



**こんな司法書士事務所はご参加下さい**  
 事務所の売上だけでなく、人時生産性の向上を実現したい！

代表が案件管理・面談対応・業務処理を担っており相続の生産性が低いと感じている  
 追客や商品の追加提案を仕組み化できておらず、集客数及び平均受任単価を最大化できていない  
 案件管理が追い付かず、各所員の担当件数を把握できなくなっている  
 売上と労働時間が比例しており、所員が疲弊している

**たった4時間 取り組んだもの勝ちの業務改革事例 初公開!**  
**業務標準化・デジタルツールを活用するだけで売上・生産性を伸ばす全てが分かる**  
**相続業務生産性向上セミナー** 開催時間: 13:00~16:00 (受付又はログイン開始12:30~)

2021年 **2/20 土** | (株)船井総合研究所 大阪本社  
 2021年 **2/24 水** | オンライン開催  
 2021年 **2/27 土** | (株)船井総合研究所 東京本社  
 2021年 **3/13 土** | オンライン開催  
 2021年 **3/17 水** | オンライン開催  
 2021年 **3/20 土** | オンライン開催

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
 オンライン開催は、オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:30	次世代の司法書士事務所の在り方とは 10年後でも生き残る事務所へ！ デジタルツールを活用した業務分担の分業化・仕組み化から見える成功事務所とは ■ 株式会社 船井総合研究所 土業支援部 事業開発グループ 司法書士チーム リーダー 杉崎 嶺
第2講座 13:40~14:40	生産性の低い相続分野でも大幅に生産性を高められた秘訣 いち早く生産性向上に取り組み、デジタルツールを活用し、 売上3倍、人時生産性4,850円を達成した方法 講座内容抜粋① 生産性向上に取り組んだ背景とは？ 講座内容抜粋② 取り組む前の課題とその解決策の全貌 講座内容抜粋③ 高生産性事務所にしたことで得られたこと ■ 司法書士 あいち司法&相続 代表社員 今井 裕司 氏
第3講座 14:50~15:50	生産性向上を確実に実現できるポイント解説 具体的な進め方、失敗しないポイント、具体的なデジタルツールの全貌を大公開！ 確実な成果を出すためのポイントを徹底解説！ ■ 株式会社 船井総合研究所 土業支援部 事業開発グループ 司法書士チーム リーダー 杉崎 嶺
第4講座 15:50~16:00	本日のまとめと明日から取り組んでほしいこと ■ 株式会社 船井総合研究所 土業支援部 事業開発グループ マネージャー 小川原 泰治

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。  
 新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。  
 また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

**一般価格** 税抜25,000円 (税込27,500円) / 1名様  
**会員価格** 税抜20,000円 (税込22,000円) / 1名様 (検)

**お申込方法** お申込みはこちらからお願いいたします

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/068782>

2月20日(土)大阪会場 申込締切日: 2月16日(火)	3月13日(土)オンライン 申込締切日: 3月9日(火)
2月24日(水)オンライン 申込締切日: 2月20日(土)	3月17日(水)オンライン 申込締切日: 3月13日(土)
2月27日(土)東京会場 申込締切日: 2月23日(火)	3月20日(土)オンライン 申込締切日: 3月16日(火)

生産性を上げたい司法書士事務所向け  
 生産性を上げにくい相続注力事務所で売上**1.2億**達成  
**デジタルツールの徹底活用**  
 スタッフによる**分業化と仕組化**に取り組み  
**売上3年連続UP** 年間生産性業界平均の**1.6倍**  
 2017年 3,600万円 ▶ 2020年 **1.2億** 2017年 2,306円 ▶ **4,850円**  
**333%成長** **2.1倍**を実現した  
**高生産性革命** セミナー

明日から取り組める**生産性アップ手法大公開**  
**高生産性事務所を作るためのポイント**



- 1 資格者とパートの業務分担を明確化させ、**資格者の面談実施件数UP!**
  - 2 追客・二次相続対策等を提案すべき顧客リストの仕組み化することで**顧客単価35万円を達成**
- 成功の秘訣は裏面を開いてください!

特別ゲスト講師  
 司法書士 あいち司法&相続 代表社員 今井 裕司氏

**相続業務生産性向上セミナー** お問い合わせNo.S068782

主催 **Funai 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  
 WEBから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。) → **068782** 検索

# 業務標準化・デジタルツールを活用するだけで売上**3倍**、人時生産性**4,850円**を達成した方法



このような方に  
**オススメ**します

代表が案件管理・面談  
対応・業務処理を担っ  
ており相続の生産性  
が低いと感じている

追客や商品の追加提案を  
仕組み化できておらず、  
集客数及び平均受任単価  
を最大化できていない

事務所の売上だけ  
ではなく、**人時生産  
性の向上を実現し  
たい！**

案件管理が追い付か  
ず、**各所員の担当件数  
を把握できなくなっ  
ている**

売上と労働時間が  
比例しており、**所員  
が疲弊している**

## 3年連続**140%**を超の増収を達成している**司法書士あいち司法&相続**の生産性向上の**3大特徴**

**POINT ①**

業務の標準化による  
**速度と正確性の底上げを！**

業務内容ごとに資格者とパートの業務  
分担を明確化することで、資格者の面談  
実施件数を増やす仕組みを形成する！

### 業務フローと期日の見える化

大分類	業務名	状況	担当者	開始日
書類作成	委任状作成（戸籍取得・法定相続情報）	未着手		202
資料収集	相続人調査（戸籍謄本等一式取得）	未着手		202
Check	戸籍Check！	未着手		202
書類作成	関連図作成	未着手		202
Check	関連図Check！	未着手		202
資料収集	法定相続情報の取得	未着手		202
資料収集	評価証明書取得	未着手		202
資料収集	登記情報・公図の取得	未着手		202
書類作成	報酬・費用の計算	未着手		202

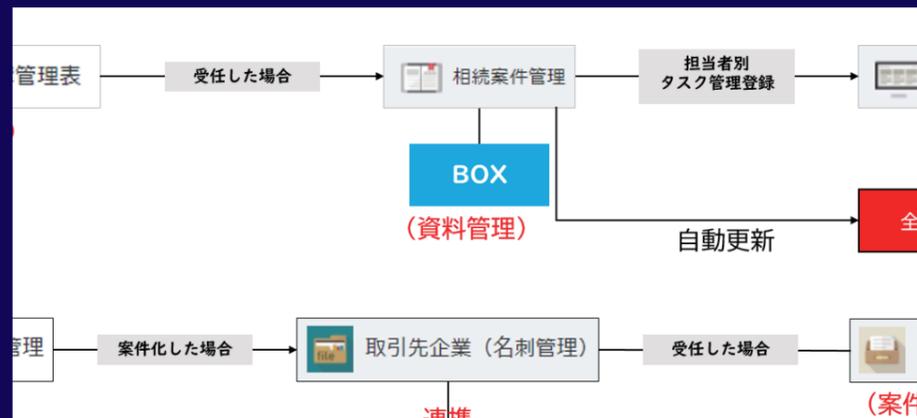
相続の各業務工程を明確にし、  
「無駄」な時間を徹底的に排除！

**POINT ②**

デジタルツールを活用し、  
「いつでも」「どこでも」状況が把握でき、  
**店舗間の情報共有を簡単に！**

案件管理は「kintone」、データ管理は  
「BOX」、情報共有は「chatwork」、スケ  
ジュール管理は「Googleカレンダー」等、各  
種デジタルツールを組み合わせることで、  
事務所全体として業務を効率化する！

### 成功事務所のデジタル設計を大公開！



持続的成長にはデジタルテクノロジー  
を用いた改革が必須

**POINT ③**

スポット業務で終わらせない！追客すべき  
顧客の管理、二次相続対策が有効な  
**顧客リストの抽出を仕組み化！**

追客提案・数年後の二次相続提案をする  
べき条件をシステム上に設定することで  
その後のお客様のライフプラン・ライフイ  
ベントに合わせた最適な二次相続提案が誰  
でも可能に！

### 顧客一人当たりの購買点数アップ

LTV最大化に向け、アップセルを想定した業務フローの設計

商品構成	項目	工程							
		初回面談	引き継ぎ	遺言有無の確認	必要書類の収集	相続人調査	相続図作成	課本	
相続登記サポート	提案内容	不動産売却の提案 相続税申告の提案 民事信託の説明							
	CP、コール内容							依頼者への連絡	

定資産別の報告	遺産分割協議書の作成	相続登記の申請	最終面談	工程				
				最終面談1か月後	相続発生日から7か月後	亡くなった翌年6月	1周年忌	3
不動産売却の再提案			民事信託の再提案					
				相続税申告の再提案 民事信託の再提案	不動産売却の再提案	不動産売却の再提案	不動産売却	

追客数と平均受任単価を効率的にUP

各工程毎に「ゴールポイント」を設定しておくことで、業務効率を図り、併せてアップセル

業務標準化をすることで生産性を高めるのはもちろんのこと、**人手不足・Withコロナに負けない事務所**になる

# 司法書士事務所の革新的な生産性革命ビジネスモデル！ これからの**Withコロナ時代**でも**勝ち残る** **事務所の在り方**とは？

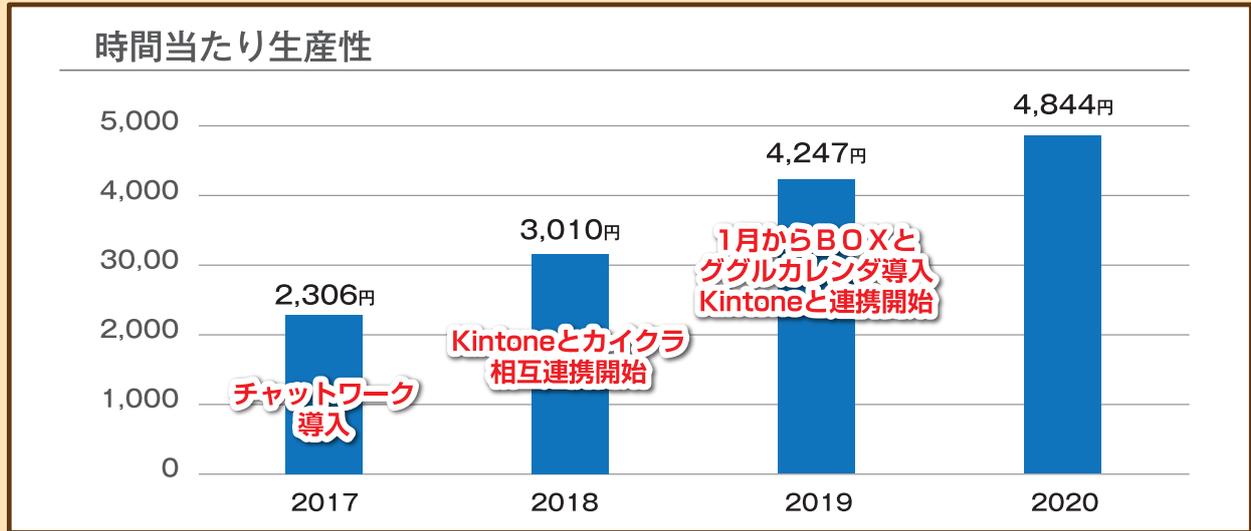
Q

相続分野の1人当たりの生産性は、通常2,000～3,000円/時間  
生産性が決して高くはない相続注力事務所で果たしてそんなことが実現できるのか。

A

**できます！** 弊所は実際に**資格者5名、スタッフ14名**で  
**年間売上1.2億円**を実現できています。

生産性が上がりにくい相続注力事務所で  
年間生産性/h **4,850円**は業界平均の**1.6倍！**



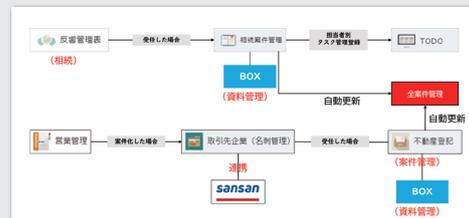
## 成功のポイントは徹底的な分業体制！

代表の脱・実務！パートスタッフの活用により、案件管理の可視化、  
処理スピードも格段にUP！

内容	担当者	状況	担当日	件数	作業完了日
業務内容	委任状作成 (戸籍取得・法務局 送付)	作業中	2020-12-10	1	2020-12-11
資料収集	相続人調査 (戸籍簿等第一号) 簿)	作業中	2020-12-10	31	2021-01-10
Check	戸籍Check!	作業中	2020-12-10	32	2021-01-11
業務内容	相続関係図	作業中	2020-12-10	62	2021-03-10
Check	相続関係Check!	作業中	2020-12-10	63	2021-03-11
資料収集	法定相続人の調査	作業中	2020-12-10	64	2021-03-13
資料収集	戸籍送付申請書	作業中	2020-12-10	67	2021-02-15
資料収集	登記簿等、公簿の取得	作業中	2020-12-10	69	2021-02-17
業務内容	相続・贈与の計算	作業中	2020-12-10	70	2021-02-18
終了準備	相続財産簿 (相続財産簿・世 帯の簿等、申請書)	作業中	2020-12-10	71	2021-02-19
資料収集	資料のPDF化	作業中	2020-12-10	72	2021-02-20

業務内容ごとに資格者とパートの業務分  
担を部門化させることで、**資格者の面  
談実施件数を増やす**仕組みを形成

各種デジタルツールを組み合  
わせることで、**事務所全体と  
して業務を効率化！**



# 3年間で売上**333%**成長、人時生産性**4,850万円**を実現 顧客単価**35万円**の高生産性モデル手法を大公開！



司法書士 あいち司法&相続  
代表社員 今井 裕司氏

## 特別ゲスト 講演

平成14年に事務所を設立。

愛知県内で3拠点を展開している相続専門事務所の代表。2015年より相続分野に注力し、毎年140%を超える大幅な増収を達成。2020年度は相続分野の売上一億円を突破し、西三河地区の相続市場で確固たるポジションとシェアを確立。また、2018年よりデジタルシフトに注力し、生産性が大幅に向上。船井総研研究会所属会員事務所の中でも特に高い相続分野の売上、生産性を誇り、相続業界の注目を集める司法書士事務所である。

## セミナーの注目ポイント!!

- ▶ 時間当たりの生産性を「**2,306円**」から「**4,850円**」にできた取り組み
- ▶ 複数のデジタルツールを組み合わせることで、**事務所全体の業務を効率化したポイント**
- ▶ 在宅勤務や直行直帰の導入による**最先端の働き方**
- ▶ 追客や商品の追加提案を標準化することで、**集客数と平均受任単価を向上**
- ▶ 代表や担当者以外でも状況を把握できる**脱・属人性事務所へ。店舗間の情報共有も簡素化した方法**

3年間で売上**333%**成長、人時生産性**4,850円**を実現するための  
**やり方、ノウハウは全て当日のセミナーで公開します!**

こんな経営者様はご参加ください！

- ✓ 事務所の売上だけではなく、**人時生産性の向上を実現したい!**
- ✓ デジタルシフト・リモートワークに興味はあるが、**何から始めればいいのか分からない!**
- ✓ 従業員数の増加により、管理が追い付かず、**各所員の担当件数を把握できなくなっている**
- ✓ 追客や商品の追加提案を仕組み化できておらず、**集客数及び平均受任単価を最大化できていない**
- ✓ 売上と労働時間が比例しており、**所員が疲弊している...**

# ご挨拶

少子高齢化の影響やAIやテクノロジーの更なる発達、デジタルガバメントなどの政策により、士業事務所に求められる役割が今後大きく変化していきます。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の業界情報や成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが大切です。

日本全国で1500もの士業事務所様が加盟する研究会を運営する

弊社コンサルタントが発信するメルマガやレポートをぜひご活用ください。

株式会社 船井総合研究所 士業支援部

## メルマガジン 購読者募集

購読無料



### ここがポイント！

- ✓ コンサルティング現場における**成功事例**や各士業の業界の**最新情報**をメールで配信！
- ✓ 国内最大級の士業事務所向けコンサルティングファームによる**業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 士業事務所のコンサルタントによる**コラム**を**毎週配信**、**新鮮な情報**収集が可能！

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右の QR コードを読み取る  
※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索！
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する  
※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません



# 士業経営に効く!

Report

# 経営レポート

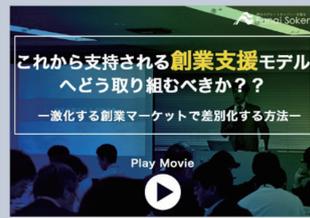
無料  
ダウンロード  
できます!

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

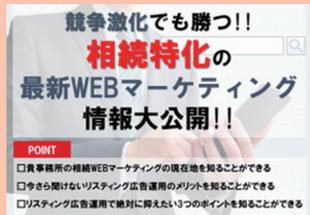
## 弁護士向け経営レポート



## 税理士向け経営レポート



## 司法書士・土地家屋調査士向け経営レポート



## 社労士向け経営レポート



## 全士業向け経営レポート



ここに掲載されているレポートはごく一部です!  
ウェブサイト上にはより多くのレポートを公開中!



## 無料ダウンロードはこちらから

右記のQRコードを読み取っていただくか、  
検索エンジンで「士業経営ドットコム」を  
検索ください!

