

家族信託の営業・受注のノウハウ

最終回

セミナー編

# 『受注に結びつく講師術』

Vol. 3 「セミナー」を通じて  
受注につなげる



一般社団法人家族信託普及協会 理事 あらい ひでお  
**荒井 英雄**

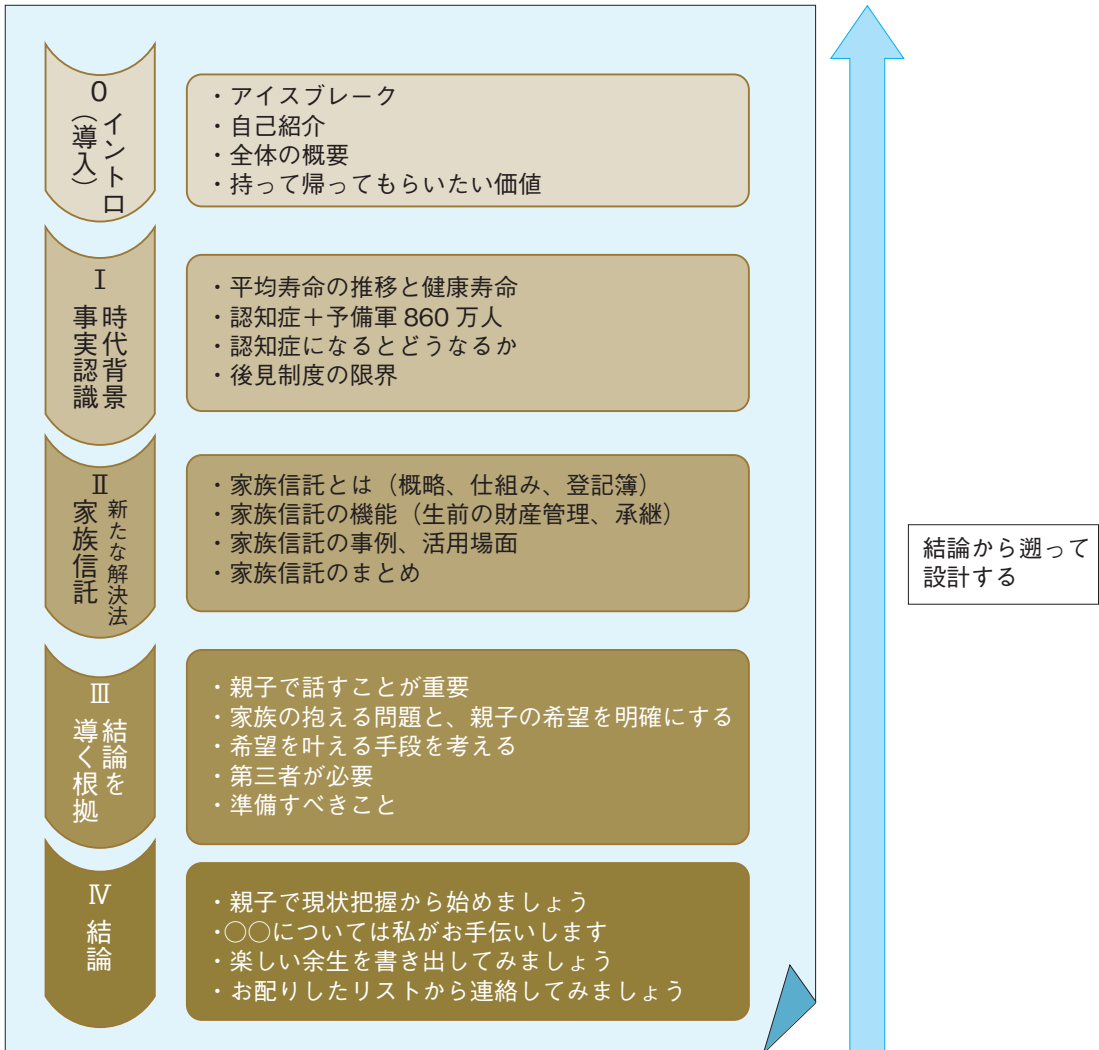
プロサーチ株式会社執行役員、一般社団法人家族信託普及協会理事

コンサルティング会社での金融機関の営業研修、ハウスメーカーでの個人注文住宅の受注営業、地主への有効活用コンサルティング、そして不動産デベロッパー会社での仕入れ企画販売業務を経験した後、両親の介護・相続をきっかけに現職に。

不動産相続のコンサルタントとして年間100件以上の相談を受けるとともに、「コーチングスキル」を取り入れた相続相談研修を法人顧問先で実施。経験に基づいた具体的でわかりやすい研修には定評がある。

前号では「セミナーを聴いた方に具体的アクションを起こしていただく」ために最も重要な、「Ⅳ：結論」とその一つ前の「Ⅲ：結論を導く根拠」について解説しました。今回は最終回として、「Ⅱ：新たな解決法『家族信託』」、「Ⅰ：時代背景、事実認識」そして「Ⅰ：イントロ」の各ブロックで話すべき内容を検討してみたいと思います。

今回も一般社団法人家族信託普及協会（以下、「協会」という）が実施している「セミナー講師養成講座（基礎編）」からいくつかのポイントを抜粋してお届けします。



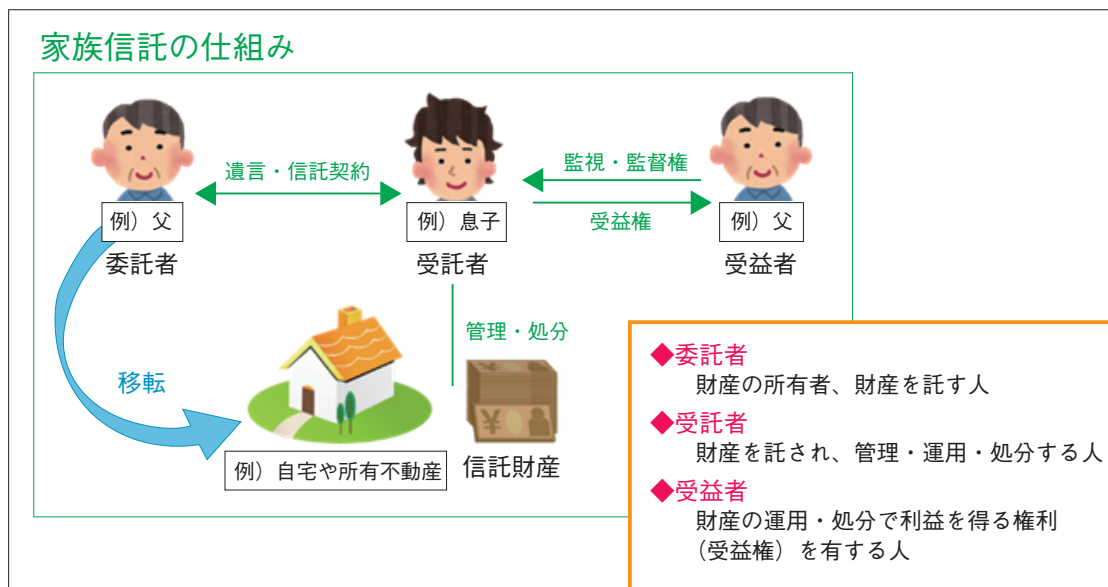
## 1 セミナー設計の振り返り

前回、セミナーの設計を考える際には「最終的な「結論」から考え、逆にブロックを遡る」という手法をご紹介しました。

まず「結論(Ⅳ)」を考え、その「結論」に向かって有効につなげるための(Ⅲ)を考え、そして(Ⅱ)⇒(Ⅰ)と考え、最後に(Ⅰ)という順番で考えます。

これにより、セミナーで話が散らばってしまったり、中だるみをして結論が何だかわからなくなってしまったりすることを防ぐことができます。そして何よりもセミナーの主催者の期待に応え、かつ講師としての「受注」につなげることが可能となります。

## 家族信託の仕組み



## 2 「ブロックII: 新たな解決法『家族信託』」で語るべきこと

### (1) 聞く人の立場によって、説明の仕方が変わる

話を聞く人がプロであろうと、一般の方であろうと、また親世代の方であろうと子世代の方であろうと、家族信託や他の制度について全く同じ説明をする方がいます。ですが、こと家族信託に限って言えば、「聞いたけどよくわからない」という感想が多いのも現実です。

家族信託のセミナーに参加して、「家族信託がよくわからなかった」では何のためのセミナーなのかかわからなくなります。講義を聞いていて、「この講師は実務がわかっているな」と感じるかどうかは、セミナー最後の「Ⅳ：結論」の部分とこの「Ⅱ」の部分でどういう話をするかで決まるように感じます。

家族信託は、一般的には、上のような

図を見せながら以下のように説明されます。

「財産を託す人が「委託者」で、財産を託される人が「受託者」、財産から得られる果実を得る人が「受益者」です。」

皆様は、家族信託を初めて聞いた時、こうした説明を聞いて、すっと理解できましたか？

本誌をお読みのプロですら、一回聞いただけで理解できなかったとすると、一般の方々が同じ説明で理解できるはずがありません。

お気付きのように、これでは単なる「用語」の説明です。家族信託の説明にはなっていません。

では、どうすればよいのでしょうか。

話を聞く人が、「親世代」であるならば、  
・ どのような背景から財産を第三者（子など）に託すか

が具体的にイメージできるように話をすることです。

例えば、

「これまでアパートの管理として、「入居者募集」「家賃交渉や督促」「清掃」「営繕」を担ってきたお父さんが、元気であった以前のように取り組めなくなり、「もし、将来もっと体が弱ってきたらどうすればよいか」と考える中で、息子の一人にその仕事の一部を担って欲しいと考えました。

その場合、アパートの持ち主であるお父さんを「委託者」といい、一部の仕事を託される息子を「受託者」といい、しかし息子に一部を託しても、アパートの賃料収入はお父さんのものですので、お父さんを「受益者」といいます。この場合の信託財産はアパートになりますね。」

という感じです。

ちなみに、子世代目線で説明する場合は上記の逆の立場からの説明になります。

「これまでお父さんがアパートの管理の諸々の仕事である「入居者募集」「家賃交渉や督促」「清掃」「営繕」などを担ってこられました。しかし最近お父さんは以前のように仕事をするのは辛そうです。「じゃあ、私がお父さんの仕事の一部を代わりに担ってあげよう」と考えたときに、信託という方法があります。

つまり、お父さんが管理されているアパートを信託財産として息子であるあなたが受託者となり管理の一部を代わってあげるのです。もちろんアパートの賃料収入はお父さんのものですから、お父さんは「委託者」でもあり「受益者」となります。」

という感じです。

一般の方にとって、専門用語などはどうでもよいことです。要するに、

- ・どんな時に使えるの？

- ・自分でも使えるの？

という疑問に対し、「使えるのか使えないのか」をハッキリと説明しさえすればよいのです。セミナーなのでですから、そのあたりが「一発で」理解できないと次に進めません。よってどこまでリアルにイメージできる説明をするかが、講師の力量とイコールであるといえます。

## (2) プロにはプロ向けの話

では聞く人が、顧客に家族信託の提案をしたいと考えているプロであればどのような説明の仕方になるのでしょうか。

仮に、不動産業界（不動産管理業）の方であれば、

「複数のアパートを持っている地主さんで、70歳を超えているお客様を想像してください。それも法人化しておらず、個人名義で所有されている方もいらっしゃると思いますよね。もしその方が認知症やその他の原因で意思判断能力がなくなってしまった場合、さあ、どうなるでしょうか？

具体的には、<sup>たなこ</sup>店子（部屋を貸している住人）との賃貸借契約の更新や新規契約は誰が行うことになりますか？

コンプライアンス上、意思判断能力を失った方は契約行為ができません。今は息子等が代筆しているかもしれませんが、今後そういうことはできにくくなるでしょう。ということは、このまま何もしなければ、いずれアパートオーナーが賃借人との契約ができなくなる可能性があります。そうすると皆様の商売はどう



なりますか？

そうした事態に備え、お父さんが行ってきた契約行為を息子に託すという信託契約を結んでおけば、お父さんの意思判断能力が失われても息子が代わって契約すればよいこととなります。もちろん、アパート財産はお父さんのままですから、実質的には今と何も変わりません。」といった感じでした。

セミナーを聞く人が誰であるかによって、制度の説明の仕方はまるで変わってしまうことをご認識ください。

### 3 「ブロックI：時代背景、事実認識」で話すべきこと

ここは、

**「話を聞く人の「話を聞く姿勢（環境）」を整える」**

ブロックです。

どういうことかと言うと、このブロックを通じて、聞く人がそれぞれ持っている事実認識を、統一された前提で話を聞いてもらうということです。

具体例で説明しましょう。

先日、ある税理士さんの「事業承継セミナー」に参加しました。そこで講師がこういう話をしました。

「事業承継を考える際に最も重要なポイントは、税金対策です。なぜなら、私のところに来る相談の9割が事業承継に伴う税金問題だからです・・・(以下略)」

いかがでしょうか。「その通り」と共感できましたか？

私はそうは思いませんでした。なぜなら、税理士さんに税務の相談が9割来るのは当たり前の話であり、事業承継問題

で最も重要なポイントが税金対策であるとは限らないと感じたからです。

もしこの講師が、「事業承継で重要なテーマはいくつもあります、税金対策も忘れてはいけない大切なテーマです。」と言ってくれたなら、「それはその通りだ」と感じたでしょう。

残念ながらそうではなかったために、そのセミナーは最後まで納得できず「もやもや感」が残ったまま終わりました。

同じように、

- ・認知症で多くの方が苦しんでいる（困っている）
- ・相続税の増税で沢山の方に相続税がかかるようになった
- ・相続税対策をする人が増えている

といった表現だけでは、納得感は得られません。

このブロックでは、

- 客観的事実として受け取れる情報
- 「納得感」や「共感」を持ってもらえる情報

を伝えることで、話を聞く人が、「なるほど」と今日の講師の話を素直に聞こうという姿勢を持ってもらうことが目的になります。

先に紹介した「事業承継では税金対策が最も重要」「認知症で多くの方が苦しんでいる」「相続税の増税で沢山の方に相続税がかかるようになった」「相続税対策をする人が増えている」といった言葉は講師の「主観」です。話を聞いた人によっては、「その通り」と感じたり、「そこは違うのではないか？」と感じるなどのバラツキが出てしまいます。これでは

本日のセミナーの大前提が変わってしまいます。「そこは違うのでは？」と感じた方はその後の話をまともには聞けません。

### (1) 客観的事実として受け取れる情報

統計情報や誰もが周知している事実であれば、参加者はその内容について素直に受け入れることができます。「2025年には65歳以上の認知症発症者700万人、5人に1人」「2015年の調査で、全国で空き家が820万戸あり、2033年には2,100万戸を超える」「遺産相続で家庭裁判所に持ち込まれる案件の70%の資産額は5,000万円未満である」などは確かな統計数値として発表されており、異論の入り込む余地はありません。

### (2) 「納得感」や「共感」を持ってもらえる情報

しかし、認知症の方が増えるという事実は事実として、多くの一般の方々にとっては「自分に関係ない」と感じる方もいるかもしれません。そこで、「有料老人ホームやグループホームの入居月額費用は約15～25万円がボリュームゾーンです」という事実を重ね合わせ、もし一人暮らしの親が認知症になって何の対策もしていなかったら、親の預金は凍結され、成年後見を使うか子の負担で親の介護費用を賄わなければならない」と解説を加えることで、聞く人に講師の話を「自分ごと」として捉えてもらうことができます。

そして、そうした「自分ごと」の問題を解決する一つの選択肢に「家族信託」があるという次のブロックに話をつなげ

ます。

よって、このブロックで「これは自分に関係がある!」「自分のことだ!」と納得し共感を得なければ、次のブロックでいくら家族信託の説明をしても、理解が進みません。

## 4 イントロ(導入)

いよいよ、セミナー設計の最後のフェーズ「イントロ」を考えます。

これはいわゆる「つかみ」といわれる部分です。多くの場合

- ・アイスブレイク
- ・自己紹介
- ・本日のセミナーの内容
- ・本日持ち帰ってもらいたいこと

などで構成される、ほんの数分のブロックになります。

けれど、この最初のほんの数分の大切さを理解している講師は意外に少ないようです。

皆様も、他人の自己紹介を聞いて、「この人の話を聞いてみたい」と感じたことや、そうでない印象を持った記憶があるかと思います。

では、聞く相手に「この人の話を聞いてみたい」と興味を持ってもらうにはどのような自己紹介をすればよいでしょうか。

多くの方が陥る失敗は、「無駄な自己紹介」です。セミナーの最初の段階で、聞く人が講師にまだ好感が持っていないタイミングで、「趣味」や「家族」といった、聞く人にとって関心の高い話

を聞かされるとうんざりします。

ここでのポイントは、

- わたしの話は「聞く価値がある」こと
- わたしは今日、何を伝えるつもりであるかという予告

に絞って伝えることです。

前者は具体的には、

- ・自分がここに登壇している理由（背景）
- ・自分が経験してきた〇〇が、本日の参加者に役立つと思い講師を引き受けた

といった内容になります。例えば、

「私は〇年間、資産の管理や承継に関する問題に取り組んで参りました。その中で、『こういう』事例に遭遇する経験が多く、こうした状況を是非ご理解いただきたいと思い、本日のお誘いをお引き受けしました。」

そして後者は具体的には、

- ・本日の結論の中で、講師の「想い」の部分
  - ・聞く人にどんな状態を提供したいか
- といった内容になります。

「私は本日、ご来場いただいている皆様がお帰りになる頃には〇〇という想いを持っていたいただければ、本日来たかがあると考えています。是非今日のお話をしっかり聞いていただいて、将来の〇〇という問題を起こさぬよう、ポイントをお持ち帰りいただければ幸いです」という具合です。

## 5 全体をまとめる

これまで、「Ⅳ：結論」から「Ⅰ：イントロ」まで設計しました。

逆から考えたことで、出だしから結論までは筋が通った内容にはなっていると思います。あとは、「尺（時間配分）」です。

持ち時間を100とした時間割合と、全時間が90分とした場合の時間配分は

	(%)	(90分換算)
--	-----	---------

Ⅳ：結論	15	13～4分
Ⅲ：結論を導く根拠	30	27分
Ⅱ：新たな解決法『家族信託』	30	27分
Ⅰ：時代背景、事実認識	20	18分
Ⅰ：イントロ	5	4～5分

というイメージでしょうか。

繰り返しになりますが、前半が長く、結論が端折られるセミナーは「失敗」です。

一番言いたいことが結論なので、結論部分にしっかりと時間が取れるよう全体のバランスが必要でしょう。

### (1) 設計のあとは、「稽古」が必要

セミナー講師とは、決められた台本に従って演ずる「舞台役者」と同じです。

舞台役者として考えれば、セミナー設計（ストーリー作り、台本作り）を上手く作るだけではなく、役者（講師）が上手に演じる（伝える）ことが必要です。

セミナー主催者（プロデューサー、監督）の期待に応えることはもちろん、参加者（聴衆者）に共感、感動を与え、具体的な行動を起こしてくれた結果が個別

相談や次なる講師の受注につながります。その為には、セミナー設計のあと「本読み」「稽古」「リハーサル」等の稽古を繰り返さねばなりません。プロの役者でも結果を出せる人は限られているのに、素人である皆様が「ぶっつけ本場」で上手くいくはずはないからです。

## (2) 自分を役者として捉える

講師を「役者」として捉えれば、声の大きさやスピード、体の動きや視線の合わせ方等、演技に必要な基本を押されることは必須です。特に「セリフ（話し）が聞き取れない」は致命傷です。セミナーの途中でそう感じられてしまうと、共感どころか途中で帰る人まで出てしまいます。

稽古を重ねる中で最も大切なのは、「自分を客観視すること」です。人は自分で自分の姿を見ることはできません。自分が人にどう映っているかを確認するために、自分の話している姿をビデオに撮って確認することをお勧めします。

また自分だけでなく第三者に稽古を聞いてもらい、評価をもらうことが必要です。この場合、家族信託のセミナー参加者は4～50代と7～80代が多いことを考えると、想定したターゲットに近い方からの評価を受けるとよいでしょう。

## (3) 自分が目指す理想の講師像（ロールモデル）を決める

セミナーの講師として第三者から評価を受ける場合、目指す理想の講師像（ロールモデル）を決めると評価する側も指摘がしやすく、受ける側も問題点を発見しやすくなります。第三者も知っている方をあげ、「彼（彼女）のようなセミナー講師になりたい」という明確なイメージを伝えることで、「〇〇さんと比べると……△△だった」という具合に、評価の基準が明確になって、評価がより客観的で具体的になります。

## (4) 最後は場数

稽古を済ませたら早めに舞台に立つことをお勧めします。よく稽古ばかり熱心でなかなか本番の舞台に立たない方をお見受けしますが、講師力の最後は「どれだけ実践を踏むか」ですから。