

税制改正後に倍増した遺産総額1億円未満の客層を取り込め

# 相続税申告

一人当たり生産性1,500万円、相続税申告のみで年間売上5,500万円達成

- POINT1 営業不要で新規客を獲得できる方法
- POINT2 生産性1,500万円を達成する業務効率化施策
- POINT3 相続税申告業務をコンパクトにして効率化

講座内容 & スケジュール

大阪 9月14日(土) (株)船井総合研究所 淀屋橋駅前  
東京 9月15日(日) (株)船井総合研究所 東京本社

講座	内容	講師
第一講座	相続税申告マーケットの現状とビジネスモデル ・相続税申告マーケットの現状と今後の展開 ・ターゲットを絞った相続税申告のビジネスモデル	船井総合研究所 士業文庫部 相続グループ グループマネージャー 小高 健詩
第二講座	相続税申告に取り組み年間売上5500万円を達成した方法大公開 ・圧倒的な新規客の集客方法と効果 ・相続税申告の業務効率化のポイント	むかい税理士法人 代表税理士 向 智大氏 (東京会場) むかい税理士法人 社員税理士 向 貴子氏 (大阪会場)
第三講座	相続税申告業務の業績アップのための集客・受任・業務効率化事例大公開 ・遺産総額1億円未満までの相続税申告の商品設計と集客設計	船井総合研究所 士業文庫部 相続グループ 資産税チーム 吉川 夏樹
第四講座	相続税申告業務で圧倒的地域一番事務所になるために取り組むべきこと ・相続税申告マーケットでトップシェアを握る方法 ・コンパクト相続税申告モデルの利益計画	船井総合研究所 士業文庫部 相続グループ グループマネージャー 小高 健詩

税理士必見!  
経営レポート

緊急開催

2019年9月14日(土) in 大阪  
2019年9月15日(日) in 東京

税制改正後に倍増した遺産総額1億円未満の客層を取り込め

# 相続税申告

一人当たり生産性1,500万円

相続税申告のみで

年間売上5,500万円

達成した方法とは...

その秘密に迫る!



むかい税理士法人 代表税理士 向 智大氏  
社員税理士 向 貴子氏

- POINT1 営業不要で新規客を獲得できる方法
- POINT2 生産性1,500万円を達成する業務効率化施策
- POINT3 相続税申告業務をコンパクトにして効率化

FAXでお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入のうえ FAXにてお送りくださいませ。(担当:中田) (24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/050397>



相続税申告案件獲得セミナー

お問い合わせNo. S050397

主催



明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX:0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 申込に関するお問い合わせ:中田 案内に関するお問い合わせ:吉川 夏樹

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) 050397 検索

# 税制改正後に**倍増**した**遺産総額1億円未満**の客層を取り込め



このような方に  
**オススメ**します

- ✓ 相続部門を年間売上5500万円まで伸ばして、「事務所経営の柱にしたい」所長先生
- ✓ 相続税申告業務にパート社員を活用し、一人当たり売上1500万円を達成したい所長先生
- ✓ 相続税申告案件を安定的に受注できる仕組みが欲しいという所長先生
- ✓ 相続税申告業務で地域一番事務所になりたい所長先生

## むかい税理士法人の**ビジネスモデル3大特徴**

### コンパクト相続税申告とは

通常の相続税申告と、コンパクト相続税申告はどこが違うのか？その違いをまとめてみました。

#### ■ 圧倒的な客数確保できる

今までの相続税申告は、富裕層、超富裕層であり極端に客数が少ない状況でした。1件あたりの業務単価は高くとも毎月安定した件数を獲得することが不可能であったため、業績が安定しなかったのです。しかし、相続税制の改正を受けて、**準富裕層も課税対象に加わることで、対象者が約3倍**となったことで十分な客数を確保することができるようになったのです。

#### ■ 申告書作成にかかる人件費を大幅にカット

遺産総額1億円未満の申告案件には、複雑な遺産分割や現地調査が必要な土地の評価、自社株の評価など、税理士しかできない業務はほとんどありません。税理士が業務は、申告書作成の最終チェック(約2時間)に絞り、**パート社員でも申告書作成や調査業務(資金移動の確認など)ができるような人材育成法を確立**すれば一件当たりの人件費を大幅に抑えることが出来ます。遺産総額1億円以上のお客様では相続税申告まで6ヶ月程度かかる業務期間が約1ヶ月に短縮されます。

遺産総額が1億未満とコンパクトなことに加え、財産額に応じた業務期間もコンパクト(短縮)することができる申告案件という意味で、**ターゲットを遺産総額5,000万円～1億円未満に絞った業態を“コンパクト相続税申告”**としています。

**営業不要で  
新規売上獲得**

ダイレクトマーケティングで  
**2,400万円**



**相続税申告特化WEB**



チラシ配布型  
事務所相談会

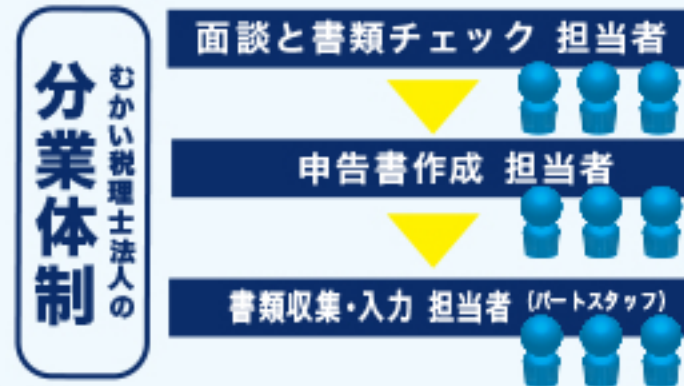
お悔みDM

**生産性1,500万円を  
達成する業務効率化施策**

ほぼ全ての書類を  
ペーパレス化で業務効率アップ



■ 業務を分業制にし、パートさんを  
最大限活用することで生産性アップ



**相続税申告業務を  
コンパクトにする**

- ・土地評価の現地調査基準を定めている
- ・遺産の調査範囲について基準を定めている

#### 現地調査を行う際の基準

- ✓ 公図の縮尺が不明など、机上調査が難しい
- ✓ 市街地農地がある
- ✓ [不明]
- ✓ [不明]
- ✓ [不明]

### 全国で成功実績多数!

商圏エリア・マーケティング開始時期にかかわらず、成功事務所から嬉しいお声をいただいております!

商圏人口	20万商圏	100万商圏	50万商圏	40万商圏	100万商圏
相続担当者数	資格者:1名 スタッフ:2名	資格者:1名 スタッフ:2名	資格者:1名 スタッフ:0名	資格者:2名 スタッフ:4名	資格者:1名 スタッフ:3名
2018年度相続売上額	<b>2,200万円</b>	<b>5,000万円</b>	<b>4,200万円</b>	<b>5,000万円</b>	<b>5,700万円</b>

# 2019年1月20日・21日開催の 相続税申告案件獲得セミナー に参加された方の声<

初回セミナーはご好評につき、追加も含め2日間開催いたしました！  
多くの方にご参加頂き、**満員御礼**となりました。  
多くのご感想を頂いた中から、一部をご紹介します。

コンパクト相続税申告を進めていくなかで、マニュアルは必須であり、またその重要性を知りました。

コンパクト相続税申告を進めていくなかで、マニュアルは必須であり、またその重要性を知りました。

集客方法についてどうしたら良いか悩んでいます。そのヒントを少し、今日の研修で教えて頂きました。

集客方法についてどうしたら良いか悩んでいます。そのヒントを少し、今日の研修で教えて頂きました。

ビジネスモデルのしくみが実例をまじえてよくわかりました。

ビジネスモデルのしくみが実例をまじえてよくわかりました。

・相続税申告を6ヶ月間で顧客対応できるまでのステップの内容が参考になりました。  
当社は入社3年未満の社員が半数以上いるので取り組みたいと考えています。

未経験者を6ヶ月で顧客対応できるまでのステップの内容が参考になりました。当社は入社3年未満の社員が半数以上いるので取り組みたいと考えています。

・集客やHPの活用方法を学べて大変参考になった。  
・相続税の申告に関する考え方は大変勉強になりました。

・集客やHPの活用方法を学べて大変参考になった。  
・相続税の申告に関する考え方は大変勉強になりました。

セミナー当日は成功事務所様が利用している  
“そのまま使える”ツールを全て公開！

## 相続税申告案件獲得までのツール

### マーケティングツール

顧問先  
シミュレーションDM



訃報欄DM  
(初回)



訃報欄DM  
(二回目)



### 営業ツール

相談会  
企画書



### 営業ツール

相続営業  
企画書



相続サービス  
ご案内チラシ



司法書士向けDM  
案内文



司法書士向けDM  
アンケート



### 人財育成ツール

電話対応  
マニュアル



電話対応  
トークスクリプト



相続電話対応  
シート



面談  
研修



### 人財育成ツール

相続面談  
ヒアリングシート



相続面談  
チェックリスト



お客様  
アンケート



### 業務処理マニュアル

相続税申告書  
作成マニュアル



明日から使える相続税申告案件獲得のための  
ツールが50種類以上！

日時・会場	<b>大阪会場</b> 2019年9月14日(土) 船井総合研究所 読経セミナーブレイス 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-2B 本室ビル2階7号 <b>お申込期限</b> 9月13日(金) 17:00まで <small>諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少参加人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。前、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。</small>	<b>東京会場</b> 2019年9月15日(日) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 <b>お申込期限</b> 9月13日(金) 17:00まで <small>JR「東京駅」丸の内北口より徒歩7分</small>	<b>開催時間</b> 13:00 ▼ 16:30 受付12:30~
受講料	<b>一般企業</b> 税抜 30,000円 (税込 <b>32,400円</b> )/一名様 <b>会員企業</b> 税抜 24,000円 (税込 <b>25,920円</b> )/一名様 ※ご入会の際は、税込金額でのお申込をお願いいたします。 ●受講料のお支払いは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開会4日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開会4日前までに申込みでない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認でない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開会日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	<b>WEBからのお申込み</b> 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 <small>受講票はWEB上でご確認いただけます。</small> <b>FAXからのお申込み</b> 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 <small>お届いた日にも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当までご連絡ください。</small>		
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 <b>お振込先</b> 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785178 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ <small>お振込口座はセミナー専用の振込先口座でございます。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。</small>		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る <b>Funai Soken 株式会社 船井総合研究所</b> <b>TEL 0120-964-000</b> (平日9:30~17:30) <b>FAX 0120-964-111</b> (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:吉川夏樹		

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S050397 担当 中田 亮

## 相続税申告案件獲得セミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に  をお付けください。  【大阪会場】2019年9月14日(土)  【東京会場】2019年9月15日(日)

フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
会社名		代表者名		役員		役員		役員	年齢
会社住所	T	フリガナ		役員		役員		役員	年齢
TEL	( )	ご連絡担当		E-mail		E-mail		E-mail	
FAX	( )	HP	http://	HP		HP		HP	
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1		2		3		4		5
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に関り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに  をお付けください。)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。  
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日填)

ご入会中の弊社研究会があれば  をお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会 (研究会)

## 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総合グループ各社の営業活動やアンケート等に活用することがあります。 (ご情報は代表者専用にお送りすることがあります)宛先を定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総合グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時に、いただいた住所・会社名・部署・役職・ご担当の氏名を船井総合グループが個人情報管理について事前に調査した上で宛先いたしました。Eメールの発送代行

- 企業に広告ターゲティングとして提供することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みご連絡や受講票の発送等ができません。お手数ですがご了承ください。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総合グループのリーダークラウド・顧客データ管理チーム (TEL:03-6234-4999) までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総合グループディングス 総務部実務課 (TEL:03-6212-2524)

お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☑

# 無料メールマガジン

1分で  
登録完了



# 購読者募集!

**士業事務所に特化したコンサル実績！  
国内最大級の士業事務所向けコンサルファームの  
業績アップのノウハウ公開中！**

**毎週月曜日  
配信中**

コンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。  
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください】

①お手持ちのスマートフォンでバーコードを読み取る  
★スマホをカメラモードにして、QRにかざすだけ！★

②HPにアクセスし、事務所名やメールアドレス等の  
必要事項を入力する

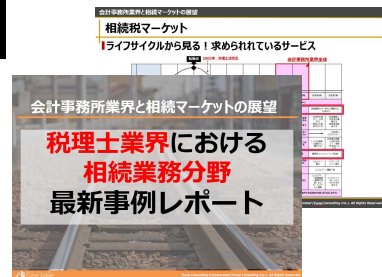
→登録後、最新事例レポートとメルマガが受け取れます。

サイトURL：[https://www.samurai271.com/sozoku/accounting\\_list](https://www.samurai271.com/sozoku/accounting_list)

**さらに今だけ！メールマガジン登録特典**

【税理士業界向け】

**相続業務分野最新事例レポート  
プレゼント！！**



**【個人情報に関する取り扱いについて】**

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3. 本申込み書にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-1666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

お問合せ：TEL:0120-958-270(平日9:45~17:30対応) 吉川(夏)