

Beat the Coronavirus! 新型コロナに負けよな!!

FIVE STAR MAGAZINE

士業専門誌

2020.05 56

年間購読／年間6冊・30,000円（税別・送料込）

発行／LIFE & MAGAZINE 株式会社

◎本誌は以下の事務所にお届けしています

税理士、司法書士、弁護士、行政書士、社会保険労務士

など（購読者の多い順）

NOTHING IS

impossible

特集

士業事務所のBCPとテレワーク

ドキュメント2020 春

未曾有の危機に試される、組織と経営者の「レジリエンス」

サンプル調査 新型コロナ、対策の実施状況

事例 テレワークへのドラスティックな移行

掲載&解説 白眉の「テレワーク運用ガイドライン」

実践Q&A テレワークの達人に聞く！など

2020年リレー特集

高収益事務所の創り方

特別企画

事務所経営 WORK SHOP



家族信託を中心に、認知症対策に専門特化して開業したのが、司法書士法人ミラシア。2019年の信託の組成件数は60件にも及ぶ。司法書士も4名を組織し、提案ネットワークも拡充。司法書士事務所が家族信託を主力業務とする上での強みを活かし、成長曲線は急カーブを描いている。代表の元木翼氏に話を聞いた。

(文・武田司)

開業3年目で、 家族信託が年間60件

ーどのような経緯で、相続、遺言、家族信託に特化して開業されているのですか？

私は前職の司法書士事務所で、相続周辺の営業を行っていました。

ー開業当初はどのような営業活動を行いましたか？

まずは、会計事務所や葬儀社、法律事務所、不動産会社などをまわりました。そのとき、司法書士

拓され尽くしていますので、分野は同じでも生前の相続対策に特化しようと考えました。私たちは司法書士ですから、その中でも認知症対策として家族信託を専門に行おうと考えました。

としては逆張りとなる内容の提案を行いました。

信託や相続に特化した事務所ですから、登記は要りません、登記をお願いしている事務所と使い分けてください、信託や相続分野で案件と一緒に増やしませんか？とアライアンスを提案したのです。

ーその提案がよかったです。

はい。特に信託や相続分野で不動産案件を増やそうと考えていた

Who opens the door to a new age ? #34

What Is Our Strength

司法書士の得意を活かしたパッケージ。これが司法書士による信託の最終形態

司法書士法人ミラシア（東京都千代田区）元木翼氏
開業4年目・従業員8名



意欲的な不動産会社などに出会えたことが収穫でした。

ーそうしたアライアンスから紹介が増えていくわけですね。家族信託のこれまでの組成実績を教えてください。

2019年は60件でした。その前年は35件です。これらはほぼすべてが、紹介案件です。

ーなぜ、それだけの紹介案件を短期間に増やすことができているのですか？

信託の商品構成を変えて、パッケージ化したことが大きかったと思います。一般的に信託は、信託する不動産の評価額にパーセンテージをかけて、最低50万円からの報酬設定で行われていると思います。しかし、弊事務所でそうした報酬体系で行っているのは、不動産が収益物件であるときの案件だけです。

弊事務所では、将来の認知症対策として行う自宅の信託は一律30万円に設定しています。

こうした「自宅の信託」のご提案や契約書の作成などはマニュアル化しやすく、相続案件を一通り経験している司法書士であれば、数回同席するだけで最低限のご提案はできるようになります。自宅の信託はもっともボリュームが多いゾーンであり、ご提案からクロージングまで一定の工数で行うことができます。

このように商品構成を変えてから、一気に件数が増えていきました。

ー低価格であること、件数が増えた要因になっていますか？

従来の報酬体系でいくと、信託は平均70～80万円の相場になると思います。しかし、一般の方が将来の認知症へのリスクヘッジのために、この価格帯で信託を行うかというと難しいと思います。私の経験的には、50万円を

超えるとやらなくなるケースが多くなると思っています。

ーこれで採算は合っているのでしょうか？

はい。工数的に合うように工夫していることと、それから販路として、不動産会社から自宅の信託をご紹介いただく流れを構築していることが大きいと思います。

自宅の信託は、不動産業者などと一緒に取り組む商品として開発しています。

ー詳しく教えてください。

信託契約書の作成は、自宅の信託あれば案件によってそれほど大きく変わることはないので、難しいものではありません。

事務所側のコストや負担でもっとも大きなものは、面談や提案でお客様に何度もお会いしなければならないことです。

こうした課題を解決するために、思い付いたのが現在のやり方です。単価は下げていますが、営業コストを考えれば十分な報酬になっています。

ーなるほど。得意ではない資格者が片手間で提案するよりも、アライアンスを組んだ方が営業効率が良いということですね。

弊事務所では、不動産会社のスタッフに信託の研修会や勉強会を行って、信託の仕組み、提案の仕方などをレクチャーさせていただいている。そうした方々に、信託を行う意思のあるお客様だけを弊事務所に紹介していただく流れになっています。当然、お客様は信託の基本的な仕組みを理解してから、事務所にお見えになります。

もちろん私たちも、あらためて生前贈与や任意後見、遺言などの他制度との比較、あるいは何もしなければどうなるかなど、一連のご説明をさせていただきますが、そうした面談もスムーズに進みます。

ー不動産会社からいただいた紹介案件は、ほぼすべて受任できるということですね。昨年の年間60件の信託は、ほぼそうした流れからのものですか？

そうですね。不動産会社と生命保険会社、それからFPからの紹介がほとんどです。

不動産会社には、信託に取り組むメリットが多くあります。例えば、信託を行ったお客様は、将来的の売却案件のストックになります。中には不動産会社がお客様に、別途コンサルティングフィーをご請求しているケースもあります。

私たちは、案件を紹介していただけで終わりではなく、相手にもメリットがある形を一緒になって作っています。その中で、信託の契約書や登記を、専門家である弊事務所にお任せいただくという流れになっています。

司法書士の強みを活かした、 家族信託パッケージ

ー司法書士の強みの一つは、大量処理があります。信託において、その強みを活かした形になっていますね。

信託というのは、ひとつの箱を作るイメージです。各ご家庭には、お父様の財産が入っている箱がありますが、お父様が認知症になったときにその箱の鍵はお父様しか持っていないため、開けられなくなってしまいます。そうならないように、信託という別の箱を用意して、自宅などの財産を別にして入れておくことで、財産を凍結から守ることができます。そうした箱を作る作業が、信託の組成です。

問題は、その箱に何を入れるのかということ。法律的に言えば、信託財産を何にするのかです。司法書士は箱を作る専門家ではありますが、何を入れるか、いつ入れ

るべきかといった、ライフプランをサポートする専門家ではありません。それを専門にしているのは、保険の募集人やFP、不動産の皆様です。

こうした方々とアライアンスを組む目的は、一つは販路の拡大という目的がありますが、それだけではなく、やはりそれぞれの専門家の力が必要だからです。

こうしたストーリーは、お客様にも不動産会社や保険会社にもお話ししています。

案件を紹介していただくだけではなく、箱に入れるものを一緒に考えましょうというスタンスでアライアンスを組んでいるのです。一なるほど。「専門性を活かしたネットワーク」と言うのは簡単ですが、それを見事に仕組み化されて、受託案件を増やされているんですね。

生前の相続対策の解決策を、専門家のトークによって信託に寄せていくことはそれほど難しいことではありません。しかし本当にそれで解決と言えるのか。やればやるほど信託は、その前段階において

てお客様が抱える問題に寄り添い、一緒になって検討していくことが必要になってくると感じています。

そうしたことを、司法書士が単体で行うのは難しい。ですから、別の専門家と一緒に行うべきだという考えになりました。

一司法書士が信託を行う上で、もっともパフォーマンスが発揮しやすいスキームだと言えますね。

そうですね。そもそも司法書士は、ミドル層に対してもっと多くの遺産整理業務を行っている専門家（士業）だと思います。ですから私たち司法書士は、これまで司法書士が提供してきた遺産整理業務のお客様層をターゲットに、信託を提案していくのが良いと思います。

弊事務所の信託の平均単価は40～50万円程度です。これは遺産整理業務の平均単価と同じくらいだと思います。それ以上の5億円、10億円などの富裕層に対しては、それを専門とする会計事務所やコンサルティング会社が

ありますので、司法書士が力を入れて行う必要はないと思います。こうした案件があったときに、しかるべき専門家につなぐことさえできればいいと思います。

一貴事務所の取り組みが広がれば、信託の専門家としての司法書士のポジションは確固たるものになりそうです。

私は司法書士の得意分野は、ミドル層に対する提案を正確にリーズナブルに提供していくことだと思います。私は、報酬が数百万円となるような高難度な提案をするより、50万円の仕事を10件行う方が、司法書士の強みを活かせると思っています。

相続のミドル層に対して実績を積み重ねてきた司法書士の強みを、信託にスライドさせたらこのような形になりました。

私たちと同じように取り組む方が増えれば、おっしゃるように信託の専門家は司法書士となっていくと思いますし、そうなることで、信託のマーケットはもっと広がっていくと思っています。そうなるといいなと思っています■



事務所が所在するビルの外観



エントランスの様子

Who opens the door to a new age ?
士業 新時代の扉を開けるのは誰だ!?