

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 ※いずれもオンライン開催

7/13 木 7/14 金 7/19 水 7/21 金

申込日時:7月9日(日) 申込日時:7月10日(月) 申込日時:7月15日(土) 申込日時:7月17日(月)

各回の内容は全て同じです。ご都合のよい日程をお選びください。各日にちの午前か午後の8開催のうち1つお選びください。
●午前／10:00～12:30(ログイン開始9:30) ●午後／15:00～17:30(ログイン開始14:30)

※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
※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。

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	地方商圏の会計事務所が相続分野で急成長できた事例と成功ノウハウ 地方商圏で展開する船井総合研究所のご支援先会計事務所の中でも相続分野で大きく成長を続ける事務所の共通点は「相続手続業務へ注力していること」がありました。相続手続業務に取り組むべき理由、業務体制、集客方法など、地方商圏で相続分野を大きく伸ばすための必須条件をお伝えします。	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 特別ゲスト講演	人口45万人事務所で相続売上1億2,000万円を実現した取り組み大公開 人口約45万人の金沢市で事務所経営を行う「むかい税理士法人」は会計顧問業務中心だったところから相続業務も伸ばされ、相続売上1億2,000万円ともうひとつの売上の柱となっています。相続税申告だけでは3,000万円ほどの売上でしたが、相続手続にも積極的に取り組み、相続全体の受任件数・売上を伸ばしています。また、受任件数増加に伴い、代表・税理士に依存しない業務処理体制を構築したことで業務効率化も実現できています。「むかい税理士法人」のこれまでの取り組みを代表税理士 向智大氏にご講演いただきます。	むかい税理士法人 代表社員 向 智大 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 都市圏と地方商圏では集客・マーケティング方法は違ってきます。そこで、船井総合研究所がサポートしている全国の会計事務所の成功事例をまとめて、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 亀村 昇平

一般価格

税込27,500円/一名様 税抜25,000円/一名様

会員価格

税込22,000円/一名様 税抜20,000円/一名様

会員価格は、各種研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！

- QRコードからのお申込み
右記QRコードからお申込みください。
- PCからのお申込み
下記セミナーページからお申込みください。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101990>

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。

船井総研セミナー事務局 [seminar271@funaisoken.co.jp]
TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

セミナー日程

2023

7/13 木 7/14 金
7/19 水 7/21 金

各回の内容は全て同じです。ご都合のよい日時をお選びください。各日にちの午前か午後の8開催のうち1つお選びください。

●午前／10:00～12:30(ログイン開始9:30)
●午後／15:00～17:30(ログイン開始14:30)

※いずれもオンライン開催

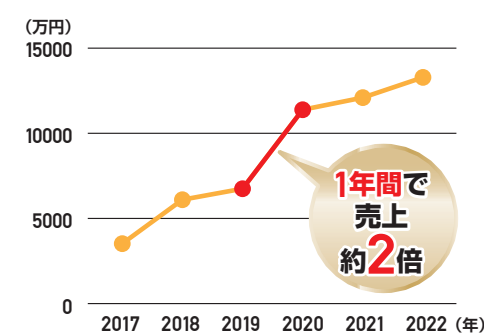
このような**税理士事務所の皆様**にオススメです

- 相続税申告の受任件数を増やしたい
- コストをかけずに相続税申告の紹介件数を増やしたい
- 地方商圏だからこそ可能な集客施策を知りたい
- 相続分野を事務所の柱にしたい

人口30万人以下の地方商圏でも相続税申告は増やせる！

相続税申告 獲得事例レポート

相続税申告+相続手続き 売上推移



本レポートで**人口30万人以下の地方商圏事務所**で**相続税申告を増やせた成功事例を大公開！**

HP経由の相続税集客が
できません…

相続税+@の
ページ掲載&広告掲載が必要

地方商圏ならではの
成功事例が知りたい

相談会・お悔みDMなど
地方独自の取り組みがあります！

相続税申告の紹介が
ほとんどない…

司法書士開拓が◎
登記紹介以外の貢献を！

税理士が忙しくて
これ以上増やせない

資格者以外のスタッフ
で対応可能です！



講師
むかい税理士法人
代表社員
向 智大 氏

人口45万の金沢で相続手続業務に取り組み、
相続売上**1.2億円**と大きく成長を果たした「むかい税理士法人」成功の秘訣は中面で

会計事務所向け「地方商圏」相続業績アップセミナー

お問い合わせNo.S101990

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

当社ホームページ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。)> **101990** 検索



講師
むかい税理士法人
代表社員
向 智大 氏

人口45万の金沢市で相続売上1.2億

「むかい税理士法人」

相続分野取り組み成功インタビュー

継続
成長中

「むかい税理士法人(代表:向 智大先生)」は石川県金沢市で事務所運営。グループ内に司法書士、行政書士が所属し、相続業務をワンストップで対応している。2017年の相続売上3200万から相続手続業務への注力をきっかけに大きく成長を続け、現在は1.2億の相続売上を誇る。相続部門は税理士1名、行政書士1名、スタッフ6名体制で業務対応するなど高生産性を実現している。



金沢での事務所開業までの
お話を聞かせてください



向智大氏

東京の大手税理士法人に勤務していましたが、いつか地元金沢で貢献したいとの思いから、2011年に金沢で税理士事務所を設立しました。当初から相続業務にも積極的に取り組みたいと考え、法人顧問業務と相続税申告を中心とする相続業務の分野に取り組み、事務所経営、集客活動を行っていました。



相続業務の取り組みは
順調にいきましたか？



向智大氏

開業当初は、法人顧問先や関係先からご紹介をいただくなどでコンスタントに相続税案件を抱えていました。また、近隣でホームページをもって集客をしている事務所がいなかったため、Web経由の集客もありましたね。ある程度まで順調に成長していたのですが、相続業務に対応することができる税理士が代表2名しかいなかったですし、指名でご紹介をいただくことも多かったため、我々だけが忙しい状態が続いていました。もっと相続部門を伸ばしたいのに業務対応に追われ、新規の営業活動などにもなかなか注力できないことがジレンマでした。

この業務体制のままだとこれ以上の売上向上、業績アップは難しいと限界を感じていました。相続売上が2,500～3,000万円程度の段階だったと思います。「相続分野に特化」も検討はしましたが、安定した売上基盤が創れる法人顧問業務も大切でしたので、それはできませんでした。



そのタイミングで突破口になった
きっかけはありましたか？



向智大氏

税理士以外にベテランスタッフがいれば業務処理を任せ、面談や集客に注力できると考えていたのですが、力のあるスタッフは法人顧問業務を任せていましたし、地方商圏だとなかなか税理士採用も簡単にはいきません。そんなタイミングで、相続分野の業績アップでコンサルティングをしてもらっていた船井総合研究所のコンサルタントから提案をもらったことは「相続手続強化」でした。



船井総合研究所
笠原

向先生に「相続手続強化」をご提案した理由は大きく3つあります。
①行政書士の業務を増やし、
税理士資格者依存度を下げる
②客層を広げることで集客数、売上アップ
③スタッフの採用が容易で、早期戦力化が可能
ということです。



「相続手続強化」の提案を受けて
どのように感じましたか？



向智大氏

相続税申告業務に比べ相続手続は単価も低く、生産性が低いイメージがあったので、どちらかというところまで積極的に取り組んでいませんでした。ただ、事務所には行政書士スタッフもいるし、彼らの活躍できる業務をつくりたいということで提案された通りに実行してみることにしたんです。もちろん、それまでも名義変更手続についての依頼を受けることはありましたが、船井総合研究所さんから提案されたことは今までのうちの事務所の取り組みと異なるものでした。



船井総合研究所
笠原

まず「手続サポートのパッケージ化」に取り組んでいただき、「預貯金解約1口座:~万円」という受任はせず、戸籍の収集から財産の名義変更までをパッケージングし、遺産総額に応じた料金を設計して提案していただくようにしました。その結果、相続手続業務だけでも平均15万程度の報酬単価アップが可能になります。



向智大氏

取り組んでみると、税申告に比べて業務の専門性は低く、代行要素の強い業務なので、行政書士資格者を中心に経験の浅いスタッフでも十分取り組むことができました。業務理解が進んだスタッフは、相続税申告業務の一部を任せ、私の業務負担も減らすことができ、私自身は面談業務や最終チェックなどに集中することができました。スタッフの採用難易度が大きく下がったことも良かったです。



相続手続の集客は
どのように取り組みましたか？



向智大氏

まずは、相続税申告相談者に対する提案から実行しました。これまでWEB経由の相談者で基礎控除以内の方にはサポート提案を行うことは殆どありませんでしたが、商品化後には積極的に提案するようになりました。そして、ホームページに相続手続に関するコンテンツを追加し、WEB広告で集客をしました。結果として、相続税以外の問合せが増え、顧客層が広がったことを実感しました。また、ご自身が税申告が必要だと気付いていない状態でも、財産調査の結果、基礎控除を超え申告が必要だったという相談者も少なくなく、結果として相続税申告の受任件数が増えました。

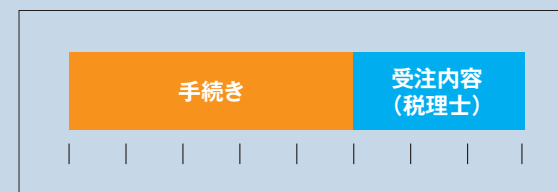
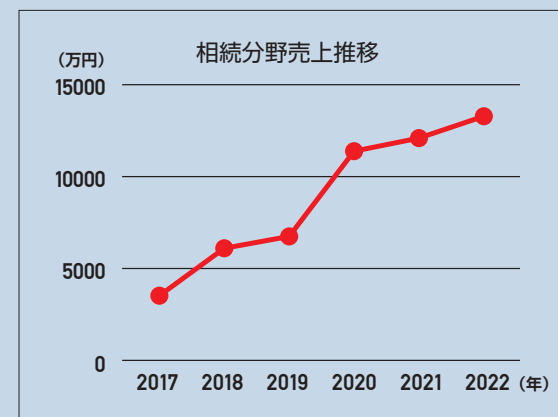


相続手続の取り組み強化の
成果を教えてください



向智大氏

2017年に約3,200万円だった相続業務売上が2020年には1億1,250万円を達成できました。相続分野が停滞していたタイミングから大きく成長を実現できているきっかけは「相続手続業務強化」だったと思っています。



売上が3年で約4倍になったという点と相当忙しくなると思われるかもしれませんが、私自身の業務工数はそこまで変わらず、行政書士やスタッフで効率的に業務処理ができています。相続業務の一人当たり労働生産性が1,500万円になり、相続税申告が殆どだった当時と比較して、相続手続業務に取り組んだ現在の方が労働生産性が上がったことにはビックリしています。



船井総合研究所
笠原

従来の、相続税申告に戸籍収集などを低単価で加算しているのではなく、相続手続業務をパッケージングして受任しているので、単価が上がります。また、受任件数も増えるため、業務処理のノウハウも溜まり、スタッフさんの業務効率化もできています。非資格者が約3時間で15万円の売上を獲得できているので、利益も上がっています。

相続手続業務についてのギモン

船井総合研究所のコンサルタントが为您解答します!



Q

「相続手続」は具体的に
どんな業務か



A



戸籍収集から遺産分割協議書の作成、また預貯金の解約手続(名義変更)などを指します。さらに広義では、遺産分割協議書に則った相続財産の分配手続(遺産整理)も含まれます。



Q

相続税申告業務と比べて売上、
利益が少ないのでやりたくない



A



相続税申告業務には税理士資格者の業務工数が比較的多くかかり、差はあれど1案件当たり20~60時間ほど工数がかかります。相続手続業務は、税理士資格者が関与せず、経験が浅いパートスタッフでも対応可能であり、1案件当たり2~3時間ほどで完了し、平均報酬は12~15万円程度です。比較しても大きな生産性の違いはありません。

Q

税理士は忙しいし、
対応できるスタッフがいらない



A



戸籍収集や名義変更手続業務は業務経験が浅いパートスタッフでも可能な簡単な業務が殆どで、専門的な知識は殆ど必要ありません。多くの事務所では、入社して2か月程度あれば対応できているようです。最初は既存スタッフが対応していく形でスタートし、案件が増えていけば新たにパート職員を雇用することで体制を作っていきます。

Q

「相続手続」は相談者に任せている。
ニーズがないのでは?



A



多くの相談者にとって相続は初めての経験で、戸籍収集でもかなりの負担があり、高齢者であればなおさらです。預貯金解約などもそれぞれの金融機関へ赴き、手続に必要な書類を集める、手続を行うことは非常に手間がかかり面倒な作業で、代行ニーズも非常に高いです。

Q

「相続手続」は連携する 行政書士などに依頼している



サポートの提案までは事務所でいい、依頼があれば連携先に依頼して進めてもらうという事務所も多いと思いますが、将来的には自社で完結できる体制をお勧めします。相続手続にも対応することでご相談者、相続人との接点も増え、結果として二次相続やリピート相談などに繋がるケースが大きく増えるためです。

Q

相続手続の報酬は どの程度か



依頼内容によっても様々な報酬体系がありますが、預金解約3万円～/行などの件数ごとの加算方式や相続財産額で報酬を決めているケースもあります。船井総合研究所のお付き合い先事務所での平均報酬額は15～20万円程度です。

平均報酬額は15～20万円

Q

「相続手続」は どんな集客方法があるのか



まずは相続税申告ご相談者に追加提案してみることから始めることをお勧めします。

想像以上にニーズが高いことを実感できると思います。それ以上の集客はWEBサイト、相談会など様々な集客方法があり、**相続税申告の集客よりも難易度は低い**です。

Q

司法書士、行政書士など 「競合」がすでにいるのでは？



相続に注力する司法書士や行政書士などはWEBなどで積極的に集客活動を行っています。地方商圏ではマーケティングに取り組む競合がないというケースも多く、税申告案件の集客よりも比較的簡単に集客が可能です。船井総合研究所のお付き合い先で地方商圏で運営されている事務所では、集客内容が「相続税申告＜相続手続」となっているところも多いです。

Q

「相続手続」に対応することで 得られる収益以外のメリットは？



顧客ターゲットが広がり、集客数を増やすことができます。自身は相続税申告が必要ないと思っけていても、調べてみると基礎控除を超え、申告が必要だったという顧客も獲得できるなど、結果として相続税申告の受任数も増やすことができます。

Q

遺言など生前対策にも注力してい きたいけど、忙しいから取り組めない



面談に対応する行政書士、及びスタッフのレベルが向上すると、遺言書作成など生前対策分野にも注力することができます。私たちのご支援先の中では遺言書作成の平均報酬50万、遺言執行財産額1%程度という報酬体系で提案し、成功している事務所もあります。