

家族信託で年間売上1億円セミナー

全日程 オンラインでの開催です 13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

2024年 ——— オンライン開催 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください ———

2月18日 **日** 2月25日 **日** 3月2日 **土** 3月9日 **土**

講座	セミナー内容
第1講座	家族信託・生前対策マーケットの最新動向 ・士業事務所が取り組むべき家族信託・生前対策マーケットの最新動向 ・家族信託・生前対策マーケットで年間売上1億円を達成する成長ステップ 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ チーフコンサルタント 谷口 佑亮
第2講座	登記減少や相続マーケットの競合激化を見据えた事務所戦略 ・ファミリアグループが新たなマーケット・営業分野として「家族信託」に参入した背景。 ・「家族信託」に参入したことによるメリットと銀行提携や不動産売却などの副次的効果について。 司法書士法人ファミリア 代表 金子 英之 氏
第3講座	家族信託で年間売上1億円を創る手法大公開 ・第一地銀・メガ信金4行の業務提携、大手不動産会社8社、地場大手税理士事務所8社を新規開拓した営業方法を公開。 ・家族信託を切り口に法人営業をスタートし、6年で累計相談1000件以上、受任200件以上、お呼ばれセミナー350件以上獲得した手法について。 司法書士法人ファミリア マネージャー 國枝 哲哉 氏
第4講座	家族信託で地域一番になるための最新事例大公開 ・船井総合研究所が全国で展開する家族信託・生前対策マーケットにおけるチャネル開拓・Web集客の成功事例の紹介 ・具体的なマーケティングの施策およびツール等の解説 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ チーフコンサルタント 谷口 佑亮
第5講座	まとめ講座 ・家族信託・生前対策マーケットで地域一番店になるために取り組むべきこと 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ マネージャー 宮戸 秀樹

無料で付帯 セミナー特典！ 事務所フェーズにあわせた個別戦略会議

- 相続専門のコンサルタントが個別にご対応いたします
- セミナーで得たノウハウを事務所に落とし込むための会議です
- 事務所の実情や商圈にあわせた、具体的な戦略を検討します

※ 日程については、別途ご連絡のうえ、調整させていただきます。※ 1事務所様あたり1時間程度、原則オンラインでの開催となります。
※ セミナーに付帯しておりますので無料でご利用いただけます。

Webからお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただき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！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109648>



不動産登記、決済の売上が伸びていない… 新規取組みの必要性を感じている…
相続事業ではうまくいかなかった司法書士法人が

家族信託のパッケージ化で提案難易度 ↓ 受任率&紹介数 ↑ に成功

脱^{オーダーメイド}家族信託

で年商1億

一般的な家族信託のイメージ

相談内容が多岐に渡り、**標準化できない**
知識や経験が必要で**取組みハードルが高い**
提案・受任ができる**司法書士がいない**
リスクがあり、積極的に提案・受任できない
登記業務と大きく異なり、**強みを活かせない**

「脱・オーダーメイド家族信託」のイメージ

ターゲットや提案内容を絞るため**標準化可能**
相談内容が定型的で**取組み難易度が低い**
だれでも開始から1か月で提案・受任が可能
法務・税務面のリスクが殆どない
既存紹介先に提案でき、すぐ紹介獲得可能

成功モデル

司法書士法人ファミリアの実績

- 成果1 家族信託×相続手続き×不動産売却で部門売上1億円
- 成果2 第一地銀・メガ信金4行との大型業務提携に成功！
- 成果3 大手不動産8社・税理士法人8社を新規開拓！



スペシャルゲスト
司法書士法人ファミリア
代表 金子英之 氏

家族信託で年間売上1億円セミナー

お問い合わせNo.S109648



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

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

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

109648 検索



50社を超える司法書士事務所のコンサルティングに従事、
司法書士法人ファミリアの担当コンサルタント

株式会社船井総合研究所 谷口 祐亮 より

脱・オーダーメイド 家族信託の解説！

「脱・オーダーメイド家族信託」とは実家と収益不動産を信託財産と、一代限りで
認知症対策目的とした非常にシンプルな家族信託です。

- ・ 認知症になったら自宅が売却できないことが心配な方とご家族
- ・ 認知症になったら収益アパートの修繕・売却や新規の賃貸借契約が結べないとお困りの不動産オーナーとご家族

こういったお客様に対して提案している家族信託を「脱・オーダーメイド家族信託」と呼んでいます。

その場合、スキームも委託者一代限りのものが多く信託組成に係る手間がかからずに平均受任単価が約70万円、遺言や任意後見もセットとなると100万円を司法書士法人ファミリアでは年間60件以上受任することが出来ています。

この「脱・オーダーメイド家族信託」をほとんどのお客様に提案を行っているため、提案も非常に簡単でお客様も分かりやすく受任するまでの期間も短いのが特徴です。また信託の業務は司法書士以外でも取り組みやすく、行政書士やFPを採用して面談し、受任に繋げることが出来ているので積極的な採用もチャレンジすることが出来ています。

これだけは本当に知っておいて欲しい！
家族信託の相談は受任しやすく、実務は簡単なものがほとんどです！

家族信託の実務は難しくて実務に詳しいメンバーが必要か…？

世の中に顕在化している家族信託の相談の9割が信託財産を実家・収益アパート、預金の信託で委託者が亡くなったら終了するととてもシンプルな信託です。

司法書士法人ファミリアでは入社3ヶ月の方でも面談で受任することができるようになっています。面談ツールさえあればどなたでも受任可能な業務です。

家族信託は高単価だが受任まで時間がかかるのでは…？

高単価案件を受任しようとするほど、受益者連続型や複層化型、事業承継の絡んだ信託など複雑なスキームを提案する司法書士が多くいます。

このような複雑な案件はそもそも少ないので、実務を勉強して時間をかけて対応している時間があれば「脱・オーダーメイド家族信託」のようなシンプルな家族信託を数多く提案するのに時間をかけるのがポイントです。

～最後に～

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある事業主であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる事務所になることができます。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した司法書士法人ファミリアの金子代表、信託部門長の國枝氏にご講演いただきます。このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し売上向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「脱オーダーメイド家族信託」の実務からマーケティングまで全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。皆様のご参加お待ちしております。

株式会社船井総合研究所 谷口祐亮

「脱・オーダーメイド家族信託」で 年商1億

愛知県名古屋市にて
司法書士・土地家屋調査士・行政書士・税理士の
総勢80名の士業総合事務所

司法書士法人ファミリア
代表 金子 英之氏

「お家信託」に取り組み始めてから
成功するまでのストーリーをインタビュー



相続分野に一時的に参入するも撤退した理由

10年ぐらい前ですかね。相続に力を入れようということ一度始めたんですけど、ネットからの集客を積極的にやっていましたが、広告費がかかる割には単価が低いのと、ほとんどが相続登記だけで終わってしまう。遺産整理ばかりあればいいんですけど、ほとんどの場合は相続登記だけで終わってしまうのが多いので、単価自体はそんな上がりませんでした。それとネットからのお問い合わせですので、受任率がやっぱり低く相談だけで終わってしまうとか、そういうのも多かったので、採算が合わないなということで相続からは撤退することを決めました。



相続撤退後、家族信託に取り組んだ理由

まずは司法書士資格者ではなくてもできる仕事であるということです。家族信託は司法書士の独占分野ではないので、誰がしてもいい分野ですよ。司法書士の採用が難しくなっているのに、行政書士やFPを活用できる点がいいと思いました。特にうちは今ビルダーの決済が一番多いです。資格者が増えない理由としては、入ってきても独立してしまいます。決済業務だと司法書士が増えない＝仕事を増やせない業務となっています。一方、家族信託に関しては、資格者が必ず必要ということはありませんので、そういう意味では仕事を増やしやすいい分野かなと思っています。それで家族信託を選びました。年間何件かは不動産を売却したりとかそういうご依頼がありますので、それが土地であった場合に土地売却をお取引先さんのビルダーにご紹介したりして感謝はされたのかなと思います。取り組みと成果に関しては以下の通りです。

司法書士法人ファミリアの取り組み

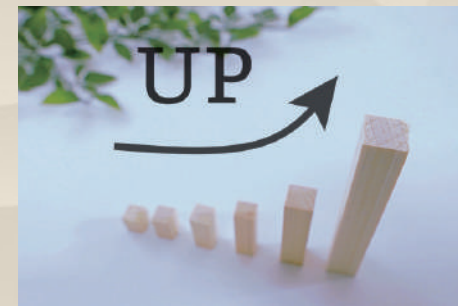


司法書士法人ファミリアでは、このような①～⑥までのステップに沿って営業活動を行なっています。



家族信託をフックにした営業モデルによる成果

成果1 家族信託×相続×不動産売却で部門売上1億円超へ



家族信託はもちろん、そこに付随する遺言（執行）、任意後見、相続手続き、相続税申告、不動産売買といったサービス群での売上が増加しました。スポット商品、スポット受注ではなく、LTV（顧客生涯価値）を高めるマーケティング、業績アップサイクルが機能しています。

愛知県にて家族信託の実績NO.1



成果2 第一地銀・メガ信金4行との大型業務提携に成功！

金融機関向けに家族信託の定期勉強会や、顧客向けツールの共同制作などのサポートを実施。その結果、東海エリアの第一地銀、メガ信金の合計3行との業務提携につながりました。

家族信託からスタートした業務提携が現在では、遺産整理、遺言執行、相続税申告まで拡大しています。



成果3 大手不動産8社・税理士法人8社を新規開拓！



これまでの営業手法ではアプローチが難しかった全国規模の大手不動産会社や、エリアトップクラスの税理士法人と強力な関係性を構築することができました。民事信託＝認知症対策サービスを入口に据えることで、「共同受任」「共同集客」パートナーとしてのポジションをつくることに成功しています。

家族信託に取り組んでみて良かったこと、 予想していなかった副次的効果や効果

金融機関ともお付き合いができたということですかね。金融機関は、たくさん店舗をお持ちですので、提携してしまえば、その各店舗から案件が吸い上がってきます。自分が営業しなくても、例えば100店舗200店舗持ってる金融機関と提携すれば、そこから一気に数案件が上がってきますので、非常に効率がいいと思いました。

金融機関もお付き合いのある司法書士何十人といっているのですが、バラバラで登記をもらっており、その中で競争しているのだと思います。

ただ、家族信託は本部と業務提携になることが多いので、仲の良い司法書士事務所に案件を依頼するという相続業務の銀行紹介とは異なる紹介形態となります。

その業務提携は独占ということはないかもしれませんが、10社20社入るということは無く入って2、3社じゃないかなと思います。ですので早いもの勝ちと言えば早いもの勝ちになっています。きちんとした仕事をして評価されていればずっと仕事が来ますので、そういう意味では何社かうちも提携できましたけど、仕事も順調にきてますので良かったな、と思います。

家族信託をフックに新たな連携先が増えた結果…

- ・ 平均単価70万円～の家族信託・生前対策コンサルティング
- ・ 家族信託から定期的に発生する不動産売却や相続手続き
- ・ 金融機関からの遺産整理・遺言執行・相続税申告

定期的に
発生！

最後に

高齢化社会となり、認知症の方が増え、資産が凍結されて困っていらっしゃる方が増えています。それに伴って家族信託の件数が年々増えており、ユーザーも世間の認知度・ニーズも併せて増えている状況です。知らない人ももちろん多いのですが、既に多くのご相談をいただいております、さらに増えていく勢いが家族信託にはあります。

競合も増えていくと思いますが、増えることによって再びマーケットも広がっていきますので家族信託に取り組まれるといいのではないかと思います。



3年かけて構築した「営業ノウハウ」を 1年で事務所に落とし込むための

超・具体的なノウハウをセミナーにて公開します！

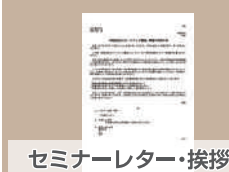
詳細は、DM最終ページのご案内をご覧ください！

全国の事務所のノウハウを集約！
紹介先開拓・営業ツール解説もいたします。

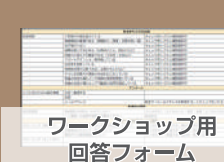
STEP1 所内育成



STEP2 セミナー準備



STEP3 セミナー運営



STEP4 営業



STEP5 フォロー



セミナーご参加の皆様への豪華三大特典！
不動産業者向けセミナーセットをプレゼントします！

① セミナー運営マニュアル



② 不動産会社向けテキスト



① セミナー運営マニュアル

ただセミナーをやって終わり…ということはありませんか？「紹介案件の獲得につながる」業者向けセミナー運営のノウハウをまとめました！

② 不動産会社向けテキスト

全32ページの不動産会社従業員向けテキスト。不動産会社が信託、相続を強化すべき理由、司法書士に相談・依頼すべき理由を30分で伝える構成になっています！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

家族信託で年間売上1億円セミナー

お問合せNo. S109648

開催要項

オンライン開催 ※PCがあればどこでも受講可能 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

日時・会場

2024年

2月18日(日)

申込締切日

2月14日(水)

2024年

2月25日(日)

申込締切日

2月21日(水)

2024年

3月 2日(土)

申込締切日

2月27日(火)

2024年

3月 9日(土)

申込締切日

3月 5日(火)

開催
時間

開始

13:00▶

終了

16:30

ログイン開始

12:30より

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) /一名様

会員価格

税抜 12,000円 (税込 **13,200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。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.109648を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)

お問合せ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン開催

2024年

2月18日(日)

【申込締切日 2月14日(水)】

2024年

2月25日(日)

【申込締切日 2月21日(水)】

2024年

3月 2日(土)

【申込締切日 2月27日(火)】

2024年

3月 9日(土)

【申込締切日 3月 5日(火)】

