第4回 相続マーケット徹底攻略セミナー

Ocean Consulting

~ 相続関連マーケットを攻略する7つのアプローチ ~

A 時代を勝ち残る!

最新情報と新しい時代の土業ニーズを大公開!

安定的に相続案件を受注する!

葬儀社開拓

定型的な事務代行で利益率を改善!

遺産整理•事務代行

パッケージ提案で40万円!

民事信託

不動産業の営業支援で1入り込む!

決済獲得

遺言書・死後事務・生前対策を安定受注!

介護施設開拓

終治マーケットを完全に押さえる品揃えを持つ!

身元保証 業務

|体制を整えて新しい受注ルートを確立しよう!

信託会社との連携

地域案件を開拓して安定成長する経営戦略と実践ツールを大公開!

2018年最新版!全国**5**会場 大好評・受付中! 東京(7/4) 仙台(7/5) 名古屋(7/9) 大阪(7/10) 福岡(7/11)



2018年を最高の1年にするため、きちんと情報収集をしませんか!? 法人登記、不動産登記のオンライン化が迫るなか、私たち、士業事務所がどのように勝ち残るか!?生き残るか!?

私たち、士業事務所の経営がワクワクできる最高の150分をお約束します。同時開催の実務家研究会の無料説明会も是非ともご参加ください。

オーシャングループ 代表 黒田 泰

創業6年、年商2.5億円の売上へ!成長事務所の取り組みを大公開!

葬儀社、保険会社、不動産会社、ハウスメーカー、介護事業者、関連士業との連携で安定成長を実現。AIに飲まれる分野、AIの影響を受けない分野、士業事務所の勝ち残りの道を一緒に確認しましょう!

オーシャングループ

3045-628-9555 平日 9:30~19:00 上曜 9:30~17:00

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 横 浜 本 店: 〒220-0011 横浜市西区高島2丁目14-17 クレアトール横浜ビル5階 湘南藤沢支店: 〒251-0025 藤沢市鵠沼石上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

株式会社オーシャン 信託契約代理店 登録記念 特別企画!

第4回 相続マーケット徹底攻略セミナー

今年も、最新情報満載で相続・遺言・生前対策・民事信託のノウハウを余すところなく情報発信をさせていただきます。是非とも、年1回の情報収集の機会としてご活用ください。きっとワクワクしていただけると思います。どうぞ、ご期待ください!



株式会社オーシャン 代表取締役 黒田 泰

【オーシャングループ】



【横浜本店】



皆さん、こんにちは。

株式会社オーシャンの黒田でございます。

今年で、第4回となる**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す。

今回のテーマは、「AI時代を勝ち残る、地域案件 を開拓するアプローチ」をテーマに掲げ、具体的な 手法をお伝えしていきたいと思います。

お陰様で、弊社も創業から丸6年が経ちました。7 年目となる今年は、年商で2億6000万円のペース で業績が推移しております。これは私が経営コンサ ルタントというよりも、メンバーと一緒に葬儀社、 保険会社、金融機関、ハウスメーカー、不動産仲 介、介護事業者に対してシッカリと営業活動をして きた成果であると思います。

こうした**地域のエンドユーザーを開拓する営業活動やマーケティング**は、A I 時代を勝ち残るためにも、非常に重要なアプローチになると思います。

こうした地域のニーズは、AIで割り振りされませんので、地域の事務所の収益源として残る公算が大きいからです。

今回のセミナーでは、こうした地域のエンドユーザー開拓に向けたアプローチをチラシやセミナーテキスト、営業ツール、新しい切口などを盛りだくさんでお伝えしていきたいと思います。どうぞ、奮ってご参加ください。

今回は、金融庁の登録記念の特別価格でご案内いたします!

今年の4月10日に金融庁(関東財務局)に**信託契約代理店**として登録させていただきました (所属信託会社:株式会社エスクロー・エージェント・ジャパン信託)。

今回のセミナーでも、地域の事務所様が、信託を活用したスキームを営業に活用できるよう具体的な手法やツールをご案内させていただきます。また、登録を記念して**今年は特別価格を設定**いたしました。是非とも、奮ってご参加のほど、宜しくお願い申し上げます。

葬儀社の開拓と、葬儀社とのアライアンスは非常に重要!



葬儀社との連携が、きちんと出来ている 士業事務所は、意外にも5%も無いのが 実情ではないかと思います。

私も創業した時に、勇気をもって葬儀社に 訪問した事を覚えていますが、士業事務 所にとって、なかなかパッとお付き合いし やすい業種では無いように思います。

しかし、弊社でも月80~120万円ほどの売上を葬儀社経由で受託しているほか、この**葬儀社経由の売上は実は少しずつ増えてきています**。また葬儀供養の生前契約の二一ズも増えており、士業事務所が介在しての事前に葬儀費用をお預かりする信託商品をご案内する場面も増えてきています。ですから、今後はますます士業と葬儀社の距離が近づいていく流れにあります。

セミナーでは、業務連携のポイントとどのように葬儀社のお役に立つか、そしてどのような仕事をいただいていくのか、どのように継続的な連携をしていくのかそのポイントをツールやチラシなどをもとにご説明させていただきます。

遺産整理・事務代行の活用で、利益率を改善しよう!

相続業務に取り組む事務所は、非常に増えてきました。私が10年ちかく前に前職で専門的に相続マーケットの攻略に取り組んでおりましたが、その時と比べると、もしかすると<u>競合度合</u>いは10倍以上になっているかもしれません。

その分、都市圏を中心に採算の悪いホームページのマーケティングに嫌気が差している 事務所も多いのではないでしょうか。この相続マーケットにおいて、新しい切り口として、 遺産整理・事務代行サービスを私どもも積極的に展開しております。

この分野のサービスは、良いも悪いもありますが、信託銀行などの価格設定の影響で、サービス内容と価格帯がやや不明確な状況にあります。このマーケットに適切な商品を設定して営業活動をすることで、非常に利益率の良い事務代行の業務を受託できる側面もあります。

セミナーでは、遺産整理業務や事務代行業務のポイントと、どのような価格帯で、誰に対して営業するのかをお伝えしていきたいと思います。

民事信託のサービスは、成長期に突入か?

弊社でも、遅ればせながら民事信託に取り組んでいましたが、実は今年3月末から、全社を挙げて積極的に取り組む方針としました。

結論からお伝えすると、4~5月で4件、200万円 ちかくの売上となっていますので、平均単価が50万 円程度でしょうか。何よりも良いのが、おそらく面談 2回くらいで平均の稼働時間も12~15時間程度で ある事です。100万円ちかくの高単価の案件を資 格者が拘束されて、何時間も稼働するよりも明確に スキームとお役に立つポイントを絞って、営業展開 をした方がよっぽど効率が良い事が見えてきまし た。今は月2件ほどご紹介が来ていますが、ハウス



メーカーなどから研修依頼などもあり、ますます増えていく予感があります。民事信託の認知度も上がり、導入期から成長期に入っているように感じています。こちらも契約書とチラシ、営業のスキームについてご紹介していきたいと思います。

決済業務の獲得に、民事信託を活用しよう!

司法書士事務所の場合、一番簡単に民事信託案件の獲得ができるのが、仲介会社からの紹介であると思います。きちんと民事信託のスキームのご案内をする事で、**不動産仲介会社にとって、メリットしかない**事が分かります。そして、これを勉強会で仲介会社の社員さんにレクチャーしてあげれば良いのです。これは、そんなに難しい事ではありません。今回のセミナーでは、決済の獲得に向けた仲介会社への営業法と、具体的なチラシ、勉強会のテキストをご紹介いたします。

民事信託を切り口にしつつも、新しい仲介会社からの案件が 普通に増えていきますので、きっちりと接点をつくり、そこか ら仕事を広げていく工程だけで良いかと思います。

このほか、今さらながら、相続案件のコーディネートがきちん と出来る事を仲介会社にアピールする、パンフレットを設置 して、不動産会社にエンドユーザーが査定の依頼に訪れた時 に渡してもらう等の切り口が非常に有効です。相続案件の コーディネートを通じて不動産会社の信頼を得られるほか、 安定的に相続登記を振ってもらう事も可能です。

相続などの基本の流れと、新しい民事信託の商品パッケージをきっちりと仲介会社に使ってもらうことで、司法書士事務所としては安定的な受注ルートの拡大が実現可能です。



【民事信託のチラシ】

介護施設の開拓は、まさに"新マーケット"開拓の取り組み!

やや現実的では無い**ドラえもんのような遠い未来の話と 思っていた事が、ここ最近どんどん身近になってきています**。

商業登記のオンライン化、不動産登記のオンライン化、これらも5年~10年後に近づいて来ている中で、私たちは来るべき未来に向けてどのような準備をしていくべきでしょうか?

異業種で考えてみてみましょう。例えば、精肉店であれば、その大半は廃業か焼肉屋か、その形を変えています。我々士業事務所はどのように時代に適応するべきでしょうか?



正直なところ私自身、経営コンサル会社に勤務していた時は全く不安ではありませんでした。 "半分は他人事で、半分はまだ先の事"という認識だったからです。しかし、50名ちかくの従業員を抱える士業グループの経営者となった今は全く他人事ではありません(苦笑)。

こうした中で、A I に飲み込まれない、専門的なリーガルスキルと人的な個別対応が活きる業界はどこか?と考えると、必要必然として出て来るのが「介護業界」です。私たちはこの介護業界や高齢者向けの事業との関わりで、"A I に飲まれないリーガルスキーム"を見つけなくてはいけません。

介護業界や高齢者向けの事業では、様々な課題が顕在化してきており、既に様々な切り口での ニーズが見え隠れしています。私たちの財産管理のスキームや死後の事務手続きの商品化など、

アイディアしだいでは、お役に立てる切り口が非常に多岐に渡ります。

先日、ご相談を受けた方は、高齢者専用の分譲マンションの販売をしている業者の担当者から「リバースモーゲージのような方式で、ご逝去後に自宅物件を売却して残金を回収する提案」を受けているようです。正直なところ、「え?不動産業者が、高齢者マンションの販売に遺言(遺言執行)や死後事務をセットに提案しているの?」と耳を疑うような状況もあります。

弊社でも、老人ホームと提携して介護業界の開拓を進めておりますが、こうした取り組みやチラシ・勉強会のテキストなどをここではご紹介したいと思います。

時代の流れとともに、顕在してきた"身元保証業務"のニーズ!

前職時代に開発した法律家による"身元保証業務"は最近、非常に注目されております。

右は「身元保証人が居なければ、入居を拒否する施設が3割にのぼる」という厚労省の調査 結果に関連しての取材でしたが、こうしたテレビや新聞の取材は非常に増えています。

身元保証業務は、成年後見業務以上に家族のような位置づけで悩ましい判断や対応が求められる業務ですが、本格的に相続遺言を扱う事務所にとっては必要不可欠の分野であり、まさにAIとは全く無縁で、今後も増え続ける業務分野のひとつであると思います。

ポイントを下記に簡単にご紹介いたします。





<メリット・長所>①先進的なスキームを持つ事ができる、②相続関連業務において、全ての業務を取り扱う事ができる、③独自の受注ルートを持てる、④葬儀社や介護事業者との距離が縮まり、受注の機会が増える、⑤高単価な案件や受託をする事ができる。

〈デメリット・課題〉①運営における難易度が高い、②利益相反にならないよう体制整備が必要、③信託口座の活用など身ぎれいで透明性のある運営が必要、④医療介護業界の経験者が在籍している方が運営しやすい、⑤緊急で呼び出される事もある。

こうした新しい取り組みは、まさに「精肉店」が「焼肉屋」を始めるような業態転換を伴うところかもしれません。しかし、精肉店が焼肉屋を始めるには、1000万以上の投資が必要になりますが、我々の場合はほとんど設備投資が掛かりません。まさに「やるか、やらないか」ですね。

いずれにしても、時代の流れに沿って「法律」+ α に向き合っていく必要があると思います。 このほか、セミナーでは、エスクロー・エージェント・ジャパン信託様の提携業務についてもご 紹介させていただきますが、こちらも士業ではなく、ひとつの会社として適切な運営体制がある事務所に案件をご案内したいとの事です。

これからの士業事務所の運営には、経営感覚を持って臨まなくてはいけない事は間違いありませんね。今回は、**AI時代を勝ち残る、地域案件を開拓する7つのアプローチ**をご紹介していきたいと思います。イキイキワクワク!一緒に勇気を持って新しい一歩を踏み出してみましょう!今年も皆様とお会いできる事を楽しみにしております。

オーシャングループ 代表 黒田 泰

セミナー当日スケジュール ※13時からの実務家研究会の無料説明会にもご参加ください!

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。 なお、名古屋会場のみ1時間ズレております。詳細は裏表紙をご確認下さい。

<相続遺言実務家研究会の無料説明会>

~ 怕初退吕夫務》	無料説明会参加特典	
12:30~	受付開始	●入会金 無料! ●5月セミナー* D V Dを
13:00~14:00	相続遺言実務家研究会の無料説明会	無料プレゼント! ※テーマ
		・不動産のコンサルティング・借地・底地のコーディネート

<相続マーケット徹底攻略セミナー2018>

14:05~	受付開始
第1講座 14:30~15:40	葬儀社の攻略と相続関連業務の展開 ・葬儀社の攻略!最先端のアプローチはこうなる! ・相続関連業務の分類とターゲット別の活用法 ・相続関連業務の展開と営業戦略の立て方 ・信託会社の連携と業務運営

休憩•10分

第2講座 15:50~17:00

民事信託の活用と身元保証業務の活用

- ・民事信託との付き合い方と営業展開 ・不動産会社の開拓法(司法書士対象)
- ・身元保証業務のスキームと活用法 ・介護施設の開拓と終活マーケットの案件化

休憩•10分

まとめ講座 17:10~17:30

A I 時代に勝ち残る、士業事務所の経営戦略!

- ・どこの分野に取り組むべきか ・どんな人材を育てるべきか
- ・どんな業務オペレーションを引くべきか ・どんな経営判断をすべきか

第4回 相続マーケット徹底攻略セミナー 開催要項

■ 開催要項

※名古屋会場のみ開催時間が異なります

相続遺言実務家研究会 説明会

無料説明会 13時00分~14時00分/受付12時30分~ (名古屋会場のみ 14時00分~15時00分/受付13時30分~)

【参加料 無料】

非会員の方は、是非とも無料説明会にご参加ください。 様々な営業ツールやチラシなどもご確認いただけます。

第4回 相続マーケット徹底攻略セミナー経営セミナー 【参加料:下記参照】

スケジュール		【名古屋会場のみ】		
受付開始	14時05分~	15時05分~		
第1講座	14時30分~15時40分	15時30分~16時40分		
第2講座	15時50分~17時00分	16時50分~18時00分		
第3講座	17時10分~17時30分	18時10分~18時30分		

■ セミナー日程・場所

日程 / 会場		場所		
7月4日(水) 東京会場	易	会場:アーバンネット神田カンファレンス	JR神田駅徒歩1分	定員: 38名
7月5日(木) 仙台会均	易	会場:駅前のぞみビル貸会議室	仙台駅 徒歩3分	定員: 22 名
7月9日(月) 名古屋名	会場	会場:ウインクあいち	JR名古屋駅徒歩5分	定員: 46名
7月10日(火) 大阪会場	易	会場: 新大阪丸ビル別館	新大阪駅 徒歩2分	定員: 44名
7月11日(水) 福岡会場	易	会場:リファレンスはかた近代ビル	博多駅筑紫口 徒歩3分	定員:30名

■ セミナー参加料 (相続マーケット徹底攻略セミナー)

参加料

株式会社オーシャン 金融庁 信託契約代理店 登録記念 特別価格!

ー般参加: 21,600円(税込) → 今回に限り、18,000円(税込) メルマガ会員: 16,200円(税込) → 今回に限り、14,000円(税込)

実務家研究会 会員: 10,800円(税込) ※2名様以降は10,800円(税込)

■ セミナーお申込方法・参加料・お問い合わせ

お申込 方法 FAX 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、ホームページからもお申込みいただけます。

https://blue.ocean.jpn.com/

相続マーケット徹底攻略セミナー

検索

- ●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。

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

2045-628-9555 平日 9:30~20:00 土曜 9:30~17:00