



2021

13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

12/1_水 12/4_土 12/9_木 12/18_土

2022

13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

1/12_水 1/15_土 1/19_水 1/22_土

講座	セミナー内容	講師
第1講座 13:00~13:40	最短で相続分野の 業績を上げるために必要なこと	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 廣瀬 大悟
第2講座 13:50~14:50	地方商圏でも1年で 相続売上単月550万を実現させた 事務所の取り組み	守屋司法書士事務所 代表司法書士 守屋 智義 氏
第3講座 15:00~16:00	高単価提案の商品構成、集客方法、 受任対応の全て	株式会社船井総合研究所 相続信託ビジネスグループ 今井 富次平
第4講座 16:10~16:30	相続分野で圧倒的地域一番 事務所になるために	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 廣瀬 大悟

セミナー
特典

無料で付帯

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
- 事務所の実績や商圏にあわせた、具体的な戦略を検討します

WEBから
お申込み
いただけます!右記のQRコードを読み取りいただき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。

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/078507>

相続

こんな先生はぜひご参加ください!

- 相続分野の売上が1,000万円前後
- 受任ルートの殆どが紹介
- セミナー・相談会・WEBなどを試してみたが受任までつながらない
- 相続登記ばかりで報酬単価が10万円前後
- 決済業務、商業登記業務に代わる売上の柱が欲しい

(20万人)

地方商圏でも1.5年で
相続
売上 3,000 万円
つくる手法3つの取り組みで
即時業績アップ!!POINT
01平均受任単価を
25万円を実現する商品設計!POINT
02自社サイト×ポータルサイト×SNSを
活用したWEB戦略!POINT
03コロナ禍でも30名以上を
集客する相続相談会!

守屋司法書士事務所の事例

小田原市
商圏人口19万人

相続分野への取り組み3年未満で下記を達成!

講師

守屋司法書士事務所
代表司法書士
守屋 智義 氏コロナ禍でも
売上140%成長!
(年間売上2,600万円達成!)年間320名
以上の集客!2021年
月間最大売上
550万円以上!

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。

相続分野業績アップセミナー ●12月お問い合わせNo.S078507 ●1月お問い合わせNo.S079808

主 催
Funai Soken

船井総研セミナー事務局 : Email:seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

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。)→ 078507 検索



講師
守屋司法書士事務所
代表司法書士
守屋 智義 氏

インタビュー INTERVIEW

守屋司法書士事務所 の 軌跡

相続注力3年未満で
3,000万円達成!

相続分野の
売り上げ割合
80%(2021年)

平均単価
14万円
▼
22万円!

都内の司法書士事務所に勤務後、平成26年5月に東京都江戸川区にて守屋司法書士事務所を開業し、不動産登記、決済案件を中心に業務を行う。平成30年2月には地元である小田原へ事務所を移転し、相続分野中心の事務所経営へと大きく舵を切る。移転4年目の今期は、司法書士1名、スタッフ4名体制で事務所売上約4,000万、相続業務売上3,000万円の着地見込みと順調に成長を続けている。

東京都江戸川区で事務所を開業、運営していた頃は不動産登記、決済業務を中心に取り組み、不動産仲介会社などを定期的に営業訪問するなどして売上を創っていました。当時から相続分野にも取り組み、船井総研に依頼してWEBサイトを運

営していたものの、競合も多く、問合せも月5~10件程度、相続売上1,000万未満と決して順調とは言えませんでした。

平成30年2月に地元である小田原へ事務所を移転、不動産業者などとの繋がりも全くなく、また、不動産会社の数や登記件数も東京に比べればとても少ない状況でした。その為に「地方商圏での経営戦略」に大きく転換させ、不動産登記中心から相続中心に行っていくことを決めました。

東京での運営当時の相続マーケティングでの失敗があり、移転当初は非常に不安が大きかったですが、船井総研の支援のもと、改めて相続WEBマーケティングに注力し、

結果として移転初年度には月間平均12件の問合せ、年間34件の相続案件受任に成功。現在では、WEBサイト経由では平均月16件の反響、全相続問合せの56%を占めるなど、WEBサイトが無くてはならない集客導線になりました。

その他、事務所での相談会開催などでの一般顧客向け直接集客の取り組みだけでなく、地元税理士や葬儀社との業務提携などで紹介案件も増え、2021年度の相続分野は年間3,000万円程度の売上を実現できる見込みまで成長させることが出来ました。今後は、地元葬儀社、他士業との連携などを更に増やしていくだけでなく、遺言や民事信託など生前案件の分野にも積極的に注力していきたいと考えています。



このようなお悩みはありませんか?

相続分野の売上が
1000万円前後で
伸び悩んでいる...

相続登記のみの
受任が多く
平均単価が
10万円前後...

自社サイトは
作成したが
反響が殆どない...

最速最短でこれらを解決し相続分野を売上の柱にするには

船井総研がつくりあげたベストソリューション

商品設計

遺産整理だけはもう古い!

- 松 遺産整理業務
- 竹 手続きライトパック
- 梅 相続登記

付加提案・バックエンド商品
不動産売却、家族信託、
遺言作成&執行

価格帯ごとの商品ラインナップ、
1顧客辺りの売上を上げる
ための付加商品が必須!

WEBマーケティング

相続サイトだけでは戦えない!

- 専門サイト ●WEB広告 ●SEO対策 ●Googleマップ対策
- ポータルサイト ●相続専門ポータル ●サイト活用
- SNS ●YouTube ●LINE ●facebook

自社サイトだけで
集客ができる時代は終わり
複数メディアへの露出必須!

セミナー・相談会

これでコロナ禍でも集客成功!

今、当たるテーマ!

- 登記の義務化 ●認知症対策 ●遺言(自筆証書)

船井総研の マーケティングノウハウ!

- 折込手法(エリア・日程・媒体)の分析 ●選ばれる集客デザイン

「相談のみで受任0」にしない
ためには、正しいテーマと
紙媒体マーケティングが必須!

守屋司法書士事務所だけじゃない!全国で成功事例続出!

WEB経由の
売上**1,600万円**達成!

福岡県の事務所様では、**WEB経由の相続売上1,600万円**を達成(昨対比160%成長)。販促費率も**20%以下**に抑え、**受任単価も22万円**まで成長。今単価案件もWEBから受任できる体制作り成功!

コロナ禍でも
年間**400名**集客!

長野県の事務所様では、コロナ禍でセミナーなどが制限される中、**年間400名の集客**に成功! 自社媒体を**集客導線のメイン**にすることで、**外部環境の影響を受けづらい事務所体制**を構築!

Web経由のご相談で
受任率**92%**達成!

兵庫県の事務所様では、船井総研のコンサルティングをご依頼いただき、**WEBからの相談の92%を受任**。**受任単価も27万円を超え高単価化**にも成功!

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。

12月お問い合わせNo. **S078507**

1月お問い合わせNo. **S079808**

相続分野業績アップセミナー

開催要項

オンライン開催

※PCがあればどこでも受講可能

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2021年12月 1日(水) お申込期限 11月27日(土)

2021年12月 4日(土) お申込期限 11月30日(火)

2021年12月 9日(木) お申込期限 12月 5日(日)

2021年12月18日(土) お申込期限 12月14日(火)

2022年 1月12日(水) お申込期限 1月 8日(土)

2022年 1月15日(土) お申込期限 1月11日(火)

2022年 1月19日(水) お申込期限 1月15日(土)

2022年 1月22日(土) お申込期限 1月18日(火)

開始

13:00



終了

16:30

ログイン開始
12:30~

本講座はオンライン受講となっております。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。

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

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●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、事前にご連絡ください。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。●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。●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。それ以降は下記船井総研セミナー宛にメール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。

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上でご確認いただけます。

または、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.078507を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

●TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:廣瀬

※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。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日

2021年12月 1日(水)オンライン
2021年12月 4日(土)オンライン
2021年12月 9日(木)オンライン
2021年12月18日(土)オンライン
2022年 1月12日(水)オンライン
2022年 1月15日(土)オンライン
2022年 1月19日(水)オンライン
2022年 1月22日(土)オンライン

申込締切日

2021年11月27日(土)
2021年11月30日(火)
2021年12月 5日(日)
2021年12月14日(火)
2022年 1月 8日(土)
2022年 1月11日(火)
2022年 1月15日(土)
2022年 1月18日(火)

