

相続業務の単価を上げたい事務所は必見!

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

セミナー内容 & スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	<p>相続で売上を増やすために確実に押さえておきたいポイント</p> <p>セミナー内容 ・士業事務所が相続市場においてライフサイクルと時流適応が求められる理由 ・士業事務所が相続分野に勝ち残るために一番重要な取り組みとは ・相続登記義務化を控えたい、相続分野において業績アップに必要な不可欠な取り組み</p> <p>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</p>
第2講座	<p>3年連続で130%以上を成長させる相続分野の売上を増やす取り組み</p> <p>セミナー内容 ・神奈川県川崎市という競合が多い商圏での業績アップを実現した取り組みとは ・受任単価50万円を実現するシステムと仕組み ・代表に依存しない面談体制と高受任率・高単価を実現する仕組み</p> <p>司法書士法人・行政書士法人エムコミュニー 代表 小野 圭太氏</p>
第3講座	<p>全国50以上の事務所の成功事例を集めた相続分野で売上を増やす鉄則</p> <p>セミナー内容 ・相続分野の売上アップの方程式 ・受任単価アップの商品設計と提案方法の成功事例 ・集客数を120%増やすためのポイントと事例 ・相続分野の売上を最大化するためのシステム活用事例</p> <p>株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 城所 亮佑</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>相続分野にこれから注力していきたい事務所の事業者の皆様にも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。</p> <p>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</p>

参加者限定 2大特典付! ①無料経営相談(60分) 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)

開催要項

2023年 **9月2日** (土) 16日 (土) 13:00~16:00 (受付12:30~)

お申込期限 8月29日(火) 9月12日(火)

株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

※9月16日の回は、司法書士法人・行政書士法人エムコミュニーの小野圭太氏の講座のみ録画動画となります。

※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、会場はマイページ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かねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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。

セミナーのお申込みはこちら!

【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/102406>

【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。



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。

初回面談の方法 を変えただけでこんなにも受任の幅が広がるなんて...

相続の受任単価

10万円 から 50万円

になった成功の秘訣を大公開!



司法書士法人・行政書士法人
エムコミュニー

代表 小野 圭太氏

ポイント.1 初回面談の方法を変更

初回面談時のヒアリング内容を変更することで、相談者の隠れたニーズを引き出し、隠れたリスクを訴求

ポイント.2 遺産整理から遺言の追加提案を行い、合計単価100万円以上を受任

通常なら相続登記のみで終わるところを、遺産整理で受任し、さらに手続き受任中に遺言コンサルと執行を追加で受任

ポイント.3 誰でも高単価で提案ができる面談手法

ヒアリング項目を定型化し、生前対策の追加提案タイミングを決めることで、誰でも高単価・高受任率の面談が可能

ポイント.4 集客・投資額を増やさずに単価を上げ、売上アップ

集客への投資を増やさず、いま相談に来ている方への追加提案をするだけで単価50万円以上を達成

東京 2023年 **9月2日** (土) 16日 (土) 13:00~16:00 (受付12:30~)

来場開催 株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る 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。

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。) → 102406

受任単価を大幅に引き上げる **相続業務の極意**

税理士に負けない！今からでも相続で「売上」を作れるのか？

司法書士が受任単価50万円を実現する方法とは

相続業務に取り組むのは士業事務所や士業以外でも多数存在します。

しかし、競合が年々増えている状況の中で、相続の売上が伸びている事務所はごく一部で、売上を効率よく伸ばす成功の秘訣を小野圭太氏に聞きました。



司法書士法人・行政書士法人エムコミュニー

代表 小野圭太氏

特別インタビュー

司法書士法人・行政書士法人エムコミュニーの代表を務める。

平成25年12月に開業以来、不動産登記業務に注力。2017年10月から相続業務を中心とした事務所経営にシフトし、相続専門相続専門サイトや自社主催のセミナー相談会を軸としたダイレクトマーケティングを中心に相続分野の売上アップを実現。2023年の相続部門売上5,700万円を見込むなど直近3年間の平均成長率は130%と相続専門事務所として大きな成長を続けている。2023年4月には、司法書士法人・行政書士法人エムコミュニーとして法人化し、相続・生前対策分野のさらなる拡大を見込んでいる。



司法書士法人・行政書士法人エムコミュニーが 相続へ本格的に参入することを決めた理由

不動産登記市場への不安を感じたのが、2017年にあった**大手ハウスメーカーの詐欺事件**でした。代表である自分であれば、権利書の偽造などを見破れる可能性はあると思いますが、事務所に勤める司法書士がそれに関与した場合、はたしてちゃんと確認ができるのかということを感じました。

また、不動産登記業務自体の効率化は図れますが、**1件あたりの報酬が低額**になる傾向があり、そういったリスクを孕んでいる業務を中心とした事務所体制で規模を拡大するべきかに非常に悩みました。事務所がある川崎市には、相続を取り扱う事務所はあったものの、専門化して台頭する事務所もいなかったことから、**川崎という商圏で1番の事務所を作れるという想い**で、高齢者人口が増える、**これからも伸びる相続分野へ注力することを決めました。**

相続分野に注力しようとしたところ売上を増やすことの難しさを痛感 相続分野に注力することは事務所として正しい戦略なのか？

当初は、**相続登記、遺言書作成を中心とした商品構成**にしていたのですが、**単価は10万円以下**と売上を増やすための商品設計ではありませんでした。相続案件を増やそうと、他社で相続専門サイトを作成して集客活動を積極的に行おうとしたものの、**1年経っても1件も受任が出来ない**という経験もありました。受任単価が低さから、相続専門サイトからの集客を増やすには、やはり広告をかける必要があると感じ、ちょうど船井総合研究所（以下、船井総研）の研究会に入会していたので、売上を増やすための相談をしました。やはり**売上を効率的かつ早く増やす**ためには、船井総研に個別のコンサルティングを依頼した方が良いと思い、**集客や相続商品の設計**を再度実施しました。

開業当初の主な商品
相続登記・遺言書作成
単価 **10万円**

商品構成を変更
遺産整理・遺言コンサル
不動産売却代理
単価 **30万円～**

高単価で受任できる体制と自社独自の集客導線を構築するということを始め、自社で「**集客・面談・受任**」ができる体制の構築を始めました。相続専門サイト公開4ヵ月後には、単月で**受任10件以上、売上200万円以上**を作れるようになりました。

相続専門サイトからの集客に陰りが… 大手税理士法人の台頭によりWEBマーケティングで苦戦するように

しかし、運用から2年が経過した頃、**WEBマーケティングの競合で大手税理士法人が出現し、集客数が月を追うごとに低下**していきました。やはり税理士が扱う「**相続税申告は受任単価も80万円以上**」になることもあり、司法書士の扱う商品と比較しても高額商品のため、**その分を販促費として投資することができる**ということが分かっていました。

司法書士でも**受任単価を50万円以上**に引き上げることができれば、**集客投資もさらに増やすことができる**という考えから、「**受任単価を引き上げる方法**」を模索するようになりました。受任単価を引き上げるために**初回面談のヒアリング項目や方法を見直し**、どのように**相談者の希望や潜在的なリスク**を引き出し、必要な生前対策とサポートができるよう提案をし、集客を増やさずに受任数を増やせるのかを考えるようになりました。

川崎・溝の口相続遺言相談センター
川崎、溝の口を中心に、
二子玉川、武蔵小杉、登戸
からのご相談も多く承っております。
当センターが選ばれる理由
① 川崎でトップクラスの相談実績を誇る相続専門事務所！
② 「お葬儀代行」「溝の口」駅から徒歩6分の好立地！
③ 司法書士×行政書士×民事信託士×FPによる高度な相談！
④ 顧客満足度99%を誇る信頼！
⑤ 初回相談を無料でお応え！ 信頼な料金体系！
⑥ セミナー・相談会の開催実績100件以上！
相続の相談実績
累計相談実績：3,025件
個別相談予約はこちら

受任単価を上げないと新規集客への投資を増やせない… 集客投資を最大化するために「受任単価」を引き上げることが最重要

相続の相談はお客様と**”点”**で繋がれますが、**”線”**で繋がることは少なく、「スポット依頼」が基本でした。船井総研に相談したところ、受任単価を上げていくためには、**商品設計と初回面談の方法を変えていく必要がある**という事で、面談方法を見直すことに着手しました。反響管理～案件管理を「kintone」を活用していましたので、面談方法の変更に伴い**「初回面談のヒアリング項目の定型化」と「相談者のリスクチェック」**を入力管理することから始めました。その後は、リスクチェックに該当した方のリストを抽出し、提案が必要な対象者を可視化したことで、**月間で10件以上も追加提案が必要な方が出てきました**。そして、「いつ・誰が・どう提案をするか」という事を面談者のルールとして徹底し、遺産整理で受任した方に対して、空き家を相続するなどの情報を管理し、**不動産査定～売却の提案を行い**、さらに子供がいない夫婦の相続であれば、**遺言・執行の提案**を行う仕組みに変更しました。ヒアリングの際にリスクチェックに該当した方は、直接提案する機会を設けることで、提案数を最大化することができ、kintoneに情報の集約と追加提案の仕組みを作ることで受任単価を大きく引き上げることができました。単価が上がれば、**集客をもっと増やすための相続専門サイトへの広告投資額を増やす投資判断ができる**ようになり、大手税理士法人や競合他社に負けない集客への投資を加速することができるようになりました。

大手税理士法人など競合が増え続ける相続分野 相続の売上を増やすことで1番大事なのは集客ではない…

受任単価を大幅に引き上げる **相続業務の極意**

相続手続きで受任した方へ**不動産売却・生前対策**の提案を行っただけで

1人の相談者から追加依頼が増加

1顧客あたりの受任単価：100万円以上

ポイント①

★リスクチェックとリスト化

初回面談でヒアリングする内容を定型化し、リスクチェックを管理することで、相談者ごとに提案する内容をフォーマット化

ポイント②

★提案対象者をピックアップ

初回面談時に聞き出した情報をもとに提案対象者をリスト化。追加提案対象者の受任確度を分類し、確実に受任できる体制へ

ポイント③

★適切なタイミングで提案

協議書・財産目録の確認時・完了報告に適切なタイミングで必要な不動産査定や生前対策を提案を実施し、追加依頼を最大化

受任単価を大幅に引き上げる **相続業務の極意**

相続分野へ注力をしたい

受任単価が50万円以上にしたい先生へ

競合が増えてきている中で、「相続の相談は司法書士事務所へ」という認識を持ってもらうためにも、「手続きの代行」で終わらせずに「相続コンサルティング」に取り組む司法書士事務所が増えることが非常に大切です。

**複雑で解決が難しい相続や生前対策の提案は
司法書士だからこそ取り組むべき業務**

相続はご相談者様から非常に喜ばれる業務です。

今後、**さらに相続関係が複雑で当事者だけでは解決ができないご相談は必ず増えてくる**はずですが。相続業務は、リスクは全くないとは言えませんが、しっかり管理できる仕組みをつくることができれば可能です。司法書士業務として登記業務だけを行っていくには限界があると思いき、相続分野に注力することと、**受任単価を50万円以上に引き上げる取り組みを実践してきました。**

ご相談者様が困っている事に耳を傾け、出来る限り対応することで喜んでいただき、その分の報酬をいただいて事務所売上にも大きくプラスになります。周りの事務所がまだ本格的にやっていないのであれば、いち早く取り組むチャンスだと思いますし、結果的に売上にも結び付きます。

遺産整理業務など「**相続コンサルティング**」は、司法書士において大きく求められる業務ですし、チャンスだと感じています。相続に取り組む弁護士や税理士などが避ける遺産整理をメインとし、**顧客と“線“で繋がりを持ち、不動産売却や生前対策を提案**し、その後の相続で苦労しないという事を広げていく使命があります。「**相続の相談は司法書士へ**」というイメージをさらに強くしていくためにも、多くの司法書士が相続に取り組んでいただければと思います。



決済中心事務所から相続分野に注力で3年で 相続の売上3,000万円を達成！

全国で相続に注力を開始し、大きく売上を伸ばしている事務所が多数いらっしゃいます。
今回、小田原に事務所を構え、相続に注力される守屋智義氏に成功の秘訣を聞きました。



守屋司法書士事務所
代表 守屋智義氏

都内で開業後は、不動産登記、決済案件を中心に業務を行っていましたが、地元である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、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、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。

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のですが、**船井総研の支援のもと、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、相続専門サイト経由でのお問い合わせが56%を占めるなど、**相続専門サイトが無くてはならない集客導線になりました。**

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を紹介！

相続分野で売上を増やす秘訣は受任単価25万円以上に引き上げること

	A事務所	B事務所	C事務所	D事務所
エリア	関東 50万人商圏	九州 30万人商圏	中部 30万人商圏	関東 60万人商圏
相続売上	4,500万円	6,000万円	2,500万円	2,900万円
部門人数	5名	10名	2名	3名
受任単価	28万円	40万円	36万円	28万円

「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

本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

申し遅れましたが、株式会社船井総合研究所の宮戸秀樹と申します。当社の相続・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。**

その理由を以下に3つほど挙げると

- ・競争が多く、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のでしょうか。

そのような中このレポートをご覧いただき、**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・行政書士法人エムコミュの取り組み」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「司法書士が相続で受任単価50万円を実現する方法」を全て公開いたします。

2040年までは高齢者人口が増加することで、「相続」の需要が伸び続けます。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、競争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は、**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売上が上がらない・利益率が悪い状態になってしまいます。

当日は、司法書士法人・行政書士法人エムコミュの小野氏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、当セミナー内で**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いたセミナーですので、**ご用意しているお席がすぐに埋まってしまう可能性があります。**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。



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

セミナーでお話しをさせていただくごく一部をご紹介します！

セミナーでは、相続で絶対に押さえてほしい内容をお伝えします

- ・ 受任単価50万円を実現する高単価パッケージの商品設計
- ・ お客様のニーズに合わせたサービス内容、料金の設計
- ・ 割に合わない商品をなくす、高単価&高付加価値商品の作り方
- ・ 司法書士の業務外の手続きをワンストップ化する提携先の作り方
- ・ 相続相談者から遺産整理業務+遺言コンサルの受任する方法
- ・ 眠っているニーズを炙り出す手続き&生前ヒアリングシート
- ・ 二次相続の受任率を高める提案資料と説明方法
- ・ 相続相談を最大化する相続専門サイトの設計
- ・ 相続案件を増やす相続専門サイトの一番大切な押さえるポイント
- ・ デザイン業者に任せない、相続専門サイトの正しい作り方
- ・ 50万円以上になる遺産整理業務の提案受任を可能にする面談方法
- ・ 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ヒアリングから提案までの流れ
- ・ 登記相談客から遺産整理案件の受任へと移行した成功事例
- ・ 登記相談客から遺産整理+不動産売却代理へと移行した成功事例
- ・ 高額商品でも納得して依頼いただける財産ヒアリングの方法
- ・ 見たお客様が依頼したくなるお客様アンケート集の作り方
- ・ 自社主催でも30名以上を集客する折込チラシの作り方
- ・ チラシマーケティングにおける絶対に押さえるべき配布方法

※内容に変更等がある場合もございます。予めご了承ください。

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



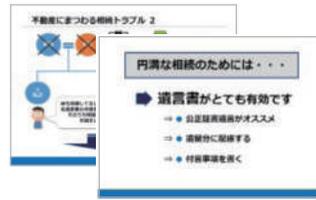
- 原稿作成、デザインページ作成
- リスティング広告運用・SEO対策

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

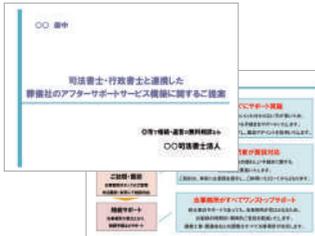
相続のガイドブック



- 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

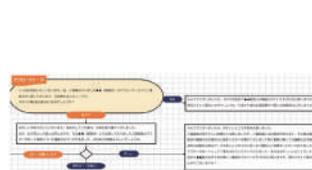
BtoB 向け集客ツール

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

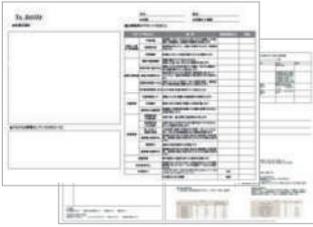
郵便局相談会 告知チラシ・ポスター



- 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

生前手続のメリット	デメリット	メリット	デメリット
遺言	遺言作成に必要となる法的知識、法的リスク	生前手続は法的リスクを軽減できる	生前手続には法的リスクがある
遺言執行	遺言執行に必要となる法的知識、法的リスク	生前手続は法的リスクを軽減できる	生前手続には法的リスクがある
遺言執行	遺言執行に必要となる法的知識、法的リスク	生前手続は法的リスクを軽減できる	生前手続には法的リスクがある
遺言執行	遺言執行に必要となる法的知識、法的リスク	生前手続は法的リスクを軽減できる	生前手続には法的リスクがある

- 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

生前対策(遺言)の料金表	生前対策(遺言)の料金表
生前対策(遺言)の料金表	生前対策(遺言)の料金表
生前対策(遺言)の料金表	生前対策(遺言)の料金表
生前対策(遺言)の料金表	生前対策(遺言)の料金表

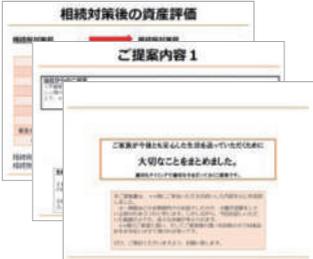
- 高単価受任のための料金表の作成
- 削除する料金の選定

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



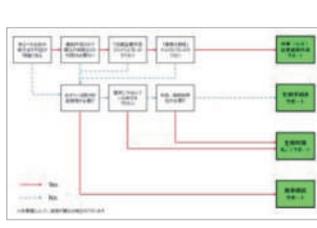
- 二次相続獲得サポート資料の作成
- 提案方法のアドバイス

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
進捗管理表
進捗管理表
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・反響管理表
案件・反響管理表
案件・反響管理表
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!

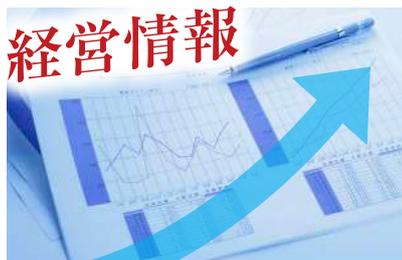
弁護士

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
ご覧いただいで
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! **今すぐご登録下さい**

※メールアドレス以外の
個人情報はありません

- 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

SEMINAR 経営セミナー 常時開催

即実践
可能

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>

