

# 〈税理士向け〉相続デジタル集客セミナー

相続売上を事務所経営の柱(3,000万円~5,000万円)としていく上で、まず注力すべきデジタル集客。今までの常識であった相続サイトを用いたデジタル集客が厳しくなる中で、最速・最短で成果に繋がるデジタル集客術をお伝えします。

※士業事務所以外の、Web制作会社、Web広告代理店、メディア・ポータルサイト運営会社の方のご参加はお断りさせていただく場合がございますのでご了承ください。

全日程オンラインにて開催いたします!

2023年  
**6/2(金)**  
お申し込み期限 5/29(月)

2023年  
**6/7(水)**  
お申し込み期限 6/3(土)

2023年  
**6/9(金)**  
お申し込み期限 6/5(月)

同日3回  
開催!

① 10:30~11:30 ② 13:30~14:30 ③ 16:00~17:00  
※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。 ※ログイン開始は講座の開始時刻30分前より。  
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!

講座内容と  
講師のご紹介

相続サイトの2倍効果が出る!  
相続分野デジタル集客術の全貌公開

株式会社船井総合研究所 事業開発室 チーフエキスパート 内藤 滉介

- ☑ サイト制作費、広告費を見直そう!知っておきたい広告代理店・ポータルサイト会社の本音
- ☑ <相続サイトの2倍>の費用対効果を実現!「相続サイト乱立時代」に選ばれる、革新的なWeb戦略
- ☑ 最短2週間で問い合わせが獲得できる!最速の相続案件Web集客
- ☑ お客様が選ぶのは解決事例・経験豊富な事務所、「解決事例プラットフォーム」のつぐなび活用



セミナーの無料参加お申し込みはこちらから

参加費無料でセミナーにご参加いただけます!

- お申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。
- 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。

お申込みは右記QRコードからが便利です!!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下記URLからアクセスしお申込みください。

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099627>

本講座はオンラインでの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。

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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

※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。

お申込み用QRコード



税理士向け参加費無料のオンラインセミナー

高単価な相続税申告を  
次なる収益の柱に  
したい方へ



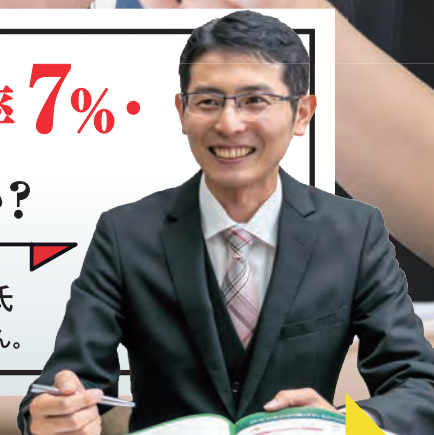
# Webだけで 相続税申告 を獲得する方法

成功の  
秘訣を  
聞く!!

なぜこの取り組みだけで販促費率7%・  
売上868万円を実現できるのか?

インタビュー  
出演

日本みらい税理士法人 仙台相続サポートセンター 所長 佐藤 智春氏  
※セミナーご登壇はございません。



Web  
開催

新・相続デジタル集客に取り組むべき3つの理由は中面をチェック

2023年6月2日(金)・6月7日(水)・6月9日(金)

< 税理士向け > 相続デジタル集客セミナー

お問い合わせ No.S099627

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

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](http://www.funaisoken.co.jp) (右上検索窓に右記の『お問い合わせ No』をご入力ください)

099627

※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

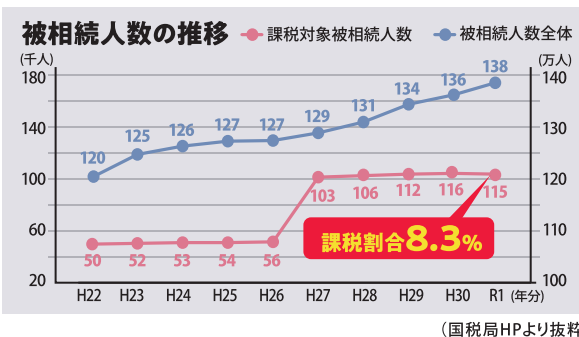
2023年は  
After  
コロナ元年!

全国的な相続相談ニーズが高まる中、相続税申告に強い税理士が求められている、

# 新・相続デジタル集客に取り組むべき3つの理由

Point  
01

## 右肩上がりが増える 課税対象被相続人



令和元年では、課税割合8%を維持しながら、被相続人は138万にまで上昇。今後も上昇することが予測されています。同じ課税割合のまま、亡くなる方が増えていけば、相続税にお困りの方は今後更に増え、相続に強い税理士への需要が高まると予測できます。

Point  
02

## 2023年は Afterコロナ元年!



自粛期間も明け始め、帰省ラッシュなど高齢者も動きが活発化します。家族が集まる時間が相続の反響の獲得しやすく、高齢者がアクションを起こしやすい今、相続分野にチャレンジしやすいときなのです。つぐなびでは2023年1月・2月は昨年対比で126%のお問い合わせを獲得しています。

Point  
03

## 全国の税理士事務所で成功事例が続出しています!

### 静岡県の税理士事務所



相続サイトがなく相続の問い合わせは月に1件あるかないかの状況から、**取り組み開始後2か月で、月6件程度の問い合わせをコンスタントに獲得。**面談の移行率も高く、**問い合わせからの受任率は40%**と高い水準で運用を続け、事務所の業績アップにつなげている。

### 宮城県の税理士事務所



全国展開の大型税理士の攻勢により、相続サイトに対しての広告は6~7万円1件の問い合わせ獲得と費用対効果が悪化。取り組み開始後、Web経由で**1件あたり25,000円で問い合わせ獲得。**相続サイト広告運用時の**約2.5倍の効果**で問い合わせ獲得に繋がっている。

### 福岡県の税理士事務所



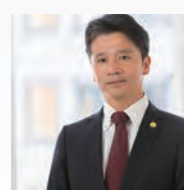
**取り組み開始初月から5件の問い合わせが発生。**受任率も高く、平均70万円の受任単価の相続税申告案件を継続して獲得している。この取り組み経由で**月200万円前後の売上**を安定的に確保。

### 千葉県の税理士事務所



激戦区でも**20万円の広告費で7件の問い合わせを獲得。**平均受任単価**80万円**の相続税申告案件に2件に繋がり、支店でも同様の戦略を開始。現在はさらに広告投資額を増やして、手続き案件も含めたエリア内での相続案件獲得シェアを伸ばしている。

### 愛知県の税理士事務所



税理士向けのポータルサイトに掲載するも、相続の案件がほぼなかったため**取り組みを開始。**激戦区でも**月10万円の広告費で約3件獲得。**相続税申告で月1件は受任の受任を継続。相談者が土地柄、経済的利益額の大きい案件が多く、高単価での受任に繋がっている。

## 「反響があっても受任できないとね…」 と思われる税理士の先生方へ

商圏人口30万人~100万人の税理士事務所で順調な成果が出ています。「問い合わせがあっても受任率が低い」と思われがちな新規集客でも、新・相続デジタル集客の取り組みで高い受任率を記録しています。

### ※3か月以上運用導入している4事務所のヒアリング調査結果

| エリア      | 北海道        | 東北地方        | 東海地方       | 近畿地方       | 中国地方       | 合計          |
|----------|------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|
| 商圏人口     | 約100万人     | 約108万人      | 約38万人      | 約60万人      | 約70万人      |             |
| コスト      | ¥300,000   | ¥1,200,000  | ¥350,000   | ¥532,000   | ¥350,000   | ¥2,732,000  |
| 受任数      | 3件         | 14件         | 3件         | 5件         | 3件         | 28件         |
| 受任あたりコスト | ¥100,000   | ¥85,714     | ¥116,667   | ¥106,400   | ¥116,667   | ¥97,571     |
| 売上       | ¥1,595,000 | ¥13,628,800 | ¥1,300,000 | ¥1,800,000 | ¥1,070,000 | ¥19,393,800 |
| 販促費率     | 19%        | 9%          | 27%        | 30%        | 33%        | 15%         |
| 平均売上単価   | ¥531,667   | ¥973,486    | ¥433,333   | ¥360,000   | ¥356,667   | ¥692,636    |

広告費 **9.7万円**あたり、**1件の受注を獲得!**  
売上単価約**69万円**の相続税申告の案件を獲得できている!

相続に強い**350事務所**が導入している!! 相続Web集客の方法は**次のページ**をチェック!

# 士業事務所のための相続集客メディア「つぐなび」の成果が出る5つの理由

## 01 相続専門サイト並の充実したページ構成

事務所ページではTOPページ、選ばれる理由、料金表、お客様の声、解決事例、事務所案内の計6ページで魅力を存分に伝えられます。  
手続き、税、トラブルと間口が広く、ユーザーの悩みに応じた最適な士業にユーザーがたどり着きやすい構成となっています。



## 02 300超の専門家執筆監修相続関連コラムで全国各地でSEO上位を獲得

すべてのコラムは専門家が執筆・監修をおこなっております。これらの閲覧データをもとに広告運用・SEOを実施し、全国各地でSEO上位を獲得しています。

SEOで  
5位以上の  
エリア・ワード

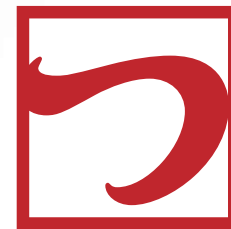
・市区町村or県×相続  
(例:「名古屋市相続」「札幌市 相続」)  
・市区町村or県×相続×士業  
(例:「神奈川県 相続 税理士」)

50エリア

300ワード



## 船井総合研究所発 相続特化士業メディア



# つぐなび

弁護士・税理士・司法書士  
士業横断型の  
相続特化メディア



AI・ビッグデータを  
駆使した広告運用

## 03 全国350事務所以上の広告運用データを活用

累計350を超える事務所の相続広告の運用データを基にしたAI入札を実施。独自のビッグデータをもとに、キーワード・地域・属性を特定した広告運用を可能にし、高いパフォーマンスでの反響を実現しています。



## 04 豊富な掲載実績

全国の士業累計350事務所以上が導入。100万人以上の大商圏から10万人前後の小商圏まで、豊富な掲載事例を保有しています。



## 05 事務所の解決事例をPRできる!

つぐなび独自のコンテンツ「解決事例検索」で事務所の相続事例を存分にPRできます。相続の状況で絞り込める、利便性の高い検索機能の開発によって回遊性が向上し、事務所の解決事例の閲覧数向上が見込めます。



掲載事務所に  
成功の秘訣を聞く

インタビュー出演

日本みらい税理士法人  
仙台相続サポートセンター  
所長 佐藤 智春氏

## インタビュー出演税理士について

宮城県仙台市で創業60年を超える税理士事務所。

相続分野を得意とし、相続部門では9名の税理士・行政書士が在籍し相続のワンストップサービスを提供。積極的なWebマーケティングを行い、令和4年中の相続税申告数は152件と県内トップの実績を誇る。「お客様の幸せを第一に考えた相続税申告をサポート」ポリシーとし、相続に関するお悩みを「出会えてよかった」と言える税理士事務所を目指している。

※セミナーご登壇はございません

### Q1 つぐなびの実績を教えてください

Answer



年間売上868万円を  
販促費率7%で  
獲得できています。  
60万円の広告費で8件の受  
任を獲得できています。この取  
り組み経由での売上868万円に  
なり、販促費率は約7%の実  
績です。つぐなびは他事務所と  
比較検討しやすいことが特徴  
だと考えています。そのため相  
談者は「この事務所がいい」と  
決めてから問い合わせいただ  
くので、初回面談の感触もよ  
く、信頼度が高い状態からス  
タートすることができず。

年間売上868万円を  
販促費率7%で  
獲得できています。



### Q2 案件内容はどのようなものが多いですか？

Answer



他事務所で断られてしま  
うような複雑な案件や、申告  
期限が迫っている方が集まっ  
てきます。  
そのような案件は工数が  
多くかかる分、お客様は多少  
単価が高くても納得してご  
契約していただけます。結果、  
平均売上単価は100万円を超  
えるものとなり、高い生産性  
で運用できています。

平均売上単価100万円を  
超える相続税申告を  
受任できています。



### Q3 今後の集客の施策を教えてください

Answer

現在、つぐなび以外のポ  
ータルサイトは利用しており  
ません。当社で運営している  
2つの相続専門HPと相続  
メディア「つぐなび」の3つに  
絞っています。  
目的の異なる3つのHPの  
集客ルートをしっかり整備  
することで、集客の最大化を  
目指しています。

現在使用しているWebページは3つ



3つのHPに絞った  
集客施策を実施  
しています。

