

シニアライフ相談サロン 立ち上げプログラム

サポート企業業務提携について
集客・営業戦略について

第 3 講

立上げプログラム（7期）

	内容	講師
第1講 (12/12)	・入会オリエンテーション	神尾 直志
第2講 (12/19)	・選ばれるサロンのコンセプトづくり	松本 直之
第3講 (12/26)	・サポート企業との業務提携 ・集客・営業戦略について	松本 直之
第4講 (1/16)	・日常生活支援（見守り）、身元保証、 死後事務委任の知識	小溝 琢
第5講 (1/23)	・これだけは知っておきたい医療・介護	小林 正和（医療） 山本 慶子（介護）

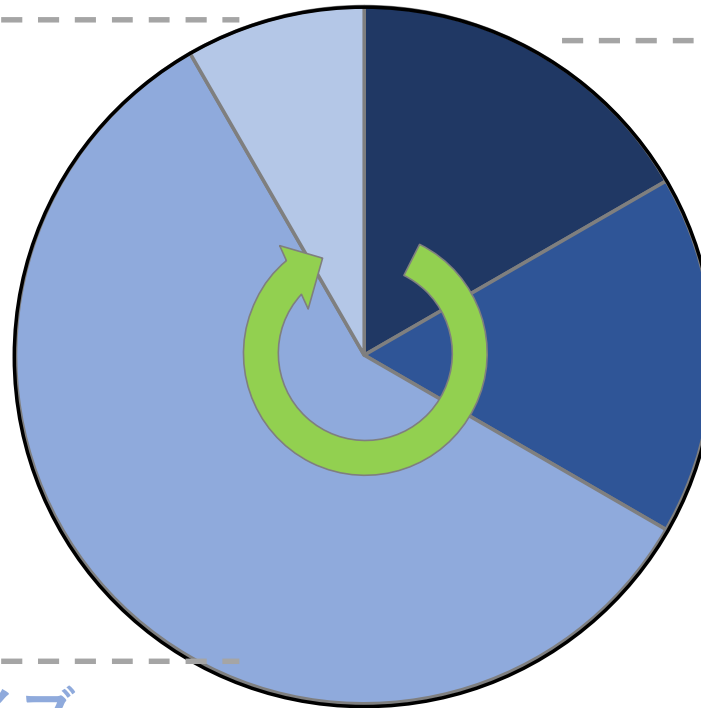
立上げプログラム（7期）

	内容	講師
第6講 (1/30)	<ul style="list-style-type: none">・知らないと損する不動産の知識・相続における保険の活用法	渡邊 卓哉（不動産） 松葉 賢治（保険）
第7講 (2/13)	<ul style="list-style-type: none">・知らないと損をする葬儀とお墓の知識・生前整理・遺品整理の知識	松瀬 教一（葬儀お墓） 松本 直之（遺品整理）
第8講 (2/20)	<ul style="list-style-type: none">・遺言と相続手続きの知識	大西 陽子
第9講 (2/27)	<ul style="list-style-type: none">・まとめ・ビジネスモデルに合った戦略構築	松本 直之

自己紹介：1分で自分の価値を相手に伝えきる

5秒、行動要請
「お願いします」

10秒、興味喚起
「へ～」



10秒、仕事概要
「そうなんです
ね」

35秒、選ばれる理由
(メリット、ビジョン、ハイブリッド)
「なるほど！」

売れる1分自己紹介をつくる7つの極意

極意① 誰向けに どのようなサービスを提供している人かを明確に伝える

極意② 興味を惹く キャッチフレーズ

極意③ 質問（クイズ） を入れる

極意④ 仕事の概要 を伝える

極意⑤ 選ばれる理由 を入れる

極意⑥ 成功事例 や お客様の声 を入れる

極意⑦ 行動要請 を必ず入れる



サポート企業業務提携について

弁護士法の注意点

(非弁護士の法務の取り扱い等の禁止)

第七二条

弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訴事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件、その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。

ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りではない。

(非弁護士の虚偽表示等の禁止)

第七四条

- 一. 弁護士又は弁護士法人でない者は、弁護士又は法律事務所の標示又は記載をしてはならない。
- 二. 弁護士でない者は、利益を得る目的で、法律相談その他法律事務を取り扱う旨の標示又は記載をしてはならない。

業務範囲を超えた取り扱い行為に注意



1

•非弁行為は、2年以下の懲役又は300万円以下の罰金
特に遺産分割協議への関与は注意！

4

司法書士は、相続不動産登記の名義変更

2

相続業務における遺産分割協議書作成における交渉・折衝は弁護士以外はNG！！

5

行政書士は遺産分割協議書の作成業務

3

税理士は、相続税の申告や調査などの業務

税理士法の注意点

(税理士の業務/一部抜粋)

第二条

税理士は、他人の求めに応じ、租税に関し、次に掲げる事務を行うことを業とする。

- 一. 税務代理に対する租税に関する法令若しくは行政不服審査法の規定に基づく申告、申請、請求若しくは不服申立てにつき、又は当該申告等若しくは税務官公署の調査若しくは処分に関し税務官公署に対してする主張若しくは陳述につき、代理し、又は代行すること
- 二. 税務書類の作成
- 三. **税務相談**

非税理士による違反行為

非税理士による違反行為は
2年以下の懲役又は、100万円以下の罰金

これらは全て違反！

- 税務代理、税務書類の作成
- 確定申告書の作成代理
- 相続税の試算（相続税シミュレーション）
- 税務相談



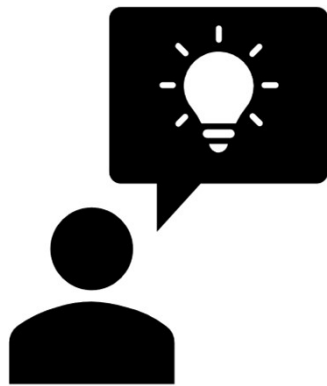
税務相談とは、主に具体的な税金計算をする上での相談、税務申告書類作成にかかわる相談を指す。

税金の相談でも、単に国税庁のHPに記載されている内容の案内などだけをするのは違反にならない。
例えば、小規模宅地の評価減を使えるかどうかの判断をおこない、アドバイスするのは違反となるので注意。

サービスの提供先と連携先を考える

サービスの提供先は？

BtoBか？ BtoCか？



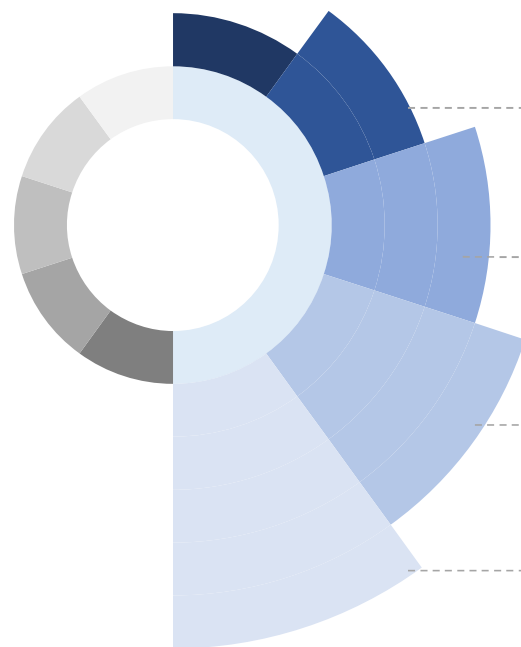
連携先は？

→誰から紹介をもらうの？ 誰と協業するの？

1	士業	相続や終活に強い先がベスト
2	医療・介護系	ケアマネ、ソーシャルワーカー、地域包括など
3	エンディング系	葬儀社、遺品整理業者、
4	行政	注：時間が掛かる 最初は、ここだけの紹介だけでは苦しい

業務提携について

業務提携のポイント



各専門家との提携が必要

提携業務の範囲の確認

サービスエリアの確認

紹介フィーの確認

業務提携契約書の締結の確認

* **ポイント** : 単なる提携先にならず、紹介先の1社になるか？
⇒地域でのパワーチームの構築

業務提携について

相手側の業務範囲を知る

遺言書				
弁護士	遺産分割協議	後見人	相続争い	遺言書
司法書士	遺産分割協議	後見人	相続登記	遺言書
行政書士	遺産分割協議	後見人	遺言書	
税理士	相続税の申告	確定申告		
社労士	年金	△後見人		

業務提携について

業務提携で確認すべきポイント

各専門家との提携

葬儀社	<ul style="list-style-type: none">• 利用者のご逝去後の対応について• 葬儀費用等• 紹介料等	遺品整理	<ul style="list-style-type: none">• サービスエリア• 施設・病院・自宅での対応• 紹介料等
お墓	<ul style="list-style-type: none">• 遺骨の保管期間• 永代供養• 納骨・供養の費用等	保険代理店	<ul style="list-style-type: none">• 損害保険（賠償保険）について
不動産屋	<ul style="list-style-type: none">• 得意な業務（賃貸、売買）• エリア• 紹介料等		

業務提携について

業務提携の進め方



アポイントの時に注意すること



自社の既存のコネクションと
このグループ内の人脈を活用
する
**できるだけ飛び込みにならない
ようにする**

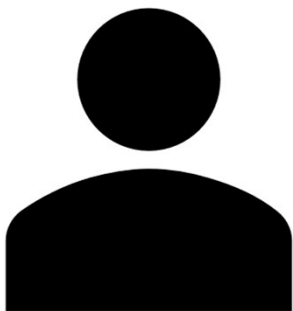


足りない分野のみWEBで
提携先を探す

お客様をこちらが紹介するための提携なので、
それほど難しくはないので、臆することなく行動しましょう

業務提携について

業務提携の進め方 【トークスクリプト】



こんにちは、私は（会社名）の（名前）と申します

弊社は、高齢者向けにシニアライフ相談サロンを（地域）を中心に提供している会社になります。

そのサービスを提供するにあたり、御社サービスの（商品・サービス名）を希望される方がいた時に紹介させていただく提携先として連携できないかと思い、ご連絡させていただきました。

よろしければ、責任者の方と一度、お互いのサービスのことや業務提携のお話をさせていただくことは出来ませんか？

業務提携について

業務提携のポイント（士業）

1

できれば知り合いや紹介で探す

2

相続や終活に関わる業務を専門としている士業を探す

- 税理士なら資産税に強い
- 弁護士等は、後見人、財産管理、死後事務委任などを普段から行っているのがベスト

3

こちらが何をやる相談窓口なのか？提携のメリットを聞かれるので、簡潔に答える準備をしておく
⇒**アプローチブックの用意**

4

紹介料は

- 税理士、行政書士は○
- **弁護士、司法書士は基本×（別法人で対応している所も）**

業務提携について

業務提携のポイント（葬儀社・お墓）

1

地域の有力な葬儀社を探す

2

3社程度の提携をしておき、
お客様の希望に合うところを紹介できるようにしておく

3

病院と提携しているような葬儀社
は？
⇒詳しくは第7講

4

納骨堂、永代供養、樹木葬、海洋
散骨など様々な納骨方法に対応できる
ようにしておく

5

多くはないが、紹介料の件も事前に
確認する

業務提携について

業務提携のポイント（不動産会社）

1

売買と賃貸どちらを行う会社かをしっかり確認する

2

賃貸の場合、高齢者の入居も可能かを確認しておく

3

売却の時の紹介料の確認
（一般的には20～30%）

例）30,000,000円の不動産売却を行った際の仲介手数料は1,056,000円となります。この金額の20～30%を紹介料として受け取ることができるので、211,200～316,800円となります。

4

不動産を不動産業者に直接買取りしてもらう場合は、3%の紹介料も可能なので、確認すること

業務提携について

業務提携のポイント（遺品整理・引越し）

1

サービスエリア、施設・病院・自宅での対応の確認をする

2

紹介料については、10～15%が一般的。あまり多くの紹介料を提携時に要求すると、お客様の見積もりが高くなるような業界のため注意が必要

3

サロンの相談業務の中でも**初級の業務**のため、しっかりこの取次で収益を上げていきたい

4

遺品整理業者は、得意不得意がある。捨てるのが得意、買取り得意などあるので複数社との提携と相見積もりが必要
例)25万円 VS 80万円
54万円 VS 110万円など

業務提携について

業務提携のポイント（保険）

1

現在は、保険を紹介しても紹介料を貰うのは基本NG

2

保険での手数料が欲しい場合は、代理店契約を行う

3

お互いの本業について紹介しあうようなパートナー企業と考えて付き合うのもアリ

4

企賠償責任保険（福祉事業者総合賠償責任保険など）への加入

業務提携について

各事業者との業務提携前には、必ず「顧客紹介に関する契約書」の読み込みをお願いします。



業務提携について

業務提携リスト表を埋める！



業務提携の進め方について

交渉に準備するツール



アプローチブックを活用して、シニアライフ相談サロンについて説明し、共感して貰えるようにしておく



チラシ、プロフィールシート、写真入り名刺



顧客紹介に関する契約書の雛形
(見せれるように)

アプローチブックはファイリングして相手に置いてくる。
先方が協業している他の業種や同業者を紹介して貰えないか必ず聞くようにする



集客・営業戦略について

集客先について

お客様はどこにいる？ ⇒ 誰から紹介を貰う？

- 病院のSW、居宅のCM
- 士業（税理士、弁護士、司法書士、行政書士など）
- 高齢者施設（有料老人ホーム）
- サービス付き高齢者住宅
- 保険代理店
- 不動産会社
- 遺品整理業者

⇒ サポート提携企業 = 紹介ルート先という考え

集客手法について

業者へのアポイント⇒訪問、zoomでの1 on 1

訪問の目的を明確にする→単なる情報交換は×

1

シニアライフ
相談サロンの
認知

2

他の連携先
の紹介依頼

3

業務提携
契約

4

イベント相談

5

案件の紹介
獲得・協業

大切な3つの営業ツール

1 プロフィールシート（1枚シート）と名刺

- ・交流会などで人脈拡大、紹介を入手するためのツール

2 アプローチブック

- ・提携企業に自分のビジネスのことを理解してもらうためのツール

3 チラシ（パンフレット）

- ・お客様向けにサービスの内容を明記した資料

1. プロフィールシートが必要な理由

人はすぐに忘れる

面談の時に言葉だけでしっかりとこちらの事を伝えることが難しい

言語化しておくことで紹介してもらいたい人をイメージしやすくなる

ほとんどのビジネスマンが自己紹介シートを用意していない

士業や先生業をやっている人で自己紹介シートまで用意している人は少ない

プロフィールシートを作るような人は、ちゃんとしている人だという印象を与える

親しみやすくなる

写真を載せることで顔を覚えてもらいやすくなる

自分の強みや欲しい紹介などのブラッシュアップができる

1on1の際に、活用することで成果に繋がりやすくなる

プロフィールシート事例①-1



【Sビズ47期】

名前: 塩崎 真士

ニックネーム: しんさん

肩書: 女性社員マネジメント
コンサルタント

資格: ●SBTスーパーブレイトレニング
1級メンタルコーチ

●国家資格キャリアカウンセラー

拠点: 愛媛県新居浜市

プロフィールシート

✓志宣言

男性社員が女性社員に共感し、敬意、また、社員同士が感心・感動・感謝しあえるようになるお手伝いをする事で、社長を人のお悩みから開放し、中小企業の成長・発展に貢献します。

✓サービスエリア

リアル・オンラインともに全国対応

✓商品・サービス

①企業向け: 研修(女性社員マネジメント・ハラスメント対策・リーダー・中堅社員・新入社員)
階層別コーチング(経営者・リーダー・中堅社員・新入社員)

②アスリート向け: メンタルトレーニング・セカンドキャリアサポート

③がん早期発見サポート・がん患者向けメンタルサポート

Before

✓紹介して欲しい人

サービス・卸売小売・製造・医療福祉の中小企業で、

- 人財育成に力を入れている、または、入れたいと思っている経営者や人事担当者
- 人がなかなか入らない、入ってもすぐに辞めると悩んでいる経営者や人事担当者
- 幹部・リーダーが育ててほしいのに育ててくれないと真剣に悩んでいる経営者

✓組みたいJV先

社労士、税理士、保険業、経営コンサルタント、人材サービスなど、B to Bをされていていらっしゃる方

✓どのように自分のことを紹介してもらいたいのか？

人の問題を解決してくれそうなコンサルタントがいますよ。女性社員のマネジメントやリーダー教育が得意みたいで、実際にその人も前職で500人以上の育成をしてきたそうですよ。相談は無料みたいですの
で、よかったら一度話を聞いてみたらどうですか？ と、おつなぎくださいませ。

プロフィールシート事例①-2



プロフィールシート

✓志宣言

男性社員が女性社員に共感し、敬い、また、社員同士が感心・感動・感謝しあえるようになるお手伝いをする事で、社長を人のお悩みから開放し、中小企業の成長・発展に貢献します。

✓サービスエリア

リアル・オンラインともに全国対応

✓商品・サービス

①企業向け： 研修（女性社員マネジメント・ハラスメント対策・リーダー・中堅社員・新入社員）
階層別コーチング（経営者・リーダー・中堅社員・新入社員）

②アスリート向け：メンタルトレーニング・セカンドキャリアサポート

③がん早期発見サポート・がん患者向けメンタルサポート

After

✓紹介して欲しい人

- 女性ばかりの職場の経営者や人事担当者
- 従業員が10名以上いる会社の女性経営者
- 生命保険会社、化粧品会社、エステ会社など女性リーダーが活躍している企業の経営者や人事担当者

✓組みたいJ/V先

社労士、税理士、保険業、経営コンサルタント、人材サービスなど、B to Bをされていらっしゃる方

✓どのように自分のことを紹介してもらいたいのか？

人の問題を解決してくれそうなコンサルタントがいますよ。女性社員のマネジメントやリーダー教育が得意みたいで、実際にその人も前職で500人以上の育成をしてきたそうですよ。相談は無料みたいですの
で、よかったら一度話を聞いてみたらどうですか？ と、おつなぎくださいませ。

【Sビズ47期】

名前：塩崎 真士

ニックネーム：しんさん

肩書：女性社員マネジメント
コンサルタント

資格：●SBTスーパーブレイントレーニング

1級メンタルコーチ

●国家資格キャリアコンサルタント

拠点：愛媛県新居浜市

プロフィールシート事例①-3

Before

紹介して欲しい人

サービス・卸売小売・製造・医療福祉の
中小企業で、

- 人財育成に力を入れている、又は入れたい
と思っている経営者や人事担当者
- 人がなかなか入らない、入ってもすぐに辞める
と悩んでいる経営者や人事担当者
- 幹部・リーダーが育ててほしいのに育ててくれない
と真剣に悩んでいる経営者



After

紹介して欲しい人

- 女性ばかりの職場の経営者や人事
担当者
- 従業員が10名以上いる会社の女性
経営者
- 生命保険会社、化粧品会社、エステ
会社など女性リーダーが活躍している
企業の
経営者や人事担当者



名前：松本 直之

ニックネーム：なおさん

肩書：「不動産と終活の

お悩み解決 パートナー」

資格：宅建士、FP、シニアライフカウンセラー、賃貸不動産経営管理士

拠点：横浜市神奈川区

趣味：旅行、温泉、テニス

【プロフィール】

✓志宣言

シニアとその家族を悪徳業者から守り、安心して、充実した人生を送って頂くための社会の実現

✓サービスエリア

不動産、相続のご相談は全国対応/終活サポートは神奈川、東京

✓商品・サービス

- 不動産サービス（全国の相続不動産の売却、空き家の管理、不動産コンサルティング等）
- 終活サポート（身元保証、見守り、死後事務委任、生前・遺品整理、お葬式・お墓相談等）
- シニアライフ相談サロン『めーぶる』の本部運営 ※加盟店募集中♪

✓紹介して欲しい人

- （地方にある）相続した実家の空き家や土地がそのまま困っている方
- バブルの頃に購入した別荘や別荘地、山林を所有していて、売れずに困っている方
- おひとりさまの高齢者の方ですぐに頼れる家族（子供）が身近にいない方

✓組みたいJV先

- 相続が得意+後見人をやる弁護士・司法書士・行政書士・（税理士）などの士業
- ケアマネジャー・ソーシャルワーカー、訪問看護などの医療・介護の方
- 高齢者向けのサービス（相続、終活）を展開している方

✓どの様に自分のことを紹介して貰いたいのか？

『不動産×終活サポート×税務について相談できる旦那が宅建士とFP、奥さんが税理士の夫婦がいます。相続不動産と終活のお悩み解決チャンネルというYouTubeもやっているのので、見たら絶対に参考になりますよ。その上で相談してみたいと思ったらお繋ぎします』と言ってご紹介ください。

プロフィールシートの作成ポイント

- 趣味やプライベートも入れる
- 誰でもわかる言葉 （業界の**専門用語**×）
- 紹介して欲しい人やJVしたい人が**実際に思い浮かぶ**ようになっている
- **志に共感**してもらうことで、自分に**興味**をもってもらう
- **他人脳**（仲間）の協力を得て完成させる

ワーク

- あなたの志はなんですか？
- あなたの商品・サービスは？
- あなたの紹介してほしい人は誰ですか？

2. アプローチブック

アプローチブックとは？

『提携企業に自分のビジネスのことを理解してもらうためのツール』

(自分の強み) など⇒ **ビジネスモデルの構築**



パンフレットとの違いは？

単なる仕事の説明資料ではなく、志と一緒に活動するメリットなどを入れると○

まずしなければならないことは？

志、選ばれる理由 (自分の強み) など⇒ **ビジネスモデルの構築**

3. チラシ（パンフレット）

チラシの役割とは？

『お客様向けにサービスの内容を明記した資料』

シニアの業界

シニアには紙のチラシが馴染みある
ケアマネなど介護業界もまだまだアナログ

チラシの内容

流行りのものよりも長く持ってもらえる内容(保存版)

知り合いにも協力してもらおう

5~10枚ずつ渡しておく

チラシの活用

チラシ ⇒ HP（ホームページ）、LP（ランディングページ）、公式LINE、YouTubeへの誘導

集客手法について

訪問時のポイント

1

営業管理シートの利用
訪問日、施設や社名、担当者の名前、
トーク内容、宿題など

2

居宅介護支援事業所（CM）へは月
1～2回訪問
※月内の訪問時期は特に注意

3

病院（SW）へは月2回
訪問

4

士業などへは月1回訪問やzoom 1
on 1の実施

5

先方の忙しくない曜日や時間の把握

6

次回の訪問がしやすくなるために宿題を
貰うくせをつける

チラシ雛形の提供及び作成サポート（一部有料）

遺言書は「大人のたしなみ」
私が遺言書を書いた理由

当てはまる方は遺言書の作成をお勧めします

- 独身の方
- 子どもがいないご夫婦
- 家族に相続財産のことで揉めてはくれない
- 相続財産の大半が不動産
- 離婚・再婚した方
- お世話になった人に財産を遺したい

私が遺言書を書いた理由

遺言書なんて自分には関係ないと思っていませんか？

- 独身の方
- 子どもがいないご夫婦
- 家族に相続財産のことで揉めてはくれない
- 相続財産の大半が不動産
- 離婚・再婚した方
- お世話になった人に財産を遺したい

当てはまる方は遺言書の作成をお勧めします

やる事が多くて煩雑な
相続手続きについて
お困りではありませんか？

相続人同士が遠方に住んでいる
初めての相続なので不安
何をすればいいかわからない
忙しくて手続きをする時間がない

そんな時は
相続相談・相続手続き代行サービスにお任せください

当協会が窓口となりワンストップで各種手続きを代行します

相続人
→ 遺言書の検認
→ 財産目録の作成
→ 相続人の協議
→ 相続財産の調査
→ 相続税の申告
→ 遺産分割協議書の作成

相続手続きの目的が異なります。お任せください
大塚を時間を短縮しお自身のペースにお任せください

のーぶる 相続相談 0120-011-808
相続継承サポート協会
東京都目黒区青丘2-15-14

65歳以上の方に伺います
あなたには
身元保証人になってくれる方が
いらっしゃいますか？

身元保証人が必要な時

介護施設の入居
介護老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅に入居する際は、施設側の要請により、身元保証人の指定が必要となります。

入院・手術費用
入院・手術をする際は、医療費の支払いの確保、特に高額な治療費に備える身元保証人が必要です。

救急時
救急時、要介護状態になってからでは、緊急時の対応が難しくなります。

逝去時
亡くなられた際には、相続手続きを行う必要がございます。

ご自身もご家族も安心して過ごすために、私達にお任せください

のーぶる 相続相談

相続した不動産
どうする??

不動産売却・相続手続き
ご相談ください!!

初めての方でも納得の売却価格で安心して手続きをさせていただきます。
不動産売却・相続手続きでお困りの方、どうぞお気軽にご連絡ください。

のーぶる 相続相談

認知症対策 相続対策 空き家対策

家族信託

資産凍結リスクに備えよう!

信頼できる第三者（ほとんどの場合家族）に財産を託すことで、本人の健康維持、老後はご家族の負担軽減の役割を担う。認知症や高齢・高齢者を対象とした財産の凍結・凍結解除を行うことで、資産凍結のリスクを軽減します

ご存じですか？認知症になると出来なくなる事

- 財産の引き出し
- 買物の判断
- アパートの管理・賃貸

のーぶる 相続相談 0120-011-808
相続継承サポート協会
東京都目黒区青丘2-15-14

死後・私事
仕事を託す
シゴタク

死後事務委任契約

誰に頼みますか？
ご自身がお亡くなりになった後の

シゴタクは、将来の自分の事を元気づけながら自分で決めておける生前契約です。

詳しくは裏面をご覧ください

のーぶる

空き家の管理 全額対応 相続無料 リフォーム相談

空き家問題
全解決

片付けの問題
売却相談
相続後の問題
活用の問題

空き家のお悩みについて、様々な選択肢をご用意いたします

のーぶる

シニアライフのお困りごとの相談を
ワンストップで解決

生活支援
買い物代行
通院代行
家事代行
生活費管理
生活費相談
生活費管理
生活費相談

住みやすい不動産
老人ホーム
介護施設
介護施設
介護施設

相続
相続相談
相続相談
相続相談

お客さまのご要望に合った解決策を1か所で手配します

のーぶる 相続相談

遺品整理

生前整理
生前整理
生前整理

大切なお家のお見送りも済み、改めて家の中を見直すと様々な「困った」が見えてくるかもしれません

のーぶる

集客手法について



パイプづくり

①めーぶるの仲間や他の専門家と組んでの「**相続・不動産の無料相談会**」を開催する
→新聞折り込み推奨

②小規模のワークショップ（**100年ライフ見える化ノート**や**エンディングノート**）を自社が中心に開催する
→紹介や身近な方への声掛け

③地域包括支援センター、商工会議所、保険会社、葬儀社、新聞販売店などの**リストホルダー**と組んでセミナーを開催する
→集客はリストホルダーに依頼し、こちらはコンテンツ提供

④**間接的なイベント**（福祉ネイル、健康体操、スマホ教室、シニア交流会など）を開催する
→集客及び継続客への声かけ（**接触回数を増やすため**）

⑤SNS（YouTube、Instagram、X、Facebookなど）での発信
→知人への刷り込みと40～60代への告知

1月 第4回 横浜市相続と不動産無料相談会

中区在住の方・会場の近くにお住まいの方はどうぞお気軽にご来場ください。当日のご来場も受付致します。(事前予約優先)

2日間限定! 秘密厳守で安心。専門家が不動産や相続のお困りごとの相談をお受けします!
相続に強い弁護士・司法書士・行政書士・税理士・宅建士が集結



相続(手続き・税金・対策)・不動産(売却・管理・活用)に関する不安・疑問はございませんか?

- 相続税がいくらかかるのか把握したい
- 相続登記を相談・依頼したい
- 生前にできる相続対策について相談したい
- 賃貸経営のトラブルや管理方法の相談をしたい
- 不動産問題(借地・底地/共有/空き地/売却)の相談をしたい
- おひとり様の相続・終活への備えについて相談したい
- 相続税申告をお願いしたい
- 遺言書・家族信託の活用方法を教えてほしい

開催日時 1/13(土)・20(土)

MEGAドン・キホーテ
港山下総本店

地下1F シニアライフ相談サロン めーぶる
10:00~17:00 [最終受付:16:00]



横浜市中区新山下1丁目2-8 MEGAドン・キホーテ港山下総本店地下1F
● みなとみらい線「元町・中華街駅」5番出口から徒歩約2分

注目ニュース1 2024年4月から相続登記が義務化!

- 相続した不動産の登記をしないとどうなるの? 不動産を相続した場合、その相続を知ってから3年以内に相続登記をしないと、10万円以下の過料が科される可能性があります。
- 100万円以下の土地は免税措置対象になる? 現在、100万円以下の土地を相続登記する場合、登録免許税の「免税措置」が実施されています。ぜひご相談ください。

注目ニュース2 2024年1月に生前贈与の税改正!

- どの点が改正されるの? 新制度ってなに? 生前贈与加算の対象を死亡直前の3年間から7年間に延長することが決定。相続時精算課税に年110万円控除の新制度も導入されます。
- 贈与税の申告は難しいの? 昨年度、申告漏れや、誤った申告をした割合はなんと93.4%!ペナルティとして追徴課税がかかることも... そうならない為にも、専門家に相談して円滑な贈与計画を考えてみませんか?
※令和3年度前年度における相続税の調査等の状況(国税庁)

相談員

- 税理士/千代田 徳志(東京税理士会)
- 司法書士/大西 陽子(神奈川県司法書士会)
- 弁護士/根本 達矢(東京弁護士会)
- 行政書士/小溝 琢(東京都行政書士会)
- 宅建士/松本 直之(神奈川県宅地建物取引業協会)

- 税理士/村川 雄三(東京税理士会)
- 司法書士/武田 一樹(東京司法書士会)
- 弁護士/根本 達矢(東京弁護士会)
- 行政書士/山口 里美(東京都行政書士会)
- 宅建士/松本 直之(神奈川県宅地建物取引業協会)

お問い合わせ・ご予約 [受付時間] 9:30~19:00(土日祝は18:00迄)

0120-FREEDIAL 0120-11-17-62

事前予約制

ご予約の方が優先となりますが、当日は参加枠へ参加された方も対応いたします。

あなたはどのようなことでお悩みですか？

相続税申告

- 相続が発生しているので相続税試算をしたい
- 土地評価に強い信頼できる税理士に相談したい

不動産売却

- 他社の査定が高いのか、安いのか教えて欲しい
- 売却した場合の税金が安くなる方法を知りたい

相続放棄

- 被相続人に多額の借金があった
- 他の相続人と疎遠で関わりたくないで相続放棄したい

相続手続き

- 相続が開始された後に何から手を付ければ良いの？
- いつまでにやらないといけないの？

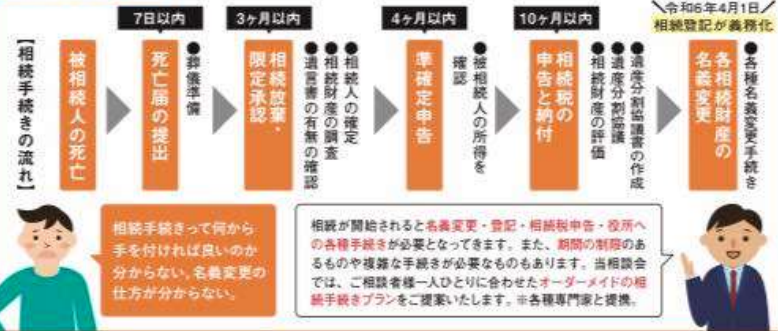
遺品整理・断捨離

- 遺品整理に手が付けられず、何からすればいいかわからない
- 高齢のため自分で処分するには限界がある

所有不動産の活用

- 持っている不動産を売却すべきか知りたい
- 相続した土地をうまく活用したいがどうすれば良い？

相続手続き



相続税申告



土地評価に強い信頼できる税理士に相続税の相談をしたい。

相続税の申告は「経費」で節税額に大きな差が出ます。相続税申告実績が豊富な税理士が相続税発生ポイントとその節税方法をお伝えし、相続税の申告を安く抑えたいというご相談者様の為に最適な申告サポートをご提案いたします。



不動産売却



住まなくなった不動産は売却した方が良いのか？

住まなくなった不動産を放置していると、売却時の課税所得の特例控除などの優遇措置を受けられなくなるケースもあるので、早めに対処することが大切です。また、売却したくても、相続の遺産分割協議が終わっていなかったり、権利関係の調査が必要など、すぐに売却できるとは限りません。事前準備の段階から売却のサポートをいたします。



相続放棄



親・親族が亡くなり多額の借金があった。相続放棄したい。

被相続人の財産がプラスよりマイナスが多ければ、相続放棄をしたほうが良いケースがあります。相続放棄は1度きりしかできない手続きなので専門家に相談ください。



遺品整理・断捨離



そろそろ終活を考えて、身の回りを整理したいのですが何をしたら良いかアドバイスがほしい。

終活を始める時期に早すぎるということはありません。不用品を整理しないで亡くなった場合、遺族が片づけをしなければなりません。遺族や周りの負担を減らす為にも、不用品は早めに整理しておきましょう。当日お部屋の写真を撮って来ていただければ、より具体的なアドバイスが可能です。



所有不動産の活用



相続した不動産の上手な活用方法を教えて欲しい。

現在、所有している不動産や相続予定の不動産についてどうされるかお決まりですか？「良い活用方法は？」「処分したほうが良いのか？」について、当相談会では、税務や不動産相場など様々な視点からご提案することが可能です。この機会にぜひ、ご相談ください。



相談会以外の無料イベント情報

シニアライフ相談サロン めーぶるでは毎月イベントを開催中！

1/16(木) ネイルイベント

1/22(水) 健康体操

1/31(金) 手のもみほくし



事前予約制 / 空きがあれば当日参加もOK! ご予約はこちら▶▶▶

相続安心相談グループ

千代田信志税理士事務所
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

藤田(ひなた)司法書士事務所
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

東治保法律事務所
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

ハーベスト行政書士オフィス
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

村川雄三税理士事務所
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

いつさ司法書士事務所
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

行政書士法人みらいリレーション
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

一般社団法人相続終活サポート協会
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03-3252-1111

お問い合わせ・ご予約 [受付時間] 9:30~19:00(土日祝は18:00迄) ※土日祝もお気軽にお電話ください

0120-11-17-62 事前予約制