

未来相続ビジネスアカデミー



2024年相続登記義務化
他社と差別化できる

不動産事業者のための

相続データ活用方法 【実践編】

合同会社LIFE & BUSINESS assist
代表 加藤 政治



合同会社 LIFE & BUSINESS assist(ライフ&ビジネスアシスト)
代表 加藤 政治(かとう せいじ)

略 歴

1982年生まれ 群馬県生まれ

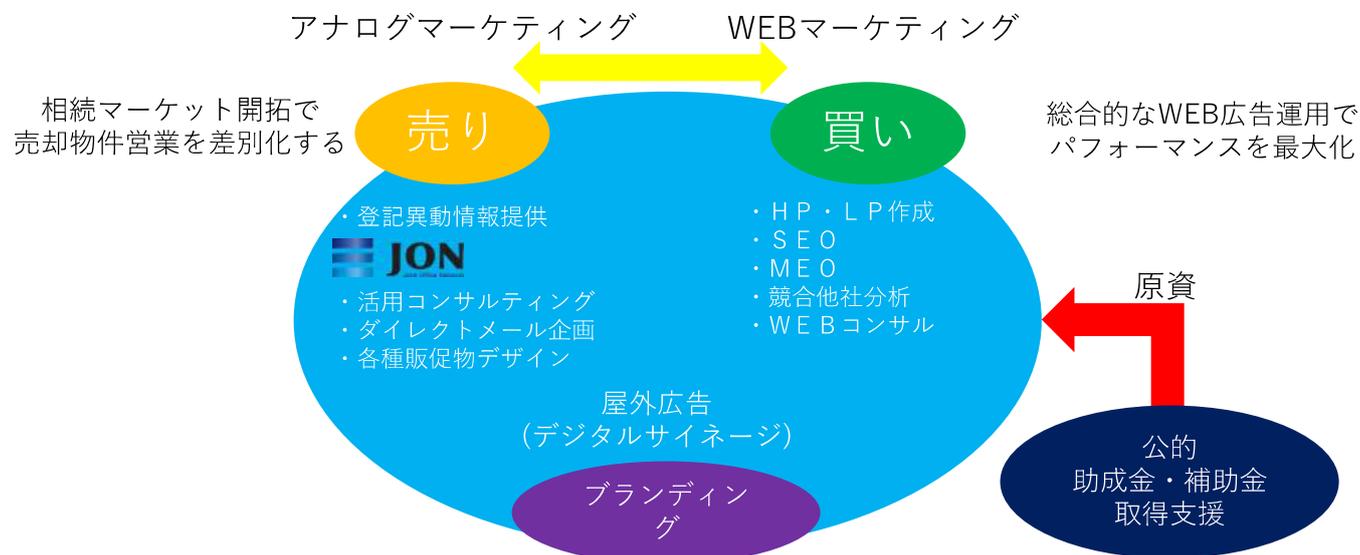
パチスロメーカー、自動車業界向けソフトウェア企業の営業職を経て
2011年に地図・登記情報のパイオニア企業である株式会社JONに入社
金融・不動産業界向け新規営業責任者を経験し、2016年に独立
現在も株式会社JONの販売代理店として活動

不動産業界を中心にWEB・アナログ双方を駆使した集客支援サービスを提供
特に登記情報を活用した相続人向けのアナログマーケティングを得意とする
「データをどのように使い、実績に結びつけるのか」をテーマに実践的な
コンサルティングサービスを提供している。

事業紹介

不動産業者様の集客をWEB・アナログ双方から総合的支援

不動産業界に特化し、「売り」と「買い」双方の集客を総合的にサポート。
アナログ媒体が強い「売り」とWEBなどデジタル媒体がメインである「買い」すべてに対応可能。
さらに原資としての公的補助金・助成金の獲得もサポート。



【第一部】

- ・ 2024年相続登記義務化について～概要と背景

【第2部】

- ・ 相続登記をビジネスに活かす

【第3部】

- ・ 相続人の特徴を理解する

【第4部】

- ・ 具体的なアプローチ方法

【番外編】

訪問営業について

【第5部】

サービス紹介

第1部 相続登記義務化の概要と狙い

2024年4月1日

相続登記義務化

所有者不明土地の発生を予防する方策

不動産登記法の改正

相続に関する不動産登記情報の更新を図る方策	【背景】 登記名義人と実際の所有者とが異なることがあるが、そうすると、 ① 登記名義人の相続人が分からないため、所有者の探索に時間と費用が掛かり用地買収等が妨げられる ② 登記名義人が死亡しているかどうかだけでも分かれば、事業用地を円滑に選定することができるとの指摘がある。		
	①相続登記の申請を義務化 R6.4.1施行 <ul style="list-style-type: none"> ○ 不動産を取得した相続人に対し、その取得を知った日から3年以内に相続登記の申請をすることを義務付ける（正当な理由のない申請漏れには過料の罰則あり）。 ○ 相続登記の申請義務の実効性を確保するよう、以下のような環境整備策をパッケージで導入する。 	②登記名義人の死亡等の事実の公示 R8.4までに施行 <ul style="list-style-type: none"> ○ 登記官が他の公的機関（住基ネットなど）から死亡等の情報を取得し、職権で登記に表示する（符号で表示）。 ⇒ 登記で登記名義人の死亡の有無の確認が可能になる。 	
登記の手続的な負担（資料収集等）を軽減 R6.4.1施行 相続人申告登記の新設 <ul style="list-style-type: none"> ・ 相続人が、登記名義人の法定相続人である旨を申し出る。申請義務の履行手段の一つとする。 （単独で申告可・添付書面も簡略化・非課税） ⇒ 相続登記の申請義務を簡易に履行することが可能になる。 ※ 登記官がその者の氏名及び住所等を職権で登記する（持分は登記されない報告的登記）	登記手続の費用負担を軽減 既施行 登録免許税の負担軽減策の導入 （参考） R4年度税制改正の大綱 ①相続登記の登録免許税の免税措置の延長・拡充 ⇒ 100万円以下の全国の土地が対象になる。 ②改正不登法により創設された職権登記（相続人申告登記、住所等変更登記等）への非課税措置の導入	登記漏れの防止 R8.4までに施行 所有不動産記録証明制度の新設 <ul style="list-style-type: none"> ・ 特定の者が名義人となっている不動産の一覧を証明書として発行 ⇒ 相続登記が必要な不動産の把握が容易になる。 ※ 自己所有不動産の一般的確認方法としても利用可能 	地方公共団体との連携 死亡届の提出者に対する相続登記の必要性に関する周知・啓発を要請 など ※ 地方公共団体の作成する相続発生時に必要な手続のチェックリストに相続登記の申請を追加するよう要請

相続登記義務化

- ・ 不動産を取得した相続人はその取得を知った日から3年以内に相続登記の申請をしなければならない。
（正当な理由のない申請漏れには10万円以下の過料の罰則あり）。
- ・ 相続登記に関わる費用的、時間的負担の軽減

狙い

所有者不明土地の解消 流通促進

所有者不明の土地

日本全体で410万ha

九州の面積 367万haを超える面積の土地が有効に活用できない状態にある

+ 空き家の問題

対策せずに行くと経済損失額は6兆円以上に

不動産ビジネスの視点で考えると

相続登記が義務化された



~~マーケットに多くの相続不動産が流通する~~

所有権移転をしなければ売却などする事はできない

そもそも

売却など動かすつもりがなかったから登記をしていない

未登記不動産 = 資産価値が低い

相続登記が対抗要件になるのは
法定相続分を超える権利継承部分のみ

法定相続分による権利継承部分については
相続登記なしでも第三者に権利を主張できる

どんな資産価値の不動産でも
相続登記をしなくても問題はない

未登記不動産 = ~~資産価値が低い~~

相続登記される不動産の増加

不動産会社から相続人にアプローチ

第2部

相続登記をビジネスに活かす方法

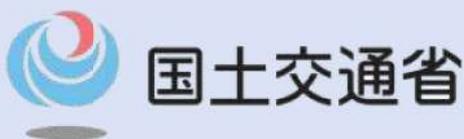
広まってきた相続登記データの活用

登記異動情報とは

営業リストを作成可能

用途	都道府県	市区町村	大字	字・丁目	地番及び家屋番号	外筆	登記処理年月	所有者	所有者住所
土地	愛知県	名古屋市緑区	相原郷	1丁目	405		3 2018-11-27	山田一郎	名古屋市緑区相原郷1丁目12
土地	愛知県	名古屋市緑区	相原郷	1丁目	405		3 2018-11-27	山田次郎	名古屋市昭和区川名町1312
土地	愛知県	名古屋市緑区	池上台	3丁目	94-11		1 2018-11-27	斎藤三郎	大阪府大阪市生野区田島3丁目32
土地	愛知県	名古屋市緑区	姥子山	5丁目	108		5 2018-11-12	佐藤花子	名古屋市緑区姥子山5丁目72
土地	愛知県	名古屋市緑区	浦里	2丁目	59		2018-11-08	鈴木四朗	名古屋市緑区浦里2丁目4番5号
土地	愛知県	名古屋市緑区	尾崎山	1丁目	201		21 2018-11-12	佐々木優子	名古屋市緑区尾崎山1丁目22
土地	愛知県	名古屋市緑区	鏡田		105		1 2018-11-20	伊藤学	岐阜県岐阜市朝日町2丁目9番7号

相続人にアプローチ可能

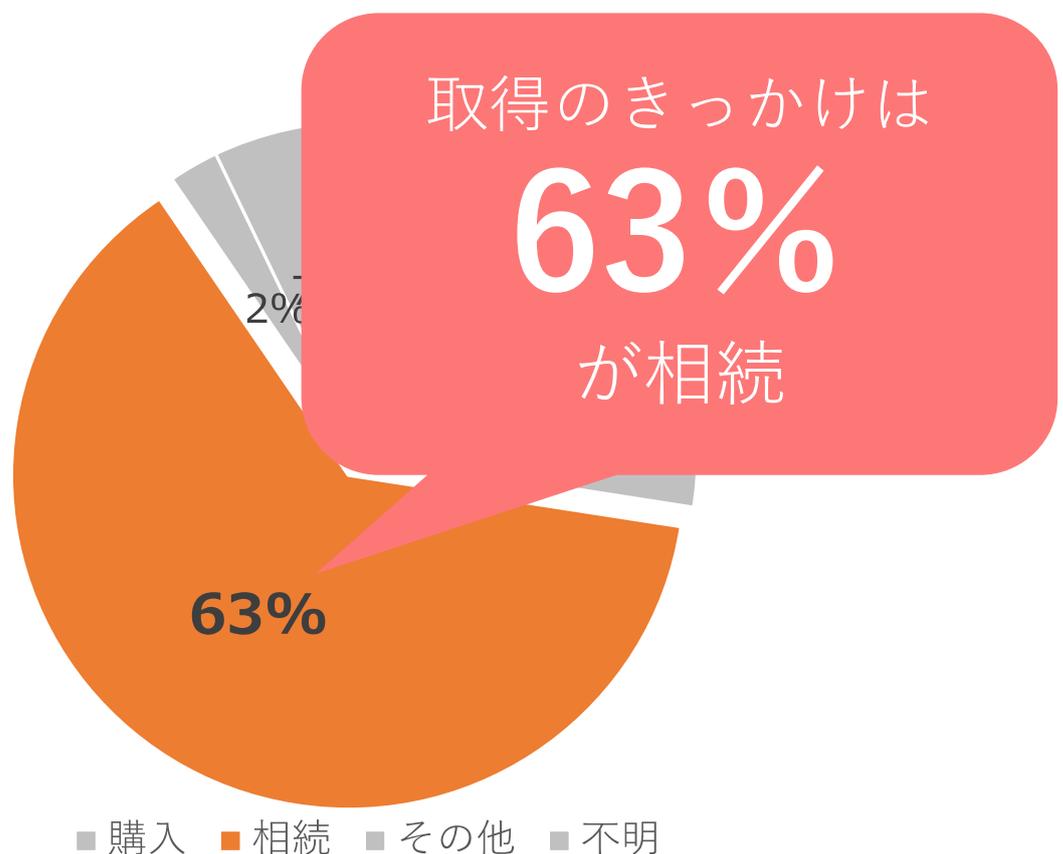
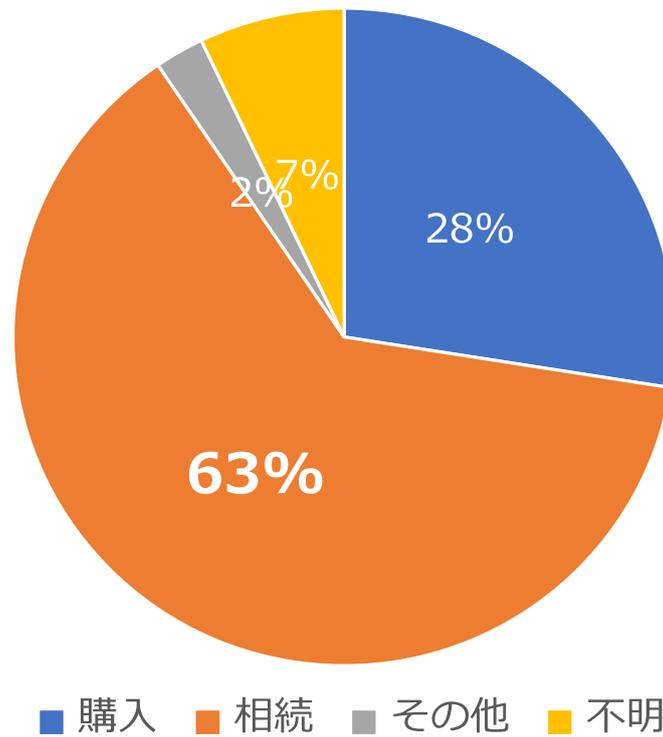


土地保有移動調査分析資料

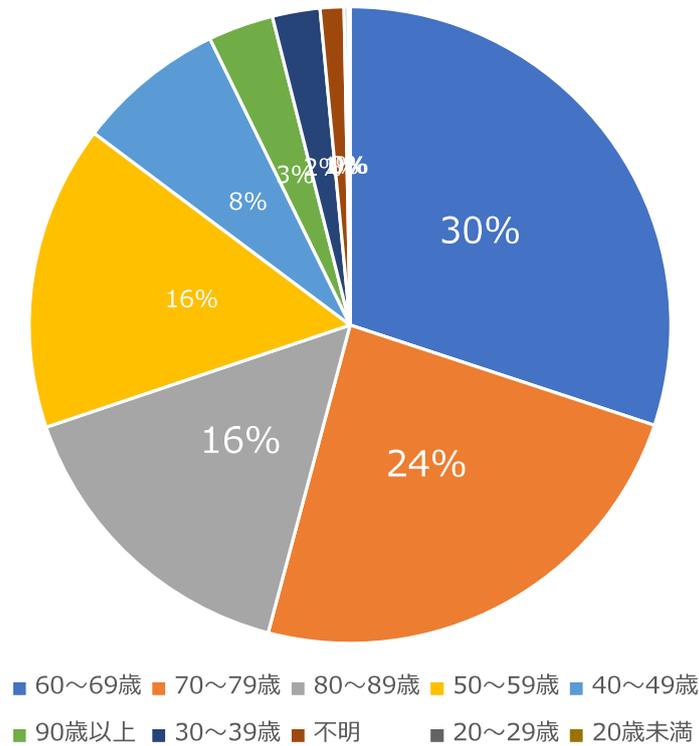
- 国土交通省 土地移動保有調査
- 1年間の土地取引(建物含む)のうち無作為にアンケートを実施
- 最新の平成28年度の結果を元に集計
- 対象地域：名古屋圏(愛知県、三重県)

<https://www.e-stat.go.jp/>

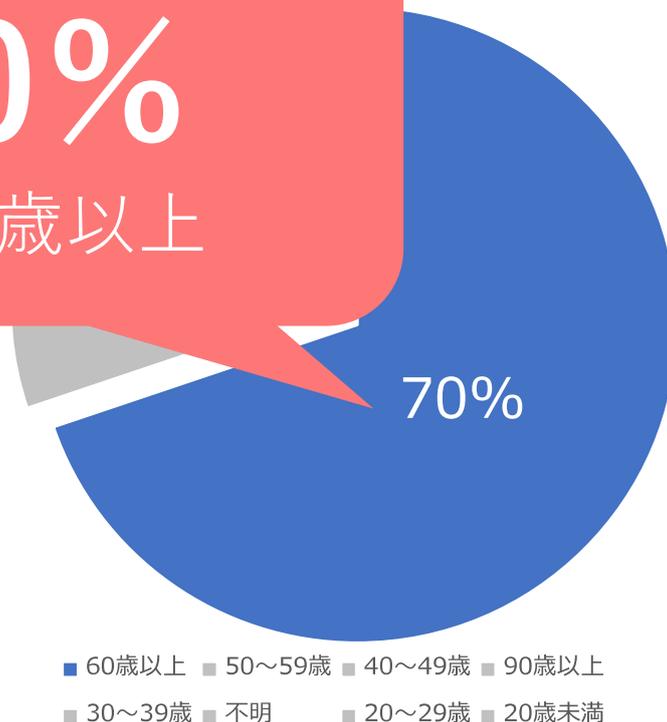
①売却した土地の取得原因



②売却した方の年齢層



売却した方の
70%
が60歳以上



つまり・・・

『**相続**』で手に入れた土地を

『**60歳以上の方**』が売却する

ケースが多い

売却物件獲得 = 相続人への営業

非常に多く聞く声

「DMを送ったけど全く反響がない」

「前に使っていたけどもうやめた」

重要

「相続マーケットは種蒔き営業」

よくある反響の例

- ・ 1年前に送ったDMを持って来店された
- ・ 4年前に送ったDMの反響の電話があった

スピード感は遅いが安定的に返ってきます

この特性やスピード感を理解していないと

「DMを送ったけど全く反響がない」

「前に使っていたけどもうやめた」



一括査定サイトとの比較

	一括査定サイト	相続営業
競争	多 超レッドオーシャン	少 まだまだ成功している会社は少ない
反響スピード	早 すでに査定依頼になっている	遅 種蒔き営業 中～長期的な取り組みとしての覚悟が必要
反響の確度	低 売るつもりはないが価格が知りたいだけ 残債の多い離婚案件なども多い	高 ローンなどの残債もなく 査定から売却につながるケースが多い
顧客の属性	幅広く混在 ネットで自ら調べて一括査定依頼	シニア層 スマホ・ネットなどが苦手 一括査定サイトを利用しない層

特性がまったく違うためハイブリッドでの活用が有効

一括査定サイトとの比較

	一括査定サイト	相続営業
競争	多 超レッドオーシャン	少 まだまだ成功している会社は少ない
反響スピード	早 すでに査定依頼になっている	遅 種蒔き営業 中～長期的な取り組みとしての覚悟が必要
反響の確度	低 売るつもりはないが価格が知りたいだけ 残債の多い離婚案件なども多い	高 ローンなどの残債もなく 査定から売却につながるケースが多い
顧客の属性	幅広く混在 ネットで自ら調べて一括査定依頼	シニア層 スマホ・ネットなどが苦手 一括査定サイトを利用しない層

相続マーケット開拓の成功

||

他社との大きな差別化

今、相続に取り組むべき理由

・競合が少ない(成功している会社が少ない)

相続営業で成功している会社が少ないため、地域で一番店になれる可能性が高い。

・物件の状態が良い

最近まで被相続人が居住していた場合が多く、物件の保存状態がよい。

事業用地としての買取や中古住宅として流通させる事もできるためビジネスとして選択肢が多い。
一般的な古く朽ち果てた空き家などとは違い大きなビジネスチャンスを含んでいる。

・権利関係がきれいになっている

相続によって所有権移転登記がされているため権利関係が明確になっている。

整理に時間が掛かる未登記物件などと違いビジネスとして属性がよい。

また離婚案件などのようにローン残債が多いという場合も少ない。

第3部 相続人の特徴を理解する

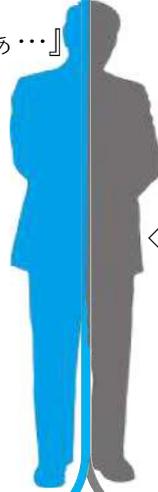
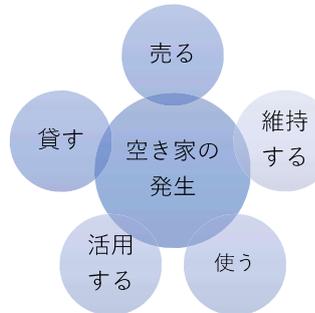
重要

「相続人は簡単には動かない」

潜在的ニーズ

◇空き家の発生◇

『どうにかしないとなあ…』



現実

◇すぐに行動する理由がない◇

- ・特にお金に困っていない
- ・面倒くさい
- ・忙しくて忘れてしまう

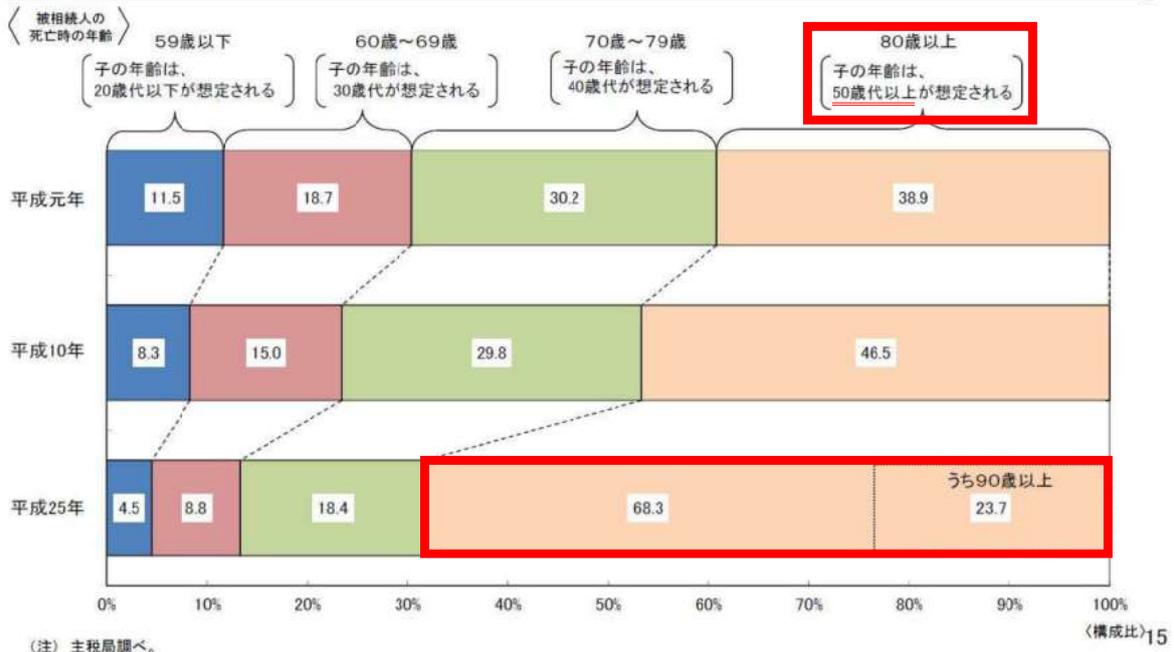
◇50歳以上のシニア層◇

- ・情報弱者 = 不安
- ・ネットが苦手
- ・自分で調べて動かない

行動する理由 < 行動しない理由

相続税の申告からみた被相続人の年齢の構成比

○ 被相続人の高齢化が進んでおり、相続による若年世代への資産移転が進みにくい状況となっている。



相続人とは

- ・ 急ぎ行動する理由の少ない
 - ・ ネットなどデジタルが苦手な
 - ・ 50代以上のシニア層が多い
-

第4部 具体的なアプローチ方法

アナログマーケティングが強い

- **ダイレクトメール(DM)**
 - **訪問営業**
-

・ダイレクトメール(DM)

・訪問営業

基本

用途	都道府県	市区町村	大字	字・丁目	地番及び家屋番号	外筆	登記処理年月	所有者	所有者住所
土地	愛知県	名古屋市緑区	相原郷	1丁目	405		3 2018-11-27	山田一郎	名古屋市緑区相原郷1丁目12
土地	愛知県	名古屋市緑区	相原郷	1丁目	405		3 2018-11-27	山田次郎	名古屋市昭和区川名町1312
土地	愛知県	名古屋市緑区	池上台	3丁目	94-11		1 2018-11-27	斎藤三郎	大阪府大阪市生野区田島3丁目32
土地	愛知県	名古屋市緑区	姥子山	5丁目	108		5 2018-11-12	佐藤花子	名古屋市緑区姥子山5丁目72
土地	愛知県	名古屋市緑区	浦里	2丁目	59		2018-11-08	鈴木四朗	名古屋市緑区浦里2丁目4番5号
土地	愛知県	名古屋市緑区	尾崎山	1丁目	201		21 2018-11-12	佐々木優子	名古屋市緑区尾崎山1丁目22
土地	愛知県	名古屋市緑区	鏡田		105		1 2018-11-20	伊藤学	岐阜県岐阜市朝日町2丁目9番7号

相続人を調査してDMを送る

「DM送ればバンバン反響が来る」

~~「DM送ればバンバン反響が来る」~~

相続人を調査してDM発送



まったく反響がない



効果がないと判断し止める

王道の失敗パターン

どのように成功に導くか

相続人へのDM営業のポイント

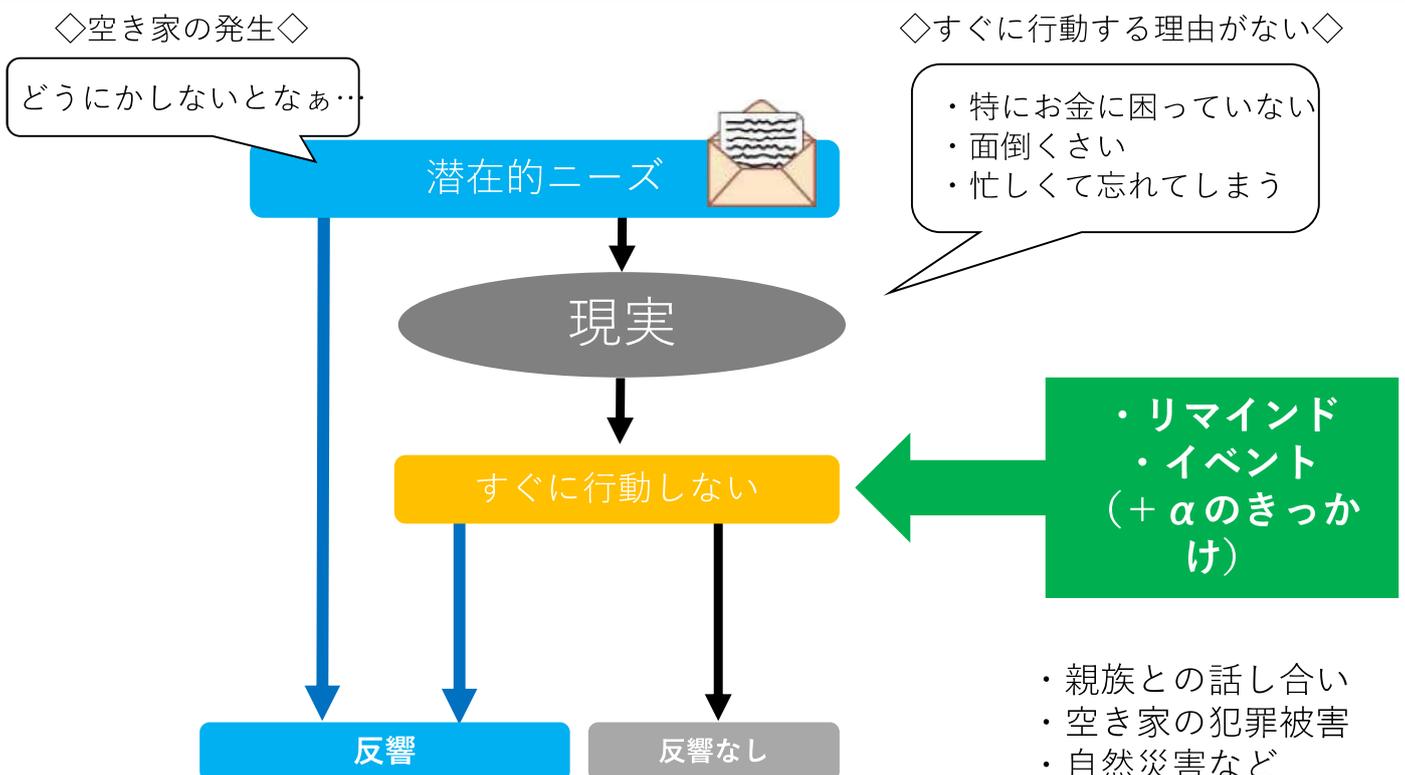
- **リストの使い方**

- **送付物(アイテム)**

《リストの使い方編》

重要

リマインド(複数回アプローチ)



リスト運用例①

グループ	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
A	DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)									
B		DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)								
C			DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)							
D				DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)						
E					DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)					
F						DM送付	DM送付② (空き家のみ)	DM送付③ (空き家のみ)				
イベント					GW			お盆				年末

【間隔】毎月

【回数】3回 + α

物件の流通スピードが早い都市部の所有者に有効

リスト運用例②

グループ	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
A	DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)					
B		DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)				
C			DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)			
D				DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)		
E					DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)	
F						DM送付			DM送付② (空き家のみ)			DM送付③ (空き家のみ)
イベント					GW			お盆				年末

【間隔】3ヶ月

【回数】3回 + α

物件の流通スピードが遅い地方の所有者に有効

DM発送までのスピード感について

相続データ更新



3ヶ月後

A不動産 B不動産 C不動産 D不動産



相続人

E不動産



相続人

蓄積データ活用(過去データ)

今、買主さんが〇〇町の土地を探しているから
〇〇町の空家所有者だけにDMLしよう

不動産を10以上所有している地主にだけ営業しよう

単有の空き家所有者だけにアプローチしよう

そのまま住んでいる人にリフォーム提案しよう

まとめ

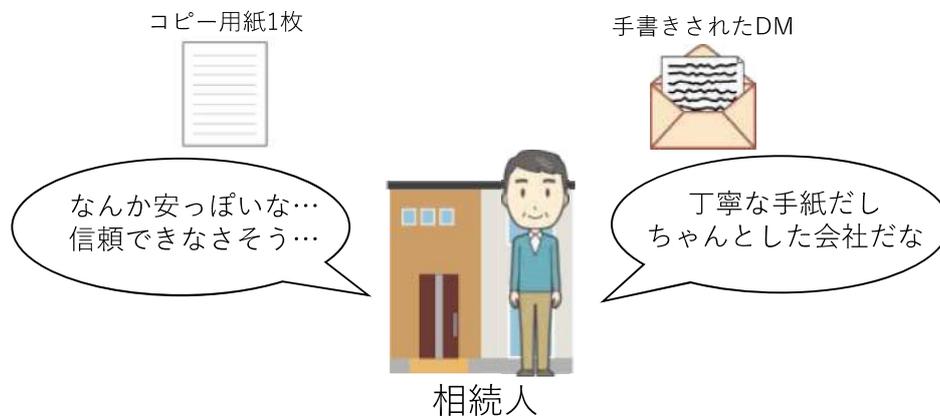
最適なリストの活用方法は
マーケットによって異なる

《送付物(アイテム)編》

重要

DMは貴社の顔

貴社のイメージはDMで作られます



不動産の売却という人生の大きなイベントを
安っぽい印象の会社にまかせたいですか？

高くオリアティのアイテム作成が必要

高くオリアティアイテム = 保存性が高い

- ・ 1年前に送ったDMを持って来店された
- ・ 4年前に送ったDMの反響の電話があった

ノベルティ = 手元に残るマーケティング メモ帳・マグネットなど



相続人は50代以上が大半

- ・小さな文字は見づらい
- ・不動産は難しいテーマ

情報量は少なく、わかりやすくが基本

DMの目的の伝え方 反応に地域性が出る

「高値即金買取します」

不動産価格の高い都市部では直接的なアプローチが有効

「お悩みご相談ください」

不動産価格の低い地方では間接的なアプローチが有効

伝え方で反響率に劇的な変化も

レスポンスツール

HP・メール < 紙・電話・FAX

アナログが強い

・相談シート



ご相談シート

お客様のご相談内容をお聞かせください。お電話でも構いません。
届いた後速やかに、ご相談/査定/無料見積りを行います。

■ 物件情報 (※必ずお記入ください)

<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (1件)	<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (2件)
<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (3件)	<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (4件)
<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (5件)	<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (6件)
<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (7件)	<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (8件)
<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (9件)	<input type="checkbox"/> 売却希望の物件 (10件)

■ 個人情報 (※必ずお記入ください)

姓	名	フリガナ	〒	番	組	番	番	番
〒	番	組	番	番	番	番	番	番
TEL	TEL							

〒 番 組 番 番 番 番 番 番 番 番 番 番

0000-11-2222

361@fsmc.co.jp

・返信用封筒



DM営業のまとめ

《リストの使い方》

単発での実施は効果なし＝継続こそ成功のカギ
リマインド(複数回アプローチ)が必須
蓄積データの活用こそが差別化のポイント

《送付物(アイテム)》

DMは貴社の営業マン
保存性の高いアイテムとレスポンスツール。
高くオリエティアイテムで目的はわかりやすく。

《番外編》訪問営業について

相続人の状態

①物件に住んでいない(県外居住)

②物件に住んでいない(県内居住)

③物件にそのまま住んでいる

DMよりも多くのリソースを使う

物件の事前確認が必須

問題！

地番⇒住居表示の変換作業

ここで多くの時間を使ってしまう…

データ活用例

用途	都道府県	市区町村	大字	字・丁目	地番及び家屋番号	外筆	所有者	所有者住所
土地	愛知県	名古屋市緑区	姥子山	1丁目	1304		山田一郎	名古屋市緑区姥子山5丁目111
土地	愛知県	名古屋市緑区	姥子山	3丁目	506		佐藤花子	名古屋市緑区姥子山1丁目333
土地	愛知県	名古屋市緑区	池上台	3丁目	1505	1	斎藤三郎	大阪府大阪市生野区田島3丁目32
土地	愛知県	名古屋市緑区	姥子山	5丁目	108	5	佐藤花子	名古屋市緑区姥子山5丁目72
土地	愛知県	名古屋市緑区	浦里	2丁目	59		鈴木四朗	名古屋市緑区浦里2丁目4番5号
土地	愛知県	名古屋市緑区	尾崎山	1丁目	201	21	佐々木優子	名古屋市緑区尾崎山1丁目22

「名古屋市緑区姥子山1丁目1304」



シカクマップで検索

Googleマップ上で所在地検索や航空写真・ストリートビュー閲覧
そのまま登記簿謄本も取得可能

第5部 効率的営業を実現するために ～サービスご紹介～

成功事例①

『相続データから獲得案件の利益通算3,000万円以上』

【エリア】北関東

【継続年数】5年3ヶ月

【エリア数】1エリア

成功事例②

『DMによる有効反響率 2.3%』

【エリア】北関東

【継続年数】5年9ヶ月

【エリア数】7エリア

成功事例②

『競合多いマーケットで平均3件/月のご相談』

【エリア】首都圏

【継続年数】6年7ヶ月

【エリア数】2エリア



成功事例①

『相続データから獲得案件の利益通算3,000万円以上』

【エリア】北関東

【継続年数】5年3ヶ月

【エリア数】1エリア

成功事例②

『DMによる有効反響率 2.3%』

【エリア】北関東

【継続年数】5年9ヶ月

【エリア数】7エリア

成功事例②

『競合多いマーケットで平均3件/月のご相談』

【エリア】首都圏

【継続年数】6年7ヶ月

【エリア数】2エリア



JON 相続データ提供

- ・不動産インデックス
- ・シカクマップ



活用コンサルティング

- ・コンサルティングプラン作成
- ・DMデザイン・加工印刷
- ・ターゲットリスト作成～蓄積管理
- ・DM発送代行・不着返還管理・リストメンテナンス
- ・資材保管管理

すべての業務を戦略的に代行

コンサルティングサービス費用

項目	ミドルプラン	フルサポートプラン
P C 操作代行	○	○
DM用リスト加工編集	○	○
ラベル出力&納品 ※1	○	
ターゲットリスト作成 ※2	○	○
リスト蓄積管理 ※3	○	○
DM発送代行		○
DM資材保管管理		○
月額	1エリア ¥20,000 2エリア目以降1エリアごとに+¥5,000	1エリア ¥30,000 2エリア目以降1エリアごとに+¥5,000
初期企画費用 (DMデザイン費用一式含む) ※4	¥100,000 (料金受取人払申請代行含む) ※DM制作不要の場合は ¥50,000	
DM発送費用 (定形外作業一式送料含む)	¥140/通	

※1：ラベル納品は月1回 ※2：属性判定 高見込過去データ活用管理
 ※3：DMレスポンスリスト更新管理
 ※4：リーフレット、挨拶状、相談シート、角2封筒、長3封筒(印刷費用別途)

JONサービス費用

不動産インデックス(相続データ)

¥ 16,000～80,000/月 (市区町村による)

シカクマップ

¥ 10,000/月

**貴社のためのプランを作成いたします
ぜひご相談ください**

まとめ

相続営業は「種蒔き」営業
地域の「相続」一番店に

長時間にわたり
ご清聴いただきまして
ありがとうございました



相続問題はどこに相談すればいいの？

相続問題は、複雑な制度です。正確に実践できる専門家はまだまだ少なく、願いどおりの相続には、経験豊富な専門職のサポートが重要となります。

私たち「相続の窓口 アイキャン」では、相続問題の経験豊富な「**本当に相続に強い**」専門家が、ご本人さま、ご家族さまの想いを最大限に活かすお手伝いをしています。

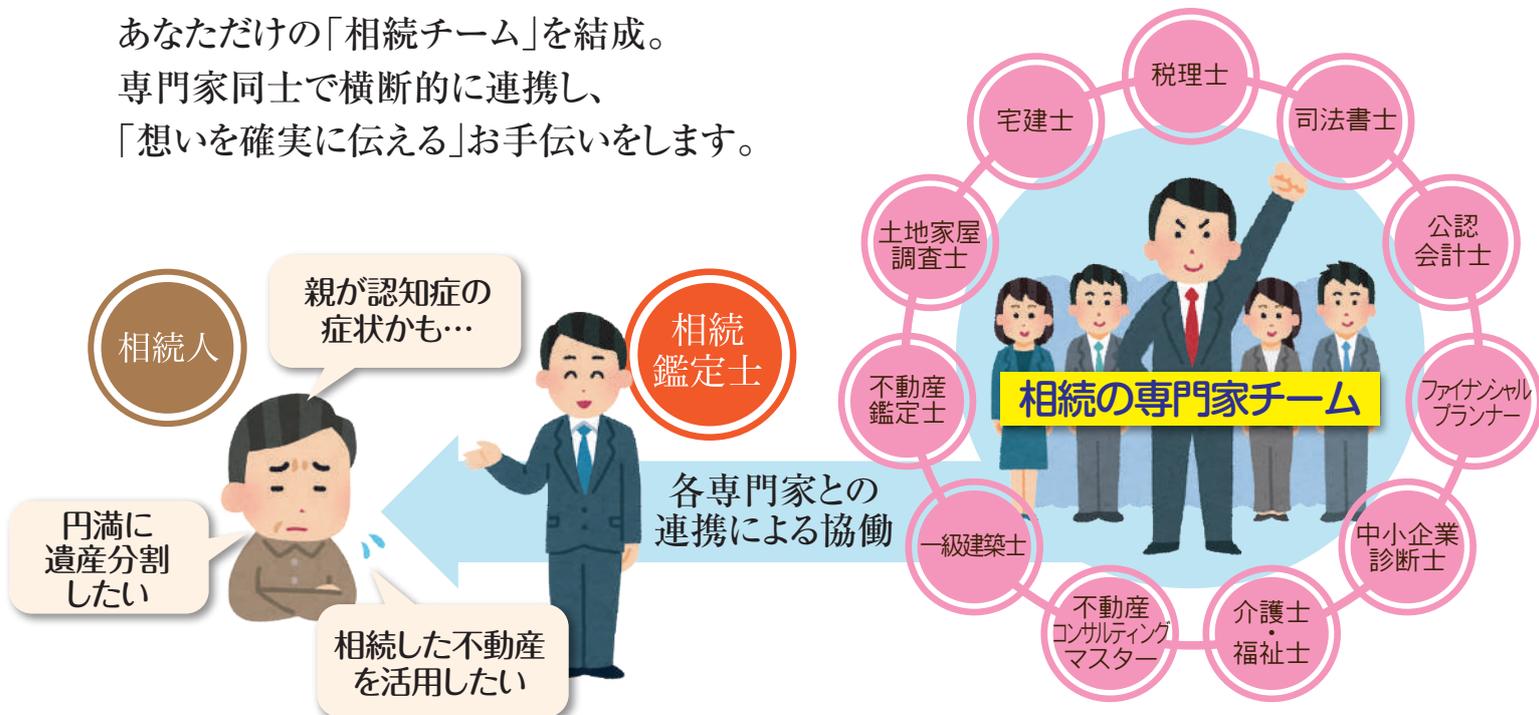
わたしたち「相続鑑定士」におまかせください！

相続鑑定士は、ワンストップサービス

相続の問題点を解決しようとする、税理士・弁護士・司法書士・不動産鑑定士…各専門家へ別々に相談することが必要となり、たいへんな時間と労力がかかることがあります。

相続鑑定士は、多業種の専門家を束ねて相続の問題点を洗い出しあなただけの「相続チーム」を結成。

専門家同士で横断的に連携し、「想いを確実に伝える」お手伝いをします。



ご相談は無料!「アイキャン相続テラス」でお待ちしています



名古屋市東区の「アイキャン相続テラス」では、いつでもご相談をお受けしています(※要予約)。また、お住いのお近くの相続鑑定士のご紹介や、ご自宅へのご訪問による相談も承っております。ご相談は無料ですので、お気軽にお問合せください！

アイキャン相続テラス

☎052-878-5588

名古屋市東区代官町39-18 日本陶磁器センター2F



相続ビジネスは、チーム作り。

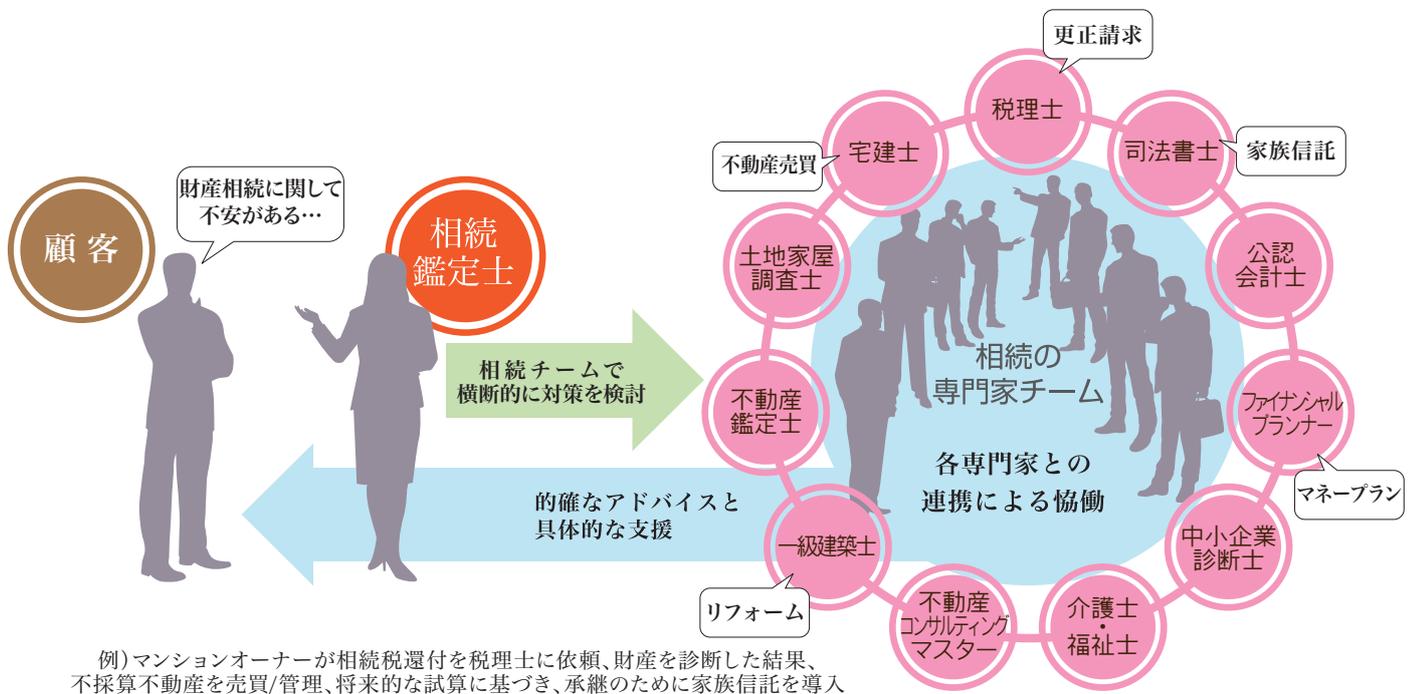
相続ビジネスを成功させるポイントは、チーム作りです。

自分自身の得意分野・業務範囲ではできない内容を、チームメンバーに依頼。

顧客案件を総合的に見る視点を持つことで、本業へのフィードバックが期待できます。

アイキャンの営業支援ツールは、チーム作りのお手伝い。

顧客も自分もチームメイトも、全員が喜ぶ、**WIN-WIN-WIN**のビジネスを。



しかし…相続案件に感度の高い専門家をうまく見つけれない…うまく協業するのが難しい…
そんな場合は

アイキャンが、チーム作りをお手伝いします。



相続案件に【本当に】強い専門家をアイキャンからご紹介。
同行営業で案件成立へ力強くサポートします。
アイキャン会員は初回同行無料です。(非会員は同行費用有料)



ご自身とアイキャン・他業種専門家間でパートナー契約を結び
それぞれに利益の出るビジネスパートナー契約の形で案件を進めます。
本業でのメリットが見込めない場合でも、パートナーシップ利益が見込めます。
(ご自身の本業業務には一切関与いたしませんのでご安心下さい。)

同行営業サービスのご案内

アイキャン会員
 限定サービス

専門家
 同行支援

ビジネス
 パートナー

全国相続鑑定協会では、国家資格を持つ専門家の中でも「本当に相続案件に強い」専門家のご紹介により、顧客の案件をまとめ、相続鑑定士が本業のビジネスに繋げやすくする「専門家同行営業サービス」を提供しています。アイキャン会員の場合、専門家同行の初回費用は無料(交通費実費)です。

(※地域/時期/案件によっては同行有料の場合もあります。ご了承下さい。 ※非会員の場合、同行費用1件あたり50,000円(税別))

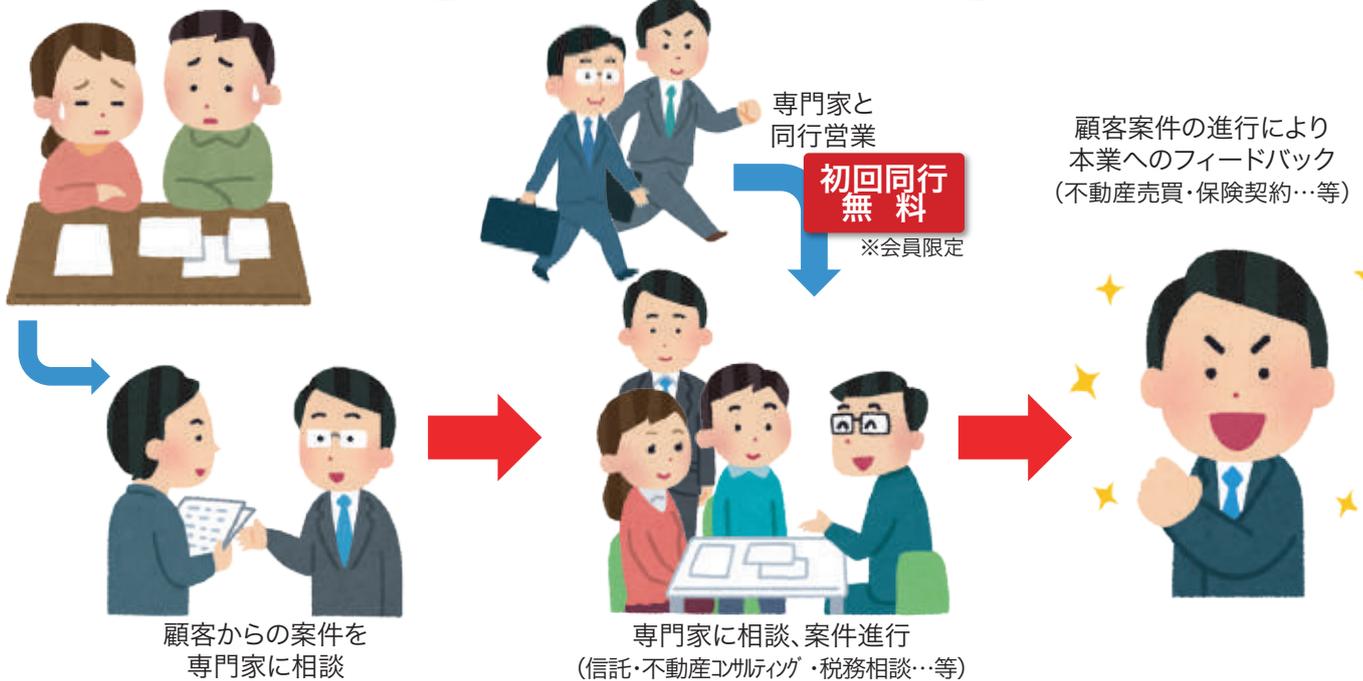
専門家
 同行支援



< 相続鑑定士 >
 顧客の案件を進めたいが
 業種を超えているため
 手が出せない



< 専門家 >
 資格や認定等が必要な
 特定の職域のプロ。
 とりわけ相続案件に精通



<活用事例> 例) アパート・賃貸マンションオーナー顧客の相続税対策

納付済み相続税の更正請求と同時に
 不動産コンサルタントによる財産診断を行い、所有不動産を組み換え。
 FPによる生涯キャッシュフローに基づいて貯蓄性のある生命保険も検討。
 将来的な財産承継のために家族信託の導入を司法書士に依頼。

- 全員 … 新規顧客の獲得、信頼性の獲得
 - 不動産事業者 … 不動産売買の仲介利益
 - 税理士・会計士 … 還付申請の成功報酬
 - コンサルタント … コンサル料利益
 - FP・保険事業者 … 保険契約の獲得
- ★顧客紹介者は、それぞれの専門家から**パートナーシップ利益**を獲得。



ビジネス

 パートナー

ご自身とアイキャン・他業種専門家の三者間でパートナー契約を結びそれぞれに利益の出るビジネスパートナー契約の形で案件を進めます。本業での利益が見込めない案件でも、パートナー契約した専門家から**パートナーシップ利益**が見込めます。

お申込方法:

- ・個別案件により内容が異なりますので、まずはアイキャンにご相談下さい。
- メール: info@ican88.org 電話: 052-878-5588

相続鑑定士®は、相続の総合プロデューサーです！

相続鑑定士

相続鑑定士®とは、相続問題に関する最新情報を常に学び最新情報に精通する「**本当に相続に強い専門家**」をつなぎ、あなたの「相続対策チーム」を作る、相続問題プロ集団です。



相続鑑定士®資格を取得することで…

生き生き相続のススメ

相続問題の知識を深めることにより
資産家・賃貸マンション経営者の
財産主治医的立場で、
顧客の価値ある財産を
考え、創り、育て、守る
**相続プロデュースの
専門家になれる。**



未来相続の提案

不動産財産診断・評価の基本的なスキルを習得して
相続時の問題点を予測し、相談者の意志を尊重した
未来相続スキームを提案できるようになる。



専門家との連携プレー

他業種の専門士業との連携により
専門的な知識を必要とする
複雑な相続案件への対応や
運用に専門知識が必要な
民事信託の提案など
相続ビジネスの
チームプレーができる。



信頼の獲得と本業の発展

「アイキャン相続相談窓口」を開設し*、コンサルティングを
通して顧客の信頼を獲得。本業サービスへ誘導し、
収益につなげられる。



※相続相談窓口開設はプラチナ会員限定

営業支援サービス

社会的ニーズのあるタイムリーな**営業支援サービス**と
商材をフル活用できる。
顧客向けの解説チラシや、印刷物名入れサービス、
信託・保険・土地診断との連携サービス、
財産診断や情報収集等の
サポートサービスも充実。
「アイキャン相続相談窓口」の開設
も可能！*



※相続相談窓口開設はプラチナ会員限定

最新知識の習得

毎月開催の**未来相続ビジネスセミナー**に参加することで
実務情報や法改正など
競合他社に先んじる
最新情報を学ぶと同時に
多業種の専門家と
強い人脈が作れる。
月会費制によるセミナー
受講放題のコースもあり！



**相続鑑定士
200名が活躍中!!**



多業種の専門家とつながり
相続の連携プレーが可能



多業種の専門家が
相続鑑定士として活躍!!

最新の相続を学べる
各種セミナー多数開催!
(Web受講OK!)



動画でわかる「相続鑑定士」

YouTube 全国相続鑑定協会

相続鑑定士®になるには

一般社団法人全国相続鑑定協会（愛称：アイキャン）では、チームを組んで相続ビジネスを共に盛り上げる会員を募集しております。

相続鑑定士®資格認定と併せ、お選びいただける会員種別のサービス内容と費用について、簡単にご説明させていただきます。

各サービスについての詳細な内容や、相続鑑定士®資格取得に関するお問合せは、下記お問い合わせ窓口までお気軽にお問合せ下さい。

資格取得試験

Web受講・郵送試験 受験料：35,000円(税抜) ※紹介による受験料割引制度あり

※試験科目：民法・税法・民事信託
コンサルティング **合格** (解答返送後3週間をめぐり合否通知を郵送)

コンプライアンス研修

相続鑑定士®としての活動にあたり必要な法律知識やコンプライアンスを研修

プラチナ会員

年会費：12,960円(非課税)
月会費：9,000円(税抜)

or

ゴールド会員

年会費：12,960円(非課税)
月会費：なし

未来相続ビジネスセミナー

相続ビジネスにすぐに役立つ！実践的な最新情報を学べる！

プラチナ会員
限定特典

無料
学び放題!!

割引受講

(チケット単価：6,000円(税抜))

相続鑑定士®の活動：会員特典

「相続鑑定士®」称号使用

Farbeセミナー受講料割引
※プラチナ会員は無料受講！
机上広大地サポート

「登記異動情報サービス」利用※
各種販促物サポート※
その他各種サポートサービス※

※は別途利用料が必要な場合あり

窓口設置で
顧客誘引



プラチナ会員限定特典

Farbeセミナー無料受講
「相続相談窓口」設置
各種専門家サポート
広大地・相続財産・信託サポート※
成約手数料の支払

※は別途利用料が必要な場合あり

「未来相続ビジネスセミナー」年間5単位以上履修で

資格更新試験免除

さらに多数の単位取得で上級資格認定

一級相続鑑定士®

※認定単位15単位以上かつ上級単位4単位以上履修者

お問い合わせは

052-878-5588

HPからのお問合せはこちら

<https://ican88.org>

お客様からの相続のニーズに応えたい…相続はビジネスチャンス!

ビジネスに活かせる相続資格なら、

不動産相続に特化した

相続鑑定士®



相続鑑定士®とは

円滑な相続・事業承継実現のため、相続人と専門家(司法書士・税理士・不動産鑑定士・土地家屋調査士etc…)との橋渡しを行う相続デザイナーの役割です。相続人と専門家チームの「まとめ役」として、不動産の知識と相続税の智慧を融合させ、最適な相続・事業承継＝「生き活き相続」の支援を行います。



Web出願
できます!

PayPal 対応

相続鑑定士®を

取得する

特典・メリット

- 1 「相続鑑定士」の称号で専門性をアピール!
- 2 各分野専門士業のネットワーク・営業支援ツール※を活用可能
- 3 各界専門教育スキルアップ実践セミナーに参加可能※
- 4 相続相談窓口「アイキャン」の看板設置で集客可能
- 5 セカンドオピニオンとして不動産、相続、法務、税務の相談窓口として活用

※一部有料

資格認定講座・試験

開催
日時

ネット受講 随時開催

ご自宅・職場など
ご都合の良い場所で受講可能

講義概要

50分講義×4本+資格試験60分

ご自宅・職場などご都合の良い場所で
講義動画を受講した後
試験問題に解答し、郵送提出
(インターネット環境が必要になります)

受験料 (講義料・受験料・考査料含む)

一般受験の場合

38,500円(税込)

全国相続鑑定協会指定機関・団体
または相続鑑定士から紹介の場合

33,000円(税込)

主催 一般社団法人 全国相続鑑定協会

※試験科目のカリキュラム等は裏面をご覧ください
※講師・講義内容・時間が変更になる場合がございます。予めご了承下さい。

出願は随時受付中!!

お好きな時間、お好きな場所で、Youtubeの講義動画を受講

資格取得に有利な
大チャンス!!

【無料】プレセミナー開講中!!

プレセミナー受講で、相続鑑定士®認定考査に各5点加算!

セミナー詳細・お申込はホームページをチェック

講義内容がわかる
ダイジェスト動画は
こちらを
チェック ▶ YouTube



アパート・マンションオーナーへの
コンサルティングのツボがわかる

最新情報を
継続的に学べる

新人スタッフの
導入研修として

跡継ぎオーナー様に
将来の提案ができる



相続鑑定士® 資格認定講座・試験

第1部
50分

相続鑑定士とコンサルティング

～不動産の相続対策提案のために必要な
法律とその調査の仕方～

■講師／株式会社ファルベ 代表取締役 石川真樹氏

【講師プロフィール】 早稲田大学社会科学部および東京理科大学第二工学部建築学科卒業。
株式会社東京アプライザルにおいてセミナー事業部を立ち上げ、最高責任者として自らも講師
として登壇する一方、相続・不動産ビジネスの新たなマーケットを開拓。2014年独立。



第2部
50分

民事信託

～今後の資産承継、事業承継対策の必須ツール
民法ではなし得なかった手法を学ぶ～

■講師／司法書士法人ファミリア 司法書士 國枝哲哉氏

【講師プロフィール】 年間相談件数300件以上を誇る「スマート司法書士」。丁寧な視点で顧客
の心配事に寄り添い、相談以上の包括的な提案を通じて顧客の財産全体を守る手法は、絶大な
信頼を掴んでいる。できる限り専門用語を使わないわかりやすい解説に定評があり、顧客向けセ
ミナーも好評。



第3部
50分

相続に関する税務

～相続・贈与の基礎知識と相続税申告に関する
知っておきたいポイント～

■講師／菅井幸彦税理士事務所 代表税理士 菅井幸彦氏

【講師プロフィール】 国税在職時、主に法人税に従事。「現場の砦」と言われる国税不服審判所
の審査官として税務調査案件の行政審判を行う。税務大学校研究員として東京大学にて高度租
税理論を研究の後、教官官として新人教育。退官後、菅井幸彦税理士事務所開業。上場企業セ
ミナー講師としても、豊富な知識と経験からの話には説得力があり分かりやすいと定評がある。



第4部
50分

相続を争族にしない法務

～遺言の考え方と基礎知識、法定相続人の遺留分、
子供がいない場合の相続など～

■講師／弁護士法人フルサポート 代表弁護士 西面将樹氏

【講師プロフィール】 宇宙飛行士に憧れて東京大学に入学。交通事故をきっかけに苦しんで
いる人を助ける仕事に就きたいと考え弁護士を目指す。現在は、名古屋駅に事務所を構え、
名古屋を中心に税理士・司法書士・不動産業者と協力体制を築き上げて、総合的な法律・相続
サービスを提供している。



試験
60分

相続鑑定士® 資格認定試験

■問題／全60問

■出題範囲／認定講義の内容(テキスト持込み可)
・不動産のしくみ・民事信託・相続税法・相続法務

資格認定講座・試験のご案内

■受験資格

年齢、学歴、国籍、実務経験等に関係なく受験できます。

■受験料 (講義料・受験料・考査料含む)

一般受験の場合

38,500円(税込)

全国相続鑑定協会指定機関・団体
または相続鑑定士から紹介の場合

33,000円(税込)

申込み～合否通知までの流れ

1 出願 WEB出願と郵送出願を選べます。

●受験者本人の顔写真画像をご用意ください。
(正面向き・無帽・6ヶ月以内に撮影のjpg/gif/png)

●WEB出願の場合
<https://ican88.org/shutsugan/>
または左記QRコードから、出願フォームに必要事
項を記入し、写真を添付して送信してください。



●郵送出願の場合
受験願書は、必ず期限までに提出してください。
持参・郵送どちらでも可。

2 受験料の払込方法について

●受験料は、Web出願ページで案内されるPayPal支払、または郵便払込
にてお支払いください。

3 テキストの郵送

●受験申込みがなされた(受験料払込・願書提出)後、事務局より
テキスト・受講方法のお知らせが届きます。

4 認定講座後、解答用紙の返送

5 合否通知 ●解答用紙返送日から約2週間後を目安に
合否通知を送付致します。

資格認定講座・試験について詳しくはコチラ▶

相続鑑定協会



講義内容・その他に関するお問合せ・各種お申込は…



相続テラス 〒461-0002 愛知県名古屋市東区代官町 39-18
日本陶磁器センタービル 2F

事務局 〒458-0802 愛知県名古屋市緑区兵庫 1-1 101
パパプラザ 5L

TEL : 052-878-5588

FAX : 052-878-1188

E-Mail : info@ican88.org