ZOOM で開催！

相続分野に注力したい事務所必見！

本セミナーでは相続分野で業績アップするための具体的な成功事例を公開します

先着30名限定！
累計参加者100名突破！

2023年 6月24日（土）	【申込み期限】6月20日（火）	10:00～12:00（ログイン開始　9:30より）
2023年 6月28日（水）	【申込み期限】6月24日（火）	10:00～12:00（ログイン開始　9:30より）
2023年 7月15日（土）	【申込み期限】7月11日（火）	10:00～12:00（ログイン開始　9:30より）
2023年 7月19日（水）	【申込み期限】7月15日（土）	10:00～12:00（ログイン開始　9:30より）

会場　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

受講料　一般価格 30,000円（税込33,000円）/1名様　会員価格 24,000円（税込26,400円）/1名様

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。

セミナー参加特典

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	**相続を主力部門にする上で取り組む優先度と確実に押さえておきたいポイント** 講座内容 ・司法書士業界の変化と時流 ・決済分野と相続分野における取るべき戦略 ・相続登記義務化を控えたいま、相続分野において業績アップに必要不可欠な取り組みとは 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	**わずか3年で相続売上2,300万円から6,800万円に業績アップさせた取り組み** 講座内容 ・国立市という10万人商圏で相続分野に注力した背景 ・相続部門の体制づくりや集客や体制について取り組み ・相続分野に取り組んで事務所に起きた変化と今後の展望 司法書士法人アコード 代表社員　近藤 誠氏
第3講座	**全国の成功事例からみえた相続分野売上アップの法則** 講座内容 ・相続分野の売上アップの方程式　・受任単価アップのポイントと事例 ・集客数アップのポイントと事例 ・相続分野の売上を最大化するためのシステム活用事例 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3講座	**まとめ講座** 相続を主力部門化するために今から取り組むこと 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 リーダー　宮戸 秀樹

お申込み方法 ―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/099764　【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）

決済事務所の事業主の皆様、このような想いはありませんか?

- 資格者を採用できない、独立してしまう…
- 毎年売上が横ばい、もしくは微増…
- 下請け業務で納期に追われる・案件の単価も上げられない…

当レポートではこのような決済事務所がどのようにすれば、これらの状況から脱し、資格者数にとらわれず、川上に立って売上を大きく伸ばせるかを解説しています。
今まで「相続に注力しようと思ったけどできてなかった、注力したけどダメだった」という先生こそ**是非お読みいただきたい**内容となっています。

決済事務所だから稼げる 相続

3年で売上300%UP!

相続分野の年間売上 6,800万円!

司法書士法人アコード
代表社員　近藤 誠 氏

決済中心だった司法書士法人アコード 相続に取り組んで変わったこと

①相続に注力することで相続はもちろん、決済も伸びた!
②相続に取り組むことで司法書士に依存しない体制で売上を上げられる!
③相続分野のために採用した司法書士は0名!
④司法書士の人数は増やさずに非資格者活用で売上を伸ばせる
⑤受任単価は3年で●倍!納期に追われない!

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

【Web 開催】決済事務所のための相続分野業績アップセミナー　お問い合わせNo. S099764

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。）→ 099764

相続に取り組むきっかけは、他社に依存しない売上を作るため

司法書士法人アコード 代表社員の近藤誠と申します。東京都国立市（人口7.5万人）で2002年に開業し、それ以来、不動産登記業務を主軸として事務所を経営してきました。おかげさまで、令和1年には事務所の売上8,000万円を超え、内訳としては不動産登記業務の売上が約6,000万円、相続分野の売上が2,000万円ほどでした。売上は、言ってしまえば好調。決して悪くない状況でした。

しかし「このままの状態を維持していてはまずい」という、明確な不安がありました。不動産登記業務は不動産会社からのご紹介が全てであり、言ってしまえば自社の売上を、他社にほぼ100%依存している状態だったからです。また、相続法の大改正、相続登記の義務化、2025年問題など、時代の流れを考えると、シニア世代やその家族に向けたサービスの強化は必須です。そこで、思い切って相続分野の徹底強化に舵を切ろうと決めました。

3つの不安があったため、相続に取り組むか迷っていた…

相続に注力しようと決断したものの、ハードルに感じていたことが3つあります。

ハードル① 相続の収益性は低い…

まず、相続分野の収益性です。自社で広告費をかけて集客をして、受注したとしても、面談やさまざまな手続きに対応する時間を考えると、なんだかんだ、不動産登記業務を効率よく運営していく方がよいのではないか？という疑問がありました。いくらかければ、どれくらい売上になる、というのがわからないのは大きな不安でした。

ハードル② 相続の集客は難しい…

次に、やはり集客です。これまではご紹介メインでの売上づくりでしたので、私が営業に行って関係性をつくって、またそこからのご紹介で、、、ということしか取り組んだことがありませんでした。相談会なども、地元の金融機関や不動産会社からのお呼ばれ、行政や司法書士会の企画への参加といったことがメインです。ですので、相談会の開催にしても、相続サイトにしても、企画から実行まで、具体的なことが全くわかりませんでした。

ハードル③ 決済で忙しいのに相続に取り組む体制を整えられない…

そして何より、人の問題です。当時の私自身の業務（立会決済・経営者業務）に加えて、新たな相続の部門を立ち上げるのは、かなり厳しいと考えていました。また、相続登記以外の業務のノウハウもすくなかったため、新たなメンバーの採用、相続分野の業務処理、面談対応・・・。かなり育成にコストがかかりそうだな、という懸念も大きくありました。

実際に取り組んでみると考えていたほど高い壁ではなかった

実際に取り組んでみると、実はそこまで難しいことはありませんでした。当事務所で取り組んだことを整理すると、大きく分けて3つでした。

相続への取り組み当初は先述の3つのハードルを感じていたため、多くの取り組みを実施する必要があると思っていました。

しかし、実際に行ってみたところ3つのポイントに絞って取り組むことで、相続業務で売上を伸ばすことができました。

取り組み① 体制整備

相続の専任担当をつけ、面談の方法を一から見直しました。長く登記業務をメインに行なっていた司法書士スタッフでしたので、徹底的に意識改革からおこなう必要がありました。特に、「依頼された手続きを遂行する」というマインドから、「お客様の意思決定をサポートする」というマインドへの切り替えは大きかったと感じます。このためには、面談ロールプレイングや面談ツールの整備など、丁寧なフォローも行いました。

今では代表の私の関与は少なくほぼ任せることができています。

取り組み① 商品設計の見直し

これまでの相続登記を軸とした商品メニューを、丸ごとサポート（遺産整理）をメインとした商品に切り替えました。具体的には、どのようなお客様であっても、基本的には「すべて当事務所でサポートする（＝遺産整理）」前提でヒアリングや提案を行なうように変更しました。その結果、すでに終わっている手続きや必要ない部分があれば、その分を値引きする考え方です。また、兄弟相続や海外資産、数次相続など複雑な案件については、別途、加算要件を明確に定めました。こうすることで、お客様が意識しているニーズ（顕在的ニーズ）だけでなく、その周辺にあるお困りごとを漏らすことなく、最適なサービス（＝適正な対価）につなげることができるようになったと感じています。

相続では自社で商品のサポート内容・費用を決められる点が難しくもあり、売上を伸ばす上でのポイントだと感じています。

取り組み① 自社集客の仕組みづくり

自社集客の新たな取り組みとして、相続専用ホームページの運用、新聞折込によるセミナー相談会を行いました。自社での集客は、シンプルにこの2つだけです。これまで取り組んで来た実績から集客コストを算出すると、1名のお客様に会うコストは1万円〜2万円ほどかかります。この基準がわかったことで、どれくらい費用をかければ、どれくらいの集客ができるかというロジックで事業計画を作ることができるようになりました。

相続分野に取り組んだ結果
決済業務では得られなかった喜びを得られるようになりました

まず第一に、相続の仕事は、お客様の人生に寄り添い、その方やご家族の人生の大きな節目に立ち会っていることを痛感します。例えば、相続手続きを終えた方のライフプランを一緒に考える上で、不動産の売却や活用をサポートしたり、生前対策として遺言や家族信託、死後事務のご提案をしたりすることがよくあります。スポットの手続き代行だけで終わってしまうサービスとは全く違う、ということを感じます。

また、司法書士として提案できるサービスの価値が上がったと感じます。そもそも、司法書士はサービスの「安売り」が多いと感じています。人生の大きな決断をサポートして、こんなに動いているのにその価格でよいのか？と思いつつも、「高い」と言われたらどうしよう、といった心情がどこかにあるのではないでしょうか。当事務所のスタッフにも、似たような心理的ハードルがありました。ですが、さまざまなお客様の人生に伴走する経験を積んだことで、今では自信をもって「より良いご提案をして正当な対価をいただこう」という意識に変わっています。

そして、自社で集客をし、顧客への対応力を高めたことで、その結果として、大手葬儀社様や金融機関との連携がより深まりました。当たり前のことですが、ご紹介いただくお客様は、その連携先のお客様でもあります。一緒に顧客満足度をあげられることは、「下請け関係ではない業者連携」においてとても重要だと感じています。やはり、エンドユーザーへのサービス力が高い法律分野の専門家は、どの連携先からも喜ばれます。

総じて、自社でサービスを決め集客をコントロールすることは、厳しいこともある反面で、「自由」があると感じます。ここが相続分野に注力したことで得られた、大きな価値だと思います。例えば、面談日時や案件の進行スケジュールは、基本的に自社でコントロールできます。また、提案するサービスや価格についても、全て私たちにかかっています。取り組み方次第で、提供するサービスの品質も、それによって得られる対価も、大きく伸びる可能性があります。

今後は相続分野を通してより大きなチャレンジをします

2023年、新たに事務所の面積を倍に拡大し、地域の皆様が集まる「場」として「アコードスタジオ」というものを事務所に併設して創りました。当事務所が主催するセミナー、相談会を開催する場所としてはもちろん、地域の企業、行政、教育機関がコラボレーションし、仕事を生み出していく場です。

このような動きがとれたのも、振り返ってみれば、自社でお客様を集め、人生に寄り添うサービスを提案する、という事務所のコアが固まったからこそです。もちろん、相続分野の売上が大きく伸び、事務所の利益をしっかり支えてくれているから、というのは当然です。

これからも、司法書士として専門性を活かし、地域の皆様の人生に伴走していこうと思います。

決済事務所のための 相続業務の極意

なぜ決済事務所こそ相続で稼げるのか？

決済事務所こそ相続に取り組むべき3つの理由

競合事務所が嫌がる業務にこそチャンスあり。多くの競合が参入する中でも「相続ならメインプレイヤーは司法書士」となるように、相続分野に取り組む先生が益々増えることを願っています。

決済事務所が相続に取り組まない理由

決済中心の司法書士事務所が相続分野に取り組んでいない理由として、私が相続に注力する前に考えていたように「なんだかんだ決済での売り上げがあるからわざわざ生産性が低そうな相続は…」「集客が難しそうだし競合も多い…」「そもそも決済で忙しいのに誰が担当するんだ…」とお考えの先生も多いと思います。

しかし、そのような先生にも相続分野に取り組んでいただきたい理由が3つございます。

決済事務所こそ相続に取り組むべき理由

取り組むべき理由①　相続と決済どちらも売上アップ

決済分野が安定していたからこそ、相続の売上を増やすための販促費はかけることができました。相続へ販促費や人的投資を増やすことで、結果的に相続不動産の売却なども紹介数が大幅に増え、不動産会社の新規が増えたり、既存先からの紹介も増えることに繋がりました。

取り組むべき理由②　司法書士に依存しない体制で売上を立てられる！

相続においては必ずしも司法書士が必要なわけではなく、行政書士や民間資格を保有した相続コンサルタントを育成することができれば、面談から受任まで可能になります。司法書士に縛られない体制にすることで、結果的に採用から育成までの期間も短くなり、成果に繋がります。

取り組むべき理由③　受任単価を上げられる！納期に追われない！

相続は自社で決めた商品内容と料金をベースに提案していくことができるので、平均受任単価を30万円以上にしていくことも可能です。さらに納期に追われない業務特性もあり、対応スタッフとしてもペースを守って対応することができています。

【特別配信】決済中心だったが、相続業務に取り組んで事務所の売上が伸びた成功レポート

司法書士法人アコード
相続分野への注力3年間の成果

	2019年		2022年
相続の売上	2,400万円	288%	6,900万円
相続の受任件数	165件	202%	334件
相続の受任単価	14.5万円	140%	20.6万円
不動産登記全体の受任案件数	1,084件	152%	1,648件

2019年から2022年までの3年間で相続の売上は約3倍に増加。受任件数が2倍になったことと併せて受任単価も1.4倍になったことで、相続の売上が大きく伸びています。決済業務では自事務所で単価を上げていくことが難しいが、相続分野については商品設計から値決めまで自事務所でハンドリングできるため短期での大幅成長が可能となりました。

また、決済業務のように件数が倍に増えたら工数も倍になり、必要な資格者も倍必要ということにはならず、売上の伸びと共に生産性も上がり、売上当たりの工数は減少しました。

司法書士法人アコードだけじゃない！
全国で成功事例続出！

司法書士法人アコードのレポートをお読みいただき、相続分野へご興味いただけたかと思います。

しかし、司法書士法人アコードだから上手くいったのでは？とお考えの先生もいらっしゃるかと思います。実際に全国で同じ取り組みをされている事務所でエリア・商圏人口問わず成果が上がっております。

エリア	北海道	北関東	関東	関東	東海	近畿	九州
売上（相続分野）	3,200万円	2,700万円	3,200万円	2,890万円	3,690万円	6,100万円	2,600万円
売上（相続サイト）	1,900万円	1,500万円	2,000万円	1,130万円	1,710万円	1,970万円	1,900万円
サイトの売上比率	60%	55%	62%	33%	46%	32%	73%

商圏人口	10万人	19万人	150万人	150万人	200万人
売上（相続分野）	3,300万円	3,470万円	2,000万円	5,580万円	2,090万円
売上（相続サイト）	1,000万円	1,360万円	1,400万円	2,570万円	1,860万円
サイトの売上比率	30%	40%	70%	46%	89%

【特別配信】決済中心だったが、相続業務に取り組んで事務所の売上が伸びた成功レポート

先着30名限定!
累計参加者100名突破!

この度、決済業務中心に行なってる先生方が
相続分野でさらに売上を上げるためのセミナーを実施します

セミナーではこれらのことをお伝えします！

- 決済事務所が一から相続分野に取り組むためのステップ
- 初めてのセミナー・相談会でも30名集客するためのチラシ
- 代表じゃなくても相続の面談～受任を3ヵ月でマスターする方法
- 受任ができる！売上が上がる！面談方法のマニュアル
- 今から初めても競合を一気抜きできるWeb戦略
- 平均単価30万円を実現する相続分野の商品設計
- お客様のニーズに刺さるサービス内容の作成
- 1顧客1商品で終わらない面談・フォロー方法
- 「割に合わない」をなくす、遺産整理業務の料金体系の作り方
- 相続相談者から遺産整理業務の受託する顧客ニーズ別の提案方法
- 遺産整理のニーズを炙り出すためのヒアリングシート
- 相続の受任率を高める提案資料と説明方法
- 製作費55万円で相続相談を最大化する相続・遺産整理業務サイト
- 相続、遺産整理の問い合わせ数を増やすサイトの適正な運用方法
- デザイン業者に任せてはいけない、サイトの正しい作り方
- ゼロからでも毎月50万円の遺産整理業務の受任できる面談方法
- 受任率＆単価アップのための面談トーク集
- 面談担当者に依存しない遺産整理業務のヒアリングの流れ
- 高額な遺産整理でも納得して依頼いただける財産ヒアリングの方法

全国でも成功している事務所が多数！

相続分野で売上を伸ばすことに成功した事務所にインタビュー

決済中心事務所から相続分野に注力で3年で売上3,000万円を達成！

守屋司法書士事務所
代表司法書士　守屋智義氏

私は、都内の司法書士事務所に勤務後、平成26年5月に東京都江戸川区にて守屋司法書士事務所を開業しました。都内で開業後は、不動産登記、決済案件を中心に業務を行なっていましたが、平成30年2月には地元である神奈川県小田原市へ事務所を移転しました。

小田原に移転後に「**地方商圏での経営戦略**」に大きく転換することを決め、不動産登記中心から相続中心に取り組むことを決めました。

方針変更後は、相続分野の集客を自社で実施することを開始し、**司法書士資格者に依存しない体制を構築**することで、結果的に相続分野の売上アップを実現しました。

小田原市に移転後は、**司法書士1名、スタッフ4名体制で事務所売上約4,000万円、相続業務売上3,500万円**の着地見込みと順調に成長できています。過去に東京で相続マーケティングに取り組んだ時には集客が上手くいかず、小田原市で相続分野に再度注力するのは非常に不安が大きかったですが、**船井総合研究所の今井さん支援のもと、改めて相続Webマーケティングに注力し、結果として2022年には月間平均28件のお問い合わせをいただいています。**

現在では、Webサイト経由でのお問い合わせが56%を占めるなど、**Webサイトが無くてはならない集客導線になりました。**その他、事務所での相談会開催や地元税理士や葬儀社との業務提携なども今井さんにサポートいただき、結果として紹介案件も増えています。

今後は、地元葬儀社、他士業との連携などをさらに増やしていくだけでなく、遺言や民事信託など生前案件の分野にも積極的に注力し少子高齢化が進む日本で地域・社会により貢献していきたいです。

「相続業務では売上が上がらない・・・」
そんな想いをお持ちの先生こそ、相続に取り組んでほしい

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

本レポートをご覧いただき、誠に有難うございます。申し遅れましたが、株式会社船井総合研究所の今井富次平と申します。当社相続・信託ビジネスグループの中でも、特に「相続・財産管理業務」を専門として、司法書士・行政書士事務所の業績アップのサポートをさせていただいております。

今まで相続への取り組みも検討したことはあるが、**相続業務で売上を伸ばすことに苦戦している事務所が非常に多いようです**。
以下に３つ程、その理由を挙げると

・競合が多く、参入しても相続で売上を増やすことが難しい
・相続登記などの商品受任が多く、単価が10万円ほどで低い
・紹介以外の自社での効率的な集客方法がわからない

ということが言えるのではないでしょうか。

2040年までは高齢者人口が高齢化に増加することで、「相続」の需要が伸び続けています。その一方で、ここ数年で本格的に**相続に参入する不動産会社・金融機関やテック企業**が増えており、競合が士業事務所という状況から変わりつつあります。
さらに相続手続きに関して、**格安&定額料金プランを訴求することも増えてきており**、取るべき戦略を間違えてしまうと相続分野は稼げない分野になってしまいます。

一方で決済事務所は、**司法書士資格者を採用と定着を継続していかないと売上が上がらない状態**になっていることに不安な思いをお持ちの事務所もいらっしゃるかと思います。
そのような中このレポートをご覧いただいて、「**資格者に依存しない相続分野で売上を増やせる可能性**」や「司法書士法人アコードの取り組み」にご興味を感じていただいたのではないかと思います。
今回のセミナーでは「**決済中心の事務所が相続分野で業績を上げていくためのポイント**」を全て公開いたします。

当日は、司法書士法人アコードの近藤先生に成功の秘訣を細かくお伝えいただくとともに、提案ツールや営業資料など全て公開し、当セミナーをお聞きいただけば**相続分野で売上で上げていくために何から始めたほうがいいのか**などもお伝えいたします。
当セミナーは累計100名以上の先生方にご参加いただき多くの先生に満足のお声をいただいております。少しでもご興味いただけましたら是非お早めにお申込みください。
最後に、多くの先生方に本セミナーにご参加いただき、相続分野のポイントの全てを知り、実行していただくことで、「事務所経営の大改革・飛躍」のきっかけになれば、これ以上嬉しいことはありません。セミナー当日に、全国の経営意欲の高い先生方にお会いできることを楽しみにしています。

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

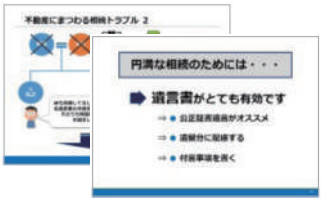
相続専門ホームページ

- 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

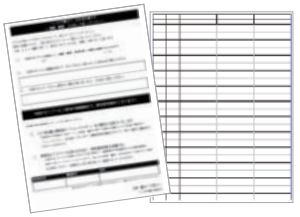
- セミナーチラシデザイン作成
- 集客数の多い会場調査

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

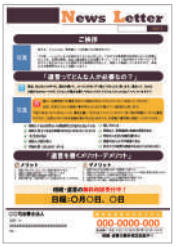


- 振り返りアンケートの作成
- 相談予約チェックシートの作成

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

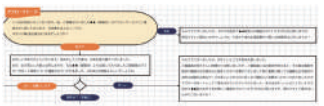
- 全相続手続を記載した冊子の作成
- 小冊子の配布戦略の設計

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スの整備

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

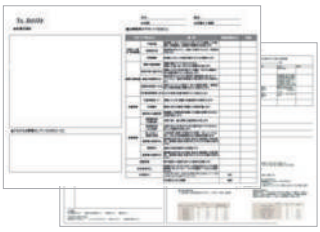
- 郵便局設置用チラシの作成
- チラシの設置箇所のアドバイス

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

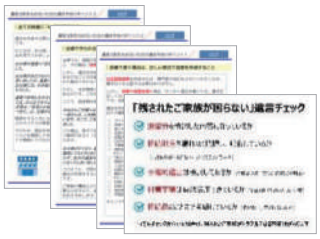


・相続ヒアリングシートの作成
・聞き取りポイントのアドバイス

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

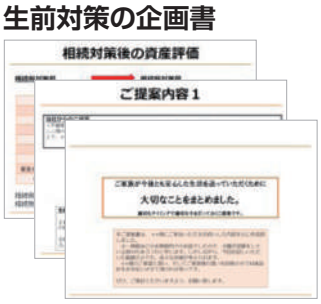
「割に合わない」をなくす料金表

・高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

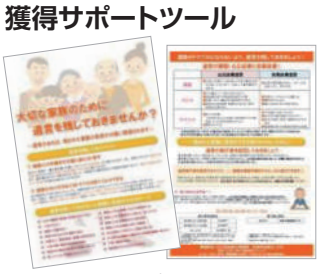
遺言コンサルの企画書

・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

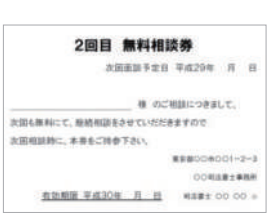
・遺言執行の獲得サポート資料の作成

二次相続の獲得サポートツール



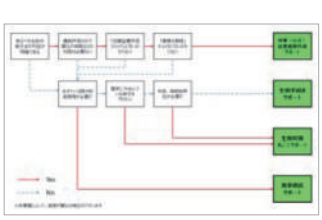
・二次相続獲得サポート資料の作成
・提案方法のアドバイス

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

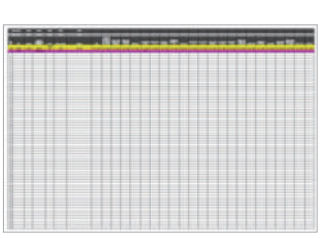
相続アプローチブック

・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

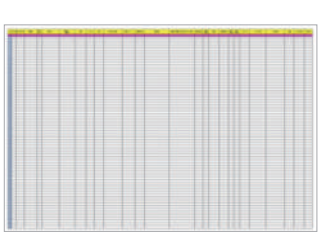
・電話受付シートの作成
・電話対応マニュアルの作成

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

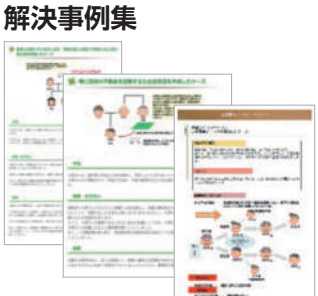


・案件管理表の作成
・案件管理方法のアドバイス

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

経営セミナー SEMINAR

即実践可能

相続分野特化

常時開催

- 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