

これから相続税申告受任、相続分野売上を本気で増やしたい事務所必見

- ▶ 相続分野の競争状況、最新動向
- ▶ コスパ良くWeb集客に成功する方法
- ▶ 相談会開催で一気に相続集客を実現
- ▶ 相続税申告紹介を増やす士業連携
- ▶ 相続受任単価を上げるサポート創り
- ▶ 相続専門法人に負けない資格者採用

大手相続専門税理士法人に負けない最新相続税申告獲得の成功事例を公開します！

2023年 9/2 土 株式会社船井総合研究所 東京本社 申込締切:8月29日(火)

9/9 土 株式会社船井総合研究所 大阪本社 申込締切:9月5日(火)

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。9月9日のゲスト講座は収録動画を投影させていただきます。

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続税申告獲得最新成功事例とマーケティングのポイント 近年、相続税申告における競争環境が激化していますが、その中でも相続税申告案件獲得に成功し、業績アップに成功している会計事務所も沢山あります。それら成功事務所の取り組み事例や成功のポイントをお伝えします。	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ マネージャー 川崎 啓
第2講座 特別ゲスト講演	開業5年で相続税申告554件獲得！急成長を遂げる「ブライト相続」の取り組み 激戦区東京にて開業5年で550件超の相続税申告獲得に成功し、成長を遂げる「税理士法人ブライト相続」の集客・業務体制・資格者採用など、相続専門事務所創りのノウハウを代表社員税理士 竹下 祐史 氏にお話しいただきます。	税理士法人ブライト相続 代表社員税理士 竹下 祐史 氏
第3講座	相続税申告集客&相続売上アップの具体的な取り組み大公開 大手相続税専門税理士法人など競合増加により、相続税申告獲得は年々難しい状況になっていますが、それでも相続税申告案件獲得に成功し、成長を遂げる会計事務所があります。相続税申告獲得&相続分野業績アップを最短で実現するためのマーケティングステップ、業務体制構築方法をまとめてお伝えし、貴事務所の相続分野の飛躍のきっかけをご提供します。	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、各種経営研究会・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。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。また最小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かねますので、ご了承ください。

●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/102403>

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)

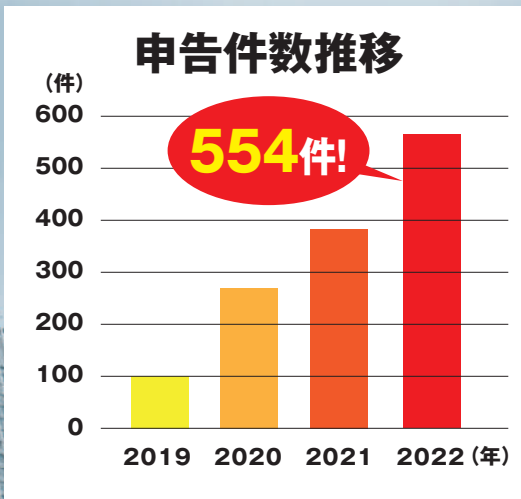
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

これから相続分野への注力は遅い?…いや、諦めるのは早すぎます!

激戦区でも成長を続ける事務所は何に取り組んでいるのか?

激戦区 東京で 相続専門税理士事務所

開業わずか5年弱で
相続税申告
554件/年受任



「税理士法人ブライト相続」急成長の秘訣

相続集客の8割が他業種経由の紹介案件

葬儀社との連携で継続的な相続案件獲得

局地的なWeb戦略で年間100件超問合せ獲得

相続に強い税理士資格者の継続的採用に成功

税理士法人 ブライト相続 (千代田区)

大手監査税理士法人、及び相続専門税理士法人にて勤務後、2019年に東京都千代田区にて天満 亮氏と共同で相続税、及び相続分野に特化した税理士事務所を開業。開業からわずか5年弱で年間約554件超(2022年)の相続税申告を受任、その他多数の相続・事業承継対策支援サービスを提供している。相続分野に強みを持つ税理士資格者10名を抱える税理士法人に成長を遂げるなど、業界でも大きな注目を集めている。

特別
ゲスト
講師

税理士法人
ブライト相続
代表社員税理士
竹下 祐史 氏

急成長する「税理士法人ブライト相続」代表者インタビューは中面へ

相続税申告特化で最短業績アップ実現セミナー

お問い合わせNo.S102403

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 : 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。)> 102403 検索

相続集客の8割が他業種経由の紹介案件

葬儀社との連携で継続的な相続案件獲得

局地的なWeb戦略で年間100件超問合せ獲得

相続に強い税理士資格者の継続的採用に成功

講師
税理士法人ブライト相続
代表社員税理士
竹下 祐史 氏

interviewer 事務所開業前までのお話を教えてください。

大手相続専門税理士法人に勤務し、いつかは独立開業したいという想いがありました。当時勤務先の同僚だった共同代表の天満と偶然退職時期が重なり、もともと希望していた相続専門として事務所設立・開業することになりました。開業前には船井総研さんにも経営方針・戦略について相談をしていました。

interviewer 開業当初の取組や経営状況はいかがでしたか？

開業から様々な取組みを行っていました。週の半分は**土業や不動産・金融機関の営業マン**などが参加する交流会に参加し、コンスタントに相続税の紹介をいただいていたね。私自身、営業活動は苦にならず、葬儀社などにも飛び込み営業をしていました。営業先の葬儀社は土業事務所との関係性がない会社は少なかったですが、**既に相続連携をしているという葬儀社も既存提携先になにかしら不満を持っている**こともありました。葬儀社の特徴として**顧客クレーム**に敏感なところがありますので、基本的なハウレンソウ・業務処理スピードを徹底することで、既存の提携先と比較いただいた上で徐々にご依頼してもらえるようになりました。業務になるならに問わず、喜んで対応する姿勢が大事だと思いました。

もちろん大手葬儀社や地元でもトップクラスの葬儀社は、土業事務所に相続見込み客を紹介する対価

として紹介手数料のやり取りをしていたり、当事務所にも求めてきた葬儀社がありました。もちろん予算の範囲内でお支払いしていますが、そこよりも**ご紹介いただいたお客様に対して親身に対応し、ご満足いただくことを続けられていることが葬儀社の信頼獲得に繋がっていますね。**

継続的に**スタッフ向け勉強会を行うこと**で関係構築ができ、次第に紹介件数が増えていきました。**これまで営業活動で繋がった葬儀社のうち、大小いくつかの会社様からは継続的に案件紹介をいただいています。**結果として弊社にとって大きな紹介導線になっています。

葬儀社チャネルの開拓については有名な大手土業事務所が取り組んでいると聞きますが、それでもまだまだ余白も大きく、もっと多くの葬儀社とお付き合いしていきたいと考えています。

既に、土業事務所とお付き合いがある葬儀社でも、**既存の提携事務所と連携しながら弊社にご紹介をいただくということも増やしていけると**考えています。



interviewer 葬儀社経由の相続案件を獲得する上で、それ以外のポイントはありますか？

戸籍収集、金融資産の名義変更など相続手続業務の業務体制があることが強みになりました（行政書士法人ブライト相続が対応）。葬儀社としては、ニーズ別に異なる土業事務所を紹介するなど面倒なことをしたくなく、ワンストップで対応できる事務所に丸投げしたいと考えています。弊社は相続手続き、遺産整理業務を積極的に対応したいと思っているメンバーが複数いることから**相続手続きから税申告までワンストップで対応できることが葬儀社の信頼獲得できた要因**ではないかと考えています。

interviewer 相続税申告案件の集客導線を教えてください。

2022年は554件の相続税申告案件をお任せいただくことができました。集客の内訳は**法人経由の案件紹介が80%、HP・広告など一般顧客集客が20%程度**です。HP集客は、**事務所拠点がある一部地域に限定してリスティング広告での集客**を行っています。大手競合事務所も多いのでむやみにリスティング広告を行っても費用対効果が合わないため、相談拠点が近く勝負できるエリアに絞っています。**年間100件超の税申告をWebや広告経由で獲得**しています。近年は相続税獲得の為のWebマーケティングの難易度はさらに上がっています。その為、中途半端な取組みでは無駄な経費を出すだけだと考え、当社にも**Webマーケティング専属で対応するメンバーに参加してもらい、戦略的に行うように**しています。Google広告一つをとっても、どんどん進化しているのでキャッチアップし続けるのは難しく、大手事務所も専属のスタッフを雇用したり、専門会社にアウトソーシングしているようで、中堅事務所は片手間で実施して成果を出せる程、簡単ではなくなっています。おかげさまで相続税申告の集客については開業した**2019年度103件受任から、2022年度は554件と右肩上がりに増やしていくことができています。**

interviewer マネジメント面ですが、開業5年で税理士資格者11名の体制と資格者採用にも成功されています。要因は何でしょうか？

税理士は**相続専門事務所の経験者が合流**するケースもございます。実務経験を積み力を付けた後、より自身の裁量で仕事をしたいという方、成果に連動した給与を求める意欲の高い人材が集まっています。当事務所の評価基準の設定方法は、**メンバー一人ひとりが自分で年収を決めることを行い、そこから逆算して対応する件数を算出し、達成するためのプロセスはメンバー自身が決めるように**しています。

業務内容（営業顧客対応、書類作成）や勤務時間、勤務方法（リモートなど）も自身で決めます。チャットツールで盛んにコミュニケーションはとっていますが、全社員がリアルに集まる機会は殆どなく、年に数回のイベントのみしかありません。この評価基準は税理士業界の前例ではなく、**あるシステム会社の評価制度を参考に構築**しました。結果としては、自律して目標設定、及び管理ができる優秀なメンバーが集まり、結果を出せているので、この形でどこまでいけるか分かりませんが、伸ばせるだけ伸ばしたいと考えています。

私たち事務所代表は、**資格者やその他のメンバーが納得感を持って働きやすい環境整備を行い続けることが大事な仕事だと認識**しています。意欲が高く成果を出せるメンバーが集まり、輝ける事務所創りを目指しています。

interviewer 今後の事務所方針・目指す目標があれば教えてください。

おかげさまで開業以来、年々ご依頼いただける数は増えています。**相続税を巡る競争は激しくなっていますが、まだまだ全国の総申告件数に対して大手相続専門税理士法人のシェアは少ないと考えております。**さらに伸びる相続市場において、今後も「顧客ファースト」の精神でメンバー一同頑張った結果、事務所も成長できればと考えています。

1分で分かる! 相続分野 最新動向

相続分野の 集客・マーケティングは 競争激化!

1 大手税理士法人&相続ポータル事業による 広告投資でWebマーケティングのコスパ悪化

近年、大手税理士法人や相続業務のポータルサイトが本格的に相続税獲得の為にWeb集客に注力しており、Webマーケティングは急激に難しくなっております。特に東販における「相続税」に関連するキーワードのクリック単価は**5年前と比較し約3倍程度**と上昇を続け、**相続税申告受任の為に15万円以上**の広告コストがかかっている事務所もあるなど、中途半端なWeb投資では全く結果に繋がらず赤字を垂れ流すことになっています。



2 税申告報酬の値下げ競争激化! 5.5万円の相続税申告書作成サービスも成長中

集客だけでなく、相続税申告報酬の値下げ競争も激しくなっています。大手老舗税理士法人でも**最低12.5万円~のプラン**を設けたり、中堅以下の事務所は10万円を割る報酬で訴求するところも増えてきました。また、リーガルテック企業によるオンライン相続税申告書作成サービス**(定額5.5万円)**も**累計2000件以上**の依頼を獲得するなど成長しています。一方、業務内容自体は大きく変わらない為、事務所の利益を圧迫する形になっています。



3 行政書士、司法書士法人による葬儀社、金融機関などへの 組織的営業・アライアンス強化

行政書士、司法書士法人は相続見込み客を抱える葬儀社などへの営業活動に注力し、葬儀後顧客の相続紹介を得るためのアライアンス締結を進めています。全国には**葬儀社経由から年間15,000件の相続相談を受ける**大手行政書士、司法書士法人も存在するなど、専属営業担当による組織的営業を進めています。一方、多くの事務所が大手法人の「下請け事務所」としてとても少ない利益の中、業務を行うことで疲弊するという状況も増加しています。



「これからの相続分野への注力はもう遅すぎるかも…」 **諦めるには早すぎます!**
そんな競争激化の中でも相続分野で成長する事務所も沢山存在します!

競争激化の政令指定都市でも**大手税理士法人との差別化に成功し、相続分野の業績を大きく伸ばしている税理士事務所様**が
沢山いらっしゃいます

大手税理士法人のWeb戦略と差別化し、ホームページ集客を中心に
相続税申告年間**140件**を獲得、相続売上**1.3億**を達成

千葉市
人口
約100万人

① HP運用

- 主要キーワードでSEO順位1位獲得
- CPA(反響獲得コスト):約21,000円で税申告問合せ獲得

② 司法書士
開拓

- 月間5件、売上約250万の司法書士経由で税申告紹介を獲得
- 登記紹介件数に依存しない連携

③ 相談拠点
複数展開

- 同県内に3拠点の事務所展開
- 狭商圏シェアアップで効率的に相続税案件を獲得に成功

専属営業担当者による司法書士アライアンス営業に注力し、
1年間で司法書士経由の税申告**98件**、売上約**7200万**の継続的売上アップに成功

名古屋市
人口
約230万人

① 営業担当
専属化

- 営業担当者によるテレアポ、訪問営業で約180の新規司法書士との新規関係構築に成功

② 共同集客

- 一般顧客向けセミナー、相談会を司法書士事務所と共催し、約30組/回の相続案件創りを支援

③ 継続
フォロー

- メルマガやチャットワークでの相談事例共有で、司法書士事務所との常時接続に成功

人口100万超都市で後発でも、葬儀社経由案件紹介、Webマーケティング経由での
案件獲得に成功。相続税申告受任年間**150件**、相続業務売上**2.1億**を達成

仙台市
人口
約110万人

① 葬儀社経由
案件紹介

- 地元大手葬儀社の開拓に成功
- 月間20~30件の相続問合せを獲得

② 相続手続
業務体制強化

- 行政書士有資格者の積極採用による手続き業務処理体制強化

③ 一般顧客向け
マーケ

- HP強化はもちろん、地元百貨店などとのアライアンスで高所得者見込み客を継続的に獲得

相続分野激戦区東京で、開業5年で554件の相続税申告案件獲得などの成長を遂げる「税理士法人ブライツ相続」代表社員税理士の竹下祐史先生による「集客・業務体制・資格者採用など、相続専門事務所創りのノウハウ」を公開いただく特別セミナーを開催することになりました。本セミナーでは、上記のような全国で相続税申告獲得に成功した税理士事務所様の最新成功事例をご紹介します。

船井総合研究所 研究会会員で

実際に成果の出た 最新事例 のみをお伝えします!

- 1 競合過多エリアでも勝てる相続税申告プライシング方法
- 2 相続受任単価を+20万する相続手続サポート創り&提案方法
- 3 相続に伴う不動産売却案件獲得で+50万~を実現する提案方法
- 4 月間30件超の相続紹介を獲得!葬儀社営業アプローチ成功事例
- 5 葬儀社の業績アップに貢献!葬儀社に提案すべき5つの提案内容
- 6 葬儀社経由の紹介を増やし続ける葬儀担当者へのフォロー施策
- 7 HP経由顧客の平均受任単価180万を実現する相続サポート提案術
- 8 大手事務所も取り組まない他士業開拓で年100件超の申告案件を獲得する方法
- 9 CPA(反響獲得コスト)7,800円で相続税申告案件問合せを獲得したHP成功事例
- 10 相続税サイト立上げ&広告開始3ヵ月で月間売上420万円を獲得
- 11 広告出稿開始1ヵ月で2件の相続税申告受任に成功した相続ポータル活用例
- 12 広告費15万円で相続面談20組を獲得する紙媒体集客成功事例
- 13 非資格者&経験浅のスタッフでも受任率70%超を実現する提案方法標準化
- 14 新規採用6ヵ月で面談業務へ 即戦力化できる採用&教育方法

セミナー参加者から賛辞の声を頂戴しております!

お客様の声 ①

非常に参考になる取り組みを沢山教えて頂き有難うございました。今後の事務所経営のために参考にさせていただきます。本日はありがとうございました。

お客様の声 ②

先生の地に足をつけた考え方が非常に参考になりました。事務所の現状にあった方法論の理解とどこに限られた資源を投入すべきかという点について強く共感いたしました。

お客様の声 ③

資格のないパートスタッフでも活躍でき、モチベーションアップにもつながると思いました。本日の分業体制を取り入れられるよう、検討していきます。ありがとうございました!

お客様の声 ④

率直なお話でとても分かりやすく、参考になりました。「これなら再現できる」と思いましたので、実現に向けて取り組んでいきたいです。

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



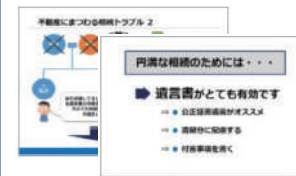
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

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



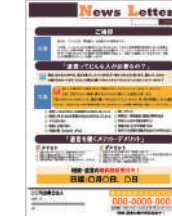
- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

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

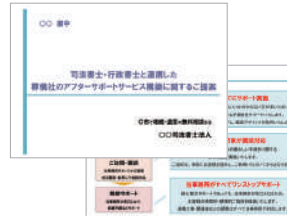
相続のガイドブック



- ・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

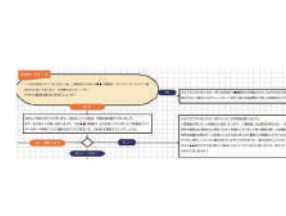
BtoB 向け集客ツール

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



- ・新規開拓用テレボートークスクリプト
- ・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

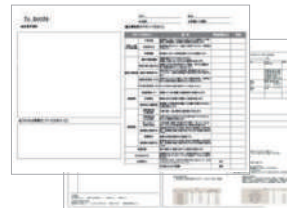
生前対策勉強会案内チラシ



- ・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

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な面談シート



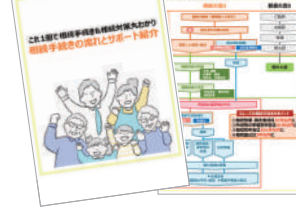
- ・相続ヒアリングシートの作成
- ・聞き取りポイントのアドバイス

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

相続アプローチブック



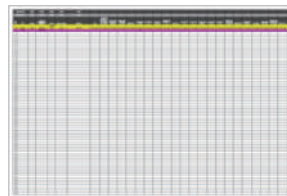
- ・面談ツールを一式そろえたものを作成
- ・受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる電話対応マニュアル



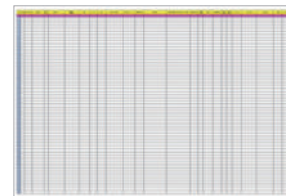
- ・電話受付シートの作成
- ・電話対応マニュアルの作成

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