

# 相続注力事務所向け年間業績1億円ソリューションセミナー

東京 (株)船井総合研究所 東京本社  
オンライン同時開催

2020年 2020年 2020年  
**6月13日(土) 6月21日(日)・24日(水) 7月1日(水)**

開催時間 11:00~16:30 受付 10:30~

※新型コロナウイルスの感染状況によって、録画 等による配信のみに変更させて頂く場合がございます。

講座	セミナー内容
第1講座 11:00~11:20	 <b>超高齢・認知症社会において 士業事務所がとるべき成長戦略</b> 株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ マネージャー 川崎 啓
第2講座 11:20~12:00	 <b>たった5年で月間売上1,280万円をした 相続・生前対策の商品づくりと、デジタルシフトを 中心とした事務所づくり</b> 司法書士 あいち司法&相続/行政書士法人 あいち行政&相続 代表 今井 裕司 氏
第3講座 12:15~12:55	 <b>お客様の想いを実現する 「相続・民事信託コンサルティング」に特化し、 お客様とともに持続的な成長を実現する手法</b> 司法書士事務所 ともえみ 代表 山口 良里子 氏
休憩	
第4講座 13:55~15:35	 <b>相続・生前対策で年間業績1億円モデルを 実現するためのマーケティング手法</b> 株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 民事信託チーム リーダー 寺田 眞音 株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ チーフコンサルタント 杉崎 嶺
第5講座 15:45~16:30	<b>相続×生前対策分野で年間業績1億モデルを実現するために</b> 株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ マネージャー 川崎 啓

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応としまして、感染の拡大状況等を踏まえ、適宜セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。



## 無料で付帯 セミナー特典! 事務所フェーズにあわせた個別戦略会議

- 相続専門のコンサルタントが個別にご対応いたします
- セミナーで得たノウハウを事務所に落とし込むための会議です
- 事務所の実情や商圏にあわせた、具体的な戦略を検討します

※日程については、別途ご連絡のうえ、調整させていただきます。※1事務所様あたり1時間程度、原則オンラインでの開催となります。※セミナーに付帯しておりますので無料でご利用いただけます。

**WEBからもお申し込みいただけます!**

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/059812>





# 最短で相続・生前分野を伸ばすノウハウが分かる

## 最短で大きな結果を出す!

# 相続注力で売上1億円を実現する 相続専門事務所の作り方


たった5年で相続売上1,280万/月 相続売上8,000万超を実現



- ① 平均受任単価33万の商品創り
- ② 相続相談月45件集客を最大化
- ③ 代表以外でも受任率70%標準化
- ④ 業務効率化は最新デジタル活用で

司法書士あいち司法&相続(愛知県刈谷市) 代表 今井 裕司 氏

相続の伸び悩みを「民事信託一点突破」で打破! 前年対比140%



- ① 二次相続提案で売上150%成長
- ② 競争過多でも勝つ民事信託戦略
- ③ 集客・受任を最大化するセミナー術
- ④ 満足度向上で口コミ、リピート倍増

司法書士事務所ともえみ(大阪市北区) 代表 山口 良里子 氏

## 成功事務所の全てが分かるレポートやコンサルタントの解説は中面へ

東京 (株)船井総合研究所 東京本社  
オンライン同時開催

2020年 2020年 2020年  
**6月13日(土) 6月21日(日)・24日(水) 7月1日(水)**

開催時間 11:00~16:30 受付 10:30~

※新型コロナウイルスの感染状況によって、録画 等による配信のみに変更させて頂く場合がございます。

相続注力事務所向け年間業績1億円ソリューションセミナー お問い合わせNo.S059812

主催 明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken TEL:0120-964-000 平日9:30~17:30

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
- 内容に関するお問い合わせ:川崎

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。)→ **059812** 検索



# 変貌までのサクセスストーリー

## Special Interview

司法書士 あいち司法&相続  
行政書士法人 あいち行政&相続 代表 今井 裕司氏

# 相続×生前対策分野で 年間業績1億モデルへ

- 1 コンサルティング型の提案と平均受任単価33万の商品創り
- 2 事務所全体の受任率70%を超えるための業務の平準化
- 3 最新デジタルツールを活用し業務効率・生産性を向上!

## 01 遺産整理業務、民事信託の商品化で相続の平均単価を3倍に

相続に取組み始めた当初は、月間売上100万円に満たないこともあり、相続業務に対して難しさを感じていました。変化の兆しが見えたのは、2016年頃から遺産整理業務の受任が増え、平均受任単価を20万円以上と大きく向上させることができてからでした。

相続案件の集客は主にホームページで行っていましたが、受任単価を上げることができたことで販促コストを

上げることができ、更に問い合わせ、受任を増やすことができるようになったのです。その後、相続財産以外の名義変更手続きや空家対策なども行い、2019年からは本格的に民事信託に注力したことで、**現在の相続関連業務の受任単価は33万円**と大きく伸ばすことができています。

## 02 セミナーやHPに注力し、全体の70%を超える受注導線に

当事務所のメイン集客導線は「**ホームページ**」「**相談会・セミナー**」など一般顧客を直接集客するマーケティングで、**売上全体の70%**を占めています。販促コストはかかるものの、問合せ件数、受任件数が計算しやすく、事務所経営の見通しを立てられ、経営基盤を創ることができます。

ポイントはホームページ運営には妥協せず、投資し続けることで費用対効果を高めることが重要だと考え、当初から船井総研さんに任せることにしています。それ以外にも、相談会やセミナーを事務所近隣だけでなく、隣接市などでも定期的実施しており、各回200万円程度の売上見込みを創ることができています。

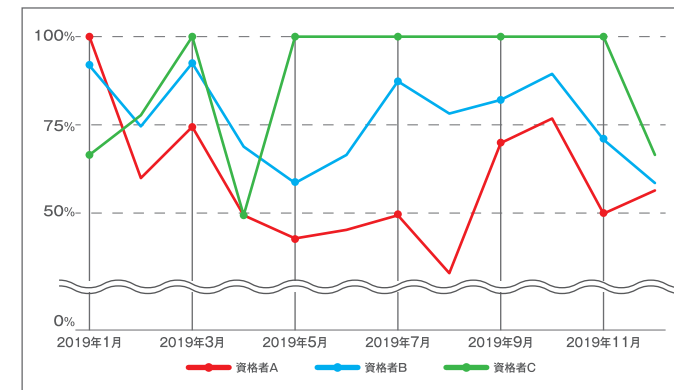
## 03 マニュアル化&デジタルシフトで受任率・生産性が大幅に向上

問合せや受任も増え、順調に売上を伸ばすことができた一方で、自身の業務負担が増えすぎるという壁に直面しました。そこで取り組んだことは、業務処理はもちろん、面談業務の標準化でした。ヒアリング項目や提案方法、クローキング方法について、自身が行っていることを体系化し、ツールに落とし込むことで面談担当者の受任率を向上させることができました。今では、**所員の平均受任率は70%を超え**、私よりも受任率が高い所員もいるくらいです。

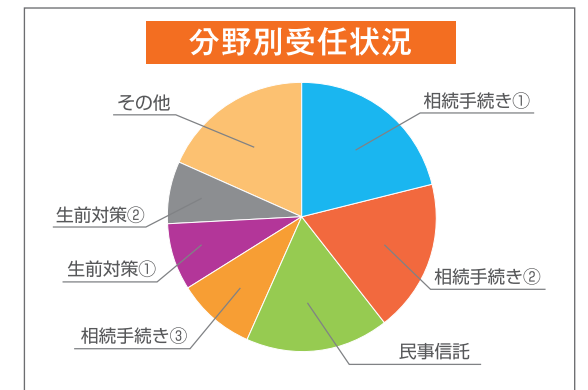
面談を任せる案件は、単純な相続登記や遺産整理、最

近は遺言作成や民事信託など生前分野案件も任せることができるようになったことで、私は営業活動など新たな取組みに注力できるようになってきています。

また、業務の生産性を向上させるためにはデジタルシステムの活用は欠かせません。一般的な業務ソフトだけでなく「kintone」を活用することで案件・業務管理をクラウドで行い、紙やファイルなどで案件管理することを辞めました。他にも電話対応の省力化システムや、訪問レスで面談を行うシステムを導入し、業務効率化、問合せ件数増加、受任率向上に成功しました。



2019年の受任率推移(資格者のみ一部抜粋)



Kintoneでの数値集計イメージ

## 04 民事信託コンサルティング付加で顧客生涯価値の最大化へ

2018年には相続手続き単体での売上が5,000万円を超え、2019年から本格的に民事信託業務をスタートしました。結果、取り組み初年度で20件を超える受任があり、約2,000万円の売上をつくることができました。今では、**相続手続きと信託・生前対策分野を合わせて、月間売上が1,000万円を超えるよう**になりました。

この成果の背景には、2018年までの取り組みで、遺産整理や遺言作成など、**既存の手続き業務を「コンサルティング」に切り替え、提案による付加価値の向上が、所員**

**も含めてきていた**ことが大きいと思います。結果、より潜在的な認知症リスクに対する商品である民事信託の商品化がスムーズにいったと考えています。

最近では、地元の不動産会社や税理士など他業種との連携も増え、案件紹介はもちろん、セミナーを共同開催するなど相続強化を図る他業種との関係構築も進み、更に紹介案件も増えるなど良い循環が生まれ、売上増加のスピードが増してきています。





# 変貌までのサクセスストーリー

## Special Interview

司法書士事務所ともえみ 代表 **山口 良里子**氏

### 徹底した顧客満足を追求し‘顧客をファン化’することで、競合の激しい首都圏で大成功！



#### 01 単一商品から「遺産整理業務」への切り替え

2009年、相続専門ホームページをオープンしたことを機に、ともえみは本格的に相続分野に注力しはじめました。当時、相続専門サイトが次々と出てきていた中でもお問い合わせは好調でした。ですが、「相続登記をお願いしたい」というお客様のお話しをお伺いする中で、お客様から私どもへのオーダーと、お客様が本当に解決したいことは違うと感ずることが多数ありました。つまり、依頼される内容を司法書士として完璧に行うだけでは、お客様の満

足にはつながらない。そこから、目の前のお客様が本当に解決したい願いと何か、お客様の真の目的を受け取ることに注力しました。相続手続きだけでなくプラスαのご提案を行うことから始め、だんだんと遺産整理業務まで手掛けられるようになり、相続登記だけで終わっていた業務から更にその先の相続対策に関与できるようになりました。お客様に提供するサービス数も増える訳ですから手続き単価は2.5倍に向上する結果となりました。

#### 02 コンサルティング商品に舵を切ったことが飛躍のきっかけ

開業10年目の2016年、事務所はまさに変革期を迎えておりました。相続分野での売上が約4,000万円を達成しておりましたが、今後更に相続分野を伸ばしていきたいと考えた際、大阪市という大商圏において**相続手続き業務の価格競争はとてつもないものがありました**。単に**低価格ということでは、ともえみを選んでもらえない**と感じ、**お客様にとって、今よりさらに価値のある法務サービス**

を提供していきたいと思ったんです。そして、相続発生前の生前対策に集中して取り組むことにしました。その結果、お客様から感謝のお手紙を毎日のように頂けるようになり、難しさと共にやりがいも増えました。**これをきっかけに、「これしかない」とスタッフみんなで「コンサルティング業務」**を軸とした“お客様の叶えたい想いを実現する事務所”を目指すことを決めました。

#### 03 お客様に寄り添い真摯に考えた結果、見つけた信託

“お客様の叶えたい想いを実現する事務所”として**お客様にとって本当に必要で役に立つ商品**とは何かと悩んでいた時、「民事信託」に出会いました。民事信託制度はその自由度の高さから活用方法は多岐に渡ります。ですので、既

存のお付き合い先や一般のお客様への提案も取り組み当初はなかなか受任へと繋がっていませんでした。積極的に信託提案をしたものの、取り組み**初年度は受任件数たった3件という結果**に終わり、いかに自己中な提案だったのかを思い知らされました。改めてお客様にどのように信託をお伝えしたらよいかを考え直しました。



#### 04 ホームページとセミナーを通じて情報を発信し続け、信託の年間受任件数35件

そこからまず、**民事信託注力事務所として専門性をアピールするためにも民事信託専門サイトをオープン**しました。当時は「民事信託」に関する記事は少なかったですし、取り扱っている土業事務所も殆どありませんでしたのでとにかく**ブログやコラムを通じて情報発信**から始めました。信託をテーマに自社セミナーの告知も併せて行いましたが、集客ゼロなんてことも当たり前でした。民事信託は集客においても非常に難しい商品ですので、**参加者1名しかおらず講師の私と1対1という回もありました。それでも、とにかくセミナーを開催し続けました**。お客様に説明する際も分かりやすく伝えるのにはどうしたらよいかを意識し、**徹底的にお客様の立場になって提案を考える**ようになりました。反響があればいいなと思って始めた信託専門ホームページでしたが、ともえみをいいなと思って選んでもらえるよう、**情報発信の場として最大限活用**しました。そして地道に投稿し続けた記事をきっかけにTV出演のお話しをいただいた

りと、少しずつ私どもが民事信託に注力する司法書士事務所として認知度があがっていき、セミナーの申し込みも増えていきました。(取材や講師依頼は積極的に受けることで、お客様に「実績」としての安心感をお伝えできるように努力しています)民事信託に取り組み出して2年目の2018年にはホームページを見て信託に興味を持った方のお問い合わせが安定し、**相続全体で140%成長**を達成しました。信託件数は**昨年の10倍以上年間受任件数は35件**となり、事務所に与えるインパクトとしては非常に大きかったです。



#### 05 徹底的なお客様価値の追求から見える事務所の成長

2016年、相続手続き業務のみでの成長に限界を感じ、新しい価値の提供として「民事信託」に注力し始めました。結果として、2019年は**信託が売り上げの柱**として機能し始め、**信託分野で年間受任件数50件を達成し、相続信託分野では、月商1,000万円を達成する**までに成長することができました。相続・民事信託は、お客様のお話をしっかり聞き、お客様一人ひとりに合わせた対策を検討、ご提案することで**価格以上の価値を感じていただける**商品だと考えています。お客様お一人おひとりにぴったりな解決策をお伝えする中で「**お客様と共に成長する**」という、**ともえみの理念が強化された**ことが大き

なポイントだったと思います。常に、「ともえみに相談してよかった」と思っていたら丁寧で細やかな対応を、私を含めスタッフ全員が意識していますし、「相続手続きや生前対策を実施してよかった」という想いをお客様と私たちとで共有したり、同じ境遇の方に対して背中を押してあげられるようなメッセージをお届けする活動はこれからも続けていくつもりです。このお客様の喜びの積み重ねこそが**事務所のファン作り**へと繋がって、更なる事務所の成長へと結びついていくと考えています。

司法書士事務所ともえみ  
代表司法書士

**山口 良里子**





コンサルタントがお伝える

# 相続注力で売上1億円を実現するための戦略とは？

船井総研が、相続分野に注力する司法書士事務所様のご支援を開始して10年以上の中で、これまでに全国300事務所を超えるサポートを行ってきた経験から、相続分野で「確実に」「早期に」業績アップを果たすための成功ポイントが分かってきました。

そこで、事務所規模や段階ごとの課題と取り組むべきことのポイントをまとめてお伝えしたいと思います。



株式会社船井総合研究所  
相続・信託ビジネスグループ  
マネージャー 川崎 啓

## 相続・生前対策分野を最短で伸ばすためのロードマップ



## Phase 1 相続売上 3,000万未満

最初に取り組むべきことは「高単価商品創り」です。遺産整理業務、手続代行業務、不動産売却代理など、特に相続発生後分野のサポートの値付け、ツール化が必要です。

集客は、ホームページが重要なチャネルになりますが、既に競合事務所も多く存在するため、コンテンツ強化、SEO対策、リスティング広告など最新のWEB

マーケティング、成功パターンを踏まえ運営をしないと勝ち目がありません。

また、面談誘導率、受任率、受任単価などの反響管理・数値管理を徹底することで、費用対効果を最大化するための課題をタイムリーに把握することができるようになります。

## Phase 2 相続売上 5,000万未満

一般顧客向け集客をさらに強化、相談会の定期開催、紙媒体露出を増やします。特に、相談会は1回開催あたり売上150万を創るための成功パッケージをマスターすることが必要です。一般顧客向け集客から強化する理由は、販促費など投資コストはかかるものの、成果が出るまでのスピード、投資対効果が計算しやすいことが理由です。

また、紹介案件を獲得するために最もアプローチしやすい税理士開拓から始めます。

このあたりから面談を一人のみが行う体制では業務が回らず、他スタッフでも面談・受任ができるよう面談業務の標準化、マニュアル創り、そして教育が必要になります。

## Phase 3 相続売上 7,000万未満

商圏にもよりますが、この段階から生前対策(民事信託、遺言作成など)分野強化が不可欠になります。相続手続に比べて受任難易度が高くなり、マーケティング手法も異なるため、売上が安定してから取り組むことが大事です。民事信託の商品化、提案力強化、セミナーなどの集客活動による受任はもちろん、相続手続顧客への二次相続提案などで信託受任

年間20件を目指しましょう。

マネジメント面では、業務分掌、最新のデジタルシステム活用によって生産性を大きく向上させることで部門の利益率を上げ、競合との差別化に繋がります。また、行政書士に部門を任せていくことで相続業務がさらにレベルアップすることが可能になります。

## Phase 4 相続売上 10,000万未満

更にまとまった案件を獲得するため、葬儀社、金融機関、不動産会社などの他業種への営業、業務提携などを進めるため、営業専属スタッフを雇用するなど営業体制を強化する必要があります。また、地方商圏などでは支店出店などで更に商圏を広げることによって新規売上創りや不動産仲介会社を付加するな

ど新たな業態を創っていくことも検討すべきです。

マネジメント面では、売上増加に伴いスタッフ数も増えることで、業務統括スタッフを設けるなど自分以外の責任者を設け、権限委譲、組織化していくことが不可欠になります。

## 相続売上、最短で1億円を目指す事務所経営者様へ

相続分野で成功する為には「相続専門事務所を創る」こと、そして「短期間で大きく売上を伸ばす」ことが必須条件です。相続市場には、ここ数年で税理士などの他士業、そして不動産会社、金融機関など資金力のある他業種が参戦しており、一気に競争が激化しています。大手税理士法人は都市圏を中心に支店展開を進めており、この傾向は益々激しくなります。

その為、「相続分野に注力するなら今がラストチャンス」なのです。

相続分野で成功している全国の司法書士事務所の

取り組みを参考に、短期間で一気に地域一番ポジションを確立することが、更に競争激化していく中で勝ち残る為の最低条件になります。

今回、我々のお付き合い先の中でも、特に相続分野で成功している「司法書士あいち司法&相続(刈谷市)」代表 今井 裕司 先生、「司法書士事務所ともえみ(大阪市)」代表 山口 良里子 先生に相続分野の取り組みノウハウと成功のポイントを全て公開いただけるセミナーを開催させていただくことになりました。相続売上を最短で大きく伸ばしたい事務所経営者様にご参加いただければ幸いです。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。


相続注力事務所向け年間業績1億円ソリューションセミナー お問い合わせNo. S059812

## 開催要項

日時・会場	<b>東京会場</b> 2020年 <b>6月13日(土)</b> <b>オンライン</b> 同時開催 株 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 【申込締切日 6月9日(火)】	<b>オンライン</b> 同時開催 JR「東京駅」 丸の内北口 より 徒歩1分	<b>開催時間</b> 開始 <b>11:00</b> ▼ 終了 <b>16:30</b> (受付10:30より)
	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。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。	2020年 <b>6月21日(日)</b> 【申込締切日 6月17日(水)】 2020年 <b>6月24日(水)</b> 【申込締切日 6月20日(土)】 2020年 <b>7月1日(水)</b> 【申込締切日 6月27日(土)】	本講座はオンライン受講が可能となっております。オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料	<b>一般価格</b> 税抜 <b>30,000円</b> (税込 <b>33,000円</b> ) /一名様
	<b>会員価格</b> 税抜 <b>24,000円</b> (税込 <b>26,400円</b> ) /一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。	
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。	
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。	

お申込方法	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。受講票はWEB上でご確認ください。 または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.059812を入力、検索ください。 (www.funaisoken.co.jp)
-------	---

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) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:川崎	
------	--	---

お申込みはこちらからお願いいたします

2020年 **6月13日(土)** **東京** **オンライン**  
同時開催

申込締切日 6月9日(火)

※オンライン開催に変更させていただく場合がございます

2020年 **6月21日(日)** **オンライン**

申込締切日 6月17日(水)

2020年 **6月24日(水)** **オンライン**

申込締切日 6月20日(土)

2020年 **7月1日(水)** **オンライン**

申込締切日 6月27日(土)





# 相続案件の集客でお悩みなら



# つぐなび

にお任せ！

国内最大級！

相続に特化した士業掲載メディア

続々と掲載事務所  
増加中！



おかげさまで  
掲載依頼数

90軒

OPEN1か月で



- ✓ 相続案件がなかなか獲得できない…
- ✓ 紹介以外の経路を増やしたい
- ✓ 相続専門サイトを作るのは費用的に難しい…

そんなお悩みを  
**解決**します！

## Point

- ▶ 相続専門サイトと遜色ない情報量の事務所ページを「つぐなび」内に持てます！
- ▶ 年々Web経由で士業事務所を探す方は増加中！新たな集客経路を持てます！

## 本DMをご覧の方限定！ 掲載料0円キャンペーン実施中

案件紹介料は一切不要

4Stepで簡単掲載

1 Google/Yahoo!で「つぐなび」と検索し、サイト右上の「掲載をご希望の方へ」をクリック。



2 フォームに事務所情報を入力。  
所要時間は1分！



3 テレビ会議の日時を設定し、現状のヒアリングをし、掲載に際しての必要事項をお伝えいたします。



4 事務所情報や料金等を入力し、事務所画像をお送りいただければ、弊社側で事務所ページを制作いたします。



## 集客は全てお任せ！広告代理運用サービス

既にお持ちの相続専門サイトやつぐなび内の事務所ページの広告代理運用を承ります。1,000事務所以上の運用実績がある船井総研だからこそできる「業界最高クラス」の費用対効果を実現！詳しくはフォームからお問い合わせください。



さらに集客に力を入れたい方は！