

～ イキイキワクワク仕事をして120%成長を継続する実践手法を大公開 ～

相続業務の受注が止まらない仕組みを作る!

アフターコロナを 勝ち抜く新事業開発!

相続関連業務を本気で増やしたいなら向き合おう!

激熱!! 「身元保証」という巨大市場と身元保証相談士!

「公正証書遺言・任意後見契約・事務委任契約・預託金に関する財産管理契約・医療介護に関する意思表示宣言・死後事務委任契約」公正証書6つと清算業務(遺言執行・死後事務)を安定受注! 相続案件が継続的に増える方法を知ろう!

今年も相続遺言の最新事例を盛り沢山で開催いたします!

【朗報です!】今年も最新事例に取り組んで1000万円売上が上がった!
葬儀社開拓で1200万円売上が上がった! などなど成功事例報告が沢山来ています!

受注担当1名で年3600万円を安定受注する体制づくり、単価40万円(稼働6時間)の家族信託、自筆証書遺言の活用、行政書士を活用したビジネスマッチングなど、最新情報をご紹介します。



今年も一緒にワクワクしましょう!

- ✓ 2020年相続関連マーケットのトレンドを解説!
- ✓ 140%成長を実現する具体的な手法公開!
- ✓ 相続業務が増え続ける「身元保証業務」大公開!
- ✓ 5年後を想定した成長する士業モデルを大公開!
- ✓ 実践済み! 担当者1名で3600万円受注の裏側!
- ✓ LINE・保険会社と連携した家族信託のご案内!

オーシャングループ

株式会社オーシャン (信託契約代理店 関東財務局 登録番号 第138号)

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® / 株式会社オーシャン不動産

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

横浜本社: 〒220-0011 横浜市西区高島2丁目13-2 横浜駅前共同ビル4階
本店・相続センター: 〒220-0011 横浜市西区高島2丁目14-17 クレアトル横浜ビル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

株式会社オーシャン 主催!

第6回 相続マーケット徹底攻略セミナー



株式会社オーシャン
代表取締役 黒田 泰



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6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した。

今年はコロナウィルスの影響もあり、毎年の開催より2ヶ月も遅い開催となりましたが、相続業務に取り組む士業事務所の皆さんにとって**最高の学び**となるよう、そして何よりも**業績アップ**につながるように**最新情報を盛りだくさん**詰め込んで開催したいと思います。

今回は、これから**10年以上も市場が伸び続ける激熱の身元保証業務**を中心に、相続関連の仕事を継続的に増やし続けるための戦略や、どんな分野にどう取り組むか、どんな成功事例があるのか、なぜ士業がそこに向き合う必要があるのかを**3時間集中**で丁寧にお伝えしたいと思います。

初めての方もいらっしゃると思いますので、オーシャンについて紹介させていただきます。私共は、横浜・渋谷・藤沢と、東京神奈川を中心に展開する行政書士・司法書士・社労士・コンサル会社(金融庁登録の信託契約代理店)・身元保証事業を行う社団法人などを展開する士業グループでございます。私は船井総研というコンサル会社出身で、士業グループの運営を担当しつつ、LINEや大手保険会社様などの経営企画を担当しています。

私どもの士業部門は、**相続関連業務に特化した運営で毎年140%ちかい**成長を続けており、最近では、年商1.70億円→年商2.06億円→年商3.84億円→年商5.40億円(見込み)と、**創業から9年目となる今年も昨対140%超の年商5.40億円ほど**を見込んでおります。140%ちかい成長となると、さぞかし組織的に負担も多く、退職者も多く、ギスギスした営業会社のような雰囲気なんだろうな?と思うかもしれませんね??(笑)。

<オーシャングループの近況>



<オーシャングループの近況>



…皆さんの期待を裏切ってすみません。なんと退職者は、この2年間で実質ゼロ(産休に入った方のみ)で、お陰様で安定成長を続けております。この成長の背景には、“**大きな時代の流れ(時流)**”に沿った経営をしていることがその要因であると思います。

AIなどシステム化の進行も世の中の大きな流れの一つであると思いますが、今回のセミナーでお伝えしたいのは、**時流を押さえて、きちんと社会貢献する中で仕事が集まってくる経営戦略と具体的な取り組み、もっと言えば、何をしたら業績が上がるのか**について今年も全力でお伝えさせていただきます。私たちオーシャンも、8年前に3人でゼロから創業しましたが、現在は相続関連業務に特化して90名ちかい土業グループになっておりますが、これは特別な事をしている訳ではなく、時代の流れに合わせた対応をしてきた結果であると思います。

反対に、厳しく言ってしまうと、旧態依然と同じような仕事を同じようにやっているだけではサービスは陳腐化し、そこで働く従業員にも成長がなく、利益率も変わらず、中期的な展望が見えなくなってしまうかと思えます。是非とも今回のセミナーを通じて、**自社の正しい方向づけ、もっと言えばワクワクと仕事に向き合う道しるべ**を見つけていただければと思います。

私たちの業界や業務内容の周りには、多くのニーズが溢れている！

私たちの業界や周辺業界には、多くのニーズに溢れています。そのひとつが、昨年度のセミナーでも取り上げた「**葬儀社開拓(葬儀社との業務連携)**」です。ここには、実はまだまだ**私たち土業の仕事となる相続業務が溢れていますが、本当に未開拓です！**

実は私たちも、3年前は葬儀社経由の売上は月100~150万円くらいでまだまだでした。しかし、このコロナの影響を受けてメンバーが、一致団結して葬儀社営業に行くぞ！と4月から奮起してみたところ、新規開拓と既存フォローで、なんとコロナ中にも関わらず、5月の**葬儀社経由の売上は、月1000万円**を突破しました！

私自身、この結果にはビックリしていますが、ここに至るまで、様々な切り口で葬儀社の支援を踏み込んでいった結果であると思っています。セミナーでは、具体的な取り組みについてお伝えしたいと思います。現在では、**中途入社の行政書士資格者で入社からおおよそ1年くらいで、月300~350万円、年間で4000万円ちかい案件を1人で受注してくる**

ようになりました。もちろん、いきなり私たちと同じ段階にたどり着くことは難しいと思います。しかしながら、**何をしてきたのかをしっかりと確認していただいて段階を経て、体制を整えていくことで着実に結果を出すことは可能**です。

実際に、この1年でも私のセミナーに参加した行政書士・司法書士の事務所様で「葬儀社からの受注が新たに始まりました」「葬儀社経由で売上が1000万円ちかく伸びました」などの声を聞いております。



セミナーでは出し惜しみなく、丸ごとお伝えしていきますので、是非とも具体的な取り組みを確認してみられてください。

実は今、葬儀社の大半はコロナの影響で、葬儀参列者の減少による単価の大幅下落に苦しんでいます。このため、葬儀業界は葬儀後の収益性アップの取り組みに向き合わざる得なくなっています。**いまは、土業が葬儀社のためにお役に立てるチャンスです！**しっかりとお役に立って、**相続手続きの仕事を紹介してもらえるように連携していきましょう！**

今回のセミナーでお伝えするポイント！

- 営業開拓の仕方 ■ 葬儀社開拓のパートナー ■ まごころホットラインの活用法
- 1名で月300~350万円受注する担当者の育て方 ■ 行政書士資格の活用または連携
- 相続業務の正しい運営方法 ■ 案件管理と報告の仕方 ■ コールセンターの見せ方
- 日曜稼働と顧客対応 ■ 相続業務の料金設定(超・重要！)

「土業+アルファ」の着手には、果てしない可能性があります！

それから、もうひとつ今回のセミナーでお伝えしたいのが、この「土業+アルファ」です。「土業+アルファ」を別の言い方をすると「**業態付加**」とも言いますが、これを私どもオーシャンの事例でお伝えすると、今年4月から**株式会社オーシャン不動産**を設立して**不動産業を開始**いたしました。

意外にもコロナの中でもスタートから順調で、4月の売上150万円、5月の売上620万円と堅調に推移しております。

この土業+アルファの「**業態付加**」は簡単ではありませんが、土業では着実にこの動きが進展しております。**なぜ、こうした動きが進んでいるのか？それはそれぞれの得意分野を生かして「業態付加」に取り組む事で、土業(本業)では実現できない収益性や継続性など、様々なメリットを補完した事業運営ができるメリットがあるから**です。

このように「**相続遺言に強い士業＋不動産**」という切り口では、非常に強いビジネスモデルが構築できます。

それは、士業としてお客様に対して親身に丁寧に仕事をして信頼が得られれば得られるほど、お客様から「相続の手続きでは大変お世話になりました。相続した不動産の売却も御社の関連会社にお問い合わせの事はできますか？」と簡単に不動産仲介の依頼をいただくことが出来ます。



我々士業は、こうした仲介案件の受注に不動産業のように1件10～20万も広告費を掛ける必要はありません。やるべき事は、お客様に対して、誠実かつ丁寧な仕事をして、お客様からの「**信頼**」を勝ち取れば良いだけです。士業の仕事では難しいですが、相続経由の不動産仲介手数料では、実に**稼働10時間未満の仕事で100万円の収益**が生まれます。

こうした「**業態付加**」は、ドンドン進展していきます。何も驚くような話ではありません。「**鮮魚店がランチにお鮨を出すようなもの**」です。一般企業であれば、当たり前であっても、我々士業の業界では、まだこれからの段階にあります。セミナーでは、どう向き合うべきか、どんな相乗効果があるか、どんな注意点があるか、丁寧に伝えたいです。これは他士業との連携も同様ですね。しっかりと押さえていきましょう！

今回のセミナーでお伝えするポイント！

- 業態付加に取り組むうえでの重要なポイント(オフィス、人材、営業、顧客情報)
- 業態付加におけるパートナーづくり ■ 売上・利益の考え方とシェアの仕方
- 士業事務所の経営とコンプライアンス ■ 果てしない可能性と実現の手順

身元保証業務は、地域の相続専門事務所の必須の業務に！

* 身元保証における士業事務所の報酬は下記のとおり。

生前の仕事

- 公正証書遺言 ● 事務委任契約
- 預託金に関する財産管理契約
- 任意後見契約 ● 死後事務委任契約
- 医療介護に関する意思表示宣言

身元保証の契約一式で約40万円の報酬

見守り

月額5千円
～1万円

死後の仕事

- 遺言執行
- 死後事務の履行
(各種清算業務)

死後の業務は、およそ
約60～150万円の報酬



最後に今回のセミナーの目玉となる身元保証ですが…

断言します！土業事務所による身元保証業務は、地域の相続専門事務所の必須の業務となる時代が来ます。その理由は、非常にシンプルで間違いのない時代の流れがあるからです。これを少し説明させていただきます。

相続関連業務を獲得するアプローチにおいては、現在のところ、**6つのルート**があります。

- ①**ホームページ**： 都市部では価格競争があるものの、全国のどこでも安定的に相続業務の受注が可能。
- ②**銀行**： 業務提携やビジネスマッチングのハードルが高く、全国的に見ても成功事例が少ない。預金解約の業務がある。
- ③**他土業**： 土業間の連携なので、既存の事務所にとっても馴染み深いのが、紹介をもらうのみであるため、こちらからは案件を増やすアクションを取りづらい。
- ④**保険会社・証券会社**： 一定数の相続案件が発生するものの、保険・証券ともに、彼らのビジネスは生前対策にあるため、相続業務の紹介件数を増やしづらい。
- ⑤**葬儀社**： 全国に大小様々な規模の葬儀社があり、土業との提携も進んでいるが、未だに未開拓の葬儀社も半分以上あるほか、**価格勝負にならないため高単価**で受注できる。
- ⑥**介護関連事業者**： 現状は、全国的にも身元保証業務を取り扱える事業者が少ないため、相続業務での連携は非常に少ない。**まだまだ空白のマーケット**の状況がある。

この上記の⑤⑥は、日本全国で地域ごとに仕事があり、まだまだアプローチの余地があるのですが、この業界に対して**最も歓迎される法律家のサービス、それが「身元保証業務」という訳です。**葬儀社も介護事業者も困っていますので、それを補完するサービスをきちんと持つことが向こう10～15年仕事が増え続けるための肝になっていきます。

身元保証に対応できる土業が、地域の葬儀社・介護事業者から安定受注ができる！

多くの土業事務所は知りません！**「身元保証が出来ます」「葬儀費用を信託口座で預かる事が出来ます」という事だけで、提携したい葬儀社がいること**を。また、自分の顧客で身寄りの無い高齢者を介護施設に紹介するだけでなく、**身元保証事業で連携できる土業事務所を探している訪問介護やデイサービスの事業者がいること**を。どこの地域にもあるこの2つの業種と連携して、身元保証業務を押さえることで**結果的に葬儀社経由の相続業務が継続的に入って来る流れ**を掴むことができます。

私たちにしか出来ない、AIも参入できない、極めて人間的で対面接客とコーディネーターが求められる仕事であり、地域の事業者との連携が求められるのが、この身元保証業務です。

業務には、健全な財産管理や、信託口座の活用、上場企業に対応した寄付行為の無い事業モデルなど沢山の要件がありますが、「身元保証相談士」という資格制度を通じて、誰もがここから恩恵が受けられる時代を実現したいと思っております。

断言します！私たちが地域密着で、介護・葬儀の業界と連携したビジネスモデルを磨くことで継続的に、相続関連業務が増え続ける流れを掴むことが可能です。オーシャンが、毎年140%の成長を続けているのも、この太い流れの上にいるから実現できているのです。セミナーでは身元保証業務を分解して、丁寧に攻略法をお伝え致します！

「待っている時代」から、私たちが社会貢献に向けて「変化する時代」に！

士業というだけで、勝手にお客様が来る時代は終わりました。これからは、マーケットに対して、私たちがお役に立てるサービスを提供する事が求められる時代です。

すでに大きな時代の流れが来ています。10年後に向けた経営戦略を立てて、ひとつずつ事業を安定成長させることで、私どもの未来は非常に明るいと思っています。一緒に「相続関連マーケットの攻略」に徹底して取り組んでいきましょう。皆さんとお会い出来る事を心から楽しみにしております！

オーシャングループ 代表

黒田 奇

**YouTubeにてチャンネル登録していただいた方は
セミナー参加料が割引になります！！**

詳しくはこちらをご確認ください。

株式会社オーシャン YouTube 登録

検索

<https://blue.ocean.jpn.com/youtube-touroku/>

▶QRコードは
こちら



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、よろしくお申し上げます。

セミナー当日スケジュール

※11:00～12:00は身元保証相談士の無料説明会となります。是非ともお申し込みください。

13:30～	受付開始
14:00～15:30	2020年の最新情報 20連発 ～相続マーケットの最新トレンド大公開～
	休憩
15:40～16:50	身元保証相談士と相続マーケットの攻略
	休憩
17:00～17:30	まとめ講座！相続関連業務の倍増に向けてこれをしよう！

第6回 相続マーケット徹底攻略セミナー2020 開催要項

■ 開催要項

相続マーケット徹底攻略セミナー 2020

今回に限り
YouTubeのチャンネル登録で
大幅割引いたします!

受付 13時30分～ 時間 14時00分～17時30分

参加料	一般	¥22,000(税込)	→	YouTubeのチャンネル登録で ¥11,000(税込)
	メルマガ会員	¥16,500(税込)	→	YouTubeのチャンネル登録で ¥11,000(税込)
	会員	¥5,500(税込)	→	YouTubeのチャンネル登録で ¥3,300(税込)

※2名様以降は¥5,500(税込)

「身元保証相談士」無料説明会

受付 10時30分～ 時間 11時00分～12時00分 ※参加者特典をご用意しております。
お席に限りがございます。必ずご予約ください。

参加料 無料 セミナー当日の午前中となりますのでご予約のうえ、お気軽にご参加ください。

■ セミナー会場・日程

日程 / 会場		場 所		
8月1日(土)	札幌会場	会場: キャリアバンクセミナールーム	JR札幌駅 徒歩1分	定員: 30名
8月4日(火)	大宮会場	会場: ソニックシティ	JR大宮駅 徒歩3分	定員: 48名
8月5日(水)	仙台会場	会場: 仙都会館	JR仙台駅 徒歩5分	定員: 40名
8月7日(金)	名古屋会場	会場: ウィンクあいち	JR名古屋駅 徒歩5分	定員: 48名
8月8日(土)	大阪会場	会場: 新大阪丸ビル別館	JR新大阪駅 徒歩2分	定員: 58名
8月18日(火)	福岡会場	会場: リファレンス駅東ビル	JR博多駅 徒歩4分	定員: 88名
8月19日(水)	岡山会場	会場: 岡山コンベンションセンター	JR岡山駅 徒歩約3分	定員: 48名
8月22日(土)	東京会場	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: 88名

■ セミナーお申込方法

お申込 方法

 本用紙にご記入いただき、FAXにてお申込みください。

 **045-628-9574**

 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 2020

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。

お問合せ

株式会社オーシャン
担当事務局: 村田・山崎

 **045-628-9555**

平日 9:30～20:00 土曜 9:30～17:00