

～ 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 ～

2021年最新版 終活戦線 大攻略! 全国8会場+ONLINE開催!

死後事務・家族信託・身元保証・見守り
相続手続き・遺産承継・遺言執行

小商圏でも勝ち残る地域一番化戦略! 生前マーケットと相続マーケットを 切り分けて地域の受注を実現しよう!



今回、お伝えしたい事は…

- ✓ 決定版! 生前対策サービスの品揃えとは!
- ✓ 生前対策サイトが安定した反響を実現!
- ✓ 死後事務と身元保証は法律家によるスタンダードが確立! 生前のメニューを強化!
- ✓ 葬儀社との綿密な連携で半年で月200万円の売上アップ事例など成功事例が続々
- ✓ 四十九日前の連携で、追加の相続手続きの獲得が好調! 土日で100万超の受注事例も
- ✓ 地域密着の小商圏での成功事例多数

全国の約250事務所超の土業事務所が参加する相続遺言実務家研究会を運営し、創業10年で年商5億円規模の相続関連事業を展開するオーシャングループの代表黒田が今年も最新事例を大公開!
全国の相続遺言実務家研究会の会員が、なぜ地域密着で安定成長し続けているのか、最新事例が丸ごと分かる激熱の220分! 今年も最高のインプットをお届けします! ぜひとも、奮ってご参加ください。

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)
司法書士法人・行政書士法人オーシャン / 社会保険労務士事務所オーシャン
株式会社オーシャン不動産 / 一般社団法人いきいきライフ協会®
一般社団法人身元保証相談士協会 / 一般社団法人あんしん財産管理支援機構

☎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
横浜本店: 〒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
横浜事務センター: 〒220-0011 横浜市西区高島2-5-12 横浜DKビル3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7回 相続マーケット徹底攻略セミナー

皆さま、ご無沙汰しております!

オーシャングループの黒田でございます。今年も最高にワクワクできる学びとインプットの機会をご提供したくご案内させていただきました。

皆さまが、日々目標をもって前向きに仕事に向き合えるように!

そして着実に地域貢献と事業運営を前に進められますように、今年もコロナに負けず、最新情報を発信していきたいと思っております。

今年もどうぞ奮ってご参加ください!

オーシャングループ 代表 黒田 泰



株式会社オーシャン
代表取締役 黒田 泰



今回は、今年で第7回となる相続マーケット徹底攻略セミナー2021のご案内をさせていただきました。

なんと嬉しいことに、毎年恒例の相続マーケット徹底攻略セミナーですが、昨年の第6回までのセミナー参加者数がなんと1200名を超えており、非常に多くの方にご参加いただいております。

そして、私どもの相続遺言実務家研究会の会員様もなんと300事務所様に迫る勢いでして、本当に皆さまと一緒に進んでいる事に感謝申し上げたいと思っております。

何よりも嬉しいことに、私どもの会員になっていただいて、創業時から参加して3年で年商3000万円超えましたとか、HP制作と更新を依頼して年間で500~1000万円の売上が上がっていますといった事務所様が全国に70事務所ちかくいらっしゃるりと、多くの方に関わらせていただいて、色々な切り口でお役に立てている点が私たちのやりがいになっております。

このほか、お陰様で当グループもコロナで大変ではありますが、なんとか130%成長を続けておりまして、気が付くと100名を超える士業関連グ

お陰様で、当グループもコロナ禍でも130%成長を継続



グループに成長しております。相続関連事業の売上も5億円規模となり、順調に成長しております。昨年度から今年にかけても、様々な成功事例がたっぷり出てきておりますので、今年の相続マーケット徹底攻略セミナーでも、最新事例を余すところなく情報発信していきたいと思っております。

2021年度からのトピック 生前マーケットと相続開始後マーケットの切り分けたアプローチを持つ！

今年から、相続関連業務を深く掘り下げていくにあたって、確実に押さえていかなくてはならないポイントとは、「生前マーケット」「相続開始後マーケット」を明確に切り分けたアプローチを持つという事であると思っております。

この流れは確実に来ております。私のところには、「大手保険会社の経営企画室の担当部長から死後事務と信託商品の開発の相談に乗って欲しい」「死後事務を保険で対応できる仕組みづくりを相談させて欲しい」など、おひとり様に対応した商品開発を検討しているという相談が多数来ております。こうしたニーズを掴むためには、ふんわりしていて仕事になりづらい終活ビジネスという枠組みにおいても相続に関する専門家として、しっかりとリーガルサービスを用意しておかなければいけないという状況にあります。

生前対策マーケット

- 死後事務委任契約
- 財産管理契約（金銭信託）
- 見守り契約
- 身元保証契約（施設・入院）
- 任意後見契約
- 遺言書作成
- 家族信託契約

相続開始後マーケット

- 死後事務の履行代行
 - ・ 葬儀供養の手配代行
 - ・ 各種清算事務代行
- 相続手続き
- 遺言執行
- 遺品整理、家財処分
- 不動産処分 ほか

「もっとも、動きのある注目株は「死後事務」と「身元保証」」

この中で、もっとも動きがあって注目されているのは、「死後事務」と「身元保証」になります。私共の身元保証相談士協会も毎日新聞社様はもちろん、様々な事業会社との提携が進んでおりますが、シニアを抱えるメディアや媒体では、こぞってこのお独り様に対応したサービスの提供とそれが出来る土業ネットワークとの連携を模索している状況にあります。

身元保証業務においては、何よりも終活ビジネスとして他の切り口よりも、紹介料が20～30万になるなど、お金が動くところが一般企業にとっての魅力のひとつになっているようです。もうひとつの着眼点は、**完全に流行りになっていますが、SDGsになります**。「高齢者の方が、安心して生活できる環境を実現する」というSDGsのアプローチを金融機関や保険会社に提案すると「身元保証」やお独り様に対応した「死後事務」でのアライアンスになるという訳です。

こうした地域における生前マーケットに向けた取り組みが、**2021年からの地域の土業事務所の取り組みになることは間違いありません**。今回のセミナーにおける生前マーケットの戦略の部分は、ここを重点的にご説明させていただきます。



上場企業との新商品開発が進む 身元保証相談士 「入院時の身元保証」など新しいリーガルスキームの枠組みが登場

身元保証における進展は目まぐるしく、既に私共の身元保証相談士協会では、東証一部上場のエラン様との商品開発を通じて「入院時の身元保証」というスキームもリリースしていく流れとなっております。

どんどんお独り様に対応した商品開発が進み、ここに法律家としての金銭信託や契約書作成サービスなどが連携する形が進んでいくものとなります。

少し前までは考えられなかったような土業の新商品が確立し、展開が始まっております。

生前マーケットの攻略には、生前対策の専門サイトも登場

よくよく考えれば当たり前の話かもしれませんが、**相続専門サイトの進化系として、少しずつ生前対策に特化した専門サイトのニーズ**も出て来ております。

生前の内容としては、シンプルに、**遺言書と任意後見から始まり、死後事務委任契約、財産管理契約(金銭信託)、見守り契約、身元保証契約(施設・入院)、家族信託契約、そして生前贈与**。というラインナップになります。

地域における高齢者のサポートメニューとしては、これで十分であると思いますが、これをきちんと介護事業者や施設系の事業者、保険会社、証券会社、金融機関、提携先の士業ときちんと連携して対応できるだけで、**地域では圧倒的な安心感をもって運営できる士業事務所**と言えるのではないかと思います。

今回は、これらのパッケージと売り方、提案ツールやチラシなどの事例も含めて、きちんと地域密着型で仕事ができるようにポイントを分かりやすく解説していきたいと思います。

葬儀社経由での相続手続きは、様々な事例が盛りだくさん！ 葬儀社開拓から半年で、月200万円以上の売上アップ事例も登場

早いもので、相続遺言実務家研究会で葬儀社開拓を研究してきて、早くも4年が経とうとしています。ここでは毎年のように様々な事例が出てきています。

私のコンサル先の士業事務所様では、**1社の葬儀社様で月600～800万円もの相続手続きの売上を上げる事例**まで登場しております。もちろん、この葬儀社様の施工件数が月250件を超えているという事もそうですが、それ以上に、きちんとしたアプローチを丁寧に積み重ねていった結果とも言えるでしょう。

ここには、**非常に丁寧に対応すべきノウハウとポイント**があります。そして、私のところには全国の行政書士・司法書士そして最近では税理士の事務所様から、この葬儀社開拓のアドバイザーの相談が寄せられます。理由はシンプルで、きちんと実践する事で地域からの安定的な売上につながっているからです。最も成果が出ている最新の取り組みは、**2つのタイミングをフォローするスキーム**になります。

■ 葬儀後3日間と、四十九日前と、2つのタイミングをフォローする！

葬儀社と連携して2つのタイミングをフォローするスキームとしては、一つ目が葬儀後3日間のフォローアップです。

このタイミングでは、葬儀社の担当者と連携して顧客にきちんと架電していかなくてはなりません。また葬儀社の担当者から、喪主様の温度感やニーズや心配ごととも連絡を受けているくらいの連携が取れているのであれば、かなりの連携が取れていると言えるでしょう。また士業事務所側でも、2度3度電話してつながらなければ、葬儀施工担当者に電話してつながりやすい時間を聞くなど、顧客フォローに関する密なやり取りが求められます。

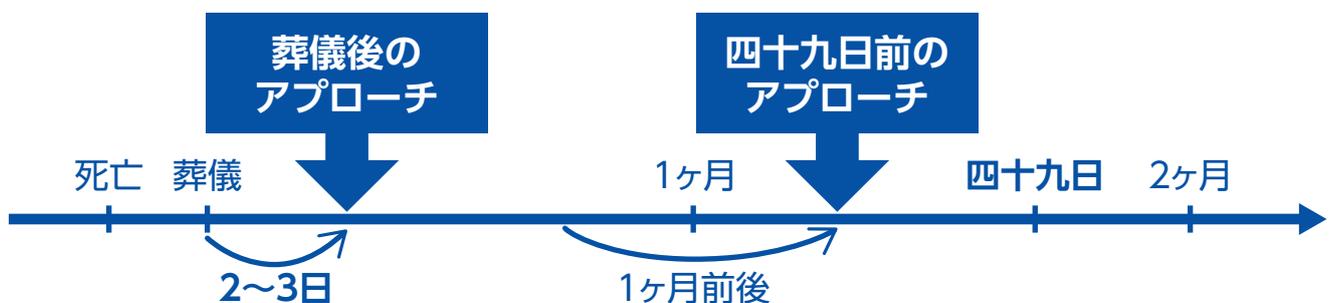
葬儀社の担当者が、葬儀の依頼の際に、どのような接客をするのか、葬儀後のご案内についてチラシを使ってどのように説明してもらうのか、ここを葬儀社と士業との間でしっかりと詰めておくと、葬儀の施工件数の7%~10%は仕事として案件化する可能性を秘めています。つまり、年間300件の葬儀を執り行う葬儀社であれば、約20件で売上にして500~600万円分の売上が上がることになります。

実際に私たちのコンサル先の行政書士・司法書士の事務所様では、積極的に取り組んだ結果、相続手続きを月8~10件、売上にして月200万円の売上を半年で上げている好事例もあります。



■ さらなる売上アップを目指す上級編は、四十九日前のアプローチ！ 業務運営が的確に出来る士業事務所では、さらに受注アップが可能！

上記の葬儀社開拓の事例は、ツールや説明資料や報告書など、詳細の資料をもとに、地域の事務所が実践できるレベルでセミナーではお伝えさせていただきますが、さらに、もう一歩踏み込んだノウハウも出てきています。それが、四十九日前のアプローチです。



四十九日前のアプローチについては、実は葬儀社にとっても非常に重要で、白木位牌から本位牌に変えるなど仏壇仏具の接客のタイミングでもあり、きちんとお客様と接点をとっていないといけないうタイミングになります。四十九日前のアプローチを取るためには、葬儀社



との連携の中で、葬儀社の顧客に対して**葬儀後1ヶ月頃のタイミングで、地域での個別相談会**を開催していく等の取り組みを検討しなくてはなりません。

通常、地域における個別相談会からの受注は、90%以上が生前関連になりますので「遺言書作成」「家族信託」などになりますが、このアプローチを適切に対応できると相続の受注が可能となります。本格的に取り組んでいる事務所様では、

月5~7件、売上にして100~150万円も相談会から相続手続きを受注しております。

今回の相続マーケット徹底攻略セミナーでは、こうしたひとつひとつの**施策をきちんとやり切って年間で1000万円、2000万円と追加の売上アップを実現している事例**を丁寧に取り上げて、皆さんがこの1年で事例をもとに地域で取り組んできちんと事務所経営を前に進められるようにご案内していきたいと思ひます。

今回は、小商圏でも実現できる、我々、相続関連業務に特化する**士業事務所の地域一番化戦略を20の切り口で丁寧にお伝えさせていただきます**。この中で、当実務家研究会の会員様の全国の成功事例を盛り込んでお伝えしていきたいと思ひます。

同業者の成功事例、失敗事例をきちんと把握して、きちんと実践していく事で事務所経営は確実に前に進みます。そして付加価値のあるサービスを地域密着型で提供していくことで、事務所の体制も整い、信頼性も高まり、さらなる社会貢献も実現できるようになります。

今回も事務所経営を前に進めるイキイキワクワクの情報発信をしていきたいと思ひます。是非とも、皆さん、奮ってご参加ください。

オーシャングループ 代表

黒田 奇

セミナー当日スケジュール

10:00~	受付開始
10:30~11:50	身元保証相談士 無料説明会
13:00~	受付開始
13:30~15:20	相続関連ビジネスの最新事例2021 20の視点でノウハウ共有!
15:30~16:50	切り分けて実践! 生前対策マーケット攻略アプローチ
17:00~17:30	本日のまとめ コロナ禍でも成長する取り組みに絞ろう!

第7回 相続マーケット徹底攻略セミナー2021 開催要項

■ 開催要項

身元保証相談士 無料説明会	相続マーケット徹底攻略セミナー 2021
無料説明会 10時30分～11時50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。 身元保証事業で使用する様々な営業ツール・料金表 やチラシなどもご確認いただけます。	有料経営セミナー 【参加料：下記参照】 受付開始 13時00分～ 第1講座 13時30分～15時20分 第2講座 15時30分～16時50分 第3講座 17時00分～17時30分

■ セミナー会場・日程

日程 / 会場	場 所		
7月5日(月) 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：20名
7月7日(水) 大宮会場	会場：ソニックシティ	JR大宮駅 徒歩3分	定員：35名
7月8日(木) 仙台会場	会場：仙都会館	JR仙台駅 徒歩5分	定員：25名
7月12日(月) 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：30名
7月13日(火) 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：20名
7月14日(水) 大阪会場 <small>オンライン 同時開催</small>	会場：新大阪丸ビル別館	JR新大阪駅 徒歩2分	定員：50名
7月17日(土) 東京会場 <small>オンライン 同時開催</small>	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：70名
7月20日(火) 名古屋会場	会場：ウインクあいち	JR名古屋駅 徒歩5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2021)

一般参加	メルマガ会員	相続遺言実務家研究会会員
1名様 22,000円(税込)	1名様 16,500円(税込)	1名様 5,500円(税込)

※セミナーお申込み前にメルマガのご登録をいただいた方は、メルマガ会員価格でご参加可能です。登録は下記HPにてお申込み下さい。
※2名様以上でご参加の場合、2名様からの参加料は会員料金5,500円(税込)にてご案内いたします。

■ 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/
	<input type="text" value="相続マーケット徹底攻略セミナー 2021"/> <input type="button" value="検索"/>
	<ul style="list-style-type: none">●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：山崎・佐藤

045-628-9555

平日 9:30～20:00 土曜 9:30～17:00