

日本の司法書士事務所を元気づける情報マガジン

# 元気だね通信

Legacy 発行・編集/税理士法人レガシィ・株式会社レガシィ S

Vol. 18 Dec. 2015

今月のテーマ ~ Main Theme ~

## 「家族信託契約書ひな形で 全条を逐条解説」 2

遠藤家族信託法律事務所 弁護士  
遠藤 英嗣 氏



「家族信託の実務  
信託契約書の逐条解説」

仕事を出す側へ立場を逆転! 3

遺言書の現物写し73ページを添付 4

添付書類の全ワードデータをCD-Rで提供! 5

特集 年末年始は  
新業務を学ぶチャンス! 6

税理士法人レガシィNEWS  
「相続税、税務調査の現場から」 8



多くの司法書士にとって、不動産登記が、業務の中心だと思います。当然、不動産関連業者さんからお客様を紹介いただくことで受注するのがほとんどだと思います。この業者さんから登記業務を紹介いただくだけの立場だと、立場が弱く、どうしても価格競争になってしまいます。

逆に、こちらから不動産業者さんに、お客様を紹介できれば、その見返りとして登記の仕事を紹介いただくことは、当然多くなると思います。紹介した案件の登記を他の司法書士に回すことは、まずないはずです。このように立場を逆転するにはどうしたらいいのでしょうか？

実は、講師の高橋先生は、毎月15件、年間180件以上の不動産売却案件を業者さんに紹介することで、立場が大逆転し、逆に業者さんから紹介して欲しいと営業攻勢を受けているそうです。では、いったいどうやって、月15件もの売却情報を獲得しているのでしょうか？何か特別な営業の施策があるのでしょうか？

ところが、高橋先生は、特別なことはしていない、もともとある売却情報を掘り出すだけ。しかも、その情報は、日ごろ行っている業務の中にある、と言います。では、どうやって掘り出すのでしょうか？なるほど、必ず行っているお客様との面談にノウハウがありました。その極意を公開します！

# 仕事を 出す側へ 立場を 逆転！

講師  
Profile



2008年横浜市緑区長津田駅前で司法書士法人を開業。お客様が求めるサービスを追及した結果、モーゲージプランナー資格の取得や保険代理店、不動産会社、住宅ローン取次業務等まで、誰もやらない方法で司法書士業務のすそ野を広げて活躍中。

Kinuya Takahashi

高橋 欣也

司法書士法人長津田総合法務事務所 代表  
司法書士・モーゲージプランナー



「登記案件獲得のために 不動産業者に売却見込み客を  
月に15件紹介するノウハウ」

CD : 5,000円+税 / DVD : 7,500円+税

→詳しくは同封の案内②をご覧ください