



2022年 **4月23日** **土** 15:00～17:30
(ログイン開始14:30～)

5月11日 **水** 15:00～17:30
(ログイン開始14:30～)

5月18日 **水** 15:00～17:30
(ログイン開始14:30～)

5月21日 **土** 15:00～17:30
(ログイン開始14:30～)

司法書士事務所
経営者様向け

ONLINE SEMINAR

オンラインセミナー

こんな事務所経営者様は必見

相続市場はまだまだ伸びます！

コストをかけても集客がうまくいかない・・・

なかなか受任単価を上げられない・・・

自社の商圈に相続の競合が多すぎる・・・

最速で年間売上**5,000**万円/拠点を目指す！

最新

相続マーケティング

中規模都市 **30** 万人～ 大都市 **100** 万人以上 **で多数の**
全国各地の **成功事例！**

川崎市(人口147万人)での**マーケティング事例**

POINT

01

年間売上5,000万円

POINT

02

**顧客あたりの
平均受任単価23万円**

POINT

03

相続分野の年間集客数500名



ゲスト講師

司法書士・行政書士溝の口オフィス

代表

小野 圭太 氏

株式会社船井総合研究所

相続信託ビジネスグループ

リーダー

廣瀬 大悟



司法書士・行政書士

溝の口オフィス

代表

小野 圭太 氏



株式会社船井総合研究所

相続信託ビジネスグループ

リーダー

今井 富次平



株式会社船井総合研究所

相続信託ビジネスグループ

リーダー

廣瀬 大悟



講座

セミナー内容

講師

第1講座

15:00～15:20

最短で相続分野の業績を上げるために必要なこと

相続登記の義務化などを踏まえた、相続手続き分野における市場動向と、地方商圈における相続マーケティングのポイントを解説する。

第2講座

15:20～16:00

相続分野の売上5,000万円に成長した事務所の取り組み事例

関東の大都市圏(150万人)における相続手続きマーケティングの成果とポイントについて、モデル事務所の具体的な手法、取り組みを紐解く。

第3講座

16:00～17:00

高単価提案の商品構成、集客方法、受任対応の全て

全国各地の相続コンサルティング実績を通じて船井総研が創りあげたノウハウを公開。相続分野の業績アップに必要な、商品設計、集客、面談・受任のポイントを解説する。

第4講座

17:00～17:30

相続分野で圧倒的地域一番事務所になるために

相続分野をさらに伸ばし、事務所の核とするうえで経営者の皆様に必ず押さえておいていただきたいポイント、視点をお伝えする。

**セミナー
参加特典**

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会議です**
- 事務所の実績や商圈にあわせた、**具体的な戦略を検討します**

**WEBから
お申し込み
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/084664>



全日程オンライン開催

PC・スマホで自宅・事務所から参加！

4/23 **土**

15:00
17:30

5/11 **水**

15:00
17:30

5/18 **水**

15:00
17:30

5/21 **土**

15:00
17:30

全国各地の取り組み事例は
中面をご覧ください！

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2022

お問い合わせNo.S084664

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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。)→ **084664** 検索

2022年の相続マーケットの勝ち筋とは？

相続に取り組む 事務所が抱える課題



競争が増え、相続手続きの単価がさがり、価格競争に・・・



スポット業務がおおく常に集客し続けなければならない・・・



ホームページは作ったが、更新できておらず集客も安定しない・・・



全国展開する事務所や他業種にウェブマーケティングで勝てない・・・



無料のセミナー相談会をやっても、なかなか受任につながらない・・・

最新 相続マーケティングで 課題やボトルネックを解消！



戦略的な値下げ商品と、収益化商品(バックエンド)を設計する！



1回購入から、複数回購入でLTV(顧客生涯価値)を上げる！



専門サイト×ポータルサイトやSNSも併用したマーケティングを行う！



ウェブ×地上戦の組み合わせ紙媒体、野立て看板を活用！



公式ライン活用で顧客フォローを半自動化することで受任率UP！

ここだけはおさえない！

相続マーケティング3つの柱

POINT 1

相続手続き
×
不動産サービス
×
二次相続提案

相続登記や遺産整理の価格低下は避けられない未来。徹底したサービ付加で真のワンストップサービスを創る！



POINT 2

相続専門サイト
×
ポータルサイト
×
SNS

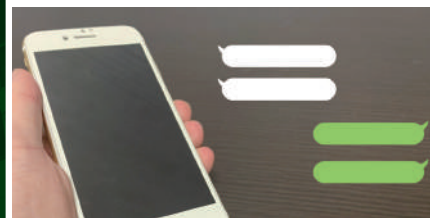
士業のデジタルマーケティングは他業種に比べて2周遅れ。相続サイト一辺倒ではもう勝ち残れない！



POINT 3

セミナー相談会
×
チラシ・DM
×
LINE活用

大手との差別化要素＝徹底した地域密着ポジション。「地上戦」による認知シェアアップは超重要！



インタビュー

ゲスト講師 INTERVIEW

司法書士・行政書士溝の口オフィスの軌跡

年間売上
5,000万円

平均受任単価
23万円

相続の年間集客数
500名

司法書士・行政書士溝の口オフィス

代表

小野 圭太 氏

5,000万円、 新たなステージへ

その結果、2021年は相続分野の売上4,000万円、その他、付随して発生する売上も含め5,000万円を超えました。ウェブとセミナー相談会のブラッシュアップの結果、相続についての相談件数も500名を超えました。また、この大量の顧客リストについて、生前対策や不動産サービスなどの追加提案・フォローを仕組化することにより、20万円を超える顧客単価を実現しています。大手や不動産会社に負けない事務所づくりをさらに進めてゆきます。

競争激化と 3,000万円の壁

全国展開する大手税理士法人や不動産会社も相続マーケティングに積極投資をしており、ウェブ広告の反響が厳しくなりつつあります。それに応じて事務所の売上も伸び悩んだことから、ブレイクスルーを目し、2021年は以下に注力しました。

- ① 顧客データ管理の見直しとLTV最大化サービスづくり
- ② 専門サイトだけに依存しないウェブマーケティングの導入
- ③ セミナー相談会、葬儀社営業など地上戦の強化

相続に注力し2年で 3,000万円に

2013年に川崎市で開業後、シニアマーケットの成長性や将来的な不動産登記業務の減少を見越し、2017年から相続部門の強化に取り組んでいます。相続サイトの立ち上げやセミナー相談会の開催などを徹底しておこなった結果、2019年には相続分野の売上3,000万円に成長しました。2020年はコロナの影響や、大手士業事務所、不動産会社の参入といった影響で苦戦し、相続の売り上げは2019年よりも15%以上減少することになりました。

全国各地30万人～100万人以上商圏での事例

正しい競争分析と商圏設定をしてゆくと・・・相続の“空白スポット”がまだまだある！

エリア人口	札幌市 (195万人)	部門 所員数	3名
相続売上	3,500万円	前年比 成長率	123%
成功の ポイント	100万人以上の都市で選ばれるHP運営とリピーター増加施策で売上アップ。		
エリア人口	宮崎市 (40万人)	部門 所員数	10名
相続売上	6,700万円	前年比 成長率	120%
成功の ポイント	ダイレクトマーケティングを軸とした「遺産整理+二次相続」で高単価受任体制を構築。		
エリア人口	大分市 (47万人)	部門 所員数	3名
相続売上	3,800万円	前年比 成長率	150%
成功の ポイント	ダイレクトマーケティングを軸とした一般集客とリピーター強化×紹介チャネルの構築。		

エリア人口	千葉市 (97万人)	部門 所員数	4名
相続売上	4,500万円	前年比 成長率	113%
成功の ポイント	大商圏でも負けないウェブ運用と、商品単価アップ、追加提案の徹底など面談品質の向上。		
エリア人口	名古屋市 (230万人)	部門 所員数	3名
相続売上	3,800万円	前年比 成長率	197%
成功の ポイント	HP×相談会からの集客最大化と、不動産会社からの相続案件多数獲得し、売上アップ。		
エリア人口	奈良市 (70万人)	部門 所員数	6名
相続売上	6,000万円	前年比 成長率	126%
成功の ポイント	HP×相談会の取り組みと、不動産売却や成年後見などLTVを最大化する商品設計。		

参加者の声

これまで紹介案件がメインで、ホームページや相談会など取り組んだことがなかったが、具体的な方法を知れてよかった。



不動産についてのサポートや遺言執行など手続き単体で終わらずに、アフターサービスを提案してゆくことが重要だと感じた。



単価をあげて、お客様から「高すぎる」といわれてしまうのではないかと不安だったが、サービスの価値自体をあらためて見直すきっかけになりました。



ホームページはつくっていたが、今後はSNSやポータルサイト、LINEの活用など、よりアップデートしてゆく必要があると感じた。



具体的な事例をお話いただき、自社商圏でもまだまだできることがあるな、と前向きな気持ちになりました。



100種類以上！

相続マーケティングツール

面談ツール

ヒアリングシート



面談ツール

商品チラシ



面談ツール

生前対策の提案書



面談ツール

ロールプレイングチェック表



マーケティングツール

相続専門ホームページ



マーケティングツール

相続ポータルサイト



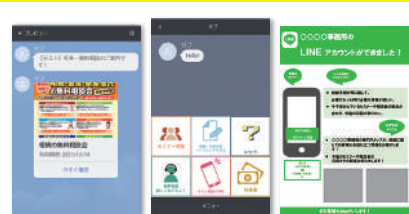
マーケティングツール

セミナー相談会チラシ



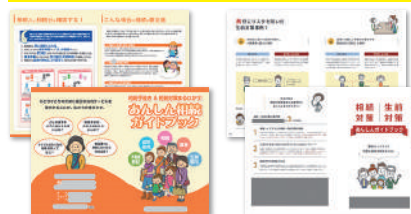
マーケティングツール

LINE公式アカウント



マーケティングツール

各種パンフレット



ご挨拶

少子高齢化の影響やAI、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！
- ✓ 国内最大級のコンサルティングファームによる**士業事務所向け業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 士業専門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



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。

相続分野業績アップセミナー2022

お問い合わせNo. S084664

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限 4月19日(火)

2022年 **4月23日(土)** 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始14:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限 5月7日(土)

2022年 **5月11日(水)** 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始14:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限 5月14日(土)

2022年 **5月18日(水)** 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始14:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限 5月17日(火)

2022年 **5月21日(土)** 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始14:30より)

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
※PCがあればどこでも受講可能 ※全日程同じ内容です。ご都合のよいお日にちをご選択ください。

日時・会場

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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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事務局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。
●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。

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、右上検索窓にお問い合わせNo.084664を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 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) ●申込に関するお問い合わせ:横田 ●内容に関するお問い合わせ:廣瀬

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

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年 **4月23日(土)** オンライン お申込期限 4月19日(火)

2022年 **5月11日(水)** オンライン お申込期限 5月7日(土)

2022年 **5月18日(水)** オンライン お申込期限 5月14日(土)

2022年 **5月21日(土)** オンライン お申込期限 5月17日(火)

