

相続分野の売上に悩む会計事務所は必見！

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



2023年 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

1/20 金 1/21 土 1/27 金 1/29 日
申込締切:1月16日(月) 申込締切:1月17日(火) 申込締切:1月23日(月) 申込締切:1月25日(水)

全日程14:00～16:30(ログイン開始13:30～)

※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

豪華2大セミナー特典

- 特典1 会計事務所専門のコンサルタントによる **無料経営相談(60分)**
- 特典2 相続に注力したい会計事務所向けの勉強会 (1事務所1回限り) **「会計事務所相続研究会」にご招待**

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続分野の最新時流と最短業績アップの必須条件 相続市場は年々拡大しているものの、一方で相続市場に参入する会計事務所や他業種も増え続けており、競争も激しくなっています。数年前までは成功していた取り組みも、今では失敗してしまうということも少なくありません。土業、及びその他業種が参入する相続市場の最新時流、競合の取り組みをダイジェストでお伝えし、その中で最短で相続分野の業績アップを実現させた事務所の共通点と必須条件をまとめてお伝えします。	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 会計相続チーム リーダー 笠原 千晴
第2講座	大手相続専門法人に負けず年間140件超の相続税申告を獲得した成功事例 都心を中心に大手相続専門の税理士法人がWebマーケティングに多額の販促投資を行うなど注力しており、その影響で中堅以下の事務所が相続分野で成長を続けることが難しくなっています。そのような中、千葉市や船橋市など千葉県内3拠点で相続分野中心に事務所経営を行う「税理士法人いわみ会計事務所」は大手税理士法人がとる戦略と差別化し成長を続け、年間相続税申告140件超、相続分野売上1億3,000万円超を達成されています。「いわみ会計事務所」のこれまでの取り組みを代表税理士 岩見文吾氏にご講演いただきます。	税理士法人 いわみ会計事務所 代表税理士 岩見 文吾 氏
第3講座	相続分野で成功するための集客・マーケティング最新成功事例と具体的取り組み 規模や資金面などで勝てない相続専門税理士法人と同じ取り組みをしても、中堅以下の小規模事務所には勝ち目はありません。そこで、船井総合研究所がサポートしている事務所の中で、彼らとは違った取り組みで相続案件の集客、業績アップに成功した全国の会計事務所の成功事例をまとめてお伝えし、最短で相続分野の業績アップを実現するための具体的取り組みを会計事務所相続分野専門のコンサルタントからお伝えします。	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 会計相続チーム 岩佐 果南

一般価格

税込 **16,500** 円/一名様 [税抜 **15,000** 円/一名様]

会員価格

税込 **13,200** 円/一名様 [税抜 **12,000** 円/一名様]

Webからお申込み
ただけです！

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！
※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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094369>



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)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、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

TEL:0120-964-000
(平日9:30～17:30)

セミナー日程

2023
1/20 金 1/21 土
1/27 金 1/29 日
全日程14:00～16:30(ログイン開始13:30～)

オンライン開催

このような**税理士事務所の皆様**におススメです

- 相続税申告の受任、売上を増やしたい
- 相続税の問い合わせが得られない、反響がない
- 相続の反響コストが増えている
- 値下げ競争で相続税の受任単価が減少している
- 大手税理士法人の拠点が近くにあり、苦戦している

競争激化の都心でも**相続税申告売上**を大きく増やせる！

相続税申告 マーケティング最新事例

相続特化で相続売上**1億3,000万円**達成の会計事務所に聞く

相続税申告受任件数	140 件/年
申告案件 昨年対比成長率	175% 81件 ↓ 142件
相続関連HP経由問い合わせ	430 件/年
他士業経由申告紹介件数	30 件/年
相続業務受任単価	85 万円



講師
税理士法人
いわみ会計事務所
代表税理士
岩見 文吾 氏

大手相続専門税理士法人にも負けず相続分野で成長を続ける会計事務所インタビューはこちら

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

会計事務所向け相続分野マーケティングセミナー

お問合せNo.S094369

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：Email:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.お客様氏名」を明記の上、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。)-> **094369** 検索

相続分野は急成長中!
ただしライバルも増加し

競争激化!

- ▶ 相続税案件の集客のためにHPを運営しているが、電話が鳴らない
- ▶ 大手相続税専門税理士法人が多額の投資を行っており、勝ち目がない
- ▶ 税理士だけでなく、他業種の参入もあり、今から参入しても遅いのでは?
- ▶ 相続税申告の単価は大手税理士法人の値下げ戦略の影響で利益が下がった
- ▶ 税理士有資格者が採用できないので、相続分野が強化できない

相続市場や相続税申告発生件数も年々増えている一方で、大手法人や資金力を持った他業種が相続分野に注力し、競争も激しくなっています。そのため、数年前にはうまくいった集客施策も効果が出ず、手詰まり感を感じる税理士先生からのご相談も増えています。しかし、そんな相続分野でも飛躍的に成長する税理士事務所があります。

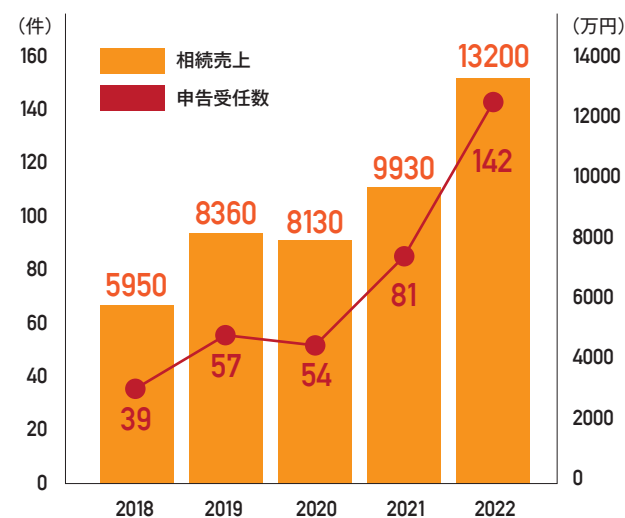
それが千葉市(97万人)、船橋市(63万人)で展開する「税理士法人いわみ会計事務所」です。



競争激化の都市エリアで相続税申告受任件数昨年度成長率175%、相続売上1億3,100万円を達成

税理士法人いわみ会計事務所が実現できていること

相続分野売上	1億3,100万円
相続税申告受任件数	140件/年
申告案件 昨年対比成長率	175%
相続関連HP経由問合せ	430件/年
他士業経由申告紹介件数	30件/年
相続業務受任単価	85万円



代表以外に 税理士1名 + 正社員4名 + パートスタッフ4名 の人員体制で業務対応

事務所プロフィール



代表税理士

岩見 文吾 氏 (公認会計士、税理士、行政書士)

大手監査法人で勤務後、千葉県佐倉市で開業、2016年に千葉市に拠点を移し、相続分野を中心に事務所経営を行う。20年には船橋市、21年には八千代市に支店を出店し、現在3拠点にて運営。Webマーケティングや士業開拓などで相続税申告案件年間140件超の実績を誇るだけでなく、20年に行政書士法人を設立し、各種相続手続きにも取り組むなど、年々成長を続けている

税理士法人
いわみ会計事務所の

成功ストーリー

相続に注力したきっかけとは?

同世代の会計士が相続専門で活躍している姿をみて触発されました。そしてちょうど自身が会計士から税理士として独立する際、会計士と税理士の差別化をするために相続に注力していこうと決めました。あとは、法人より地元の個人のお客様をサポートしたかったということも大きなきっかけです。

独立してまず何から始めましたか?

相続に注力する方が自身の目指す事務所像に合っていると思い、相続業務の比率を増やしていきましました。当時には、既にC社などHPメインで集客している大手税理士法人が成長を遂げており、彼らと差別化が必要だと考えていました。そのため、当初はWeb集客ではなく、ご紹介いただいた相続案件に対応していました。

最初から集客できたのですか?

事務所開業当初は、相続だけでなく法人顧問の集客も行っており、どちらからも少しずつ集客できていました。ただ、十分とは言えずもっと安定的に大きく集客できる導線が必要でした。そのために、HP集客など一般個人向けのマーケティングの必要性を痛感しました。

その後、相続案件の比重をどのように増やしていったのですか?

具体的にはどのように集客していけば良いのかわからずにいたところ、船井総合研究所と出会い、個別コンサルティングをお願いしてみることにしました。船井総合研究所の提案で相続専門HPを作り、HP集客と相談会を開催するところから始めました。最初は法人顧問と相続のHP集客を行っていたので、広告費も分散していましたが、相続HPでの集客が順調に推移し、事務所の方針に合わせて法人のHP集客をやめ、相続HP集客に投資していくようになりました。5、6年前には一度、事務所相談会を行ないましたが、思うように集客できず、一旦中止をしてHP集客メインで注力しました。

集客を最大化させるために、HP広告の投資額を増やし、拠点も千葉市に加えて船橋市に展開しました。また、相続税申告以外の集客を増やすため、相続手続(戸籍の収集やと金融機関の名義変更・財産の分配など)にも対応できるように行政書士としての業務処理の体制をつくりました。また、地元の不動産会社と連携し、相続した不動産を売却するサポートも行なうことにしました。2022年に注力し、HP集客以外の取り組みで結果が出たことは「司法書士連携」です。今年は司法書士事務所経由で30件超の相続税申告紹介を獲得できました。司法書士との【共同商品】をつくり、こちらからの相続登記紹介だけでなく、司法書士への貢献ポイントを複数つくることが、多くの司法書士事務所との関係構築に成功し、相続税申告の紹介をもらうことができるかだと思います。



実際に相続に注力してみていかがでしたか?

開業当初から「相続税に注力」ではなく「相続全般業務」という軸で考えていましたが、相続分野に4年間注力してみて、大手法人などの動向からもやはり相続税だけでは勝っていけないと実感しております。とはいえ、取り組みによってはまだ相続税、相続分野売上を増やしていく余地が大いにあり、チャンスだとも感じています。



相続分野は
まだまだ
大きく
伸ばせる!

船井総合研究所の 会員事務所で**成功事例続出!**

相続税Webサイト集客はもちろん、
大手税理士法人など競合が取り組んでいない
「**相続税案件獲得や相続売上アップのための取組み**」があります。
船井総合研究所のコンサルティング先税理士事務所では、それらに取り組み、
多くの事務所様が相続分野の業績アップに成功しています。

成功事例

01

東海エリア

A税理士法人

営業活動に取組み、**たった7カ月**で
司法書士事務所経由から
相続税申告の紹介75件獲得、
売上見込み4,000万の成果を出せた

成功事例

02

関東エリア

B税理士法人

たった1回の事務所相談会開催で
売上300万円以上の受任見込み
(相続税申告2件、相続手続2件)を
達成できた

成功事例

03

九州エリア

C税理士法人

相続税申告以外の商品設計を見直し、
相続手続き業務や不動産売却対応、
二次相続提案などを行うことで、
受任単価100万円を超えた

成功事例

04

関西エリア

D税理士法人

Web集客&相続ポータルを活用し、
取組み開始から**たった1カ月**で
相続税申告案件の
HP集客&受任に成功



大手法人にも負けない相続分野マーケティングに取り組み、
年々成長を続ける「**税理士法人いわみ会計事務所**」代表税理士 岩見文吾氏に、
事務所の相続分野成長ストーリーと成功ノウハウについて
特別に公開いただく**特別セミナーを開催**する運びとなりました。
また、船井総合研究所のコンサルティング先税理士事務所の中で
相続分野で業績アップができた事務所の**成功事例だけを凝縮**して、
それらの取り組みのポイントを全て公開する**最新成功事例**をご紹介します。

- 1 **成長&競争過多！
相続マーケットの最新時流と大手競合法人の取り組み**
- 2 **商圏人口50万人以上のエリア向け
相続分野成長のための最短ルート**
- 3 **2023年度版 最新相続分野
成功マーケティング戦略と具体的取り組み**
- 4 **中小税理士事務所が大手法人に勝つ！
「相続分野競争戦略」紹介**
- 5 **受任単価を30万上げる！
相続業務商品設計とプライシング方法**
- 6 **相続案件受任率70%を実現するための
提案ツールや鉄板トークスクリプト**
- 7 **大手事務所に負けない
最新相続専門Webマーケティング戦略**
- 8 **アクセス数・CV数倍増！
当たる相続サイトコンテンツ一挙公開**
- 9 **最新PPC広告運営（リスティング広告&SNS広告）で
集客コスパ最大化**
- 10 **登録開始1カ月以内にWeb集客に成功できる
相続ポータル活用術**
- 11 **あなたの事務所のコスパは適正？
正しいWebマーケKPI（目標数値）設定**
- 12 **相続集客20組／回に成功する
「事務所相談会」の取組みノウハウ**
- 13 **年間30件の相続税申告紹介に成功する
司法書士との連携方法**
- 14 **「相続登記紹介」に依存しない！
司法書士が喜ぶ3つの提案ノウハウ**

弁護士

税理士

司法書士

行政書士

経営情報



士業事務所相続分野専門の経営コンサルタントが全国の士業事務所における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



相続分野トップ事務所の経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップ事務所の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする事務所経営に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**相続分野**に注力する**士業事務所**の**成功事例**や**ポイント**が分かる

全国**3100**の
事務所経営者にご覧いただいております!

(2022年10月現在)

士業専門のコンサルタント集団だから配信できる**最新経営情報**です

配信メルマガ2022年

人気 コラム例

- 弁護士が相続税申告業務に取り組み、業績アップを実現した事例公開
- 最短で遺産分割・遺留分案件の集客に成功するためのノウハウ大公開
- 事務所開業から最短で全国トップの相続税理士法人になった成功ストーリー
- 脱「スポット依頼」→「LTV（顧客生涯価値）発想」への実現に必要なこと
- 金融機関と連携し年間100件超の民事信託・生前対策案件を受注する手法
- IT補助金を使って相続への業態転換に成功するポイントを徹底解説!

週3~4件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了! **今すぐご登録ください**

※メールアドレス以外の
個人情報は必要ありません

- 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、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/samurai271-sozoku/sozoku-mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



相続・生前対策分野で業績アップしたい士業事務所の皆様へ

即実践
可能

経営SEMINAR セミナー 常時開催

相続分野
特化

- ◆ 年間60以上の相続分野に特化した事務所経営戦略セミナー
- ◆ 全国の相続分野 成功士業事務所経営者による特別講座
- ◆ 相続分野専門の経営コンサルタントによる成功ポイント解説

士業事務所の相続分野業績アップに直結するポイントを徹底解説

集客

相続案件の
問い合わせを
増やしたい

受任 単価向上

受任単価、
追加提案売上を
増やしたい

スタッフ 教育・定着

即戦力化のための
教育方法を
知りたい

生産性 向上

相続業務効率化
のための標準化、
システム活用

提案・ 受任力

非資格者スタッフでも
面談対応が可能な
仕組み創り

全国360会員の
士業事務所が実践した、
“机上の空論で終わらない”
成功事例に基づいた
経営ノウハウが満載!

最新の相続分野経営セミナーの開催情報はこちらから

船井総研 相続セミナー案内

検索

<https://sozoku-samurai271.funaisoken.co.jp/seminar>

