

セミナーで取り上げる内容一覧

- 1 司法書士事務所が取るべき**経営戦略**
- 2 **市場が縮小**するからこそ取り組んでほしい**営業戦略**
- 3 **時流に則した**司法書士事務所とは
- 4 お客様から求められる司法書士事務所になるために
- 5 **価格やスピード以外で勝負**するために必要なこと
- 6 脱・飛込営業！キーワードは「**インスタシェアの最大化**」
- 7 **失敗しない営業手法**を教えます
- 8 先進的な事務所が取り組んでいる**デジタル戦略**とは
- 9 案件も仕事量も経営数値も
まるっと**1つで管理できるツール**紹介
- 10 デジタルに弱くても大丈夫！
失敗しない**デジタル活用のポイント**
- 11 **生産性の高い**事務所が取り組んでいる**10のコト**
- 12 **売上1億円**が視野に入ったら**取り組んでほしいこと**
- 13 大手司法書士法人が**取るべき戦略** etc...

WEB開催 2022年 開催時間 13時00分～16時30分 (ログイン: 12時30分より)

2月19日(土)・2月23日(水)・3月5日(土)・3月6日(日)・3月9日(水)・3月13日(日)

申込期限: 2月15日(火) 申込期限: 2月19日(土) 申込期限: 3月1日(火) 申込期限: 3月2日(水) 申込期限: 3月5日(土) 申込期限: 3月9日(水)

※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 **11,000円(税込)/1名様** 会員価格 **8,800円(税込)/1名様**

オンラインセミナーお申し込み方法について

WEBのお申込はQRコード読み込みが簡単です！
スマホ・タブレットの方は右記QRコードを読み込んでいただくと
お申込フォームにアクセスできます。

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

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081542>



お問合せNo.

S081542

TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

司法書士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

このような司法書士事務所のお悩みが
間違いなく解決できるセミナーです！

- ☑ 月々の売上をリアルタイムに把握できておらず月末が不安だ…
- ☑ 仕事には困っていないが従業員が業務過多で心配だ…
- ☑ 資格者やベテラン社員が忙しく属人的な組織になっている…

わずか
5年で

明成法務司法書士法人が取り組んだ

2015年
10,110万円

規模の拡大しても
社員定着率は落とさずに

2020年
30,000万円

売上3倍を達成した

デジタル経営戦略とは？

POINT.01 司法書士事務所向けの「**案件管理システム(kintone)**」の導入

POINT.02 全ての経営数値が見える化した「**リアルタイム経営**」

POINT.03 スタッフ個人のスキルに頼らない「**業務の標準化**」

特別講演

明成法務司法書士法人
代表 司法書士

高橋 遼太氏

『10名を超えるまでは自分のマンパワーでなんとかなった。
でも**30名に近づくにつれ限界を感じ、そこで頼ったのがデジタルです**』

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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

詳細・お申し込みは
右記のQRコードから

お問い合わせNo.
S081542

登記事務所のための業績アップセミナー

オンライン開催 2022年 13時00分～16時30分 (ログイン: 12時30分より)
2/19(土)・23(水)・3/5(土)・6(日)・9(水)・13(日)

主催 船井総研セミナー事務局 E-mail: 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ページからも
セミナー情報を
ご覧いただけます。



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。)→ **081542** 検索

市場が縮小していても業績を伸ばし事務所を成長させることはできるんです！

わずか
5年で

売上3倍を
達成できた

全ての司法書士事務所が取り組むべき

令和時代の成長戦略



マーケティング

課題

解決策

Phase.01

1億円10名の壁



業績への不安

市場が減少することが見込めており、月間1,000万円の売上を確保できるか不安だった…

自社開発システム
による見える化！

司法書士用システムを導入し
見込み案件の徹底管理

まずは自社の状況を把握するために、Excelから自社開発のシステムで予実管理による追客先の明確化で売上がアップ



Phase.02

2億円20名の壁



トップ営業の限界

代表だけが営業することへの苦
労・過労が限界を迎え、これ以上の成長が難しく感じていた…

kintoneによる
見える化！

受任できるターゲットが絞り
込め代表以外でも受任できる

自社開発のシステムからkintoneに移行し、「どこの取引先」から「どの案件」を受託しているか把握し、ターゲットを絞り案件の獲得を進めた



Phase.03

3億円30名のあるべき姿



リアルタイム経営

売上10,110万円 → 売上30,000万円

事務所の経営状況を数値化・見える化して、正しい打ち手で業績と利益率アップを達成！



大手企業との契約の増加
大手中堅不動産会社からの受注！

業務効率化を進め、大量業務処理体制を構築することで、大手中堅不動産会社、ハウスメーカーから受注！

マネジメント

課題

解決策



属人的な処理体制

優秀なメンバーが属人的な仕事の進め方しており、その品質について
けずスタッフが退職が相次いだ…

業務スキルの
見える化！

各スタッフがどの
業務までできるかの
スキルの可視化

本人のスキルを自己評価、他己評価で管理し、適正な業務分担をできるように仕組化した

項目	自己評価
決済済の受領書を正確に作成することができる	○
住所変更登記の確定、有効証明等の判断	○
抹消費の受領方法、該当後継の判断	○
決済済の必要書類を正確に作成することができる	○
決済済の見積書を正確に作成することができる	○
住宅用家賃証明利用の有無の判断、利益配分の判断	○
決済済、抹消済との抹消費の確定、受領の打ち合わせができる	○
決済済、抹消済との書類の受領の打ち合わせができる	○
決済済、抹消済の書類の受領を正確にできる	○
決済済、申請書及び関係書類の作成を正確にできる	○
登記簿の証明情報、委任状、その他関係書類	○
立会後、抹消済の受領を正確にできる	○
立会後、オンライン申請の正確な組み上げができる	○
立会後、書類申請の正確な組み上げができる	○
申請後、受領証の FAX 等の対応を正確にできる	○
申請完了後、原本請求が正確にできる	○



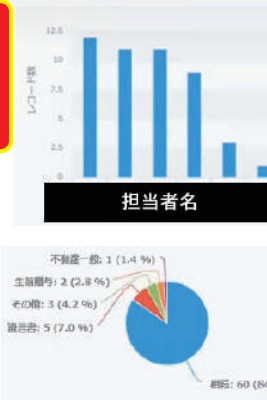
従業員の過重労働

売上減少への焦りから事務所の
キャパシティ以上の受注を重ね、現場への負担が増加した…

kintoneによる
業務工数の見える化！

各スタッフの担当業務を
把握し業務の偏りを排除

固定の方だけが忙しいのではなく、
事務所全体で処理するために各担当の案件を見える化した



一業務当たりの工数の把握
業績が上がっても平均労働時間は
増えず利益率アップ！

業務処理の各工数を把握し、労働時間を増やさず処理件数を増やし、利益の残る経営へ



デジタル化で幹部育成を推進
マネジメントにもデジタルを！

業績アップ、生産性アップに効果的な数値を見える化することで、管理すべき数値を明確にして幹部育成をスピード化

ゲスト講師特別インタビュー

なぜ、縮小する市場でも持続的に成長できたのか？

明成法務司法書士法人
代表 高橋 遼太氏



Q1 およそ5年前の事務所の状況を教えてください。

2015年当時は、債務整理バブルに乗って当事務所もお陰様で業績は好調でしたが、既に債務整理が減少する見込みは立っていたので、何とか次なる手をうたなければと思っていた時期でした。毎月1000万円前後の売上をどう確保していくのか？という課題が常に付きまといっていました。

そこで、当時の**司法書士業務の一丁目一番地である不動産登記、決済案件**に再度スポットを当て「**まだ伸ばせるのではないかと**」と思い、不動産登記、決済案件の最大化に舵を切りました。

まずそこで取り組んだのが、「**経営状況の見える化**」です。当時はExcelでしたが、実際のどの程度のお客様から依頼をいただいているのか、債務整理に代わってどの程度の売り上げが必要なのか、を把握することから始めました。

Q2 把握してみているかがでしたでしょうか。

今までは自分の頭の中でなんとなくこれくらいという認識を持っていましたが、実際はかなり乖離がありました(笑)そういう意味でも見える化してよかったです。ただ、当時使用していたのはExcelですが、リアルタイム性や複数同時の操作性が悪かったため、「**ちきゅう**」という**システムを導入**しました。**リアルタイムに経営数値がわかる**ため、必要な営業件数や売上、今伸びている不動産会社が明確にわかり、不動産登記案件、決済案件が増えていきました。このように「**見える化しただけ**」で、**債務整理減少の影響を受けない程度の案件を確保**することはできました。

Q3 そこから持続的に成長されたのでしょうか。

はい！と自信をもって言いたいところですが、実際は思い通りにはいかなかったです。案件が安定して増えているため、事務所は好調と思っていたのですが、十分に

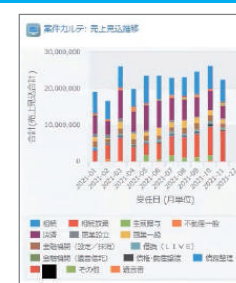
従業員へ目を向けることができず、**業務過多に気づきませんでした**。更に、「売上」を上げることに執着しすぎてしまい、月次のミーティングも案件がいつ終わるのか？というのをひたすら聞く業務完了日を徹底する会議になってしまい、事務所の雰囲気は良くなり離職者が出るようになりました。そこで大きな反省をしたのですが、仕事は取ってくるけど実際に「**お客様からの信頼を勝ち得ているのは従業員だ**」ということに気づきました。これは大きな転機、気づきでした。

Q4 どのように改善されたのでしょうか。

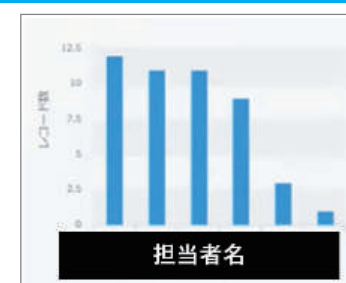
営業案件の見える化だけではなく、業務の進捗状況や従業員や業務ごとの工数把握を進めるためにkintoneに切り替えました。**グラフの見えやすさや書類作成の効率化など従業員目線でのシステム**にこだわりました。自社開発システムでもできることはkintoneでもできることを知り、切り替えました。結果的に、従業員の抱えている案件が見えるようになり、**業務を分担したり、上長がフォローに入ったり**と従業員の負担も減りました。結果的に安定して仕事をこなすことができるようになり、**中堅大手の不動産会社やハウスメーカーとのお付き合いを始めることができました**。これは経営者目線だけではない、システム導入の成果だったと思います。

所内のシステムは**従業員が使いやすいものでないと意味がなく**、一方で我々**経営陣は見たい情報を見たいときに見ることが必要**です。自社開発システムも使っていましたが、その**両面に適しているのがkintone**だと、強く思いました。

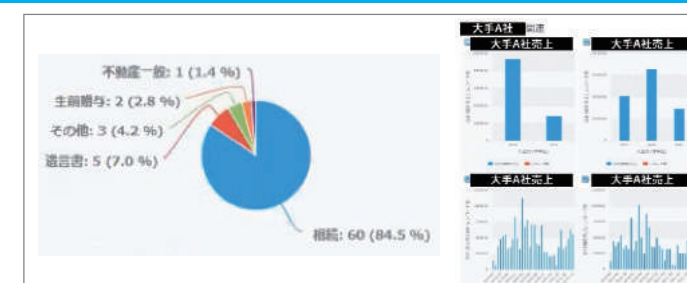
実際のkintone画面



売上経路別グラフ



担当者別業務割合/業務種別



取引先別案件推移

Q5 今後の展望について可能な範囲でご教示ください。

従業員の頑張り、また多くのお客様のお陰でここまで大きくなることができました。現状で満足することはありませんが、**不動産登記、決済案件を今後も伸ばしていく**とともに、スタッフ育成にも本腰を入れて、「**縮小していく業界でも成長できる事務所**」を目指していきたいと思っています。また、kintoneをはじめとするデジタル化も推進していますので、今回の取り組みを**司法書士業界全体に展開**するとともに、RPAやAIなど更に**デジタル化を推進し、業界をけん引していける**、そんな事務所を目指していきたいと思っています。

2022年誌上特別講座

コンサルタントがお伝えする

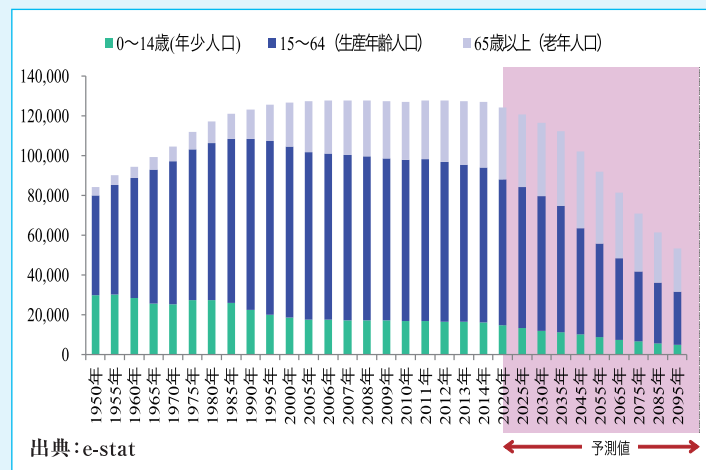
なぜ今不動産登記業務の業務効率化が必要なのか!?

スポット案件からストック案件へ
数ヵ月先の数値が読み込め、**継続的に
収益が積みあがっていくシステムとは!?**
**今、不動産登記業務を変革
すべき理由を解説!**

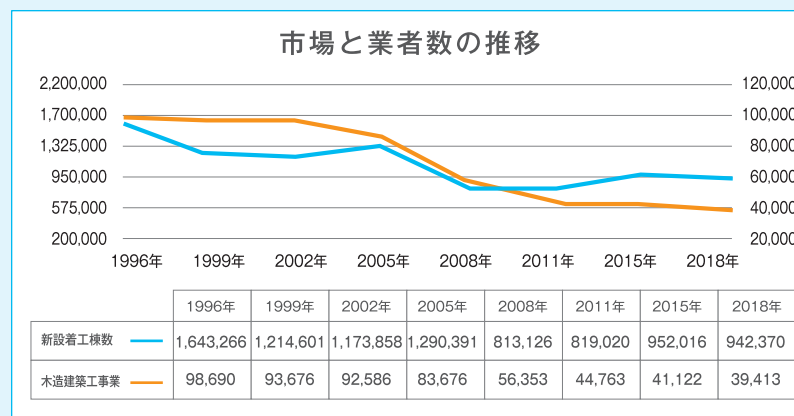


人口減少が与える住宅不動産業界への インパクトとは?

人口減少による様々な影響が一般に認識される中、司法書士事務所の根幹である不動産登記業務に与える影響というのはどの程度なのでしょう。まずは、日本における年代別人口推移をみていきますと、単なる**人口減少だけでなく急速に人口構造が変化しており、住宅不動産市場を支える人口縮小著しい状況**です。そういった背景からも、住宅不動産業界での人財の取り合いが続くことは避けられないことが予想される訳ですから、お付き合い先の業者との取引件数も不安定ないしはお取引自体がなくなる可能性もこの数字を見れば致し方ありません。



さらにそういった状況下での実際の新設着工棟数を見てみると、▲43%業者数は▲60%と**これまた市場の減少以上に業者自体の淘汰が進んでいる状態**です。改めて登記件数の減少は言うまでもなく、**不動産登記が増える要因を見いだせないのが現実**です。



一方で、リーディング事務所様は新たな取り組みに投資し、**不動産登記業務を見事ストック案件として「継続性があり、時間とともにその収益が積みあがっていくビジネスモデル」**へと実現されていっしゃいます。

不動産登記事務所の理想的な在り方とは?

一般的な事務所	理想的な事務所
代表だけが忙しい	代表は新規営業に集中できている
担当によって業務処理方法が異なり属人的な体制	業務が標準化されており、誰でも業務処理できる体制
人によって業務のやり方や進め方が異なり属人的	所内全員が均一したスペシャリスト人財
紙やExcelなど複数管理をしており、無駄や時間的工数が発生	システムを活用し案件内容を共有して生産性が高い

資格者採用も困難な状況下で処理体制の最適化・**システムを活用し、誰がどの案件を何件持ってるかを把握できる**ことで、常時所内の状況把握やスタッフ別の負担を管理をしていくことは喫緊の取り組みとして求められています。



縮小市場でも成長可能な 次世代経営のポイントとは?



POINT.1 案件処理担当者の状況を正確に把握し**工数管理の徹底**

- 一人ひとりの案件状況を正しく数値化。業務の割り振りが常時最適に
- 最適な人員配置により、業務遅滞ゼロへ



POINT.2 常に事務所経営数値が見えることで、**リアルタイム経営を実現**

- kintoneに情報管理を一本化。工数管理・如実管理が一目瞭然に
- 数値管理をしたことにより、毎日月次売上目標を確認



POINT.3 **新規大手企業開拓**を実施できる所内環境を実現

- 安定した業務処理スピードを実現できることで新規案件の受け入れが可能に
- kintoneでの分業・処理体制により処理スピードが上がり、既存依頼数の増加も