

相続の売上が1,000万円以上ある先生に聞いていただきたいセミナーです

当日のセミナーでお伝えすることを一部をご紹介しますと…

- ✓ 入社したその日から戦力になる **業務マニュアルの全貌**とは？
- ✓ 資格者だけに頼らない、目指すべき **理想的な業務処理方法**とは？
- ✓ 脱・資格者体制を脱するために **必要なステップアップ**とは？
- ✓ 相続業務に特化した **案件管理システム**を大公開！
- ✓ 生産性の高い事務所の **業務処理方法**を解説いたします。

PC・スマホ・タブレット等で
セミナー参加！

選べる曜日！スマホからもOK！
ご都合の良い日程で以下よりお選びください

一般価格 / 一名様 **11,000円** (税込)
会員価格 / 一名様 **8,800円** (税込)

全日程オンライン開催

【開催時間】13:00～16:30（ログイン開始：12:30～）

2021年 **10/30** 土・**11/3** 水・祝・**6** 土・**14** 日・**17** 水・**27** 土
申込締切日 10/26(火) 10/30(土) 11/2(火) 11/10(水) 11/13(土) 11/23(火)

講座	セミナー
第1講座 13:00～13:40	セミナー抜粋 1 司法書士業界がおかれている現状 セミナー抜粋 2 脱・資格者体制を築かなければいけない理由 セミナー抜粋 3 失敗しないパート社員活用方法 上智大学経済学部卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所へ入社。 入社以来、交通事故に特化した法律事務所にてチャネル開拓支援に従事。 その後、相続グループにて相続・生前対策分野のwebマーケティング、特に全業種向け (司法書士・税理士・弁護士)に民事信託業務の立ち上げ支援を行う。 現在では、司法書士事務所を中心に生産性向上支援をスタートさせ、業務改善・業務標準化を軸に、高生産性事務所の輩出に注力している。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 事業開発グループリーダー 寺田 真音
第2講座 13:50～14:50	セミナー抜粋 1 なぜパート活用に舵を切ったのか セミナー抜粋 2 業務デジタル化の多大なるメリット セミナー抜粋 3 司法書士事務所が目指すべき姿 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。2019年よりデジタルシフトに注力し、生産性が大幅に向上。 船井総研研究所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。 司法書士 あいち司法&相続 今井 裕司 氏
第3講座 15:00～16:00	セミナー抜粋 1 生産性の高い事務所が取り組んでいること セミナー抜粋 2 相続業務に特化した案件管理システムの全貌 セミナー抜粋 3 脱・資格者体制を築くために取り組むべきこと 株式会社船井総合研究所 士業支援部 事業開発グループリーダー 寺田 真音
第4講座 16:05～16:30	セミナー抜粋 1 ニューノーマルな司法書士事務所の在り方 セミナー抜粋 2 今後生き残る事務所の特徴とは？ セミナー抜粋 3 明日から取り組んでほしいこと 早稲田大学卒業後、船用機器メーカーを経て、2015年船井総研へ入社。長時間労働・人材不足の業界でも成果の上がる生産性向上コンサルティングを展開。クラウド案件管理ソフト「kintone」の導入など、デジタル化コンサルティングも得意としている。 2021年からは士業事務所のDX化を推進する部署の責任者を務めている。 株式会社船井総合研究所 士業支援部 事業開発グループ マネージャー 小川原 泰治

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。

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください
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

セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077386>

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)



相続業務の効率化を実現し従業員の働き方を変えたい先生方へ

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。

資格者や正社員だけが忙しい…
業務を任せたいのに任せれない…

そんな時代は
もう終わり！

相続受託件数 **422** 件の事務所が実践する

脱 **資格者** 脱 **正社員** 体制

相続手続き業務の **90%** 以上を
パート社員 で対応できる体制の作り方

秘訣 **1** 入所1日目から戦力化できるマニュアル

全案件対応マニュアルがあるから初日から実務ができる！

秘訣 **2** 資格者は面談とチェックのみの分業体制

面談やチェックに注力するから年間処理件数1.2倍

秘訣 **3** 案件管理や業務の指示出しのデジタル化！

デジタル管理ができてから受任してから最短1カ月で完了できる！



司法書士あいち司法&相続
所長 **今井 裕司 氏**

PC・スマホ・タブレット等で
セミナー参加！

選べる曜日！スマホからもOK！
ご都合の良い日程で以下よりお選びください

一般価格 / 一名様 **11,000円** (税込)
会員価格 / 一名様 **8,800円** (税込)

2021年 【開催時間】13:00～16:30（ログイン開始：12:30～）

10/30 土・**11/3** 水・祝・**6** 土・**14** 日・**17** 水・**27** 土

相続業務効率化セミナー2021

お問い合わせNo.S077386

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※お問合せの際は
「セミナータイトル」
お問い合わせNO・お客様氏名」を
明記のうえ、ご連絡ください

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。)

077386 検索

相続業務を強化している先生方、次のようなお悩みはありませんか？

相続分野に注力しているものの、**利益があまり出ていない**

資格者が面談も資料作成も行うため、**常に残業状態**

代表も面談等、**現場に出ざるを得ない**

分業体制を構築したいが**業務の振り分け方がわからない**

顧客の管理が属人的になってしまっており、**所内全体管理ができていない**

ある担当しか**分からない業務がある**

資格者が**採用できなくて困っている**

デジタル活用していききたいが**何からすればいいかわからない**



資格者は営業・チェックだけ！

相続業務を資格者が一気通貫で行うモデルはもう終わり！

明日から取り組む

90%以上をパート社員で対応する高生産性モデルの3つの秘訣

秘訣01

業務標準化

- 顧客情報の一元管理（情報の集約）
- 業務処理の標準化及び業務処理マニュアルの作成
- 業務分担ルールの構築

自分しかできないは真っ赤な嘘

秘訣02

分業化

- 代表は経営に、資格者は営業（面談）に
- 業務処理はパートを主体とする分業体制の構築

経営	営業	面談	業務処理
代表	代表	代表	資格者 正社員



資格者しかできないところに注力しない事務所に未来はない

秘訣03

デジタル化

- 受電から業務完了までの間接業務を極限まで圧縮

	ツール	用途
受電	キイクラ、kintone	お客様の情報把握 反響・案件管理
アポ獲得	kintone、chatwork Googleカレンダー	カレンダー登録+通知を 自動で行う
面談前	kintone	反響データを基に 面談の作成を練る
面談後	kintone、box	面談データをPDF化し、 クラウド上で保管
失注時	kintone、safie	失注原因の究明・育成
やりとり	kintone、Meetin chatwork	原則チャット 画面共有でスムーズに

デジタルを使いこなす Digital or Die

相続業務に特化したコンサルティングを展開してきた船井総研の成功事例を大公開！！

成功事例
1

高単価商品の受任体制を構築
遺産整理業務 1件/年→124件/年

既存の面談数に対して提案率・受任率の目標を設定し、
目標が達成できているかをkintoneを通じて現場レベルで徹底確認

成功事例
2

顧客管理、案件管理情報をkintoneに集約
約年間処理件数 364件/年→422件/年

部門間での情報共有によって必要な情報にすぐアクセスでき、
迅速且つ的確な処理連携を実現。
口頭での説明、指示出しがなくても即対応が可能に！

業界が縮小していく今こそ、身動きの取れない競合他社を置き去りにして **独り勝ちせよ！** 続きはセミナーで

ゲスト講師特別インタビュー

なぜ、相続手続き業務の90%以上をパート社員にて処理する体制を目指したのか？

司法書士あいち司法&相続

代表 今井 裕司 氏



Q1 先ず、相続分野における「業務効率化」を目指された経緯を教えてください。

相続分野注力事務所として開業以来、とにかく業績アップに向けての取り組みに注力して参りました。

そんな中で事務所の売上が3,600万円を超えた2017年頃から**売上は増え続けていたものの、利益が出ていない**という壁にぶつかりました。相続業務は作業量が多いことから、債務整理業務などと比較して利益率が低くなりやすい傾向にあります。そのため、「相続案件をやり続けても儲からない」という誤った認識から有資格者の退職が相次いでしまいました。このまま成長を続けても利益率が上がらず、生産性が低い事務所であると本当の意味での「持続的成長が可能な事務所」は目指せないと感じ、「業務効率化」を意識した事務所体制を考え始めました。



Q2 「業務効率化」に取り組む上で不安に感じていた点がありますか？

正直に申し上げると不安しかありませんでした(笑)

業務効率化に取り組むということはこれまでの事務所体制大きく変え、新しい方針やルールにて所内変革を推し進めるということですので従業員からの反発や不安の声があるのではないかなど懸念点は多かったです。

一方で、案件管理・進捗管理の方法がExcelであったりスプレッドシートであったり**管理の仕方や運用方法も人によって異なっていました**ので改善しなければならぬ課題というのは明らかでした。また、課題を整理していくと業務の指示出しが口頭であったり、ポストイットを使ったアナログ且つミスが発生しうる部分がまだまだ多いということにも気が付きましたので早期に改善したいと思いました。



Q3 実際に「業務効率化」に取り組んでみて結果はいかがでしたか？

業務効率化に取り組んだことで、「**分業体制**」と「**デジタルシフト**」が実現できたことが大きな成果です。

例えば、分業ですとこれまで私が中心となって進めていた営業活動を所長に担当していただき、面談も所長と行政書士の先生方への委譲ができています。この体制が構築できているのは、**業務処理を基本的には全てパート社員の方に対応いただけている**ということが大きな要因になります。このように資格者と非資格者の分担を明確にし、各業務の標準化を図ることで利益が上がりやすい・生産性の高い所内体制へと変わっていくことができました。

そして、この体制をよりスピーディーに確実に推し進めることができたのは**デジタルツールの導入**によるものです。これは、単にデジタルツールを導入すればいいということではなく、デジタルツールを使用する前提で**業務フローを再考・浸透させる体制を整えていた**(業務の標準化)ことがポイントであったと思います。

結果として、2020年には人時生産性が4,844円と取り組みたった3年で**業界平均値の2.1倍**にまで改善できました。

事務所の従業員にとっても所内連携がスムーズで働きやすい環境を提供できていることはうれしい限りです。



Q4 これから「業務効率化」に取り組みたい士業事務所様に向けてメッセージ

企業の成長と従業員の労働環境改善、どちらも期待できるのが「業務効率化」だと思っています。また、登記案件処理と同様もしくはそれ以上に資格者は書類作成などはせずにつまりは、**業務に関与しなくてもパート社員だけで大量処理が可能**であるのが相続業務の大きな特徴です。大切な社員が「働きたい」と思える事務所であるためにも、「業務効率化」は積極的に取り組んでいく必要があると考えます。

2021年誌上特別講座

相続業務に特化したコンサルタントがお伝えする

「脱・資格者体制」を上手に進める3つのポイント

資格者の業務は営業とチェックだけ!?
仕組化×分業化×デジタル化で
脱・資格者体制の相続事務所を作り上げる!

なぜ、あいち司法&相続は
相続手続き業務の90%以上を
パート社員で対応できているのか?

株式会社船井総合研究所
士業支援部
事業開発グループ リーダー

寺田 真音

実は、資格者自身がボトルネックになっている!?

多くの相続注力事務所ではセミナー集客やWEB集客などの取り組みを行われており、取り組み開始から早くも半年、遅くとも1年後には問合せ件数や受任件数は増えてくる傾向にあります。

業績も好調で、売上も増え、一見すると事務所にとっては良いことのように思われますが、実は大きな落とし穴が待っていることがほとんどです。

それは「**資格者に業務が依存しており、資格者だけが忙しく、資格者の業務で事務所全体の業務が遅れる**」という現象です。

上記のマーケティングの取り組みでおおよそ相続部門の売上は3,000万円程度までは伸ばすことができますが、この「**資格者自身がボトルネック**」というのが理由でびたりと相続部門の成長が止まる事務所様をこれまで多く見て参りました。



「経験のある資格者しかできない」のは真っ赤な嘘!

資格者自身がボトルネックになってしまう大きな要因として、

資格者しかわからない業務処理方法になっている

資格者じゃなくてもできる業務を資格者が行っている

業務の進捗や案件の詳細などを共有できていない

といったことが挙げられます。お読みいただいている先生方の中にも思い当たる節があるのではないのでしょうか。

多くの相続特化事務所をコンサルティングさせていただいておりますが、**9割の事務所様が上記の要因に当てはまっており、成長が止まったり、資格者のみ忙しく残業時間が多くなったり、といった状況に陥っています。**

最悪の場合、残業時間が多いことから資格者の退職を招いてしまい、残っている資格者への依存が更に高まるという悪循環にもなってしまいうことも散見されます。



脱・資格者体制を築くためのたった3つのポイント

多くの事務所で相続手続き業務は資格者にしか出来ない業務となってしまうています。つまり、これから伸びるマーケットであるにもかかわらず、相続業務が生産性が低く事務所の成長を妨げる要因の1つになっているのです。また、相続業務が滞ってしまい、お客様から催促がきている状態になっている事務所も少なくないのではないのでしょうか。相続業務の受任件数を増やし業績を上げていくことも大事ですが、同時に**現在の処理体制を生産性の高い業務処理体制へ組み直す必要があります。**

では、「脱・資格者体制」にしていくには何をしていけばいいのか?

今までの「最初から最後まで資格者が行う」や「資格者以外に業務なんてできない」という当たり前を捨てて、「脱・資格者事務所」に向けて、取り組んでいただきたいたった3つのことをお伝えいたします。

ズバリ、「脱・資格者体制」を実現するためのポイントは以下の3つです。

標準化

誰でもできるようにする

分業化

資格者は資格者にしかできない業務をする

デジタル化

案件の詳細を誰でもわかるように、見えるようにする

ここからは、1つずつ取り組みについて解説をしていきます。

資格者以外、誰でもできる体制を作る「標準化」

相続事務所だけでなく、土業事務所の大きな特徴ですが、資格者単位で業務のやり方やお客様単位で業務のやり方が違うといったことがよく起きます。もちろん、難易度の高い業務や個別対応が必要な業務はありますが、それらの業務は全体の割合で見てもそこまで多くないはずです。

ですので、「一般的な業務」に絞って仕組化を行うことで、誰でもわかる状態になり「脱・資格者体制」に向けて最初の一步を踏み出せるのです。

※遺産整理業務の業務分担の一例

	大分類	業務名	業務担当		大分類	業務名	業務担当
遺産整理業務の業務工程	社内作業	引き継ぎ (遺産分割の内容、委任状の手配、残高証明の手配等)	正社員	遺産整理業務の業務工程	書類作成	委任状作成(相続登記)	パート
	書類作成	委任状作成(残高証明書・法定相続情報)	パート		書類作成	振込先指定書の作成	パート
	資料収集	相続人調査(戸籍謄本等一式取得)	パート		書類作成	報酬・費用の計算	パート
	書類作成	相続図作成	パート		発送作業	協議書・委任状・振込先指定書の郵送処理	パート
	資料収集	法定相続情報の取得	パート		発送作業	協議書・委任状・振込先指定書発送	パート
	資料収集	評価証明書取得	パート		書類作成	相続登記申請書作成	正社員
	資料収集	登記情報・公図の取得	パート		申請(申立)	相続登記申請	パート
	資料収集	金融機関・残高証明書の取得	パート		執行作業	金融機関の解約手続き	パート
	執行準備	預り金口座の作成	パート		執行作業	送金手続き	パート
	書類作成	相続財産目録の作成	正社員		書類作成	遺産整理顚末書の作成	パート
	チェック	相続財産目録のチェック	資格者		終了準備	書類返却準備(権利証・納品書・受領書)	パート
	書類作成	遺産分割案の作成	正社員		資料保管	資料のPDF化	パート
	チェック	遺産分割協議書のチェック	資格者		終了準備	最終面談	正社員

このように業務フロー表にまとめてみると、意外と個別対応や各資格者に依存した業務というのは多くないということがお分かりいただけるかと思います。

まずは、資格者単位で業務フローが異なっていないか？に焦点を当てて、事務所の業務フローを標準化していくことが何よりも重要です。

また、業務標準化したのちは、初心者でもできる体制を築くために、マニュアル化を進めることも重要です。業務標準化できているからこそ、マニュアル化の意味が出てきます。マニュアル化しておくことで、資格者や正社員が教える時間も削減することができますし、採用した貴重な人財を即日戦力化することも可能になりますので、業務標準化とマニュアル化はセットで進めることをお勧めします。

資格者がやるべき業務に注力する「分業化」

相続業務において、資格者がやらなければいけない業務は不動産登記や決済案件と違って限りなくゼロに近いです。しかし、一般的には今までの名残で資格者がすべてを行っているケースがあると思います。

先ほどもお伝えしましたが、業務標準化できており、かつマニュアル化ができていれば資格者が全ての業務を行う必要がないことはお分かりいただけるかと思います。

弊社が考える理想的な分業フローは以下の通りです。



この分業体制が構築できるメリットとしては、

業務処理をしない時間でセミナーや面談ができる

クロージング力の高い資格者がクロージングに注力できる

プロフェッショナルが育成でき教育面での資格者の負担も軽減できる

教育の時間、業務進捗も任せられるため更にセミナーや面談ができる

事務所全体の業務処理能力が高まりより多くの案件を受任できる

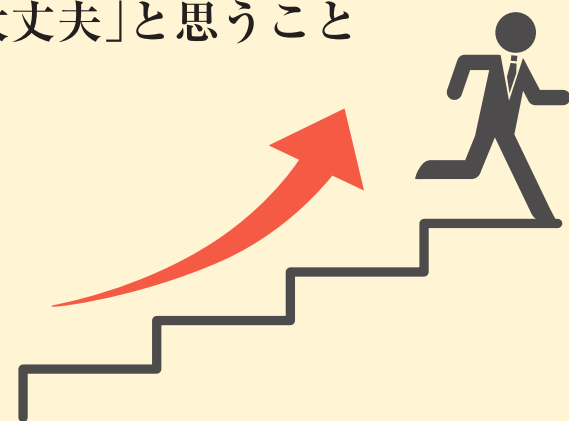
ということになり、分業するだけで事務所全体が善循環になっていきます。

分業とお伝えすると、「経験がないのにできるわけがない」や「自分でやった方が早い」というご意見をよく聞きます。おっしゃることはすべてその通りです。

まず、「経験がないのにできるわけではない」ということに関しては、先ほども触れたように業務のマニュアル化を通して解決していきます。語弊を恐れずに申し上げますと、**特段高い能力を必要としない業務（例えば書類作成や資料収集など）を分業**していきますので、そのポイントをまとめたマニュアルを作成していきます。

次に「自分でやった方が早い」ということについてですが、いきなりすべての業務を分業しようとするとは必ず失敗します。まずは「任せても大丈夫」と思ってもらうことが重要になります。仕事を任せる側はできて当然と思っているのに対して、任される側は初めてやる業務がほとんどなので、そもそもスピード感に差が出るのは当然です。そのために、**分業する業務を絞り、その業務を理解出来たら次の業務に進む**ことで、それぞれの業務の習熟度が高まり、任される側も自信を持てますし、任せる側も「これなら大丈夫」と思うことができるのです。

ですので、分業化を進めるには「ベイベーステップで1つずつ進めていく」ことが遠回りのように見えて、分業化への最短距離となるのです。



誰でも見れる・わかるための業務の「デジタル化」

業務の標準化を実現したのちに、分業制を導入すると、複数のスタッフが1つの案件を担当することになります。そうすると「言った・言わない」などの問題や、わざわざ進捗を個別に聞くという工程が発生します。資格者依存を脱したいのに、各業務への担当者依存になってしまうのは本末転倒です。そこで、誰でも見れる、わかるために**デジタル化**を進めることは必須です。



例えば、kintone(案件管理システム)では、お客様の財産状況の記載や家族関係、提案内容などが誰でもわかるようになっていきますし、カイクラ(電話対応システム)ではどなたからのお電話かが瞬時にわかり、担当者への引継ぎもスムーズですし、何より電話を受けた際にお名前を伺うのではなく、「●●さま、お電話ありがとうございます。」というように対応することが可能です。士業事務所へ連絡することは一般的に心理的ハードルは高いので、顧客満足度を高める意味でも重要です。これら以外でも**ITツールを積極的に活用し、「脱・資格者」がさることながら、「脱・ヒト=省人化」を目指す**ことも今後の事務所運営には不可欠です。



変化できる事務所だけが勝ち残る、激動の時代へ！

変化の激しい時代だからこそ、自ら変化をしていくことが必要不可欠です。10年後を見据えた戦略を今から一緒に立てていきましょう。



生産性向上 & 業務効率化を実現する 相続業務効率化セミナー2021

2021年 10月30日(土)

11月3日(水・祝)・6日(土)・14日(日)・17日(水)・27日(土)

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司法書士あいち司法&相続代表 今井 裕司氏をお招きし、脱資格者・脱正社員の体制を実現し高い生産性を実現できた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**ですのでどうぞこの機会をお見逃しなくご参加くださいませ。

当時お伝えする内容を一部お伝えすると…

業務標準化編

- 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

分業化編

- 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

デジタル化編

- 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

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、目的を定め、必ず目的に達するまで
頑張る。プレーヤーとして戦うこと、既存のやり方にとらわれず、
新しいやり方を模索すること、これが大切だと思います。

大変貴重なセミナーでした。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こ
(ばかり)です。実践は、地域一歩、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、企業に勤めてから数日が経ちますが、相続のテーマは、何が必要で、どんなにお客様に提案できるか、
良いのか、非常によく理解させて頂けた。

ここまでお読みいただきありがとうございました。このような相続業務の効率化
の導入に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。

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
導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、相続業務の効率化を導入している成功事例を包み隠さずお伝えい
たします。

「相続業務の効率化」は超人材不足時代に適したモデルであり、7割経済
といわれている現在において、革新的な取り組みを導入した企業が今後
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。
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の効率化の導入に向けた具体的な手法を経
営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えします。

現場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**。早期に導入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。超人材不足時代である今がまさに時流
のモデルですので、導入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して、相続業務の効率化で業務の効率化を図り、収益
性の向上や貴重な従業員の離職を防ぐのか、それとも、先延ばしにして従業員に長時
間、休みもなく働いてもらい、事務所経営も精一杯のままか…

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 事業開発グループ
リーダー **寺田 真音**

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

弁護士・税理士・司法書士・社労士・土地家屋調査士・行政書士

無料
ダウンロード
できます！

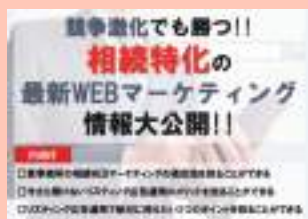
弁護士向け経営レポート



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！



士業経営ドットコム

検索