NPO法人 相続アドバイザー協議会

【2023　上級アドバイザー研修大会】事例発表

相続支援を通した社会貢献とビジネス

2023年 11月 11日

相続アドバイザー協議会　認定会員　第４３期

株式会社プラスホーム　代表取締役
一般社団法人あつぎ相続くらし支援センター　代表理事

能勢　健一

自己紹介

株式会社プラスホーム
代表取締役　能勢　健一

【趣味／嗜好】
ゴルフ・カメラ
ライブ鑑賞・お酒

昭和44年生まれ、石川県金沢市出身、厚木市在住44年
厚木市立東名中学校、県立厚木高等学校、東京学芸大学卒業

◇新卒で自動車ディーラーに就職、3年在籍
◇その後、不動産会社に18年勤務し、2014に独立
株式会社プラスホームを設立・開業し今年10年目に突入。
不動産の売買と相続コンサルティング業務を中心に、
不動産相続の専門家として活動している
2023年に、不動産業歴27周年を迎えた。

【保有資格】
・宅地建物取引士
・公認不動産コンサルティングマスター（相続対策専門士）
・家族信託コーディネーター
・福祉住環境コーディネーター2級
・2級建築施工管理技士
・行政書士登録（第23092325号）

【所属団体】
・公益社団法人 全日本不動産協会神奈川県本部会員
・公益社団法人 不動産保証協会神奈川県本部会員
・NPO法人　相続アドバイザー協議会　認定会員
・NPO法人　湘南不動産コンサルティング協会　理事
・神奈川県不動産コンサルティング協議会会員
・国際ロータリークラブ第2780地区第６G厚木県央RC
・一般社団法人　家族信託普及協会会員
・一般社団法人　全国福祉用具専門相談員協会会員
・一般社団法人　あつぎ相続くらし支援センター　代表理事
（略称：あつくら）

【事業内容】
・不動産売買（買取り再販）
・不動産売買仲介
・相続コンサルティング
・相続セミナー開催
・老人ホームの相談・紹介

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

相続セミナーで集客

（8年で延970名参加実績）

➡ 個別相談対応増加中！

「社会貢献とビジネスの2刀流」

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

目次

⑴　開業からの年表

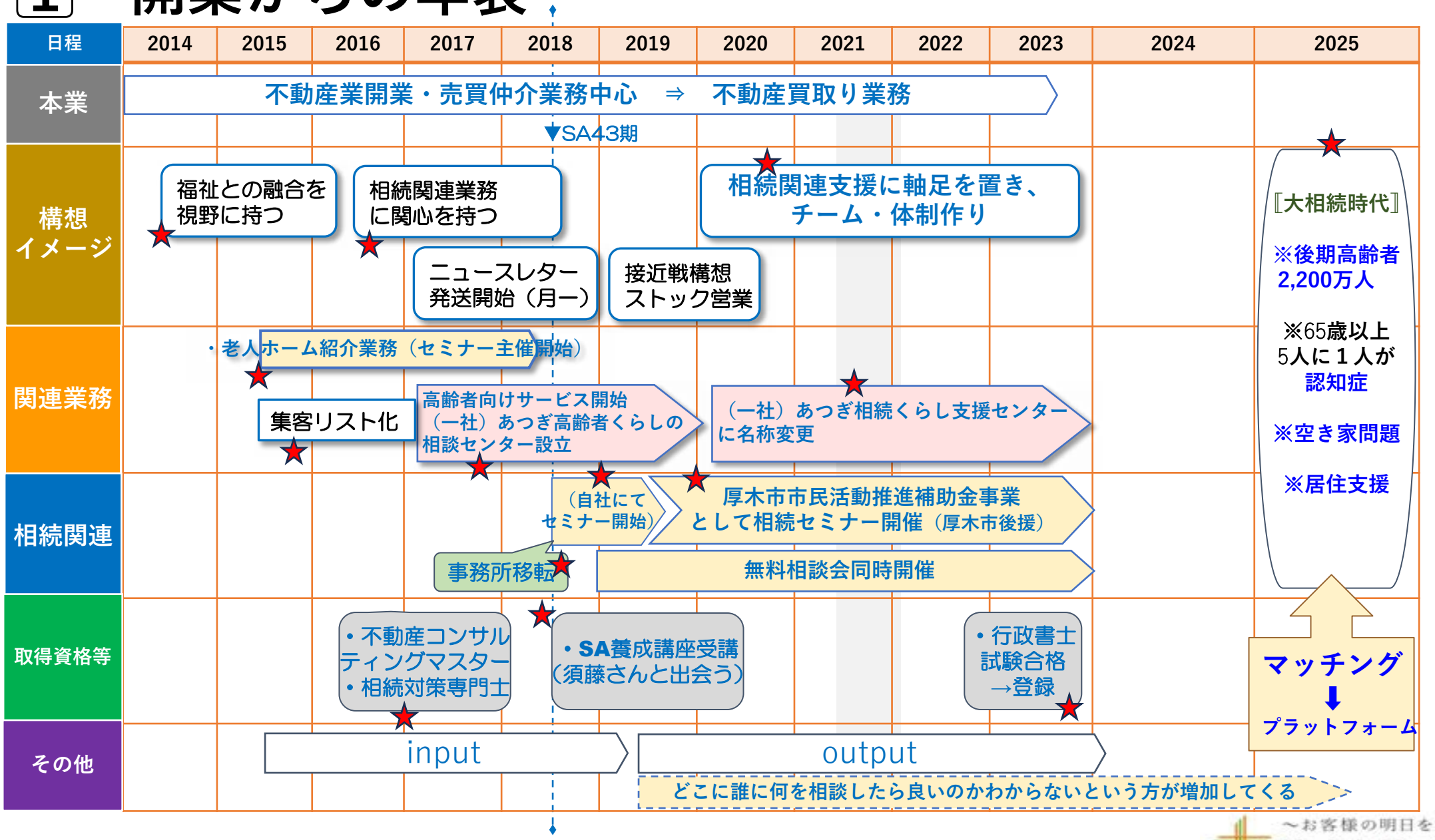
⑵　相続セミナー・相談会開催

⑶　体制作りとチームビジネス

⑷　顧客に寄り添った関係作り

⑸　今後の地域貢献活動について

① 開業からの年表



～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

目指す「相続支援サービス」

あつくらSDGs

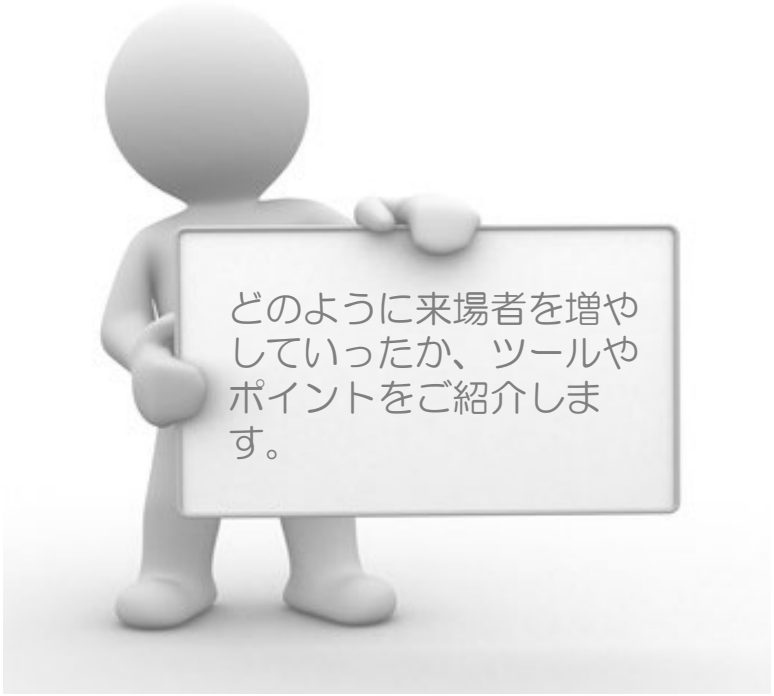
総合シニア相談窓口

￥？

◆相続をベースに、最終的には高齢者とその家族のくらしを窓口一つで安心サポートする
◆対応範囲は当初は厚木地区とし、県央まで拡大していく
◆**地域で必要なセーフティーネット作り**

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

相続セミナー＆相談会について



② 相続セミナー＆相談会（開始からの変遷・徐々に周知）

小規模・無料

2018（第1回事務所セミナー4名）

2019（事務所セミナー6名）

有料

Caféセミナー（有料1,000円5名）

個別相談増加

KH蓄積

規模拡大

2019（厚木市後援18名）

2020（おひとりさまセミナー29名）

2020（厚木市後援32名）

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

② 相続セミナー＆相談会（厚木市補助金＆後援取得）

令和２年度

厚木市市民活動推進補助金

交付申請の手引き

受付期間　５月１日（金）～６月５日（金）

厚木市協働安全部市民協働推進課

新型コロナウイルス感染症の拡大を防止するため、お電話での受付を行っています。

（第８条関係）

厚木市後援等名義使用承認通知書

令和２年６月22日

一般社団法人　あつぎ相続くらし支援センター
代表理事　前島　憲司　様

厚木市長　小林　常良

次のとおり承認したので通知します。

許可の種類	後援名義の使用
許可日及び期間	承認通知日から令和３年３月31日（水）まで
事業の名称	市民のためのやさしい無料相続セミナー
事業の内容	申請書のとおり

6回のセミナー毎、10日前に掲載

（無料）

やさしい円満相続セミナー

11月25日、14時～15時30分。あつぎ市民交流プラザ。相続の流れと基本を学ぶ。個別相談あり（要予約）。市内在住の方。無料。あつぎ相続くらし支援センター☎0120-210-129へ。詳しくはHPに掲載。

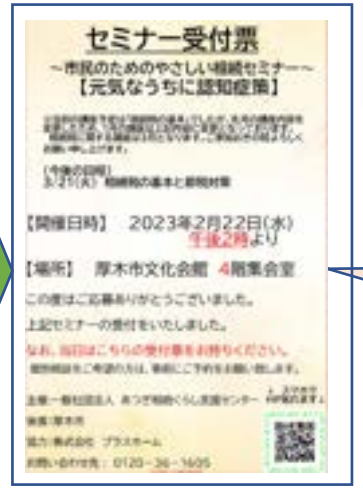
～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

② 相続セミナー＆相談会（集客ツール・ポイント）

【周知案内ツール】
◇ニュースレターでの告知（チラシ）
◇タウンニュース（掲載初回のみ）
◇広報あつぎ（有料広告1回）
◇広報あつぎ（無料）

■完全予約制
■住所・電話
完全聞取り

集客リスト化



チラシ・アスクルネットプリント（3500枚5300円）

☆毎回受付票郵送→キャンセルなし
☆ほぼ全員、６回講座全部受講

延期電話連絡

広告（約9万円）

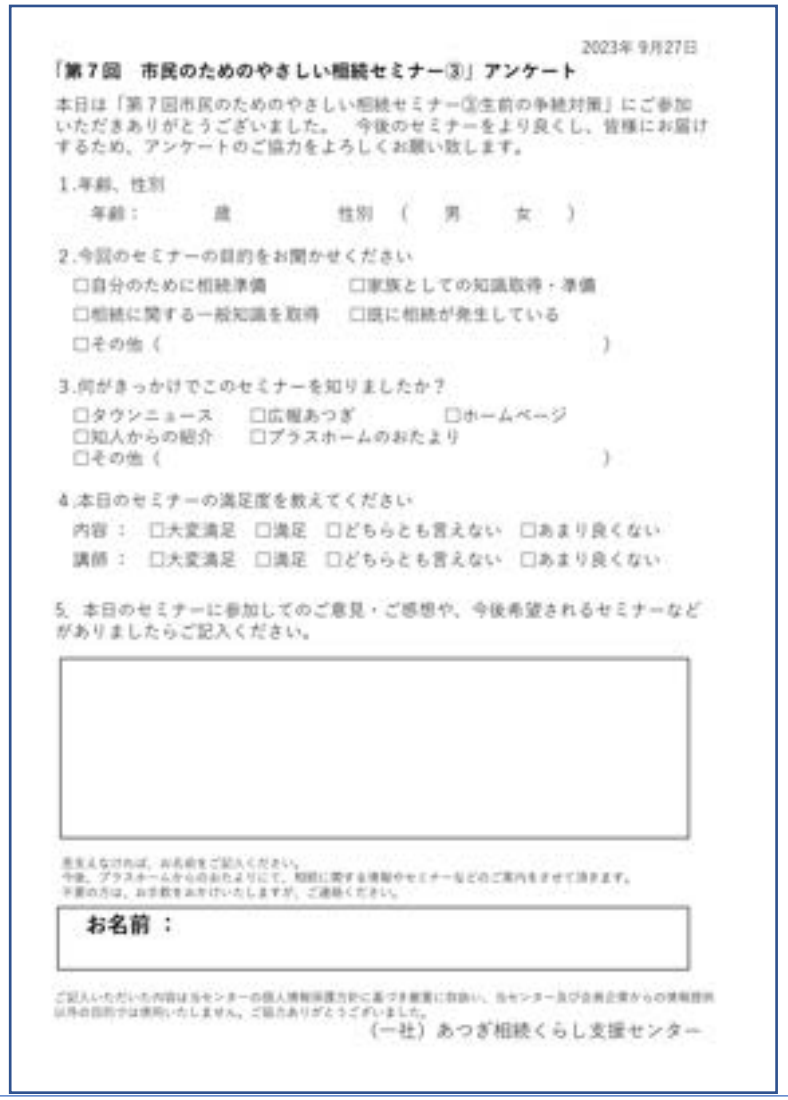
取材（無料）

広告（約15万円）

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

② 相続セミナー＆相談会（無料インターネットの活用）

② 相続セミナー＆相談会（レビュー・フィードバック）



2023年 9月27日

「第７回　市民のためのやさしい相続セミナー③」アンケート

本日は「第７回市民のためのやさしい相続セミナー②生前の争続対策」にご参加いただきありがとうございました。　今後のセミナーをより良くし、皆様にお届けするため、アンケートのご協力をよろしくお願い致します。

1.年齢、性別

年齢：　　歳　　性別（　男　　女　）

2.今回のセミナーの目的をお聞かせください

□自分のために相続準備　　□家族としての知識取得・準備
□相続に関する一般知識を取得　　□既に相続が発生している
□その他（　　）

3.何がきっかけでこのセミナーを知りましたか？

□タウンニュース　□広報あつぎ　□ホームページ
□知人からの紹介　□プラスホームのおたより
□その他（　　）

4.本日のセミナーの満足度を教えてください

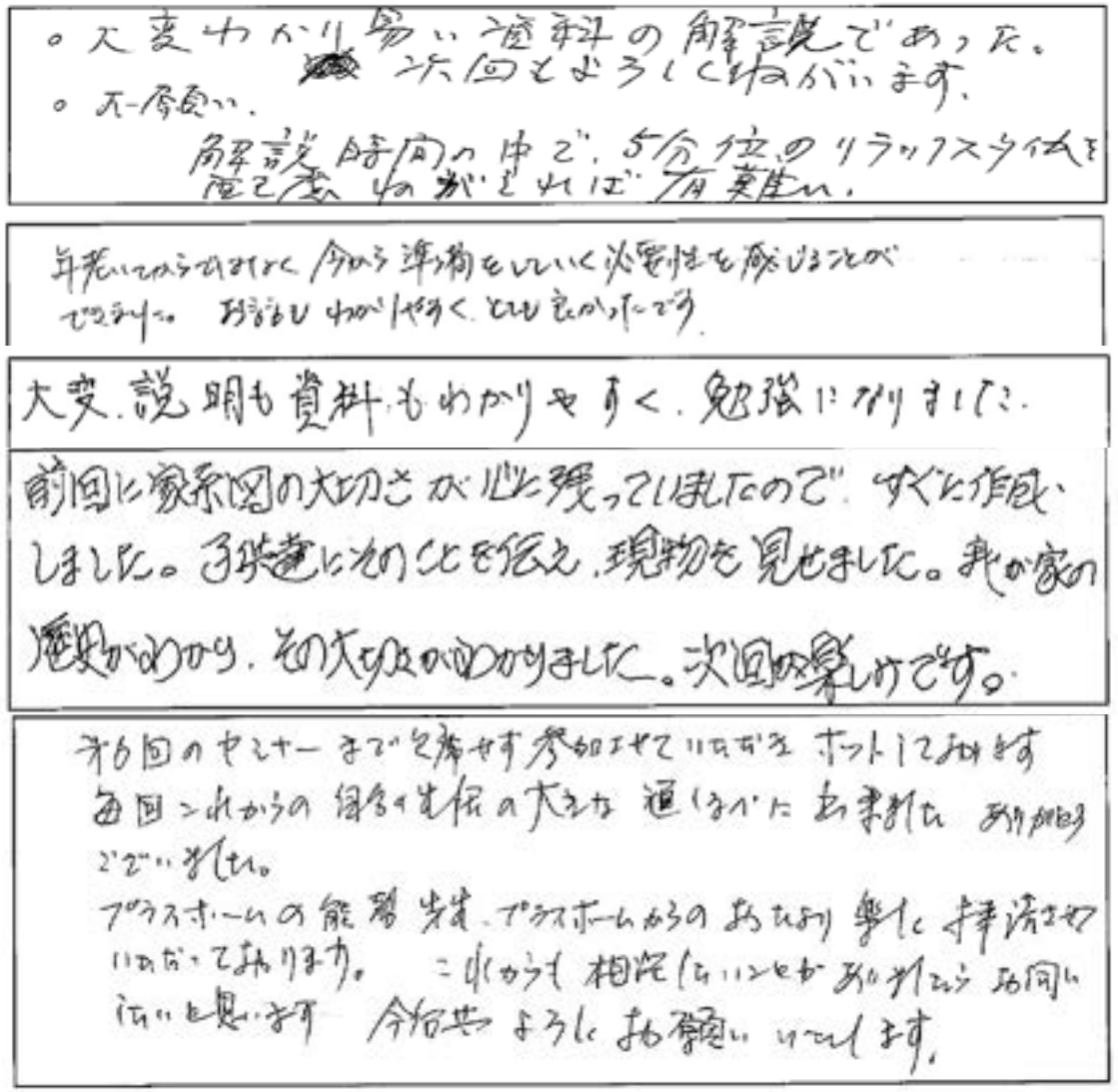
内容：　□大変満足　□満足　□どちらとも言えない　□あまり良くない
講師：　□大変満足　□満足　□どちらとも言えない　□あまり良くない

5. 本日のセミナーに参加してのご意見・ご感想や、今後希望されるセミナーなどがありましたらご記入ください。

お名前：

ご記入いただいた内容はセンターの個人情報保護方針に基づき厳重に取扱い、当センター及び会員企業からの情報提供以外の目的では使用いたしません。ご協力ありがとうございました。

（一社）あつぎ相続くらし支援センター



・大変わかり易い資料の解説であった。
　次回もよろしくねがいます。
・大変良い。
　解説時間の中で、5分位のリラックスタイムを
　設定するのがよければ有難い。

年老いてからだけではなく今から準備をしていく必要性を感じることができました。お話もわかりやすくとても良かったです。

大変説明も資料もわかりやすく、勉強になりました。

前回に家系図の大切さが心に残っていましたので、すぐに作成しました。子供達にその心を伝え、現物を見せました。我が家の歴史がわかり、その大切さが分かりました。次回も楽しみです。

第6回のセミナーまで全部参加させていただきたくホントにおもいます
毎回これからの自分の生活の大きな道しるべになりました。ありがとうございました。
プラスホームの能力性、プラスホームからのおたより等に非常にお世話になっております。　これからも相談会などありましたら参加したいと思います　今後ともよろしくお願いいたします。

【発展継続の為に】
（PDCA）

◇アンケート
⇓
◇良い評価
　悪い評価
　要望事項
⇓
◇即反映（回答）
⇓
◇次の計画

※個別相談の内容は整理・検証
⇒対応標準化

② 相続セミナー＆相談会（レビュー・フィードバック）

予約制

あつくら

無料相続相談会

相続セミナーを定期的に開催している『あつくら』
今度は定期相続相談会を実施します。

【日程】毎月第②④火曜日
15:00～17:00

【場所】プラスホーム

【予約が必要です】

あなたの相続の悩み・遺言書・相続対策などの相談に相続アドバイザーがお答えします。予約時の内容により専門家（弁護士／税理士／司法書士／行政書士）が対応します。

★ 相談会は予告なしに中止する場合があります
必ず電話で確認（予約）をお願いします

申込先　0120-36-1605
（ミンナでムカエル　イーローゴ）

主催　一般社団法人あつぎ相続くらし支援センター

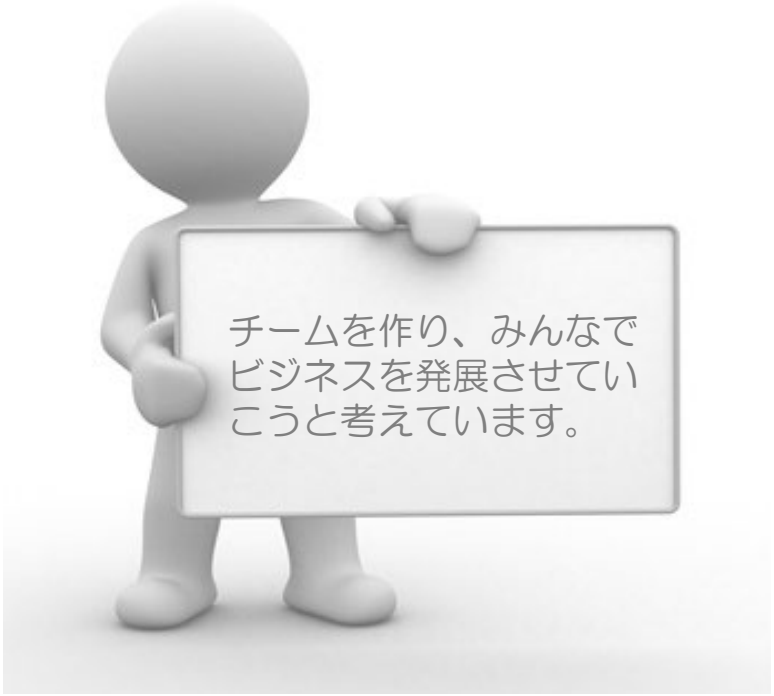
協力　株式会社プラスホーム

【ホームページ】

宅建士・SA..

相続手続

体制作りとビジネスについて



③　体制作りとチームビジネス

須藤さん

【趣味／嗜好】

冬はスキー
春と秋はバイクツーリング
夏は旅をしながら海水浴

大分県豊後大野市出身、厚木市在住33年
1977年 国立大分高専 電気工学科卒業

◇冷凍冷蔵ショーケースメーカーに13年在籍
　営業、CAD/工場の自動化、販売/生産管理システム構築
◇事務機器エンジニアリング会社に11年在籍
　社内N/W構築、PC用パッケージソフトウェア開発、等
◇モバイルビジネス外資系ベンチャー企業に1年半在籍
　モバイルビジネス向けサービス開発、1年半で倒産
◇事務機器情報システム会社に14年在籍、60歳で退職
　基幹システムの運用・管理、ITサービスの開発、等
⇒ 自身の相続トラブルを機に相続アドバイザーの道へ

【保有資格】
・宅地建物取引士、AFP（日本FP協会）
・第3種電気主任技術者、PMP（2009-2015）、他

【所属団体】
・NPO法人相続アドバイザー協議会　上級アドバイザー
・一般社団法人あつぎ相続くらし支援センター 理事
・厚木市空家等対策協議会　委員

同じ方向性を持った仲間の集まりに積極的に参加

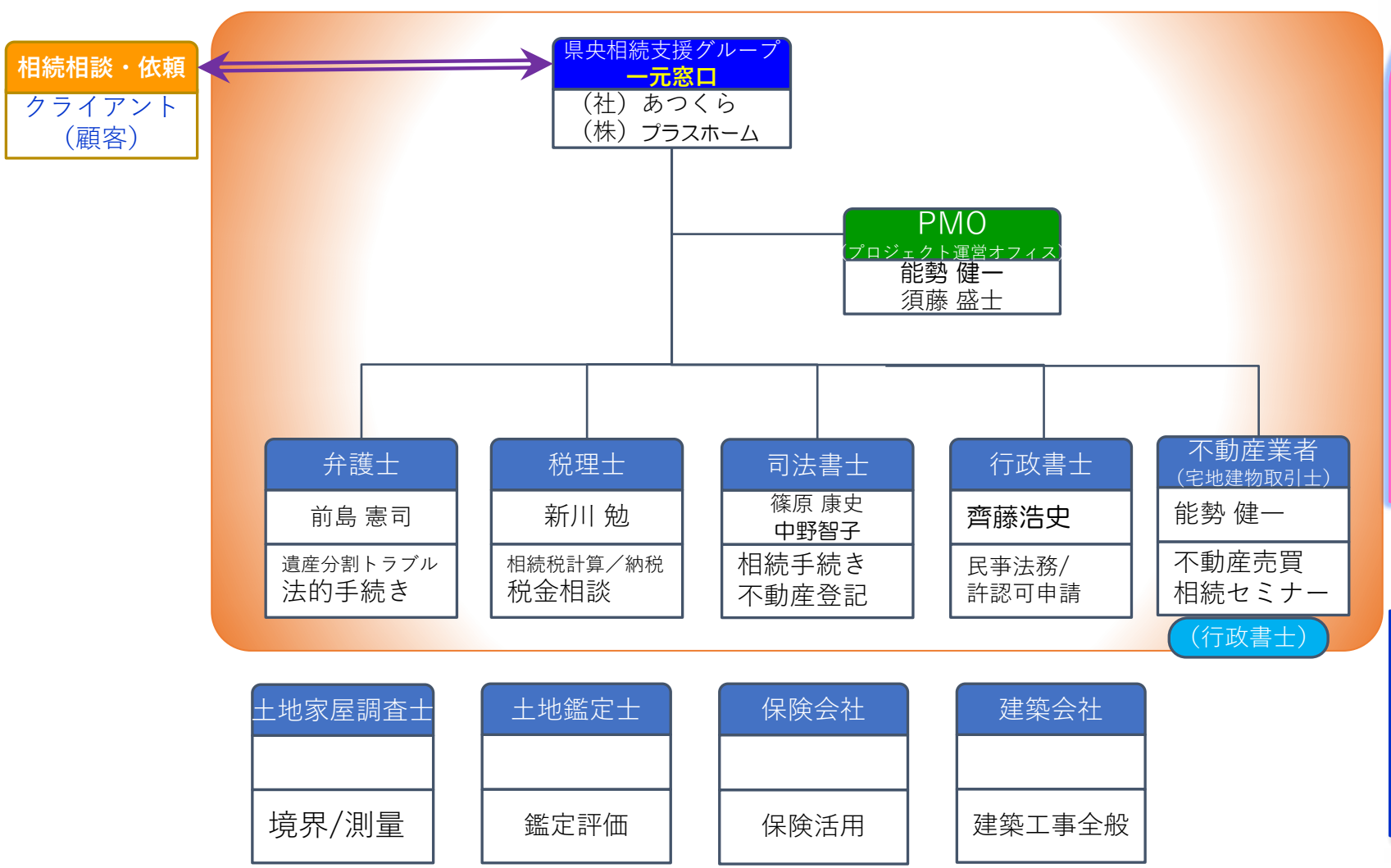
・ＮＰＯ法人相続アドバイザー協議会（SA）寺子屋
・ＮＰＯ法人湘南不動産コンサルティング協会
・NPO法人横浜市まちづくりセンター
・ロータリークラブ

【あつくら】

プロジェクトチーム型

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

3　体制作りとチームビジネス（『あつくら』差別化ポイント）



① 相続セミナー、手引書

② 窓口を一本化し
プロジェクトチーム型で
顧客を支援する

③ 標準価格体系の提示

④ 提案書の提示

月1会議

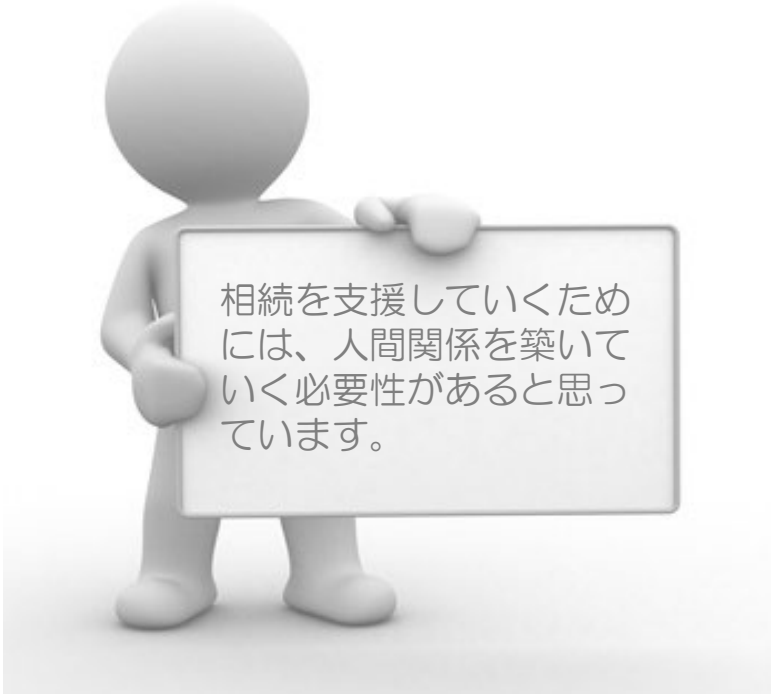
＜提案書＞

① 現状把握（確認書）
② 相続手続き対応方針
③ 全体工程表
④ 支援体制図、他

［提案書例］

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

顧客に寄り添った関係作り



④顧客に寄り添った関係作り（A：ニュースレター600部、毎月１日発行）

当初300部→現在600部

人となりを伝える　→　単純接触効果　→　信頼度up

両面カラー（コート紙90kg）

（発行37,000円、配送料45,000円）

④顧客に寄り添った関係作り（Ｂ：定期的な接触 ⇒ 多様な相談）

年賀状８００枚
（年１回発送）

カレンダー８００部
（年１回手配り）

ＳＮＳの活用
（一般顧客とも交流）

出産・新築祝い
慶弔等

雑用？
55%相続

◇市街化調整区域内、
再建築不可の５０坪

◇茨城県の相続空き家

◇熊本県の実家売却

◇沼津市の相続空き家

◇山梨県の実家売却

◇那須の相続空き地

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

④顧客に寄り添った関係作り（C：信頼作り）

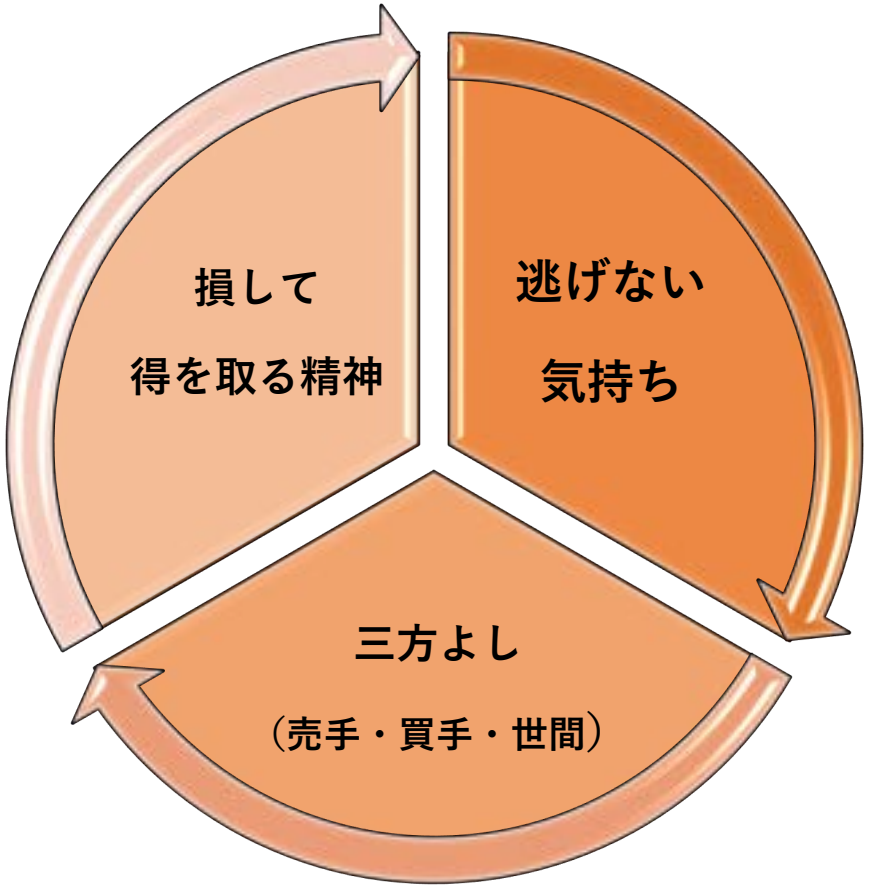
※何か困り事があれば、まず相談できる環境づくり

・取引終了後も継続した接触
・売上に直結しない仕事
・他で断られた仕事
・業務外の仕事

結婚・出産
相続・離婚
再婚・孫‥

事務所移転時、一般顧客からのお祝い

心掛けている想い



～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

［お仕事に結びついた取引事例］〖コツコツ・ドーン〗　（空き家買取り⇒収益物件⇒居住支援）

○近くの施設に住み替え

①家を購入したお客様

20年前の顧客

■認知症（施設入所中）

父

③一人住まい　マンション購入

母

義母

■コチラからスタート

伊豆の実家売却
（子ども夫婦の近所に移り住みたい）

■成年後見人

長男

厚木市在住

妻

②娘夫婦の新居

孫

■認知症の父（一部母）名義
→家裁許可

伊豆函南

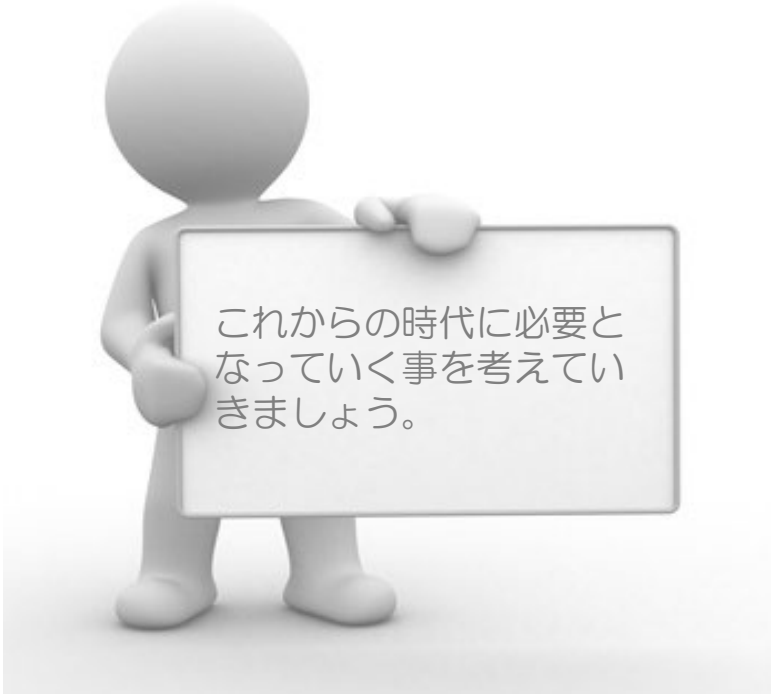
④都内タワマン在住の夫婦が移住
（1700万円）

タワマン売却

⑤中国籍の若者購入（5700万円）

介在した業者は１社のみ

今後の地域貢献活動について



5 今後の地域貢献活動について（他人事ではない、２０２５問題）

2019～2020	2021～2023	2025～

世の中の動向

新型コロナ

相続法改正

東京オリンピック
不動産価格下落

2022年問題
生産緑地

2025年問題

おひとり様の
相続増加中

事業承継_オーナー社長
60歳以上の50%が廃業予定

65歳以上
5人に１人が認知症

後期高齢者
1,500万人

後期高齢者
2,200万人

空き家問題
居住支援

これからの問題と課題

- ・高齢者人口増
- ・認知症患者数、平均寿命の伸延

→

- ・おひとりさまの増加
- ・若者の減少

→

- ・どこに相談すれば良いのか分からない

→

- ・行政対応の限界

→

- ・包括的な窓口の必要性

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

⑤今後の地域貢献活動について（くらしの支援）

お手伝い例

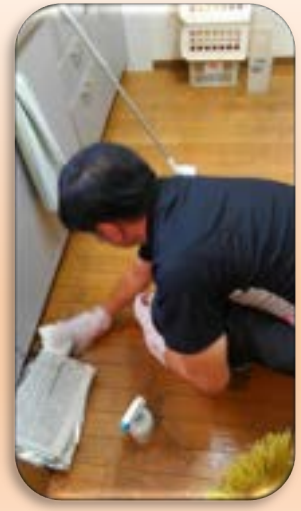
電球の交換

粗大ゴミ搬出

階段手すり取付け

トイレ手すり取付け

床掃除



買い物支援

施設入所お手伝い

アミ戸の張り替え

台所周りの掃除

不要物の処分

アユモについて

⑤今後の地域貢献活動について（住みよい地域へ）

ALSOK見守り
■月額約３０００円

叔母に
連絡が
取れな
い。。。

打ち上げ
お茶会♪

～お客様の明日をプラスに～
株式会社プラスホーム

「社会貢献とビジネスの2刀流」

目指して、相続支援を継続していきます。

相続アドバイザー協議会のお仲間として、

どうぞ、よろしくお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

メモ