

相続分野の売上に悩む司法書士事務所は必見！

セミナーでは、相続分野で売上アップ実現のための秘訣と具体的な内容を解説します

全日程オンライン開催：選べる日程！スマホからの視聴もOK！

全日程 15:00～17:30 [ログイン開始14:30～]

2022年 **6月18日 土** **6月22日 水**
7月6日 水 **7月16日 土**



講座	内容	講師
第1講座	登記事務所が相続分野で業績アップを実現するために必要なこと 競争が激化する相続市場で相続分野の市場動向と、登記事務所が相続分野へ取り組むための相続差別化戦略のポイントを解説。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 法務会計相続チーム リーダー 宮戸 秀樹
第2講座	特別ゲスト講演 相続分野で売上4,000万円に成長した事務所の取り組み事例 人口200万人以上における相続マーケティングの成果のポイントと、登記事務所から相続分野へ注力するまでのステップを解説。	司法書士法人クオーレ 代表 鈴田 祐三 氏
第3講座	相続マーケティングで最速で業績アップをするために押さえるべき マーケティング戦略 全国各地の事務所が実績をあげた相続コンサルティングのノウハウを公開。 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。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 法務会計相続チーム 桐山 謙人
第4講座	相続分野で圧倒的地域一番事務所になるために必要なこと 相続分野にこれから注力していきたい事務所の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と視点を解説。	株式会社船井総合研究所 士業支援部 法務会計相続チーム リーダー 宮戸 秀樹

豪華セミナー参加

2大特典

特典①

相続専門のコンサルタントによる

無料経営相談(60分)

特典②

相続に注力したい司法書士事務所様の勉強会

相続・財産管理研究会にご招待

(一社一回限り)

お申込方法

右記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/086919>

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**

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。

相続で業績アップをしたい 司法書士事務所経営者様向け！

- ✓ 競合他社と差別化するための**相続案件獲得方法**を知りたい
- ✓ 不動産登記と並ぶ**売上**を相続分野で創りたい
- ✓ 相続分野の**受任単価アップ方法**を知りたい

集客数を増やさずに「売上」を増やす事例を公開！

提案方法強化×高単価受任 相続最速業績アップノウハウ 公開セミナー



ゲスト講師

司法書士法人クオーレ
代表 鈴田 祐三氏

POINT
1

遺産整理業務の受任単価38万円！
相続発生後の商品で高単価付加価値提案の作り方

POINT
2

手続き&不動産売却で受任単価60万円以上！
売却に繋がる査定提案率を最大化するトーク術

POINT
3

生前対策で受任単価34万円以上！
生前案件の高単価受任面談術

PC・スマホで自宅・事務所から参加可能！

詳細は中面へ

2022年 選べる日程 **15:00～17:30** [ログイン開始14:30～]

6月18日 土 **6月22日 水**
7月6日 水 **7月16日 土**

豪華セミナー参加 **2大特典**

特典①

相続専門のコンサルタントによる
無料経営相談 (60分)

特典②

相続に注力したい司法書士事務所様の勉強会
相続・財産管理研究会にご招待

相続最速業績アップノウハウ公開セミナー

お問い合わせNo.S086919

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。)→ **086919** 検索

競合が多い「相続市場」で最速で相続分野の売上を増やすノウハウとは？

このような方に
オススメします

- ✓ 相続分野の平均単価が10万円未満と低い。現状から3倍以上に増やしたい！
- ✓ 相続の問い合わせ10件未満！月間問い合わせを20件以上を増やしたい！
- ✓ 受任率が50%未満！受任率60%以上の高受任率体制を創りたい！
- ✓ 相続分野で圧倒的な地域一番事務所を目指したい！

全国60以上の司法書士事務所が実践！最短で成果を上げるポイントを公開！

集客数を変えずに売上倍増！ポイントは「受任単価」を「20万円以上」にすること！

遺産整理案件の最大化

受任提案方法と集客方法を知るだけで
相続売上が大幅にアップ

相続手続き丸ごと代行＆複雑な相続の
積極対応で差別化＆付加価値向上

- ・相続登記で終わらない、遺産整理受任方法
- ・高受任率を維持する提案資料の整備と標準化
- ・遺産整理業務の問い合わせが倍増するHP運営

受任
単価

35万円以上

遺産整理業務のみ受任報酬

相続相談から不動産売却

相続に伴う不動産売却の対応方法を
変えるだけで満足度アップ＆売上アップ

売却案件を不動産会社に丸投げNG
相続手続きから売却までサポートし、信頼獲得

- ・相続手続きから売却ワンストップサポート
- ・相続登記義務化で、空き家相続のニーズ拡大による
売却対応の必要性増加

受任
単価

60万円以上

不動産売却金額1～1.5%

コンサル型の生前対策

リスク訴求＆ニーズ顕在化で
顧客メリットを徹底的に訴求

相続手続きからの二次相続提案を実施
リスク訴求と付加価値提案で満足度向上

- ・発生後の顧客に追加提案を実施し、単価アップ
- ・誰でも判別できるリスクチェックと提案ノウハウ
- ・受任確度を最大化する企画書作成

受任
単価

30万円以上

執行付帯の場合：100万円以上

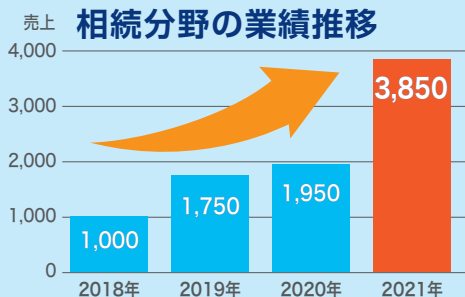
1顧客あたりの「付加価値最大化」が売上を最短で成果を上げる必須条件
売上アップを実現している事務所の共通項は、受任単価が20万円以上！

	A	B	C	D	E	F	G
エリア	九州：30万人	中部：30万人	東北：100万人	関東：100万人	関東：60万人	関西：50万人	中部：40万人
相続売上	6,000万円	6,000万円	2,800万円	4,500万円	2,900万円	2,000万円	2,500万円
部門所員数	10名	6名	3名	7名	3名	5名	2名
平均単価	29万円	20万円	21万円	23万円	28万円	23万円	24万円

司法書士法人クオーレ様の取り組みを紹介



代表 鈴木 祐三 氏



事務所紹介

愛知県名古屋市に2015年に司法書士法人クオーレを立ち上げ、2017年から相続分野へ注力を開始。不動産登記分野を中心とした事務所から相続分野へ注力を開始し、HPや相談会からの一般顧客の集客を中心に、年間570件以上の問い合わせに対応。今後は相続分野で拡大していくために2022年には同名古屋市内に支店を出店し、2店舗体制で事務所拡大を進める。

2019年

HP&セミナー相談会で ダイレクトマーケティングをさらに強化

司法書士法人クオーレを立ち上げてから数年は、不動産登記を中心とした事務所でした。2017年以降に相続分野へ本格的に参入し、2018年から相続専門HPと自社主催のセミナー相談会を実施したことで、自社の取り組みで直接相談者を獲得する動きができました。2019年には相続分野の売上が1,766万円と増加し、売上アップが見込める相続分野に、販促費などさらなる投資を加速していきました。



2020年～

競合増加×新型コロナウイルスの蔓延で 集客数伸び悩み



名古屋市でも多くの士業事務所が競合として増加してきました。さらに、新型コロナウイルスの蔓延によりセミナー相談会を開催できないことで集客数が大きく減少し、セミナー相談会を開催できない分をHPなどの広告費への投資に回し、相談会のみ開催に変更したことで、集客数を増やすことに繋がりました。

2021年～

支店出店準備&相続売上5,000万円を 目指す事務所へ

HPと自社主催の相談会を中心に相談件数は年々増加傾向にあり、ダイレクトマーケティングが社会的な情勢や競合環境の変化により、集客数が減少する将来を見据えて、不動産会社や葬儀社といった安定的な紹介チャネルを構築する動きを取るようになりました。2022年以降は、「相続の窓口」という屋号変更と合わせて、名古屋市内に相続専門の支店を出店しました。今後は、競合他社に負けない士業事務所づくりを進めていき、さらなる事務所拡大に繋がるように進めています。



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い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い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

商品ごとの提案資料



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



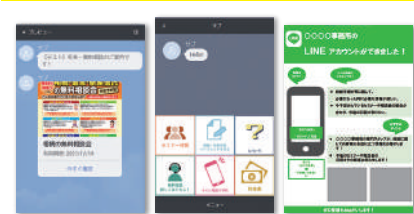
マーケティングツール

セミナー相談会チラシ



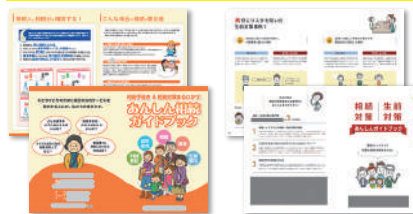
マーケティングツール

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。

相続最速業績アップノウハウ公開セミナー

お問い合わせNo. S086919

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限 6月14日(火)
	2022年 6月18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 6月18日(土)
	2022年 6月22日(水) 開始 15:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始14:30より)	
日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限 7月 2日(土)
	2022年 7月 6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 7月12日(火)
	2022年 7月16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。ご都合のよい日程をご選択ください。

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いたします。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メンバース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上でご確認ください。 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.086919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 Fundai 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 6月18日(土)	オンライン	お申込期限 6月14日(火)
2022年 6月22日(水)	オンライン	お申込期限 6月18日(土)
2022年 7月 6日(水)	オンライン	お申込期限 7月 2日(土)
2022年 7月16日(土)	オンライン	お申込期限 7月12日(火)

