申込期限 3月6日(金)17:00まで

JR「東京駅」
丸の内北口
より
徒歩1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 33,000円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 26,400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。 ●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。
●会員企業様とは社長online(旧FUNAIメンバーズPlus)、但しスタンダードプランは除く。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.5785267 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナークチ
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:寺田 眞音
年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次で回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。

お問合せNo. S055405 担当 中田 宛

民事信託マーケット攻略セミナー2020

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【大阪会場】 2020年2月2日(日) ☐ 【東京会場】 2020年2月8日(土) ☐ 【東京会場】 2020年3月8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	2	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	4	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	6	フリガナ		役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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。

☐ 社長online ☐ 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(TEL06-6204-4666)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)

検

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** ☐