

アプローチレター

平成30年7月号NO.22 

暑さが日ごとに増してまいりましたが、いかがお過ごしでしょうか？
アプローチは夏の暑さに負けない位、いつも通り？暑苦しく、
より皆様のお役に立つために何ができるのか？何が求められているのか？を常に考え、
その答えが「生前相続対策室」でした。（詳細は、特集をご一読下さい。）
二年前に実験的にスタートした「民事信託ラウンジ」をきっかけに、登記だけじゃない！手続だけじゃない！
今まで以上に、コンサルティング業務の仕事が求められるようになりました。（受動型+提案型）
”保険”や”融資”、”顧問”などの売り物が全くない、ある意味『司法書士』しかできない、
だからこそできる、公平中立な立場から提供する「真の依頼者のため」をめざして開設した分室です。
もう一つのアプローチを、ご自身やご家族のご相談はもちろん、
顧問先等への法的フォロー・差別化に、まずはぜひ、一度ご活用下さい！



【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集「生前対策相談室」
3. アプローチ相談室
4. アプローチ女子会
5. アプローチからのお知らせ
6. 新メンバー紹介
7. アプローチ外部講師派遣のご案内
8. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内

【担当】

加藤 聡
安立 裕司
田中 沙哉佳
神谷 ギセラ
三浦 千穂

1. コラム 靴のセールスマン

香港で靴の製造会社を経営する人物がいた。
ある日、彼は、南太平洋の孤島に靴の市場が存在するかどうかを知りたくて、
一人のセールスマンを派遣した。その男は、現地の様子を見てすぐに電報を打った。
「島の人間は靴を履いていません。よってここには市場は存在しません。」
納得のいかない経営者は、別のセールスマンを派遣した。
その男からの電報は次のような内容だった。
「島の人間は靴を履いていません。よってものすごい市場が存在します。」
これにも納得のいかなかった経営者は、さらに別のセールスマンを派遣した。
この男は、前に派遣された二人のセールスマンと違って、マーケティングの専門家でもあった。
彼は、部族長や現地人にインタビューしたうえで、こう打電してきた。
「島の人間は靴を履いていません。そのため、彼らの足は傷つき、あざもできています。
私は部族長に、靴を履くようになれば島民は足の悩みから解放されると説明しました。
部族長は非常に乗り気です。彼の見積もりでは、一足10ドルなら島民の70%が購入するとのこと。
おそらく初年度だけで5000足は売れるでしょう。島までの輸送経路と島内の流通経路を確立するのに要する
コストを差し引いても、大きな利益が生まれる可能性のある事業だと思われます。早急に話を進めましょう。」
我々、司法書士は通常のセールスマンとは違いますが、仕事人としてこうあるべきと目指すところは
同じかと思えます。



アプローチのスタッフにまさか1番目のセールスマンはいないですよね??!!

ところで、もし僕が電報を送るなら「素敵な島を発見しました。今日からこの島で裸足で暮らします。」
「会社辞めさせて下さい。」 かな？ ダメダメセールスマンですね！



加藤 聡

2.特集 「生前対策相談室」を開設しました！

担当 安立 裕司

皆さん、こんにちは！
司法書士法人アプローチ代表の安立裕司です。

いつもお世話になります。

皆様のご支援のおかげで、個人事務所創業から26年、
司法書士法人アプローチ設立から13年が経過しました。ありがとうございます。



Thank you

この間、不動産登記業務や会社登記業務を通じて、数え切れないくらいの不動産売買、
相続、遺言作成、会社の設立、合併・分割等、本当に沢山のご相談を受けたり、
ご依頼を頂いて参りました。

それら、一つ一つは、単なる手続ではなく、正に皆様の人生の節目です。

家を買う、家売る、遺産分割協議をする、遺言を作る、起業する・・・

全部、一大決心して、真剣に決めることです。

正に、人生の節目。一大事です。

そう！ 司法書士は、依頼者の人生の節目に関わらせて頂く仕事なんだと気付きました。

そして、その様な人生の大事に関わらせて頂くことが、私と事務所の成長に繋がったのだと、
関わって下さった皆様に心から感謝しています。ありがとうございます。

そして、ここ数年、もっと皆様のお役に立つにはどうしたら良いか、何をすべきか、
そもそも私達に何ができるか、ずっと考えて来ました。

私たちは何をしたいか？ ⇒ もっと人のお困りごとや悩みごとを解決したい。

私たちは何をすべきか？ ⇒ もっと関わってくれた人の役に立つこと。

私たちには何ができるか？ ⇒ 何かを販売する訳ではない私達だからこそ可能な、
「依頼者のためだけ」を考えたアドバイス。

そして、その様な思いを実現するため、司法書士田中真由美を代表として、
丸の内オフィスの分室「生前対策相談室 久屋大通オフィス」を開設いたします。

登記関係の業務は今まで通り丸の内オフィスで、相談業務は生前対策相談室で行うイメージです。

今号は、この生前対策相談室についてQ&A形式で特集させていただきます。

ぜひ、皆様のお役に立てて頂き、お悩み解決のため、どんどんご相談下さいね！

生前対策相談室

名古屋市中区丸の内3丁目20番20号

チサンマンション丸の内第三 707

TEL052-253-8696 FAX052-253-8697

ご相談ご予約専用ダイヤル0120-512-432



ご相談は無料です。お問合せ・ご予約はお気軽にどうぞ

 0120-512-432

受付時間 10:00~17:00 (土日祝日を除く)

久屋大通駅 徒歩1分



Q1 どんなことを相談できるの？

A1 人の悩みは大きく分けると、結局、次の3つに集約されると言います。

①お金の悩み ②人間関係の悩み ③健康の悩み
相続は、ある意味「お金（税金・資産・キャッシュ等）」と
「人間関係（親子・親族・相続人等）」
の問題と言えます。
生前対策相談室は、司法書士という立場から、
法律と経験、ネットワークを駆使して、
皆様の「お金」と「人間関係」のお悩みの相談に
対応いたします。



Q2 例えば、どんな相談ですか？

A2 次の様なお相談です。

- a 自分が死んだあと、相続（税）で困らないか心配だ
- b 自分が死んだあと、家族で揉めないようにしておきたい
- c 自分が認知症になっても財産が凍結しないようにしておきたい
- d 兄弟と共有になっているから、今のうちに解消しておきたい
- e 共有者が行方不明になっているので、今のうちに対策したい
- f 土地の境界で揉めたことがあるけど、
将来のために何らかの備えをしておきたい。
- g 事業をスムーズに後継者に承継するために、
今できることをしておきたい
- h 事業の後継者がいないからM&Aを検討したい
- i 個人でやってる不動産賃貸事業を法人化した方が良いか
悩んでいる
- j 脱サラして起業したが、何をしたら良いか分からず不安
- k 個人間で不動産を売買することになったが不安
- l 不動産を売却にあたり仲介会社をどの様に選んだらよいか
分からない

相続対策・相続税対策

争族対策

認知症対策

共有問題解消

行方不明問題解消

境界問題解消

事業承継対策

M&A対策

法人化対策

起業相談

個人間売買相談

不動産売却相談

Q3 生前対策相談室に相談するとどうなるの？

A3 漠然とした相続や不動産・お金の不安が明確になり、これでいける！という確かな自信と確信を持ち、具体的な行動計画を手に入れ、相続や争族対策に向けての最初の一步を踏み出すことができます。

Q4 どんな方に相談に来て欲しいですか？

A4 他に相談したこともあったけれど、どこかしっくりしなくて、最初の一步を踏み出せない方とか、そんなに財産ある訳ではないから相談に行くのがためられる・・・、という方に来て頂きたいです。



Q5 それはなぜですか？

- A5 税理士、弁護士、司法書士、銀行、不動産会社や保険会社。相談窓口は沢山ありますし、良いお仕事をされている方も沢山います。でもなぜか踏み出せないのは、その方達が問題点を引き出し切れていないのかも知れません。
田中司法書士は、司法書士としてコンサルティングするだけでなく、あなたの本音と力を引き出すコーチでもあります。きっと、良い方向性を見い出せると思います。
あと、相続問題に財産の多い少ないはあまり関係ありません。人の悩みの深さはみな同じです。財産が少ないなら、それほどコストを掛けずに対策をすることも可能ですし、そういう奥ゆかしい方のお力になりたいと思うからです。



Q6 生前対策相談室に不向きな方はどんな方ですか？

- A6 私達は一緒に考えて、一緒に問題を解決していくパートナー的存在でありたいと思っていますので、答えだけを求める方、責任を押し付ける方、費用だけを気にする方等は合わないかも知れません。

Q7 最近よく耳にする民事信託のご相談をしてもいいですか？

- A7 もちろんです。
民事信託の組成も何件か経験しておりますし、民事信託の相談自体は毎日の様にあります。ただ、私達は「民事信託ありき」ではなく、民事信託も視野に入れながら、なるべくコストを掛けずに、もっと簡単で分かりやすい手段はないかを常に念頭に置きながら相談に乗らせて頂いています。

Q8 生前対策相談室はどこにありますか？

- A8 丸の内3丁目、桜通と大津通の交差点にスターバックスが入ったビルがあります。生前対策相談室は、そのすぐ西隣の1階に蕎麦屋さんの入ったレンガ色のビルの7階にあります。地下鉄久屋大通公園1番出口から徒歩1分です。桜通の反対側には三菱UFJ銀行大津町支店があります。付近には、駐車場や飲食店も沢山あってすごく便利な場所です。

Q9 生前対策相談室の使い方は他にどんなものがありますか？

- A9 少人数（10名ほど）の勉強会やセミナールームとしても使える様になっていますので、遺言や相続相談会などを定期的を開催することを考えています。
あと、他業種とコラボして、勉強会やセミナー開催をしたいと思っています。不動産仲介の方には、現金決済の場所として使って欲しいですね。
桜通を挟んだ目の前には三菱UFJ銀行大津町支店があります。銀行さんから応接等を貸して貰えないときなどには、ぜひご利用下さい(笑)。



Q10 ご相談はどの様にしたら良いですか？

- A10 0120-512-432までお電話頂き、ご相談の日時をご予約下さい。
少人数のオフィスなので、月に20件ほどのご相談対応、案件受託は月に5件ほどしか対応できないと思います。ご不便をお掛けするかも知れませんがご容赦下さい。

Q11 最後に皆様にお伝えしたいことは？

- A11 ここまでお読み頂きありがとうございます。
もし、アプローチの生前対策相談室にご興味を持たれたのであれば、お気軽にお電話下さい。
ご相談は1時間～2時間で、初回は無料です。
その1～2時間程の時間であなたのお悩みや現状の課題、あなたの理想の状態などを引き出していきます。
ひょっとしたら、その1～2時間で多くの問題が解決してしまうかも知れません。
それで、あなたが「これだ！」と思ったことを実行して行きましょう。
実行は、あなたがお一人できると思われたのであれば、お一人でして頂いて結構です。
もし、アプローチと一緒に実行した方が、より早く・確実に理想の状態になれると思ったのであれば、そのときはアプローチにご依頼下さい。
私達は全力でサポートさせていただきます。



3.アプローチ相談室

～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～

担当 田中 沙哉佳



法定相続証明制度を利用すると便利と聞きましたが、そもそも法定相続証明制度とはどのような制度でしょうか？また、どんなメリットがあるのでしょうか？

法定相続証明制度とは、法務局に相続に必要な戸籍謄本等の必要書類一式を提出し申し出ることによって、「法定相続情報一覧図」という法務局の証明付きの書面の写しを発行してもらえという制度です。

この交付された法定相続情報一覧図の写しは戸籍謄本等の代わりを果たすため、金融機関の銀行口座解約や、相続税の申告、不動産登記の名義変更など各種相続手続きにおいて幅広く使用していただけます。まだ導入されて1年余りの制度ですが、メリットが豊富なため相続お手続きにおいて沢山の方が利用されています。

主なメリットとしては、まず、これまでのように被相続人の出生から死亡までの重い戸籍の束を持ち歩く必要がなくなります。また、法定相続情報一覧図の写しは複数枚取得することができるため、お手続きを同時に進行することが可能となります。

そのため、複数の金融機関や法務局でお手続きの必要がある際に、その都度戸籍の束を提出し、1つの機関で調査が終わるまで返却されるのを待つ必要がなくなりました。これは大幅な時間短縮や労力の軽減につながります。発行手数料も無料ということでもなたでも利用しやすい制度となっておりますので、ご興味がある方は一度是非、お近くの法務局又は司法書士へご相談してみたいかがでしょうか？



4.アプローチ女子会

～アプローチの女子社員が、とにかく好きに書きます～

担当 神谷 ギセラ

キンキンに冷えたビールがおいしい季節になってきましたね！でも個人的にはサワー派です(笑)

今回の女子会は、事務所近くの「あじゃれ屋」で、皆さんの大好きな焼肉♡でした。いろんな種類の美味しいお肉がどんどん運ばれてくるので、焼いては食べ、焼いては食べ・・・思い出すだけでお腹いっぱいです！

アプローチの先輩方は新人の私にとって、とっても頼りになるんです!! 仕事の相談や人生相談をすると全てが面白おかしくスッキリ解決!!(笑) 頼りがいのある先輩方に恵まれて私は本当に幸せ者です。皆さんがいるからこそ毎日のお仕事を頑張れるのです。

皆様本当にありがとうございますヽ(;▽;)ノ

女子会にはこれからも新しい仲間がどんどん増えていく予定ですが、この賑わいパワーもどんどん増すこと間違いなし。

次回もお楽しみに☆彡



5.アプローチからのお知らせ

◎H30.5.11 第37回アプローチセミナーを開催しました！

今回は、コミュニケーションコンサルタントの野原 秀樹先生をお招きして、コミュニケーション術の講義をしていただきました。グループワーク形式で、実践的なコミュニケーション術を学ぶことが出来ました！とても盛り上がる、楽しい講義をしていただき皆様から大満足の声を頂いております。ご来場くださった皆様、本当にありがとうございました！



◎H30.5.8 土地の三大疾病解消セミナーを開催しました！

7名の方に来場していただきました。境界・共有・行方不明といった土地に関する解消方法について講義させていただきました。皆様、熱心に聞き入ってくださいました。お答えいただいたアンケートでも好評でした！ご来場くださった皆様、本当にありがとうございました！



6.新メンバー紹介

アプローチに2名の司法書士が入社されました。皆様にご紹介をさせていただきます。



初めまして。
後藤泉名と申します。
まだまだ分からないことばかりで、
皆様に何かとご迷惑をおかけするかと思いますが、
一日でも早く仕事を覚えて、皆様のお役に立てるように
頑張りたいと思いますので、
どうぞよろしくお願いいたします。

はじめまして、水谷地男(くにお)と申します。
6月よりアプローチでお世話になっています。
まだまだ分からない事ばかりですが、一日も早く皆様のお役に立てるように頑張っていきたいと思っております。
今後ともよろしくお願い致します。



7. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

【例】

1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
3. 相続勉強会(初級・中級・上級 編)
4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
6. 失敗事例から学ぶ事業承継
7. これで安心。終活セミナー~任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言~ 等



8. アプローチメンバーズクラブ (AMC) のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ(AMC)」を発足いたしました。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典 **入会金10,800円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。**

無 料 特 典	1	特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。 「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、 今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2	相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間5,400円)となります。
	3	お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供(発行時) その他お役立ち情報の提供
	4	セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。 無料セミナーも当然お知らせいたします。 外部セミナーにもご招待します。
	5	各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家 (弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
	6	紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%OFF
割 引 特 典	7	個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の 20%OFF
	8	財産管理表の作成	通常料金54,000円~を50%OFF
	9	顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を20%OFF
	10	相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を20%OFF

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel(052)228-0713 Fax (052)228-0714

http://www.approach.gr.jp ✉ soudan@approach.gr.jp

