

# 第3弾 相続マーケット徹底攻略セミナー セミナー開催概要

司法書士・税理士・行政書士

## 相続マーケット攻略セミナー 第3弾

Ocean Consulting

### セミナー日程・場所

日程 / 会場	場所 / 時間	定員
6月6日(火) 岡山会場	会場: ダイワロイネットホテル岡山駅前 岡山駅徒歩1分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	32名
6月7日(水) 大阪会場	会場: 新大阪丸ビル別館 新大阪駅徒歩2分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	24名
6月10日(土) 福岡会場	会場: リファレンスはかた近代ビル 博多駅徒歩3分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	32名
6月14日(水) 仙台会場	会場: GSビル 仙台駅徒歩2分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	16名
6月17日(土) 東京会場	会場: ハロー貸会議室東京駅八重洲北口 東京駅八重洲北口 徒歩5分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	24名
6月24日(土) 名古屋会場	会場: イオンコンパス名古屋駅前会議室 名古屋駅徒歩3分 受付: 13時~ 講座開催: 13時30分~16時30分	24名

※セミナー当日の午前中は、10時30分~11時30分で「相続遺言実務家研究会」の無料説明会があります。相続遺言関連業務の業務スキルや営業スキルを高めたい方は、こちらもご参加ください。

### セミナーお申込方法・参加料・お問い合わせ

**お申込方法**

申込用紙にご記入いただき、FAXにてお申込みください。

**045-628-9588**

または、ホームページからお申込みいただけます。

<http://blue.ocean.jp/>

相続マーケット徹底攻略セミナー

- お申込み後、1両日中に事務局より申込確認の電話をさせていただきます。確認が取れ次第、受講票をご送付いたしますので、ご確認ください。開催一週間前までに受講票をお送りいたします。
- お申し込みの際に、参加会場・料金のご確認をお願い致します。

**参加料**

一般参加: 27,000円      メルマガ会員: 21,600円

実務家研究会 会員: 10,800円

※2名様でのご参加の場合、2名様以降は1名様につき10,800円の割引料金を適用させていただきます。

**振込先**      みずほ銀行 横浜東口支店 普通口座 2135311 カ) オーシャン

※ご参加をキャンセルされる場合は、セミナー開催日の3日前の18時までに、下記担当者までお電話にてご連絡をお願い致します。2日前以降のキャンセルの場合、参加料の50%相当、当日及び無断欠席の場合は100%相当を申し受けますので、ご了承下さい。なお、いずれの場合も当日使用したテキストやツール類をご送付申し上げます。

**お問合せ**      株式会社オーシャン 担当事務局: 村田

**045-628-9555**      平日 9:30~20:00  
土曜 9:30~17:00

# 民事信託・生前対策 遺産承継・財産管理 徹底攻略セミナー

～ 法律手続き代行から資産管理コンサルへ～

- 1件 250万円超の**遺産承継業務**の受託事例。業務内容と書式を大公開!
  - 1件で300万円超の**民事信託**の受託事例。業務内容と契約書、関連業務を大公開!
- ※机上の空論ではない生の事例と営業ツールと書式が全部見れます!もらえます!

2017年最新版! 全国6会場 大好評・受付中!

岡山(6/6) 大阪(6/7) 福岡(6/10) 仙台(6/14) 東京(6/17) 名古屋(6/24)



オーシャングループ 代表 黒田 泰

**創業5年で、年商2億円突破! 実績に基づく事例を大公開!**

グループの司法書士・行政書士法人では、年間の相続遺言関連の案件の取扱件数、年間900件。生前対策・民事信託・遺産承継・財産管理業務では、先進的な事例多数。

年1回の国内最高峰の相続関連マーケティングセミナー!今年も開催します!

オーシャングループとそのコンサル先の国内の有名事務所が、どのようなマーケティングでどのように案件を受託しているのか、**最新情報を丸ごとインプットできる200分!**

向こう3年間で何をしたら良いか分かる!今なにをすべきか分かる!

無駄な広告費や無駄なマーケティングをする前に、成功している事例をしっかりと確認して自分の事務所の地域では、何をしたら良いかをしっかりと確認しましょう!

オーシャングループ

株式会社オーシャン 行政書士法人オーシャン  
司法書士法人オーシャン 一般社団法人いきいきライフ協会

**045-628-9555** 平日 9:30~19:00  
土曜 9:30~17:00

横浜本店: 〒220-0011 横浜市西区高島2丁目14-17 クレアール横浜ビル5階  
湘南藤沢支店: 〒251-0025 藤沢市鶴沼石上1丁目1番1号 江ノ電第2ビル4階  
渋谷支店: 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1丁目8-3 TOC第1ビル5階

今年で、3回目となる相続マーケット徹底攻略セミナーは、「民事信託」「生前対策」「遺産承継業務」「財産管理業務」の4つのテーマの活用法と攻略法についてお伝えいたします。

もちろん、相続遺言関連業務における、各種マーケティングの最新事例と、B to B 開拓におけるアライアンス成功事例などもあります。是非とも、最新事例のインプットと、2～3年後に向けた事務所戦略の設計に、お役立ていただければと思います。

## ■ 競争激化の相続遺言関連マーケット

皆さま、こんにちは！

オーシャングループの代表、黒田泰(くろだひろし)です。今回は、今年で3回目となる、大人気企画、**相続マーケット徹底攻略セミナーのご案内**をさせていただきました。

早いもので、私も前職を卒業して5年が経ちました。お陰様で、私のコンサル会社とグループの士業法人も40名を超える規模となり、**相続関連の売上も年商にして1億3000万円を超える**ようになってきました。年間

900件ちかく受託があります。しかしながら、相続関連のマーケットは、ここ数年、都市部を中心に競争が激化しております。私どもの行政書士法人・司法書士法人もかなり苦戦を強いられております。

## ■ 都市部で立地条件の悪い事務所の相続サイトは、壊滅的な状態！

最近では、都市部で立地条件が良くない事務所が、**相続専門サイトを構築して打ち出し**ても、**大半が1年程度で撤退しています**ので、きちんとした受注モデルが構築されていないと全く収益が上がらず、ホームページ業者やコンサル会社だけが儲かるという、どうしようも無い事態に陥って来てしまっております。

郊外では、ホームページ経由の受託が非常に好調な事務所も多いのですが、都市部では競争過多で一部の事務所しか利益が出ない状況になって来ております。



## ■ 都市部で、“伸びしろ”があるのは、B to Bマーケット！

この厳しい状況の中で、都市型で**相続関連業務**で仕事が増えているルートもあります。それは、オーシャンでもそうですが、それは**B to Bのアライアンス**による受注ルートです。相続関連業務では、主に葬儀社、保険会社・保険代理店になります。

特に、保険会社や保険代理店では、**彼らの富裕層向けの営業と我々の商品がベストマッチ**しているせいか、非常に多くのお声がけをいただきます。

我々が彼らのセミナーで、セミナー講師をしてあげることが、彼らにとっての富裕層集客方法にもなるのです。そして、この中で今、流行のキーワードが皆さんもご存じの「民事信託」です。



## ■ 民事信託の使い方を間違えなければ業績アップに使えます！

民事信託の賢い使い方は、シンプルにこうです。

民事信託で集客して、**民事信託で受託してもよし、民事信託ではなく、遺言書や任意後見、生前贈与で受託してもよし**、という面談スタイルです。

2～3回も民事信託の面談して成約に至りませんでした！ではなく、きちんと仕事をまとめる必要があります。

手前味噌ですが、オーシャンの強みは、黒田自身が、**実際にお客様に民事信託を提案して、民事信託を受託している**ので、**生の事例をお伝え**できることや、右のように民事信託の営業ツールも作成して、会員の先生が実際の営業で使いやすいように営業ツールを作り込んでいる点です。

セミナーでは、**右の民事信託の営業ツールも差し上げます**ので、是非ともご参考ください。



## ■さらに効果的な使い方は税金対策にあります!

さらに効果的な使い方としては、民事信託という切り口で接点があったお客様に対して、**税金対策(生前対策)**のコンサルをする事です。

もちろん、これは士業事務所の商品ではないので株式会社などで売上計上する必要がありますが、事業用の貸付宅地を提案して、200㎡まで50%の非課税となるマンション購入の提案をする、税金対策のために子供や孫たちに個人年金に入ってもらおう等、民事信託を通じて1億円以上の資産をお持ちの方と出会う事で、副次的な収益として100~200万が計上されていきます。相続税対策として借入金を持ってもらう事が効果的であれば、お付き合い先の金融機関に融資を紹介する事も出来ます。



## ■遺産承継業務の使い方をしっかりと把握しよう!

最近、遺産承継業務のツールや営業方法のお問い合わせを多くいただきますが、よくよく話を聞くと、遺産承継業務と銀行などが株式会社で行う、遺産整理との区別がついていない方も多いようです。

遺産承継業務は、司法書士法施行規則の第31条に基づく、他人の財産管理をするという条文を根拠にした業務で、法定相続分をメインにして代理人として手続きの一切を請け負う業務になります。

※当然の話ですが、一方に有利な相続分を設定して相手に交渉するのであれば、それは遺産承継業務ではなく、ただの非弁行為です。

遺産承継業務の使い方としては、相続人全員から委任を受ける事で、煩雑な手続きを一本にまとめて進める事ができることはもちろんですが、**それ以上に、そこで発生する不動産の売却案件などを自らの紹介案件として2次利用できる**ところにあると思います。私自身、遺産承継業務を通じて、芋づる式に250万円ちかい報酬を受ける案件をメンバーと一緒に受託しています。

セミナーでは、どういう案件が、遺産承継業務として受注できるのか、その案件別の分類と、受注する時の料金体系や注意点などについてご案内させていただきます。

## ■さらに効果的な使い方は税金対策にあります!

ここ最近では、葬儀社との連携を通じて相続業務を受託している士業事務所は、非常に増えております。

弊社でも月50~100万円ほどの売上がありますが、私のご支援先では、**大手葬儀社との提携して、葬儀社経由で月30~35件、売上400万円超**の数字を安定的に上げる事務所も出て来ています。

この葬儀業界では、急速な家族葬の進展による、**葬儀単価の下落**、小さな葬儀にしたいという**直葬(火葬式)の増加**など業界構造が激変しているのですが、都市部では、お一人様(独り身)の方から、葬儀供養を生前にしておきたいというニーズが顕在化してきております。実際に、弊社でも葬儀社さんと生前対策セミナーと「遺言」+「葬儀供養の生前契約」といったテーマでセミナーを開催すると死後事務委任契約が毎回のよう契約となります。



## ■司法書士なら財産管理契約、行政書士なら死後事務契約!

この生前契約において、私たちが注意すべき点は、お客様から見える「信頼」です。お客様は、本当にきちんと手配してくれるのか、間違いなくお金を預かってもらえるのか、そうした点を一番心配されておられます。弊社では、死後事務委任契約で「**葬儀は直葬で15万円**」「**供養(納骨)は合祀で予備費も含めて10万円**」と手配を決めて、費用は**財産管理を通じて信託口座でお預かりする**スキームで対応しております。契約後、信託会社からお客様に預かり証が届く事も、お客様に安心していただけます。

こうした生前契約は、面談1回1~2時間前後と、その後の事務代行2~3時間で8万円ちかい報酬となります。効率が良いという事もそうですが、それ以上に葬儀社との共同スキームで、葬儀社に貢献できる点でも非常に有益です。

また、葬儀供養だけではなく、今後の老人ホームに入居する際に、**身元保証人と連帯保証人にもなって欲しいという身元保証**のニーズもあります。このように、都市部のお独り様ニーズは、ここ数年で一気に顕在化しております。葬儀社様とWINWINとなるためにも、地域ニーズをきちんと受託するためにも、こうしたスキームをしっかりと持つことが求められる時代になってきております。

## 最新事例を中心に、膨大な情報を200分集中でお伝えします!

年1回の相続マーケット徹底攻略セミナーでは、最新事例や黒田のコンサル先の業界の大手事務所の最新情報をお伝えします。時代遅れにならないように、是非ともこの機会をご活用ください。

### <今回のセミナーでお伝えさせていただくこと>

- 2017年度の最新版の相続関連マーケットの最新情報
- 最新の相続関連のWEBマーケティングの動向
- 最新のBtoBアライアンス経由での相続関連業務の受託動向
- 民事信託マーケットの攻略法と実際の営業ツールのご案内
- 実際に黒田が契約した民事信託案件と契約書とその後の営業方法をご紹介します
- 相続関連業務における単価アップ、生前対策のアプローチをご案内
- 遺産承継業務と遺産整理業務の違いとアプローチ方法
- 遺産承継業務の契約書・料金表と受託しやすいケースを徹底公開!
- 財産管理契約と信託口座の活用法 ※月額5000円で信託口座が活用できます!
- 信託口座を活用した葬儀供養費用の預かりと死後事務委任の活用法
- おひとりマーケットの攻略と対象する商品・サービスの徹底解説!
- 月2000円~様々なツールがもらえる購入できる実務家研究会のご案内

※相続関連業務における、**圧倒的な情報**と**事例**が**200分集中**で手に入ります!

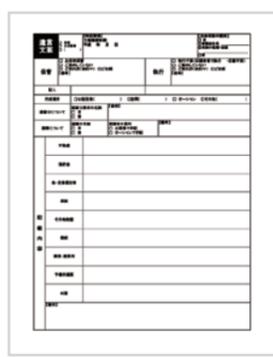
## 大盤振る舞い!出し惜しみせずに参加者にプレゼントします!



民事信託の営業ツール



実際の信託契約書



遺産承継業務のツール



民事信託のセミナーテキスト

## オーシャンでは、生の営業ツールや書式がセミナー参加で手に入ります!

オーシャンが、自信を持ってお役に立てること。それは、実際に接客・営業や業務において使用しているツールが丸ごとお渡ししている点です。実際のツールと事例をもとにアプローチ方法をご案内することが出来ます。

今回のセミナーは、各会場ともに、

午前: 10時45分~11時30分 相続遺言実務家研究会の無料説明会  
 午後: 13時30分~17時30分 相続マーケット徹底攻略セミナー  
 の2本立てとなっております。

様々な相続・遺言・生前対策・民事信託の書式や事例、営業ツールが手に入る実務家研究会の無料説明会にも、是非ともご参加ください。

## セミナースケジュール

セミナー当日のスケジュールは、下記となっております。日程調整のうえ、ご参加のほど、宜しくお願い申し上げます。

### <相続遺言実務家研究会の無料説明会>

10:30~	受付開始
10:45~11:30	相続遺言実務家研究会の無料説明会

**参加特典**

- 入会金 無料!
- 2月セミナーDVDを無料プレゼント!

### <相続マーケット徹底攻略セミナー>

13:00~	受付開始
13:30~15:00	<b>第1講座 2017年度 相続関連マーケットの動向と最新営業法</b> ・都市型と郊外型の営業状況の変化と狙うべき仕事について ・相続税案件の獲得方法と税理士との付き合い方 ・遺産承継業務の使い方と受託方法、料金表、管理ツール大公開

15:15~16:15	<b>第2講座 BtoBのマーケット攻略と民事信託の活用!</b> ・民事信託を使って、生前対策で業務を獲得しよう! ・民事信託を切り口に資産管理コンサルを目指そう!
-------------	---

16:30~17:30	<b>第3講座 BtoBのマーケット攻略と財産管理契約の活用!</b> ・信託口座を活用した財産管理契約スキームで葬儀社を開拓! ・まとめ講座、ルート別の攻略法と営業ツールを徹底解説!
-------------	--