

無料レポート  
司法書士が生前対策を  
受任するメリットとは？

**ACCS**  
ACCS Consulting Co., Ltd.

株式会社 アックスコンサルティング

# 目次

はじめに・・・ P.3

司法書士が抱える2つの課題 P.4

生前対策に取り組むメリット P.5

【コラム】そもそも生前対策業務とは？ P.6

信託のニーズがある4つのお客様 P.7

実際に生前対策を受任するためのマーケティングと営業 P.8

さらに高単価のお客様を受任する方法 P.9

生前対策取り組み事例 P.10

【まとめ】司法書士事務所が生前対策を受任する  
メリットは「差別化」と「川上戦略」 P.12

生前対策業務を商品化するためのツールをご紹介 P.13

会社紹介 P.15

## ご挨拶

このレポートをお手に取っていただいた皆さま

この度は本レポートをお手に取っていただき、誠にありがとうございます。  
弊社、アックスコンサルティングは、昭和63年の設立以来一貫して、士業事務所の経営やマーケティングのご支援をさせていただいております。  
本レポートでは、生前対策に取り組むメリットから案件受任のポイントまで、全国の士業事務所15,000件の支援実績から得た知見と、司法書士・行政書士・土地家屋調査士事務所リーガルエステート代表の齋藤 竜氏が培ってこられたノウハウをもとに、全16ページに渡ってお伝えいたします。  
先生方が生前対策に取り組むための一助となれば幸いです。

## 原案・監修



司法書士・行政書士・土地家屋調査士事務所  
リーガルエステート 代表司法書士

## 齋藤 竜氏

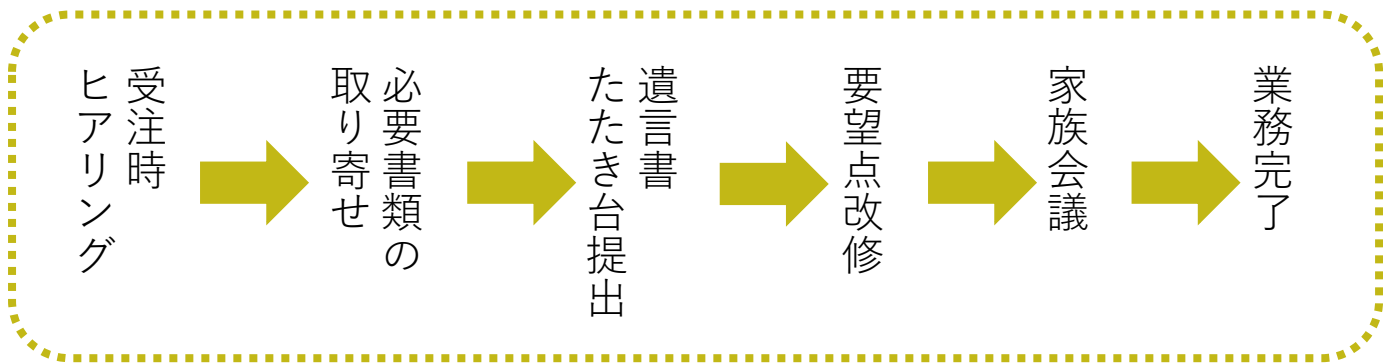
平成25年に横浜にて事務所を開業。その後、不動産登記や相続関連業務を中心に順調に業績を伸ばし、グループ内の行政書士事務所として品川支店も展開。年間500件以上の相談を受け、近年は遺言、贈与に留まらず民事信託や保険会社との連携による保険提案など、顧客の課題をワンストップで解決している。

## 司法書士が抱える2つの課題

### ①手続き業務とみなされ、付加価値を感じてもらいにくい

下図に例示したような遺言書作成業務などは、各種手続きやお客様とのやりとりに手間がかかる割には報酬が低い。  
単なる業務処理からコンサルティング業務にシフトすれば、付加価値を向上させることができる。

例：遺言書作成業務  
(約10万円・決済案件とほぼ同額)



複数回の打ち合わせ、膨大な手間がかかる割に報酬が低い

### ②他事務所との差別化が図りにくく、下請け化してしまう

司法書士の仕事は誰に何を売るかが明確で、その手続きは誰がやっても同じ成果になるものが多い。その結果、下請け化してしまうケースが散見される。  
案件を紹介する立場にある不動産会社や税理士事務所との従属関係を解消していくためにも、他事務所との差別化が非常に重要になってくる。

差別化を行うには...

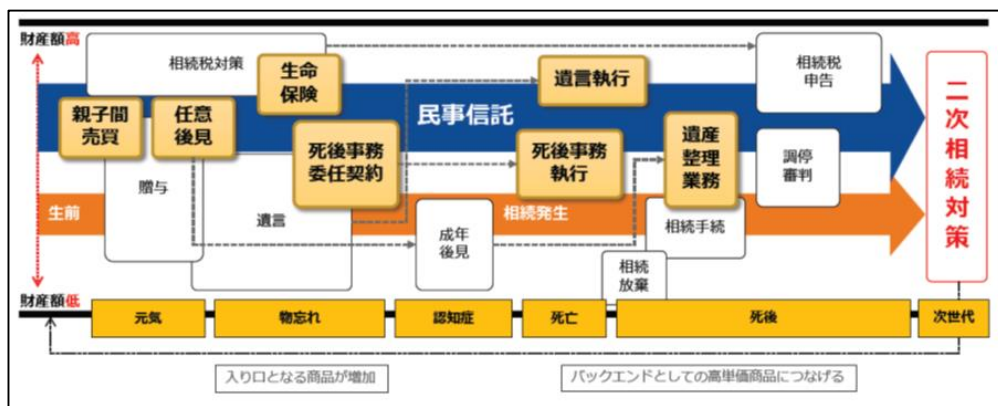
- ・商品
  - ・ブランド
- の2つの要素が必須！

商品化・ブランド化に  
生前対策は持ってこい！！

# 生前対策に取り組むメリット

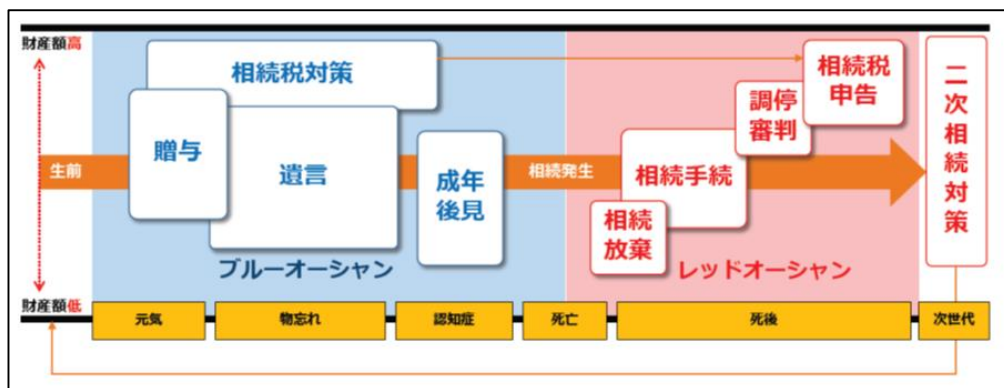
## ①コンサルティング業務で付加価値がアップ！

下図に例示したような各種民事信託関連業務や生前贈与、遺言作成など選択肢を多く持つことで、お客様に合わせた提案、つまりコンサルティング業務を提供することができるようになる。コンサルティング業務による問題解決に主軸を据えれば、お客様に付加価値を感じてもらいやすくなる。結果として高単価になることもある。



## ②生前対策マーケットはブルーオーシャン！ 他事務所との差別化が可能になる

被相続人死亡後の業務（相続手続、調停審判など）は対応できる司法書士が多く、レッドオーシャン（意：競争の激しい既存市場）と化している。それに対し、被相続人が死亡する前の業務（民事信託、生前贈与など）は対応している司法書士が少なく、ブルーオーシャン（意：競争のない未開拓市場）のまま。こちらに取り組むことで生前対策に強い事務所として差別化できる。



➡ **P.4 「司法書士が抱える2つの課題」の解決にもつながる！**

## 【コラム】そもそも生前対策業務とは？

### 生前対策業務とは？

相続が発生すると、遺産を巡る争いや相続税の納付などの問題が生じる可能性が高い。生前対策業務とは、お客様の円満な相続を実現することを目的に据えた上で、生前から提案できる全ての手段を指す。基本的には税理士事務所が対応するイメージが強いが、司法書士が主に請け負うことのできる具体的な業務を以下に列挙する。

### 生前対策業務一覧

- ・ 遺産分割対策（遺言）
- ・ 遺産分割対策（信託）
- ・ 親子間売買
- ・ 任意後見
- ・ 死後事務委任契約
- ・ 生前贈与（暦年贈与・相続時清算課税・特例贈与）
- ・ 相続税対策（納税資金の確保）
- ・ 相続税対策（不動産評価の減額）
- ・ 資産評価  
（現預金・自社株・有価証券・不動産・保険・年金・債務など）
- ・ 生命保険

税務（暦年贈与・相続時清算課税・特例贈与など）に関しては、パートナーの税理士と協力する必要がある。

# 信託のニーズがある4つのお客様

## ①どうしても財産を渡したい人がいるお客様

例：本来相続権のない、長男の嫁に財産を渡したい場合

被相続人の高齢化が進むと、介護をするのは長男の嫁になることが多い。お客様が「自分の面倒をみてくれた長男の嫁に、少しでも財産を分けてあげたい」とお考えになるケース。

## ②どうしても財産を渡したくない人がいるお客様

例：先祖代々受け継いできた土地を、配偶者の家系に渡したくない場合

被相続人に子や孫がいる場合、相続財産はそのまま引き継がれていくが、いない場合は、配偶者の家系に財産が相続される。民事信託を活用すれば、これを防ぐことが可能になる。

## ③なるべく早めに対策したいとお考えのお客様

例：親が認知症の可能性がある場合

被相続人が認知症などの場合、下記のような「争続」の危険因子が生じる

- ①遺言を書くことができなくなる。
- ②不動産の売買契約ができなくなる。
- ③売買契約だけでなく一切の法律行為ができなくなるので、不動産経営に支障が出る。

## ④不動産所得の確定申告税金が高く、節税をお考えのお客様

例：不動産流通税の節税が可能になる場合

相続対策で個人の不動産を法人の所有物とするケースでは、登録免許税や不動産取得税が高額になることがある。民事信託を活用すれば税額を抑えることができる。

それぞれに異なるアプローチが要求されるが、業務フローをパターン化することができれば対応することは難しくない。

## 生前対策を受任するための手段

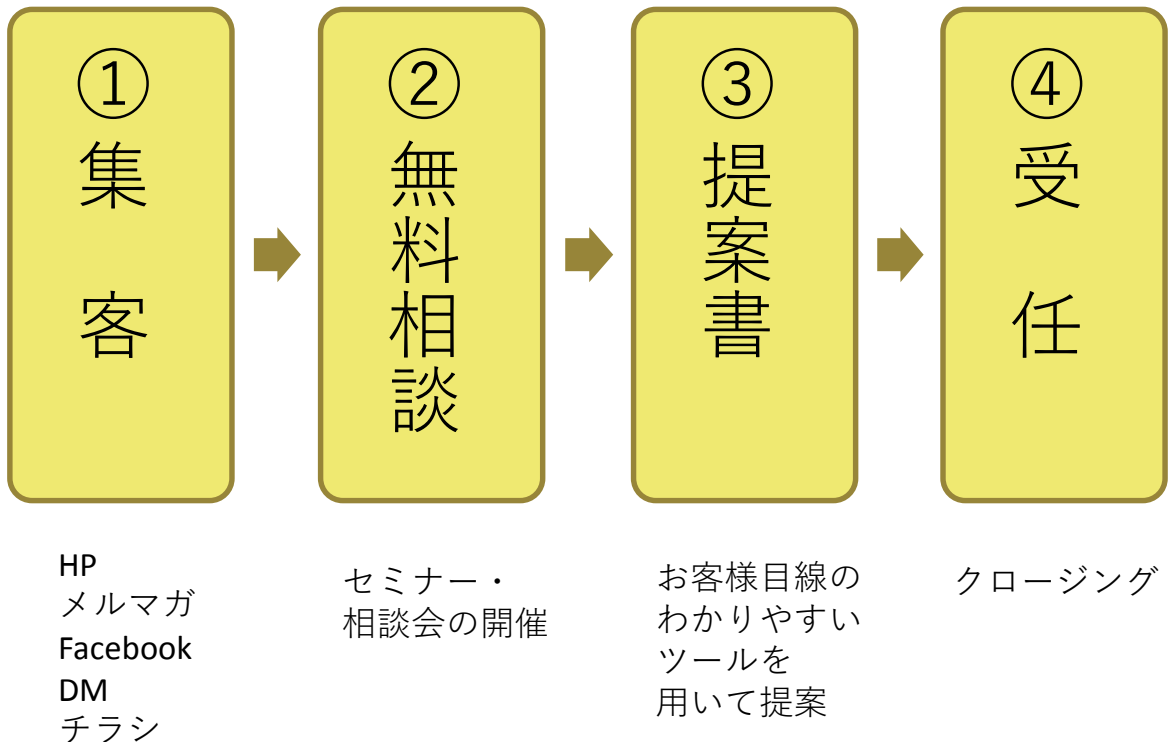
### ①Webマーケティング（直接営業）

例：ニーズ別HPによる集客（相続、生前対策、民事信託など）  
メルマガやFacebookを活用した提携・見込みへのフォロー

### ②紹介（間接営業）

例：社内向け勉強会・セミナー提案による紹介ルートの構築  
（不動産会社・金融機関・保険会社・会計事務所）  
懇親会や勉強会で名刺交換し、テレアポや訪問営業で  
追客することによる紹介ルートの構築。

## 生前対策を受任するためのステップ





## さらに高単価のお客様を受任する方法

### ① 「手続き」ではなく「コンサルティング」として提案

お客様は「手続き代行」ではなく「問題解決」を望んでいるということ念頭に置き、お客様自身が気付いていない真のニーズまで深掘りする必要があります。真のニーズに合致した相続対策をトータルで提案することで、お客様にサービスの価値を感じてもらいやすくなる。

#### 【ヒアリング内容の具体例】

##### ①親族に関すること

- ・話し合いができるか？
- ・相続人が明確か？
- ・お子さんや兄弟の家族構成は？

目的を明確化し、共有することが大切

##### ②財産に関すること

- ・財産の内容は把握しているか？
- ・相続税がかかりそうか？
- ・過去に生前贈与や遺言を作成したことがあるか？
- ・本人が他界した後の二次対策が必要か？

### ②面談のゴールを明確にする

生前対策は漠然とした相談が多く、「遺言を書きたい」「贈与をしたい」という明確な依頼は少ない。その中でヒアリングを重ね、「相続対策サポート」「民事信託サポート」などの具体策を提案するところまで誘導することが大切になる。

#### 【提案の具体例】

##### 相続対策サポート

- ・相続税シミュレーション
  - ・相続対策コンサルティング
  - ・遺言、贈与契約案のご提案
  - ・遺言書の作成
  - ・公証役場への立会い
  - ・贈与契約書の作成
  - ・贈与登記（1物件）
  - ・保険の提案
- 財産額×0.5%（最低30万円）

##### 民事信託サポート

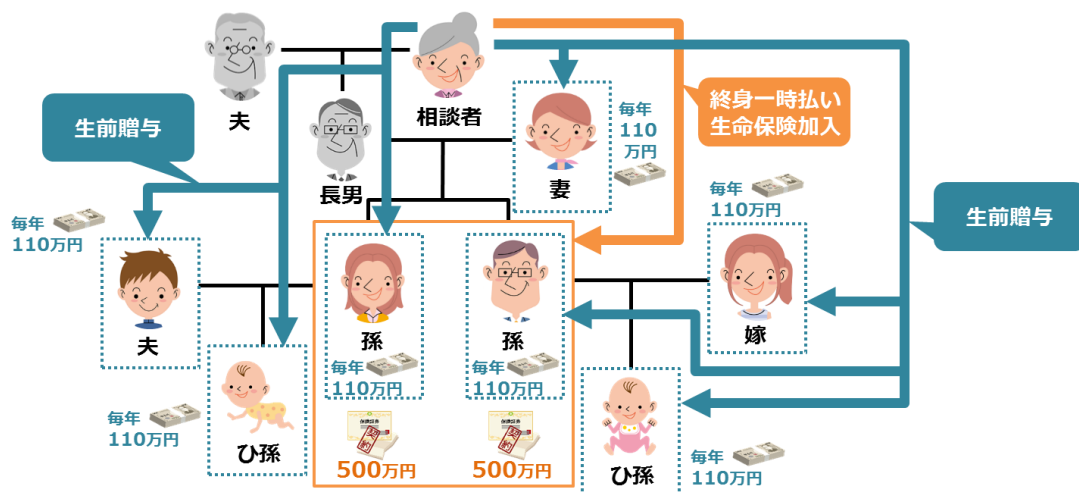
- ・民事信託のスキーム構築
  - ・信託契約書作成
- コンサルティング 30万円～  
信託契約書作成 15万円～
- ・不動産の信託登記
- 10万円（不動産1物件）

## 生前対策取り組み事例①

### ①生前贈与の当事者を増やして相続対策をしたケース

#### 相談内容と状況

相談者（82歳・女性）は、夫を10年以上前に亡くし、長男も昨年交通事故により亡くしていた。現在は自宅で一人暮らしで、長男を亡くした相談者のことを心配して、長男の嫁や孫2名が時折様子を見に行っている状態。相談者と亡き夫は共に定年まで企業で勤めていて、それなりの金融資産があったため相続対策が必要かもしれないということで当事務所へ相談。相談者が亡くなった際の相続人は、長男が先に亡くなっているため、孫2名。なお、相談者の孫2名（男・女）はそれぞれ家庭をもっており、ひ孫が2名いた。



#### 提案 & サポート内容

提携の税理士が試算したところ、約800万円前後の税金がかかる見込みであった。相談者の意向として、税金を支払うくらいであれば、お世話になっている長男の嫁や孫たちにあげたいとの思いをお持ちであったため、下記のように提案。

- 終身一時払いの生命保険(法定相続人2名×500万円＝1,000万円)に加入する
- 生前贈与を孫2名の他、長男の嫁、孫の配偶者2名、ひ孫2名、合計7名に複数年にわたって毎年110万円(年間770万円)の生前贈与を行う。
- 自宅とお墓は孫(男)に守ってもらうため、遺言で孫(男)に相続させる。

上記の方法をとることで相続税がかからなくなり、今後お世話になる長男の嫁、孫2名の家族に平等に財産を承継させることができる見込みがあることをお伝えして受任。

**報酬：約140万（遺言・生命保険）**

## 生前対策取り組み事例②

### ②民事信託で生前から子に相続財産を管理させるケース

#### 相談内容と状況

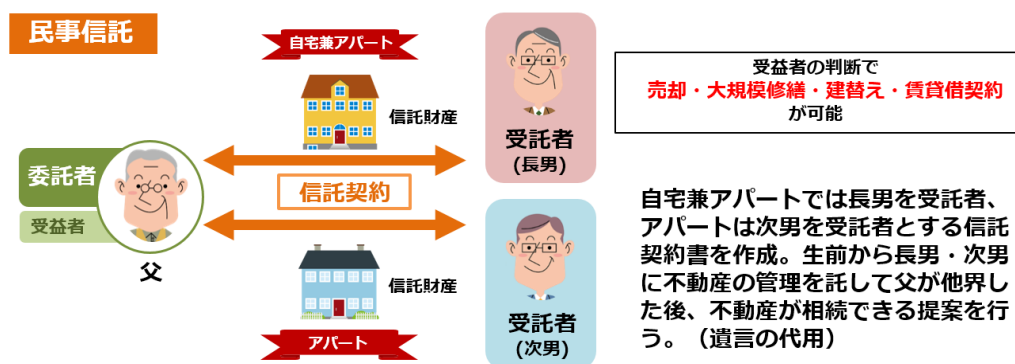
現在、自宅兼アパートに同居している長男からの相談。母はすでに他界しており、父には、長男と次男がいた。今まで長男は父と同居していたが、少しずつ物忘れが進み始めた父が、子供に自身の介護のことで迷惑をかけたくないと、施設への入所を希望した。その上で、父が住んでいた住宅部分はリフォームして貸家にし、その家賃を父の生活費に充てる予定であった。

父は長男家族と同居していた自宅兼アパートの他にもう1棟アパートを所有しており、父の意向として、自宅兼アパートは長男に、アパートは次男に相続させたいと考えていたが、アパートの管理や父の他界後の相続のことなどで揉めないか心配されていた。

#### 提案&サポート内容

父の年齢と現在の状態を考慮すると、数年後に認知症など意思判断能力が失われる状態になってしまう可能性があり、その場合には不動産の管理・処分や預貯金の引き出しなどができなくなるリスクがあると説明。

そこで、現在長男と次男が近隣に住んでいること、父が施設に入居し、アパートの管理を子に任せる必要があることから、自宅兼アパートは長男を、もう1棟のアパートは次男を受託者としてそれぞれが管理し、父他界後は、それぞれが託された不動産を引き継ぐとする内容の民事信託と日常監護を目的とし、長男の妻を任意後見候補者とする任意後見契約を提案。



判断能力が低下しても、日常生活費の送金、不動産の管理や修繕、高齢者施設の利用費用の支払いなどの行為も、長男次男の判断で信託契約で決めた目的に従い、父の財産を自由に処分・活用することができる。そして、万が一に備えて、信託以外の年金の管理、日常看護などは任意後見でカバーし、家族全体で資産管理をできる体制をつくった。

**報酬：約160万（民事信託・任意後見）**

## 【まとめ】 司法書士事務所が生前対策を受注するメリットは「差別化」と「川上戦略」

### ①提案型業務が行えるので、差別化につながる

- ・顧客が求めているのは、手続きではなく問題解決。
- ・自分のために提案してくれた人には感謝するので、顧客満足につながる。
- ・提案の細かな中身に興味はない。  
したがって、セミオーダーで提案の型が複数あれば、基本的にどの様な顧客にも対応が出来る。

### ②生前対策業務（主に民事信託）を受任することで案件の「川上」に立てる

- ・民事信託業務の流れの中に、不動産会社や税理士事務所、生命保険会社を利用する仕組み、業務フローをつくってしまう。そうすれば自然と「川上」に立ち、案件を「紹介」する立場になれる。
- ・民事信託を提案できる事務所は少ないので案件が集中しやすく、増収につながる。

### ③コンサルティングという付加価値業務により、客単価が飛躍的に向上する

- ・前述の10つの項目（P.6）の設計を顧客ごとに提案することができれば、案件の窓口になることができる。
- ・顧客から見ると、手続きを行ってくれる人から、コンサルティングによる問題解決を行ってくれる人にグレードアップ。
- ・業務ごとの価値が上がり、単価が向上する。（目安：資産の0.5%）

# 生前対策業務を商品化するためのツールをご紹介

## 生前対策案件

### 司法書士・税理士のための 生前対策完全パッケージ

相続

贈与

信託

遺言

保険



基礎知識から集客・提案のノウハウまで、必要知識と実践手法をわかりやすく解説。実際に使えるチラシやセミナー用資料も付属しており、このパッケージで生前対策案件を受任する術をひと通り学べる。



今すぐ使える！計**38**点のリーガルエステート流  
「生前対策提案ツール」 & DVD一式をご用意

#### 第1部「基礎編」 DVD3巻+レジュメ

生前対策にはどのようなものがあるのか？お客様に提案する前に知っておきたい基礎知識を解説。職員教育にも最適です。

#### 第2部「集客編」 DVD2巻+レジュメ+ツールデータCD-ROM

実際に使用しているチラシやツール、セミナー開催レジュメを付属するほか、ツールを用いてどのように集客していくべきか、マーケティング術を解説します。

#### 第3部「事例編」 DVD2巻+レジュメ

厳選事例を紹介！基礎知識を生かした事例別の生前対策提案手法が学べます。

# 生前対策業務を商品化するためのツールをご紹介します

## 今すぐ使える！ツール&レジュメを豊富にご用意

### ①基礎

- 保険会社向け勉強会
- 生前対策簡易説明シート
- ヒアリング&To Doリスト

### ②集客

- セミナー開催チラシ
- DM
- 勉強会（企画書）

### ③提案

- 生前贈与の確認事項
- 生命保険の特徴説明シート
- 信託と遺言の違い

### ④事例

- 長男の嫁に信託する方法
- 生前贈与＋年金保険
- 公平な遺産分割

### ⑤契約

- 料金表
- 信託サービス見積シート
- 信託契約書

## 付属ツール一覧

No.	カテゴリー	ツール
	0_ご利用の前に	ツールデータ集ご利用の前の注意事項 ツール一覧表
1	1_C向けツール	生前対策セミナー(遺言と成年後見制度)
2		生前対策セミナー(民事信託)
3		生前対策セミナー(相談者のニーズ喚起)
4		セミナー振り返りアンケート
5		民事信託PRチラシ
6		民事信託PRチラシ(不動産オーナー様向け)
7		サービス紹介チラシ(民事信託)
8		サービス紹介チラシ(生前相続対策)
9		サービス紹介チラシ(遺産整理)
10		初回無料相談誘導チラシ
11		認知症対策啓蒙パンフレット
12	2_B向けツール	保険会社向け勉強会 企画書
13		保険会社向け勉強会①(基礎知識編)
14		保険会社向け勉強会②(個人編)
15		保険会社向け勉強会③(個人・事業主編)
16		セミナー開催チラシ
17		セミナー開催チラシ(FAXDM)
18		セミナー振り返りアンケート
19		トークスクリプト(保険会社向け勉強会獲得用)
20		3_面談ツール
21	無料相談申込み書	
22	ご相談シート	
23	料金表	
24	従量制登記・調査料金表	
25	受任・追客シート(相談後用)	
26	受任・追客シート(相談キャンセル者用)	
27	生命保険の特徴説明シート	
28	生前対策簡易説明シート	
29	ヒアリング&TO DOリスト(生前対策)	
30	相談者に対する事前説明	
31	4_手続き書類	提案書
32		信託サービス見積シート
33		遺留分放棄の許可の概要
34		生前贈与(相続時精算課税制度)をするにあたっての確認事項
35	5_DVDレジュメ	生前贈与(マイホームの配偶者控除)をするにあたっての確認事項
36		「基礎編」レジュメ
37		「集客編」「提案編」レジュメ
38		「事例編」レジュメ



# 会社紹介

## 会社概要

- 会社名 株式会社アックスコンサルティング
- 創設 1988年8月
- 社員数 150名以上（外部スタッフ含む）
- 所在地  
（本社）  
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル3F  
（大阪支社）  
〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満1-2-5 大阪JAビル14F  
（名古屋支社）  
〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3-8-7 ダイアビル名駅6F

## ご支援しているご事務所

### 尾崎信夫司法書士事務所（東京）

- 【代表】 尾崎 信夫氏
- 【開業】 平成4年
- 【従業員数】 5名（司法書士1名・スタッフ4名）
- 【主な業務】 民事信託、受益権売買、相続登記  
遺言、成年後見、贈与登記



### オフィスワングループ（東京・大阪・福岡）

- 【代表】 島田 雄左氏
- 【開業】 平成24年
- 【従業員数】 25名（司法書士8名・スタッフ17名）
- 【主な業務】 不動産登記、直接移転取引、  
会社・法人登記、動産・債権譲渡登記





株式会社アックスコンサルティング

ACCS Consulting Co., Ltd.

FAXでのお問い合わせは、本ページをコピーしてご利用下さい

申込書 FAX 03-5791-7822

- 「司法書士・税理士のための生前対策完全パッケージ」を申し込む
- 「司法書士・税理士のための生前対策完全パッケージ」の詳細を希望する

貴事務所名

お名前

TEL

FAX

E-mail

〒  
ご住所

無料レポート

司法書士が生前対策を受任するメリットとは？

発行日 2017年9月13日（第3版）

株式会社アックスコンサルティング

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル3F

Tel : 03-5420-2711 Fax : 03-5791-7822

<http://www.accs-c.co.jp/>

IST8920-01