

地域金融機関 職員様向け

NEWS LETTER

2010.5. Vol.3

顧客相談 サポート通信

発行：行政書士 ほこだて法務事務所
〒167-0021 東京都杉並区井草 5-15-15
TEL 03-5311-0780 FAX 03-5311-0781

< 目次 >

- ・ごあいさつ
- ・サポート事例・・・『土地贈与のポイントは、対象地の評価』
- ・相談業務引き出しメモ・・・『地域金融機関としてのお役立ち原点は？』
- ・編集後記

ファイルに綴じて保存できます



身近な法律手続アドバイザー
行政書士 銚立 榮一朗
(ほこだて えいいちろう)
事業承継アドバイザー ECA
宅地建物取引主任者
ビジネス法務エキスパート®

1974年生れ おひつじ座 B型
趣味：キャンプ、登山、サッカー
事務所代表者ブログを執筆中！
刺激をシェアしよう！ [検索](#)

<ごあいさつ>

こんにちは、行政書士のほこだてです。

先日、お取引先の信用金庫様からお誘いを受けて、出展企業 200 社超のビジネス交流会に参加してきました。

交流会の目玉は、あの“元伊勢丹のカリスマバイヤー”藤巻幸夫氏の講演会（タイトルは『全ては顧客視点』）。パワフルな藤巻氏の魅力全開の素晴らしい内容の講演会でした。

ところで、専門家はよく“敷居が高い”と言われますが、その原因の多くは、『顧客視点』を欠いた専門家側のスタンスにあると思います。

商売の鉄則である『顧客視点』を肝に命じて、“敷居の低さ”に更に磨きをかけながら業務に邁進したいと思います。

<サポート事例>

『土地贈与のポイントは、対象地の評価』

世田谷区に支店のある信用金庫様からご相談を受けた案件です。

お客様は、一族で包装資材の製造業を営まれており、他県に本社工場、世田谷区にご自宅（兼事務所倉庫）をお持ちの方でした。

自宅は平成 4 年築で、当時の建築資金は事業資金のメイン行である某地方銀行が融資。この地銀による建築資金残債の肩代わりが今回の目的です。

ところが、担保となる自宅土地・建物の名義（お客様）と、前面私道の名義（お母様）が異なっているため、前面私道を「母 → 娘」に贈与し、

融資実行前に担保対象の名義を統一したい、というのがご相談の内容でした。

手続の流れは以下のように進みました。

1. 前面私道の評価、及び課税関係の調査・検討
2. 贈与契約書作成
3. 前面私道の所有権移転登記

最大のポイントは、1.の前面私道の評価でした。管轄の税務署とのやり取り（書面での申出、回答）を通じて、基礎控除の枠内（娘夫婦 2 人で贈与を受ければ 110 万円×2=220 万円）で贈与できると判断。提携する税理士、司法書士と連携して、スピーディーに所有権移転登記まで完了しました。

つづき↓

<サポート事例>

実は、融資実行までにもう一山ありました。平成4年の新築後に増築した建物の3階部分が、未登記のままだったのです。

増築したのは平成6年。表示登記を行なうためには、当時の工事業者から印鑑証明書や工事完了引渡証明書等の書類を集める必要があります。

早速、提携する土地家屋調査士を手配。都内から他県に移転していたリフォーム会社を探し出し、無事、書類を受領して表示登記が完了。晴れて建築資金残債900万円の肩代わり融資が実行されたのでした。

『この融資を足がかりに、事業資金融資へ』

さて、業務の進捗状況の報告などで、ご担当の信用金庫職員様とやりとりをしていたときのこと。

私「融資のメドが立っておめでとうございます！」

職員様「この融資を足がかりに、(一族が経営する包装資材製造会社の)事業資金の融資をお客様に提案する予定です。先日、上司と(他県の)本社工場を訪問してきました。支店登記が世田谷にあればOKなので」

なるほど、今回の融資の先にはそんな展開があったのですね。ちなみに、お客様は事業承継についてのお悩みもお持ちでした。これから先、同支店では長いスパンでお客様とのお付き合いが続きそうです。

<相談業務引き出しメモ>

『地域金融機関としてのお役立ち原点は?』

先日、ある信用金庫の職員様とお打ち合わせをしたとき、職員様が次のようなことをおっしゃっていました。

「信用金庫の強みは、本来顧客との距離が近いこと。そういう意味では、“集金業務”は非常に大切な業務。これからは“集金”や“世間話し”といった、『非合理性』と向き合わなければならない」

すなわち、“集金業務”を通じた顧客とのコミュニケーションや関係性づくりが、情報を得たり、積み立てや融資の提案をするうえで不可欠とのこと。

とはいえ、「若手営業職員は、お客様と関係性を築

くにも、何をきっかけにお客様と話せばいいかわからないでいる」ともおっしゃっていました。

では、地域金融機関としてお客様へのお役立ち原点を考えたとき、どのような営業スタイルが求められるのでしょうか?

その職員様は、「まずは月1回の集金でお客様との接触頻度を高めること。お客様の視点でアンテナを立てていれば、年12回、何気ない話をする中で必ず“そのお客様”にとってのお役立ち原点が見つかるはず」とおっしゃっていました。

この話を聞いて、地域密着で活動している私も膝を打って我が意を得たり。早速いただいたヒントを実践しようと思います!

<編集後記>

NHKの大河ドラマ、『龍馬伝』にはまっています。単発の番組と違って、やはり連続物のドラマは引き込まれますね。加えて、世界的な経済危機から立ち直ろうとしている今の時代と、日本を変革しようとする志士達が活躍する龍馬の時代。この“時代の変わり目”という相通ずる背景も、多くの視聴者を『龍馬伝』に引き付けているのだと思います。毎回の放送が、“まっことに”楽しみですね。

行政書士 ほこだて法務事務所は、法律手続の助言・提案・代行を通じ、お客様の“ハッピーな将来を実現する”お手伝いしております。

<主要業務>

■ 個人のお客様

相続手続 遺言書作成 生前贈与 親族間売買
底地・借地 家庭の資金繰りサポート 成年後見

■ 法人のお客様

会社・法人設立 融資申込み 営業許認可手続
契約書作成 事業承継計画サポート 借入金整理

◎職員様向け研修会、顧客向け無料相談会・セミナーの企画についてもお気軽にご相談ください。(内容:「顧客相談の対応力アップ」、「相続・遺言 無料相談会」、「遺言書作成講座」など)

お気軽にご連絡ください

ご相談承ります。地域密着の身近な法律手続アドバイザー

行政書士 ほこだて法務事務所

〒167-0021 東京都杉並区井草 5-15-15

相談業務に役立つ小冊子
『間違いない遺言書の書き方 5つのチェックポイント』
無料請求受付中

TEL 03-5311-0780 (9:00~20:00 日祝休) FAX 03-5311-0781

ホームページ <http://www.hokodate-jimusyo.com> >> ほこだて法務事務所 検索

※営業店異動の際は、大変お手数ですが当事務所までお知らせください。