

登記事務所のための相続業態転換セミナー

1つでも当てはまる先生方にお聞きいた だきたいセミナーです

✓ 登記案件が減少しているのに、相続案件を増やし、売上構成比を大きく変えたい事務所様

✓ 不動産会社からの相続案件は単価が低く、10万円以下での受注になっている事務所様

✓ 相続分野の年間売り上げ1億円を目指したい事務所様

✓ 相続をやっているが、相続案件を増やせず、本格的に進められていない事務所様

✓ 登記業務に慣れ親しんだスタッフを、相続業務に対応できるスタッフへの育成ができていない事務所様

✓ 相続業務を資格者が一気通貫でこなしている事務所様

開催日時 5月22日(土)・5月29日(土)

2021年 申込締切日:5月18日(火) 申込締切日:5月25日(火)

開催場所 13:00~16:00
オンライン (ログイン開始12:30~)

6月2日(水)・6月19日(土)・6月26日(土)・6月30日(水)

申込締切日:5月29日(土) 申込締切日:6月15日(火) 申込締切日:6月22日(火) 申込締切日:6月26日(土)

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:20	いま、業態転換をしなければいけない理由とその背景 セミナー内容抜粋① なぜいまDXに取り組むのか？ セミナー内容抜粋② DXを実現しなければいけない背景 セミナー内容抜粋③ 成功している事務所に共通することとは？ 株式会社船井総合研究所 土業支援部 事業開発グループ マネージャー 小川原 泰治
第2講座 13:20~14:20	いま、業態転換をしなければいけない理由とその背景 セミナー内容抜粋① 相続事業に取り組んだ背景 セミナー内容抜粋② 相続事業の売上を大幅に向上させられたポイント セミナー内容抜粋③ お客様の悩みを解決する相続ワンストップサービスを徹底解説 セミナー内容抜粋④ 適切かつスピーディーに相続の業務処理を進めるポイントとは ベストファーム株式会社 代表取締役 斉藤 浩一氏 取締役 斉藤 圭祐氏
第3講座 14:30~15:30	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手法 セミナー内容抜粋① 相続分野の売上1億円を達成するためのステップ セミナー内容抜粋② 相続部隊の部門化、組織化、分業化の方法を徹底解説 セミナー内容抜粋③ デジタルを活用した業務効率化のポイント 株式会社船井総合研究所 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 15:40~16:00	司法書士事務所の経営者に“今”考えてほしいこと セミナー内容抜粋① 本日の内容の振り返り セミナー内容抜粋② 経営者が今考えるべきこととは セミナー内容抜粋③ 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 マネージング・ディレクター 小高 健詩

お申し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/072438>



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。

衰退していく登記業界へ
緊急提言

登記マーケットに不安を感じている経営者様必見！

相続分野で1億円

脱・登記依存!!

達成する方法を教えます

相続は効率が悪いというのは大きな間違い!

登記事務所のための 相続業態転換セミナー

全く新しい
「次世代型相続ビジネスモデル」を
立ち上げた「イノベーター」

超豪華ゲスト
緊急登壇



開催日時 5月22日(土)・5月29日(土)

2021年 6月2日(水)・6月19日(土)・6月26日(土)・6月30日(水)

開催場所 オンライン 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

主催

登記事務所のための相続業態転換セミナー

お問い合わせNo.S072438



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

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: 杉崎

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。)→ 072438 検索

コロナ禍で変化する時代
登記・決済案件は右肩下がり…

1 商品設計

2 仕組化

3 標準化

カギは「既存案件・既存顧客に目を向ける」こと

登記・決済事務所が 参入すべき業務とは？

相続業務へ**業態転換**を成功させるたった**3**つのポイント

決済・登記業務並みの **高生産性1,000万円超** を相続部門でも実現できる方法とは？

登記・決済事務所が相続分野に 参入する際にぶつかる壁

大量の登記案件に慣れているスタッフを
相続業務に対応できるスタッフへと教育
する時間がない

個人客への上手な接し方がわからず、適切な提案と受任ができない

多忙につき、新規開拓や新しい仕掛けをする余裕がない

これらの壁は「仕組み」で
解決することができます！

業態転換までの3STEP 今すぐ取り組むべき仕組み化とは？

STEP.1 脱低単価！提供価値に見合った適切な料金体系と商品設計で受任単価が **2.5倍！**

**セミナーで
わかる!**

お客様にメリットのある 高付加価値・高単価商品とは？

カスタマーサクセス(顧客の成功)の実現を主軸に、平均単価25万円以上を実現する遺産整理業務や民事信託等の高単価付加価値商品、料金体系の作り方と受任率の高い資格者の思考回路をに落とし込んでいるためkintone の仕組み、誰でも受任率が高まる方法を解説します。

[illegible]

STEP.2 パート活用や仕組み化で決済業務並みの
高生産性を相続分野でも実現! 1人あたり売上 **1,000万円超!**

**セミナーで
わかる!**

脱・資格者依存！ 具体的な分業体制とは？

相続分野でも資格者がやるべきことに注力できる体制を整えることで決済業務内の高生産性は実現できます。ポイントである業務の標準化と分担の明確化について解説いたします。

[illegible]

STEP.3 デジタル活用で追客リストや商品追加提案の標準化を実現し、受任数が**1.3倍!**

**セミナーで
わかる!**

誰でも・いつでも・どこでも 案件状況が見える仕組みとは？

「kintone」を導入することで、案件の進捗状況やヒアリング内容等、今までは担当しかわからない内容が見える化することにより、正確な指示出しが可能になり、受任力アップにもつながります。そのポイントを解説いたします。

ゲスト講師特別インタビュー なぜ、相続業務への転換を目指したのか？

ベストファーム株式会社

代表取締役 齊藤 浩一 氏



Q1

登記決済中心から相続業務にも 参入した経緯を教えてください。

地元郡山から東京に出店をした際に債務整理で勝負しようと考えたが、実際には債務整理の受託が全く取れず、当時担当していただいていた御社のコンサルタントから「債務整理ではなく、相続にシフトしませんか？」という提案がありました。

当初から債務整理は無くなると思っていましたし、登記決済案件も減少の一途を辿っている中で次の商品をやらなくてはいけないなと思っていた時期でもありました。

相続で案件を増やしていくにはどうしたらいいかといった課題はあったが、先々の経営戦略を考えた時に、「相続への業態転換」を決意いたしました。

また、競合事務所との競争に勝つには、自社の武器を持ちたいと考えており、「相続で差別化しよう」そう思いました。

Q2

相続業務に参入する際 不安に感じていた点がありますか？

正直に申し上げますと不安しかありませんでした(笑)

当時の売上の中心は不動産登記、決済業務でしたので、いくら減少するとは言え、経営の基盤を握っている不動産登記、決済業務を超えるほどの売上が築けるのか？具体的にどのような戦略を立てればいいのか？など懸念材料しかなかったです。

一方で、待ってて受託が増えるとは思えなかったので、イオンに出店したり、福島でもショッピングモールに出店したり、合計4店舗くらいの店舗を出店しました。これは相続案件を相談できる場を提供することを第一の目的にしており、集客数の見込みが立つイオンやショッピングモールに出店したのですが、成果はいまいちでした。

そこで取り組んだのが4店舗に分かれていた店舗を1つに集約し、ワンストップで相談できる「ベストファームモール」を郡山に出店しました。これが大きな転機点になりました。

Q3

実際に相続業務へ参入してみた 結果はいかがでしたか？

相続に取り組むことで、今までにはなかった「相続を起点をした商品」が増えてきた点です。例えば、税・保険・株といった登記以外の業務に関与できるようになったのは大きな成果でした。

当グループでは士業サービスのワンストップを目指して運営していますので、相続税申告や登記以外の預貯金の解約や保険、不動産売却など、多岐にわたるサービスを提供できたのはよかったです。

今までは債務整理事務所との認識をされていましたが、現在運営している「ベストファームモール」に代表されるよう、「ベストファームに行けば解決できる」そんな印象を持っていただけるようになりました。

事務所の従業員にも、明るい将来を見せることができたのは、経営者としてもうれしい限りです。



Q4

今後の展望について可能な範囲で ご教示ください。

キーワードとしてはLTVの最大化(=顧客満足の追求)です。具体的には、今まで蓄積してきた8万人の既存の顧客に対して更に価値を与えていきたいと考えています。現在kintoneでそのLTVを最大化できる仕組みの構築を進めています。

仕組み化することで無資格者でも、柔軟に面談ができるような体制を作っていけると考えています。そして、やりがい溢れる会社にして、お客様だけではなく、社員満足度の高い会社を目指します。より、多くの相続手続きを獲得するため、郡山をセントラルラボ構想を持っています。

まだ、構想段階なので、まずは「LTVの最大化」にこだわっていききたいと思います。我々司法書士をはじめとする資格者集団がお客様に本当に必要なサービスを提供できれば、社会をより良い方向に変えていくことができると思います。当グループのミッションである「士業の業態を変え、常識を変え、社会を変えていく」ことを実現していきたい。そう強く考えています。

2021年誌上特別講座

コンサルタントがお伝えする

なぜ今相続業務への業態転換が必要なのか!?



【集客施策不要!】現状の顧客管理をシステム化し、**LTVアップ**で相続分野の業績を一気に伸ばせます!
商品設計×提案の標準化×システム活用で相続分野の業績を上げ、高生産性相続部隊を作り上げる方法を解説!
株式会社船井総合研究所 士業支援部 司法書士チーム リーダー **杉崎 嶺**

決済案件を多くお持ちの事務所様は、現状でも相続登記等の相続案件は沢山あると思われます。しかし、**相続登記案件ばかりでは相続分野の業績は上がりません!**本セミナーでは、**現状の相続案件の顧客管理をシステム化し、販売数の向上と販売商品の改善(高単価商品の販売数増加)**を実現し、**相続分野の業績を向上させるポイント**を説明させていただきます! まずは現状の市場状況のご説明から!



司法書士業界の市場状況



新型コロナウイルスショックにより、景気は悪化!
それにより、**新規顧客の獲得が困難に...**

2020年4~6月期の国内総生産(GDP)成長率: **▲27.8%**

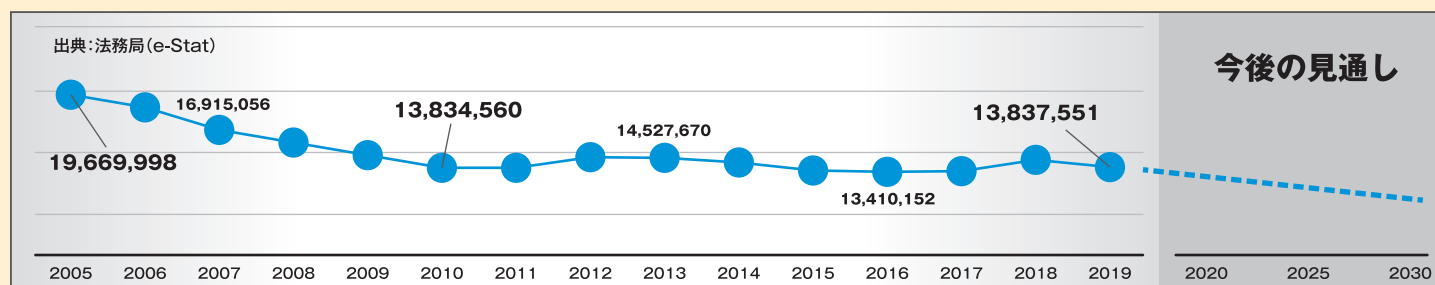
3四半期連続のマイナス成長、マイナス幅は戦後最大

2020年10月IMF発表 各国GDP成長率予想 **(コロナ前の7割経済)**

世界平均 | 2020年: ▲4.9% 2021年: +5.2%、日本 | 2020年: ▲5.3% 2021年: +2.3%



不動産登記の件数は10年間横ばい!
今後、**不動産登記が増える要因を見いだせない...**



司法書士法人へ案件が一極集中し、デジタルシフトによる司法書士の提供価値も変化しています。このようなマイナストrendの中、差別化に成功し、勝ち残れるのはほんの一部の事務所だけです。



相続業界の市場状況



国内総人口はピークアウト! 今後も総人口は減少を続けるが、高齢者人口は2040年まで増加傾向!
参入企業も多いが、**相続市場はまだまだ拡大傾向**

<総人口> 1億2,548万人で前年同月に比べ48万人**減少** (出典: 総務省、2021年3月度)

<死亡者数> 138.1万人で前年同月に比べ1.8万人**増加** (出典: 総務省、2019年度)

<65歳以上人口> 3,628万人で前年同月に比べ**増加** (出典: 総務省、2021年3月度)

<75歳以上人口> 1,871万人で前年同月に比べ**増加** (出典: 総務省、2021年3月度)

相続市場は年46兆円規模うち預貯金51%、不動産30%、有価証券15%

(出典: フィデリティ退職・投資教育研究所)

課税対象者: 11万2千人 (課税割合: 8.3% 出典: 国税庁)

遺産分割事件数: 12,188件 (事件割合: 0.9% 出典: 裁判所)

一方で、相続分野のリーディング企業は新たな取組みに投資し、益々拡大傾向!



一般事務所との格差が大きく広がっている!
士業以外の相続分野参入も更に増加、競争も激化している!
つまり、**戦略なき事務所や企業は生き残りが困難に...**

税理士

- 大手税理士法人は概ね好調、中堅以下の事務所や顧問中心税理士事務所との格差が拡大! また、相続手続分野もワンストップに取り組むことで昨対比+300件の大手税理士法人も!
- 「WEB面談」の実施で商圏拡大、新顧客層開拓に成功(地方エリアはシェアを奪われる)
- 都市圏の法人は、「フロントエンド: 相続手続」「バックエンド: 不動産売却」にシフト フロントエンドの相続手続を安く実施することで、司法書士との価格競争が激化

司法書士・行政書士

- 葬儀社開拓に強い大手司法書士法人と行政書士法人に案件が集中
- 葬儀社や金融機関など、相続発生時点で顧客を抑えている業種に組織的な営業&業務提携し、益々拡大
- 信託など生前分野からのアプローチは「権威化」、ネットワーク構築がカギ

その他

- **不動産:** 売却案件、土地活用コンサル受注の為に相続、民事信託を切り口に参入する企業が増加 圧倒的な資本・販促力で士業を凌駕
- **金融機関:** 本業不調に伴い、相続・信託業務などの手数料収入などにより相続業務強化を図る 金融機関が増加。各種信託銀行は、相続手続のシステム化を独自に研究・開発中

相続分野は今後こうなる！

商圈、競合、事務所特性に応じて最適な相続の業績アップ戦略は異なります。これからは、都市圏の事務所は「**狭属性一番化**」、地方商圈の事務所は「**総合ワンストップ型**」が生き残りモデルとなります。

狭属性一番化		総合ワンストップ対応
スタッフ規模、サポート費用、業務生産性	差別化ポイント	マーケティングコスト、専門性、ケイパビリティ
営業活動仕組化	マーケティング	ダイレクトマーケ、シェア獲得
案件単価	単価発想	案件LTV(生涯顧客価値)
顕在的	顧客需要属性	顕在&潜在
点	顧客接点	線・面
システム活用、生産性アップ、コールセンター	投資ポイント	システム活用、顧客リストと接点創り、

両モデルとも重要なことは

- **顧客管理のシステム化**
- **バックエンド商品創り**
- **LTV(生涯顧客価値)の最大化の3つです。**

ここまでの内容をまとめると、登記注力事務所様は不動産会社様やハウスメーカー経由での相続案件が相当数ありますので**新たな集客は不要**です。まずは**今手元にある相続案件の顧客リストをシステム化し、LTVを最大化させる**ことが一番のポイントで、**相続分野が事務所売上の柱**になります。



そもそも相続業務に注力できない理由は「●●だった」

相続業務に注力しようとした際、以下のような課題を感じておられないでしょうか？

- ① 相続分野は、決済業務に比べて収益性が低く、売上の柱になりづらい
- ② 相続分野は工数に対して売上が低く、収益性が低い
- ③ 相続分野の顧客単価が低い
- ④ 決済案件に慣れた所員を相続業務に対応できる所員に育てられない
- ⑤ 分業体制がしけておらず、資格者が業務処理を行わないといけない状況にある

- ⑥ 事務所のシステム化が進んでおらずアナログ的・属人的な組織になっている
- ⑦ 代表や資格者が業務処理に時間を取られ、経営者が実施するべきことができない
- ⑧ 相続につながるであろう顧客データはあるが、活かし方が分からない

前々から不動産登記業界の減少は懸念されておりました。その対策として、今回のテーマである相続や債務整理などの商品に取り組みまれた先生方もいらっしゃるかと思います。

これらの新しい商品で成果を出すためには、「**専門化**」「**分業化**」「**部門化**」させることが非常に重要です。司法書士事務所のみならず、士業事務所の大きな課題ではあるのですが、資格者や経験者依存の事務所組織になりがちです。

「代表だからわかる」「担当者だからわかる」機会が多ければ多いほど、生産性は下がりますし、思うように受任を進みません。

そのためにもまずは事務所の業務フローを標準化していくことが重要です。事務所のどなたに聞いても同じ業務フローであることは、相続業務の経験の浅いスタッフでも短期間で成果を出すことが可能になります。

そもそも相続業務に注力できない理由である「資格者依存体制」を脱し、「誰でもできる組織」にも転換する必要があります。



相続分野の生産性を改善するたった5つのステップ

先ほどの「誰でもできる組織」にしていくことで、相続業務の生産性は格段に上がっていきます。そうはいっても「**実際どのように行うの？**」と疑問に思う点もあるかと思います。

相続業務を高生産性にするにはたった5つのステップで実現できるのです。10年以上司法書士事務所様のコンサルティングをしてきた船井総研がおすすめする「**成功までの5ステップ**」を具体的にお伝えすると、



STEP 1

高単価で受任できる商品設計と面談の標準化により 受任単価の最大化を実現！

POINT 遺産整理や民事信託等の高単価商品を受任体制を整える事でまずは売上の最大化を実現できます。

POINT 1顧客から複数案件を受任する体制に変えることで、既存顧客の売上を最大化することが重要です。

STEP 2

標準化された面談手法をkintoneに落とし込み、 誰でも高い受任率を維持！

POINT kintoneで高受任率面談者の面談方法を標準化する事で、誰でも高単価商品の受任が可能になります。

POINT 顧客管理のシステム化により、適正なKPI(受任率や平均単価等)管理が可能になります。

STEP 3

kintoneでの案件管理により追客や追加受任管理を 徹底することで、受任数を最大化！

POINT kintoneでの追客管理を徹底することで、集客数の最大化を実現できます。

POINT kintoneでの追加提案対象者の管理により、1顧客あたりの受任数の最大化を実現できます。

STEP 4

分業化や権限移譲を行うことで、 パートでも業務処理を行える体制を実現！

POINT 相続業務の専門部隊を設ける事で、効率化された業務処理体制に変えることが重要です。

POINT 営業や面談を資格者に移譲、業務処理をパートに移譲し、分業化することで高生産性を実現できます。

STEP 5

分業化された業務処理体制をkintoneで 標準化することで、利益率を大幅に改善！

POINT 各業務工程に応じた適切なデジタルツールを設計することで、最適なデジタル化を実現できます。

このように市場性の観点から相続への参入は不可欠です。
また、生産性の低くなりがちな相続業務でも「標準化」や「仕組化」をするだけで高い生産性を実現することができるのです。

レポートをお読みいただいた経営者様へ **特別のご案内**



登記事務所のための相続業態転換セミナー

2021年

5月22日(土)・29日(土)

6月2日(水)・19日(土)・26日(土)・30日(水)

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、**取り組みの手順やポイントを間違うと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。**

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる事務所になることができます。また、司法書士業界全体が盛り上がり、**司法書士資格の地位向上、認知度向上、資格者数の増加、受験者数の増加**につながるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介したベストファーム株式会社 代表取締役 斉藤 浩一氏、斉藤 圭祐氏をお招きし、相続業務へ業態転換された経緯とその取り組みをご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、**他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかり**です。

1日で「生産性の高い相続事務所の実態」が全て分かるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと…

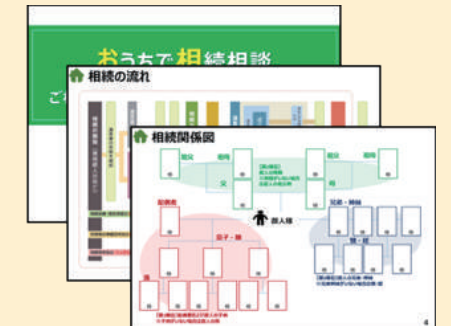
- 1 相続持続的成長モデルの**商品設計**とは
- 2 各商品の**料金体系**
- 3 相続手続に関する「**高単価商品**」と「**売れる商品**」の設計
- 4 **面談ヒアリング**の仕組み化・標準化
- 5 切り替え提案と付加提案で既存商品を**アップセル**する方法
- 6 **電話対応力**アップ
- 7 電話面談・**オンライン面談**～受任までの流れとポイント
- 8 相続サイトによる集客力最大化事例
- 9 セミナー相談会による集客最大化事例
- 10 **業務の標準化**とは
- 11 現業務工程の洗い出し、**業務マスタ(業務フロー)**を明確化
- 12 定型的な**業務のパターン化、マニュアル化**属人的な業務の可視化
- 13 **面談業務の標準化**
- 14 商品区分けが明記されている**所内用マニュアル**とは
- 15 **相続業務のDX**(デジタルトランスフォーメーション)とは？
- 16 案件管理、工程管理システム「**相続kintone**」について
- 17 「相続kintone」で管理できる内容とは？
- 18 案件管理、工程管理における課題と解決
- 19 受電時に顧客情報を自動で見える化するシステム「**カイクラ**」
- 20 **電話対応**における課題と解決
- 21 CLOUDデータ管理システム「**BOX**」
- 22 書類管理における課題と解決方法
- 23 **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
- 24 **相続の部門化**:各業務の業務分担、役割の明確化
- 25 **スキルマップ**の作成項目例

更に！当日限定で「業務効率化×受任力アップ」
で使用するツール類を公開します！

▼ 初回ヒアリングシート

▼ 相続財産チェックリスト

▼ オンライン面談用ツール



▼ 遺産整理業務の提案チラシ

▼ 他土業や金融機関との比較説明チラシ

▼ 民事信託の提案チラシ

▼ 民事信託の提案書

▼ 電話対応マニュアル

▼ 遺言コンサルティングの提案チラシ

過去にセミナーへ参加いただいたお客様から ご満足のお声をいただいております

司法書士法人コスモグループ

代表社員 **山口 里美** 氏

刺激を受け、競い合うことで
社会貢献につながる

「自ら情報を取りに来る資格者の集まり」
それが研修会です。参加者が学び、刺激を
受け、競い合う。その結果、困っているご
相談者へ良いアドバイスができるように
なれば、社会貢献にもつながります。いつ
までも学ぼうと感じさせていただける環
境のご提供に感謝しております。



他の参加者様からご満足のお声をいただいております！

本日は有難うございました。
ニーズをくみとり、目的を考へ、必ず目的にまで落とし込んでいく。
合わせて、ブルーオーシャンで戦うこと、既存の方向性を与え変えざるを得ないです。

大変貴重なお話を伺い、具体的な事例に基づいた、本音トークの講演。自分自身にとって目からうろたえの事
(ばかりで)。実践は、地域一番、賞状決り前進したいと思っております。

前向きに仕事をしていく自信と、展望が見えたセミナーでした。
明日からでもできることを一つ一つしていきます。

私自身、企業に勤めながら毎日忙しすぎて、相続のテーマが何が必要とどうにかお客様に提案したい
という思い、非常によく理解させて頂戴した。

いかがでしょうか。このような相続業務への業態転換の必要なポイントを具体的
な内容に絞って、3時間半かけてたっぷりとお伝えします。
質疑応答のお時間も設けますので、疑問に感じることはその場で解消していただい
けます。

また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた参入
までの段取りを具体的に落とし込むことが可能です。

そして今回は、相続業務への業態転換に成功事例を包み隠さずお伝えいたします。

「相続業務への業態転換」は少子高齢化時代に適したモデルであり、右
肩下がりの不動産登記市場といわれている現在において、革新的な取り
組みに参入した企業が今後10年生き残ると考えています。
大変貴重なセミナーとなりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、**

また、経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮
ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は「志が高い経営者様」に参加してい
ただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんとわずか**11,000円**(税込)です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから、正直破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場**20名様**限りとさせていただきます。

追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。

また、本セミナーでは相続業務への業態転換に向けた具体的な手法を経営
的な側面と実務の実践的な側面においてお伝えします。

実務の責任者を任せている従業員の方がいらっしゃれば**ご一緒に参加さ
れることを強くお勧めします。**早期に業態転換の動きを進めるには、セミ
ナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますので、DVDの販売は致しません。これだけの事例を
学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。

知っている経営者が得をするモデルです。少子高齢化である今がまさに時流のモ
デルですので、業態転換のタイミングを逃さないようご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して、相続業務への業態転換のポイントを知り、縮小
していく業界でも生き残る事務所になるか、それとも今のまま漠然とした不安を抱
えたまま経営をするか…

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、あなた様とお会い出来ることを
楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
士業支援部 司法書士チーム リーダー

杉崎 嶺