

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～]

※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。

2023年

1月21日 土 【申込み期日】
1月17日（火）

2月1日 水 【申込み期日】
1月28日（土）

2月4日 土 【申込み期日】
1月31日（火）

2月11日 土 【申込み期日】
2月7日（火）

※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



講 座	内 容	講 師
第1講座	競合が多い相続分野で業績アップを実現するために必要なこと 競合が激化する相続市場の動向と、司法書士・行政書士事務所が相続分野で業績アップを実現する差別化戦略とマーケティングのポイントを解説。	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 相続分野で4,000万円以上を達成した相続マーケティングで成果を出すポイントと、登記事務所から相続分野へ注力し、売上を増やすための成功ポイントを解説。	司法書士法人クオーレ 代表 鈴木 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 全国各地の司法書士・行政書士事務所が業績アップを実現した相続商品の設計、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 財産管理チーム 今井 富次平
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

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向けの勉強会

相続・財産管理研究会にご招待

(一社一回限り)

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

お申込み方法

右記QRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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」と検索しご確認ください。

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094614>



【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ませようお願い申し上げます。

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。

相続で業績アップをしたい 司法書士事務所経営者向け！

☑ 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つくりたい

☑ 相続分野の受任単価アップ方法を知りたい

相続分野の売上5,000万円を目指す業績アップ事例を公開！

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 鈴木 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つくり方

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

2023年 選べる日程 15:00～17:30 [ログイン開始14:30～]

1月21日 土

2月1日 水

2月4日 土

2月11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向けの勉強会
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.S094614

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。)> 094614 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つくりたい！**
- ✓ 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

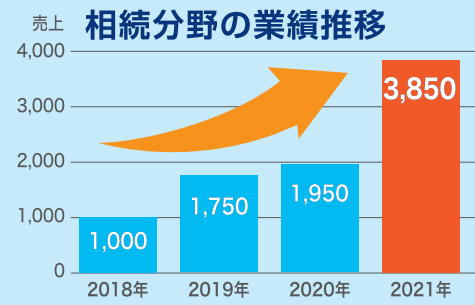
1顧客あたりの「付加価値最大化」が売上を最短で成果を上げる必須条件
売上アップを実現している事務所の共通項は、受任単価が20万円以上！

	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の取り組みを紹介



代表 鈴田 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供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



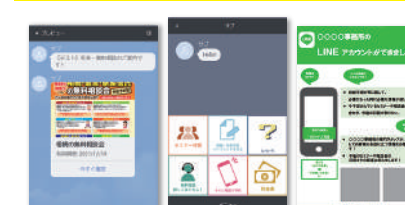
マーケティングツール

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



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者に必要な**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! **今すぐご登録下さい**

※メールアドレス以外の
個人情報はありません

- 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経営者の皆様へ

即実践
可能

経営セミナー

SEMINAR

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>

