

生前対策分野を注力したい事務所は必見！

本セミナーでは、相続・生前対策分野で業績アップのための具体的な成功事例を公開します。

※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。

開催日時	東京	2023年 3月4日土 13:00～16:30 (受付12:30より)	大阪	2023年 3月11日土 13:00～16:30 (受付12:30より)
	会場	株式会社船井総合研究所 東京本社	会場	株式会社船井総合研究所 大阪本社

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただきますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

セミナー参加 2大特典
特典1 無料経営相談(60分)
特典2 相続・財産管理研究会に無料お試し参加 (1事務所1回限り)

講座	セミナー内容
第1講座	遺言、家族信託など生前対策マーケティング最前線と成功のポイント 高齢者人口の増加に伴い、競争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の中でもとりわけ「遺言」などの「生前対策」の分野で業界をリードするために必要な条件と、業績アップを実現する差別化戦略のポイントを解説。 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 宮戸 秀樹
ゲスト講座 第2講座	生前対策関連月間売上650万円を達成する「州都綜合法務事務所」の取り組み 佐賀県鳥栖市と福岡県久留米市の2店舗を運営する司法書士法人州都綜合法務事務所の相続分野での成長戦略と業績アップを実現した取り組みを代表 原弘安氏に特別講演をいただきます。遺言作成、死後事務委任、家族信託などで生前対策売上650万/月を達成、遺言執行付帯受任率80%超、生前対策見込み客数平均40件/月と特に生前対策マーケティングについて注力され、小商圏にも関わらず全国でもトップクラスの成果を上げられています。 司法書士法人 州都綜合法務事務所 代表 原 弘安 氏
第3講座	遺言、生前対策分野強化で業績アップを実現した成功事例とノウハウ大公開 船井総合研究所がサポートしている事務所の中で、相続案件の集客、業績アップに成功した全国の事務所の成功事例をまとめてお伝えします。全国各地の司法書士・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 相続・信託ビジネスグループ チーフコンサルタント 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、商圏と売上規模別の取り組み優先度を解説。また、業績アップを実現したい事務所にとって重要な取り組み施策を解説。 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 宮戸 秀樹
受講料	一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円) / 一名様

お申し込み方法 — Webからのお申込み —

右記の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。
※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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095480> 【TEL】0120-964-000(平日9:30～17:30)



2023年のセミナー日程

東京	3月4日土 13:00～16:30	会場	株式会社船井総合研究所 東京本社
大阪	3月11日土 13:00～16:30	会場	株式会社船井総合研究所 大阪本社

差別化が難しい相続手続きでは
集客&業績アップができない...

相続で業績アップを
実現するには
遺言作成&執行を
増やすべき

遺言・生前対策 攻略成功事例公開セミナー

遺言・生前対策マーケティングにおける
先進事務所の成功事例を解説！

ポイント1

遺言単価 30万円以上の提案方法

ポイント2

遺言執行付帯率 80%～商品設計

ポイント3

生前対策売上 600万円/月～の体制

司法書士法人
州都綜合法務事務所
代表 原 弘安 氏

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、
何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

遺言・生前対策マーケティング攻略セミナー

お問い合わせNo. S095480

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。) → 095480

遺言・生前対策分野に注力している 州都綜合法務事務所の取り組みとは？

遺言単価：
30万円以上

遺言執行付帯率：
80%～

生前対策売上：
600万円/月

遺言・遺言執行業務に取り組んだ動機・想い

核家族化も進み、相続の在り方の変化に対応することを士業事務所には求められます。遺言作成・遺言執行こそ残された家族の「きずな」を守る重要な役割を担っていることから、相続の専門家である士業事務所が寄り添うことができます。

遺言・遺言執行業務に取り組む価値

相談者やその家族と関係性を構築することができるため、遺言以外のさまざまな提案ができるようになります。信頼関係をつくることさえできれば、相談者が求めているニーズに応えることはもちろん、潜在的なリスクに対しても提案にも繋がります。また、遺言作成・遺言執行以外にも遺言預かりを当事務所では実施しておりますので、将来的な報酬がストックできる体制も構築することで、生前対策分野の売上を安定化させることに繋がりました。さらに他業種への紹介案件を増やすことができるため、1士業だけでは対応できない税務・保険関連なども複合的にサポートできるようになり、共同セミナーによる集客にも繋がり、新規集客を定期的に行うことで、さらに集客力を高めるポイントとなっています。



司法書士法人
州都綜合法務事務所
代表 原 弘安 氏

ポイント
5つ

高受任率&高単価で受任するために

遺言・生前対策の相談時に実践していること

- | | |
|-------|--------------------------|
| ポイント1 | 遺言の必要性の説明 |
| ポイント2 | 相続人間の紛争のリスクを防ぐこと |
| ポイント3 | ご自身の想いを伝えること |
| ポイント4 | 手続がスムーズに完了することとそのメリットの説明 |
| ポイント5 | 遺言執行の提案、必要性の説明 |

司法書士法人 州都綜合法務事務所

佐賀県鳥栖市で開業以来、不動産登記を中心に幅広い相談を請負う一方、地元高齢者へ相続などをテーマにしたセミナーや相談会を年間約80回程度実施し、数多くの遺言・生前対策の相談を獲得。現在は、鳥栖市と福岡県久留米市の2支店で運営を行い、鳥栖本店では、他社主催のセミナー登壇や、自社主催相談会などから一般顧客向けダイレクトマーケティングを積極的に展開し、遺言作成案件も増加し遺言預かりと遺言執行件数は順調に増加。



相続分野での業績アップのポイント

遺言・遺言執行の受任件数を増やすこと

遺言・生前対策業務においてこんなお悩みはありませんか？

- 生前対策関連の集客を積極的に行っていない
- 個人事務所のため遺言執行の関与はなるべく避けたい
- 執行時に揉めてしまう可能性があり、積極的になれない
- セミナー相談会で集客はできるが、生前対策の受任ができない
- 付言事項についての追加方法やノウハウがない
- 遺言作成の単価が低く、工数の割に手間がかかる



そもそも、「遺言作成」は報酬相場が安すぎる…

遺言作成と遺言執行の価値とは、相続の専門家の知識と経験で依頼者の「将来の安心を提供すること」です。現在、遺言作成の報酬相場としては50,000円～からという事務所も多く、提供している価値に反して、単価が低い商品になっています。多くの事務所がそういった費用感で設定していることから、「値段を下げないと受任ができないのでは？」という考えで、報酬を合わせるということもあるようです。

しかし、相続の専門家である先生方が提供される遺言作成サポートというものは決して安いものではなく、多くの報酬をいただける価値がある商品です。

業績アップに繋がる遺言・生前対策分野を注力する理由とは

相続市場は他士業だけでなく、金融機関など他業種に遺言作成ニーズの奪い合いが起きており、全国には生前対策分野にいち早く取組み、遺言・生前対策の受任を増やし、大きな売上アップを実現している事務所が存在します。

他の事務所が本格的に遺言分野に本格注力をする前に「生前対策分野に取り組むメリット」と「遺言件数を増やし、業績アップする方法」を理解し、実践しています。

遺言作成など生前対策分野に取り組むメリット

- 相続税や不動産売却案件など他業種に紹介できる案件が獲得できる
- 遺言執行まで受任することで大きな売上アップに繋がる
- 提案内容を競合と差別化することができ、価格競争に巻き込まれない
- 相続発生後手続まで受任でき、相続全体の売上が上がる
- 顧客満足度が上がり、顧客からの紹介が増える



100種類
以上!

セミナー参加者には、当日限定でツールを公開します!

BtoC 向け集客ツール

相続専門ホームページ



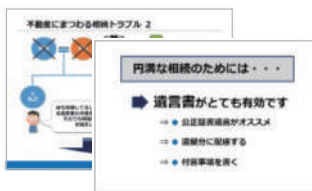
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



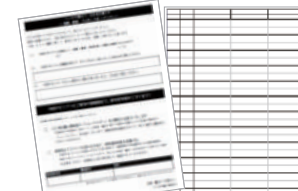
- ・セミナーチラシデザイン作成
- ・集客数の多い会場調査

一般顧客向け セミナーテキスト



- ・セミナーテキスト作成・事例追加
- ・司会原稿の作成

自主開催セミナー 運営サポートツール



- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

セミナー運営マニュアル



- ・運営、後日フォローサポート
- ・司会原稿、アンケート用紙の作成

ニュースレター



- ・ニュースレター原稿の作成
- ・事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- ・終活、生前対策の内容の冊子作成

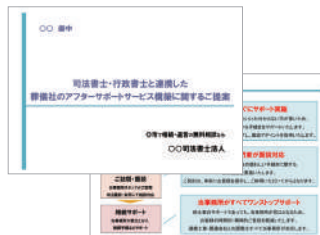
相続のガイドブック



- ・全相続手順を記載した冊子の作成
- ・小冊子の配布戦略の設計

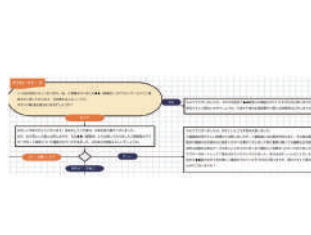
BtoB 向け集客ツール

葬儀社開拓ツール



- ・葬儀社開拓用DMの作成
- ・周辺地域の葬儀社リストの作成

新規開拓用トークスクリプト



- ・新規開拓用テレアポトークスクリプト
- ・アポ獲得のための切り返しトークの整備

従業員向け勉強会テキスト



- ・相続勉強会テキストの作成
- ・勉強会振り返りアンケートの作成

生前対策勉強会案内チラシ



- ・相続勉強会の案内チラシの作成
- ・業種別の案内チラシを作成

税理士開拓ツール



- ・税理士開拓用DMの作成
- ・周辺地域の税理士リストの作成

税理士向けサポートメニュー



- ・税理士向け提案資料の作成
- ・提案内容のアドバイス

税理士との商品提携チラシ



- ・税理士との商品提携チラシの作成
- ・提案内容のアドバイス

介護施設開拓ツール



- ・介護施設開拓用DMの作成
- ・周辺地域の介護施設リストの作成

介護施設との提携に 関する提案書



- ・相続対策 勉強会テキストの作成
- ・勉強会振り返りアンケートの作成

郵便局開拓ツール



- ・郵便局員向け説明資料の作成
- ・よくある相談事例集の作成

郵便局設置用チラシ



- ・郵便局設置用チラシの作成
- ・チラシの設置箇所のアドバイス

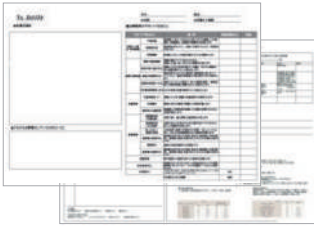
郵便局相談会 告知チラシ・ポスター



- ・告知チラシ・ポスター作成
- ・設置箇所のアドバイス

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な 面談シート



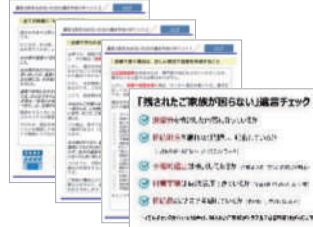
- ・相続ヒアリングシートの作成
- ・聞き取りポイントのアドバイス

相続財産のチェックリスト



- ・相続財産チェックリストの作成
- ・財産ヒアリングのアドバイス

揉めない遺言の チェックリスト



- ・揉めない遺言チェックリスト作成
- ・遺産分割で揉めないポイント作成

生前手続のメリット デメリット一覧



- ・生前手続き一覧の作成
- ・提案時のポイント指導

生前対策コンサルの 受任力アップのポイント集



- ・トークスクリプトの作成
- ・所員面談力の向上サポート

生前対策コンサルの 詳細なサービス内容



- ・生前商品ラインナップの作成
- ・顧客に応じたサービス内容の構築

「割に合わない」 をなくす料金表



- ・単価受任のための料金表の作成
- ・削除する料金の選定

生前対策コンサルの 提案サポートツール



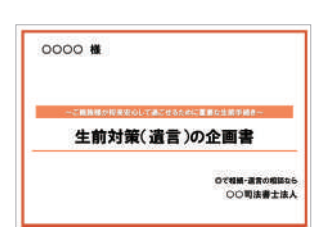
- ・生前対策コンサル提案資料の作成
- ・受任率の高い提案方法の指導

生前対策の企画書



- ・フロント（集客）商品の設計
- ・提案方法のアドバイス

遺言コンサルの企画書



- ・顧客ニーズに即した企画書を
フォーマット化したものを作成

遺言執行の 獲得サポートツール



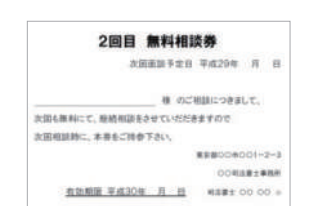
- ・遺言執行の獲得サポート資料の作成

二次相続の 獲得サポートツール



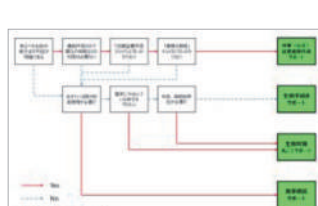
- ・二次相続獲得サポート資料の作成
- ・提案方法のアドバイス

再訪問を促すための サポートツール



- ・再訪問サポートツールの作成
- ・顧客フォローの管理指導

生前手続き分野 別提案商品チャート



- ・生前手続き商品チャートの作成

相続アプローチブック



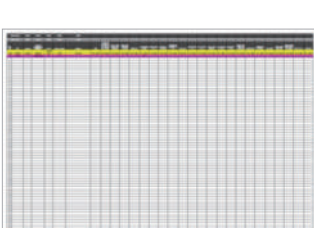
- ・面談ツールを一式そろえたものを作成
- ・受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる 電話対応マニュアル



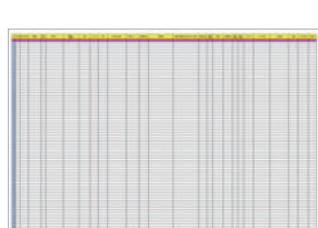
- ・電話受付シートの作成
- ・電話対応マニュアルの作成

業務効率を上げる進捗管理表



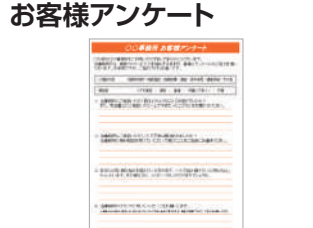
- ・進捗管理表の作成
- ・進捗管理方法のアドバイス

案件・反響管理表



- ・案件管理表の作成
- ・案件管理方法のアドバイス

顧客満足度がわかる お客様アンケート



- ・お客様アンケート集の作成
- ・顧客満足度の訴求施策の考案

解決事例集



- ・事例原稿の作成
- ・事例集でのアプローチ方法の指導

すぐ使える相続業績アップツールが 100 種類以上！

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>

