

開催
日程

2023年 9月20日(水) 2023年 9月23日(土)

株式会社船井総合研究所 東京本社

開催時間 13:00~16:30 【受付 12:30~】

司法書士
不動産登記

新人営業マンが入社たった
3ヶ月で600万円案件受任!

業界未経験でも たった3か月で 「稼げる営業」 にする仕組み

2012年開業、創業10年で売上20億円超え!

スペシャルゲスト

司法書士法人みつ葉グループ

アナログ営業をDX化させた みつ葉グループの成果



スペシャルゲスト

司法書士法人みつ葉グループ
代表司法書士 宮城 誠 氏

- 1 眠っている名刺をフル活用! 自動で配信されるメルマガ告知だけで毎回40名以上の不動産会社で溢れる業者会づくり
- 2 業界未経験の営業マンを採用から育成し、1年で売上1200万円達成
- 3 業界未経験の営業マンが大手不動産会社、地場不動産会社、ハウスメーカー延べ20社開拓

司法書士の営業DXセミナー

お問い合わせNo. S103956

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

E-mail: 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

業界未経験の営業マンがたった3か月で 600万円の大型案件、1年目で合計1200万円を受注！

創業10年で全国8拠点・売上20億円突破！
司法書士・土地家屋調査士・行政書士グループで
総勢232名の士業総合事務所

司法書士法人みつ葉グループ

代表司法書士 **宮城 誠** 氏



2022年に発足した**業界未経験**の 営業マンによる**法人営業部**の取り組みと **成功ストーリー**をインタビュー

代表ご自身の営業活動の経験は？ なぜ司法書士資格者が上手くいかないのか？

営業をする機会はありませんでした。ただ代表の先生方は分かると思いますが、**自分が動く**と**全て連絡が自分に来る**ので、動ける範囲が限られてしまいます。まとまった案件が来る先ということであれば良いですが、地場の業者に営業を行うような数をこなす営業となった場合に1人でやろうと思っても限界があり、そこにトップ営業の限界を感じていました。

資格者による営業は当社はあまりやっておりません。理由としては、元々司法書士に営業経験がない人も多いですし、営業が得意で営業していきたいという方は独立開業してやっていくと思います。司法書士事務所で勤務している司法書士は基本的に営業活動というものはしたくない、得意ではないという方が多いように思います。

ただ営業活動をやりたいという人、得意な人に、資格の有無も関わらず任せの方がいいなとは思っています。



営業マンによる営業活動は 具体的に何をしているのか？ 営業活動を始める上で最低限教育したことは？

基本的にアポの取得を外注しています。アポが取れたところへの反響営業という形で訪問営業を行っています。訪問をして会社紹介のアプローチブックを使い会社の説明、我々の扱ってる商品の説明をしています。土業の営業ですと、無料勉強会や我々みつ葉グループ主催の不動産会社向け交流会を開催しており、2か月に一度交流会へ定期的に誘導しています。

不動産会社向け交流会



営業で回る前に最低限教育したことなのですが、法人営業部の立ち上げでしたので、まずは司法書士の仕事を知るという研修を行いました。未経験の全く異業種から来る方が多いので、そもそも「登記」とはどういったものか、仕事はどういった流れで来ているのか等も知らない状態でしたので、その仕事がどこから来て、我々はどのような商品を提供して、どういう流れで進めていき、どう案件が完了し、納品していくのかを実際現場で入社1ヶ月ほど実務に触れながら見てもらうような研修をやりました。

現在、福岡で取り組んでいるのですが、営業活動を行っていく上で、他にもどういった司法書士事務所があるのか、事務所ごとに得意な商品を整理し、それぞれの規模など同業界の他社を営業マン達に調査してもらいました。最初は業界のことを知るということが大事だと思っていたので、この3点は営業活動に取り組む前に実施をいたしました。

営業マン向け研修資料 ※一部抜粋

売買決済まで	
司法書士の役割	
① 契約	② 登記
③ 納金	④ 引渡し
⑤ 完了	⑥ 完了



- ◎ 売買の営業マンから対する良くある質問30連発
1. 海外居住の日本人、外国人が売主、買主となった場合の登記手続を教えてください。
 2. 不動産購入の際の共有持分割合の決め方は？
 3. 売買決済時の次席者への対応はどうしているの？（買主・売主次第の場合）
 4. 不動産取得税・固定資産税の計算方法を教えてください。
 5. 中古物件の取得割合を算出した場合の登記費用、不動産取得税はどのくらい？
 6. 差し押さえが入った物件の世帯持ち決済方法は？
 7. 建物又は土地の未登記物件の売却方法を教えてください。
 8. 売主が認知症の場合の本人確認、どの程度であれば登記手続きができるか？
 9. 成年後見人が付いている場合の不動産登記手続はどうなるのか？
 10. 相続物件の相続人確定方法を教えてください。（その相続戸籍が揃っていない場合は？）
 11. 不動産購入時の住宅取得資金の贈与について教えてください。
 12. 新中間省略登記って何ですか？中間省略登記との違いは？
 13. 相続案件の、認知症の売却案件は本人確認が必要か？
 14. アパートやマンションなどずっと違法駐車して人に迷惑を及ぼす方法はありますか？
 15. 提携している土地家屋調査士の依頼費・確定測量の費用はいくら？
 16. 境界確定が必要な場合を教えてください。

**営業活動について、代表者が管理していることは？
営業担当者とどのような
コミュニケーションをとっているか？**

営業MTGを月に1度行っています。この営業会議には私と営業マン、営業のマネージャー、船井総研の担当者の方も入って行っています。**実際の営業活動と目標KPIと比較できるシートを比較しながら現状の課題、対策をディスカッション**しています。

目標KPIと実績比較表

2023年KPI管理																		
	1月			2月			3月			4月			5月			6月		
	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率
営業件数	40	43	107.5%	40	40	100.0%	40	48	120.0%	40	29	72.5%	40	43	107.5%	40	32	80.0%
相手仲介訪問件数	0			0			0			0			3			0		
既存訪問件数	5			26			30			23			24			24		
初回訪問件数	38			14			18			6			16			8		
A	0			0			0			0			0			0		
B+	0			0			1			1			0			0		
B	1			8			4			0			7			1		
C	4			5			11			5			9			6		
D	0			1			2			0			0			1		
資料提案数(定期の確認)	20	1	5.0%	20	10	50.0%	20	8	40.0%	20	7	35.0%	20	12	60.0%	20	4	20.0%
資料持参・勉強会(定期)	10	1	10.0%	10	1	10.0%	10	2	20.0%	10	2	20.0%	10	1	10.0%	10	2	20.0%
見積り提出件数	9	6	70.0%	9	6	70.0%	9	8	93.3%	11	6	52.5%	11	6	52.5%	11	7	61.3%
受注件数<決済>	4	3	75.0%	4	5	125.0%	4	10	250.0%	6	3	50.0%	6	7	116.7%	6	13	216.7%
受注件数<相統>	1	1	100.0%	1	2	200.0%	1	0	0.0%	1	0	0.0%	1	0	0.0%	1	1	100.0%
受注件数<測量>	1	0	0.0%	1	0	0.0%	1	1	100.0%	1	1	100.0%	1	1	100.0%	1	2	200.0%
売上合計(万円)	95	66		95	85		95	171		115	175		115	97		115	320	

営業マンには毎日日報を提出してもらっており、日々の行動管理ということはその日報で把握しています。気になったところは都度コメントしており、コミュニケーションを日々とっています。

売上に実際繋がるまで最低でも2ヶ月は、仕事がゼロの時期もありました。その時期は営業マンと密にコミュニケーションをとり、結果が出るまでは行動管理を中心に行いました。

メルマガの反響やセミナーに参加された方に営業を行いヒアリングし、それぞれの営業先の課題に沿った提案を行い、次回提案のアポを取るとこと、基本的にこの流れに忠実に行うと最初は売上が立たなくても、売上以外の訪問件数や勉強会開催件数などの目標KPIの数字を追っていきこうという話しをしながら取り組んでいます。そして継続することで成果も出ているので、現在は営業マンとして適性がありそうな人、なおかつ自社に合う人材を採用しているので、採用と大まかな方向決めを中心に私が行っています。

行動管理のための営業日報

営業日報

日付:

2023/06/04

所属

法人営業

部署

本日の子行動予定				
営業代行業務	時刻	対応・訪問内容	訪問先得意業種	備考
営業	→ 10:00		営業 初回	
営業	→ 10:00		営業 初回	
営業	→ 17:30		営業 初回	
営業	→			
営業	→			
営業実日の行動予定				
営業代行業務	時刻	対応・訪問内容	訪問先得意業種	備考
営業	→ 13:00		他社営業	
営業	→			
営業	→			
営業	→			
営業	→			

所感

「営業」初回
顧客にアサインして販売をしている。
売価を富士より安くしているが、競争は激しい。
相手、金額面でも多く金銭が合えば情報あるかも。
営業成績に貢献できず。

「営業」初回
代理店個人へ挨拶
お土産を一名の営業から1名受け
相対面販売開始となつて営業活動を開始している。
顧客に対して商品説明があるが、商標やロゴなどはない。
外資系企業と見做されているためであり、とても好評だ。
次回は快速で訪問し参事を予定する。

「営業」初回
新規顧客への挨拶
会社では新開拓の相対面販売を行っている。これは必要ない。
顧客からの品切れを持っていたらいい。会社が準備はない。
今後このように現場では必要だが、会社では必要ない。
配属者なしと同様あり。

2022年からスタートした営業の成果はいかがでしたか？

1年目で目標が一人当たり年間1200万円と設定しました。初年度から目標を超える成果が出ており、現在では毎月100万円を達成することが出来ています。

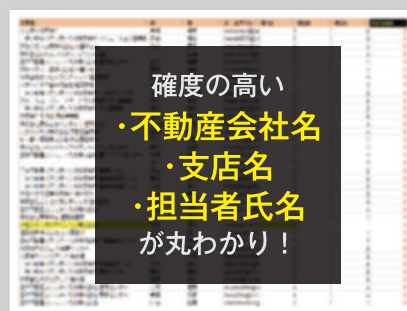
最初から売上が安定したわけではありませんが、営業を始めて3か月目で600万円を超える大型案件を一人の営業マンが取ってきたことがありました。これはとても驚きましたが、2023年も半期で売上800万円を超えており、売上が今年も目標通りに順調に上がってきています。

また「営業マンの俗人性に依存しない営業の仕組みづくり」に注力しています。その一環として「営業の見える化」を今年から本格的に取り組んでいます。Zoho[®]というクラウドの営業管理・メルマガシステムを導入し、Zoho[®]の機能を使ってメルマガでのセミナー集客に取り組んでいます。これによって高い販促費を使ったセミナー集客が不要になったことと、営業マンがセミナー集客に時間を取られることがなくなりました。

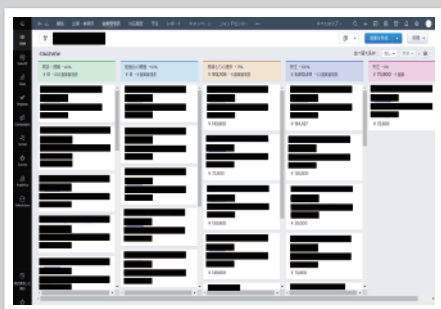
① 名刺交換後の後追いはメルマガにお任せ！



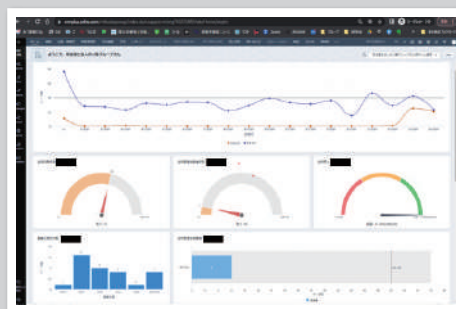
② メルマガの閲覧履歴を計測し 確度の高い不動産会社が自動でわかる！



③ 見込みの高い不動産会社に営業マンが訪問！ 営業進捗を分かりやすく管理



④ 営業の成果をリアルタイムに把握し 原因と対策が見えてくる！



それまで営業マンは、2回目、3回目の訪問のアポイントを取って訪問し、新規の不動産会社との関係性を時間をかけて作っていく必要があったのですが、確度が高くなかなか時間をかけてアプローチできないところに関してはメルマガだけを使ってそこに接触をしていくという仕組みを作りました。以前は、足で稼ぐだけのアナログな営業を行っていましたが、この仕組みを使ってDX化が進み、どんな方でも成果が出しやすくなってきています。

【最後に】これから営業を始める方、営業マン採用を検討されている方にメッセージをお願いします。

昨今、士業の課題の一つとして生産性が低下しているということがよく言われています。生産性が低下する原因としては、やはり売上が減少しているということが一つ挙げられると思います。私自身、司法書士事務所にとって売上げを上げていくことということは、これから考えていかなければいけない課題であると思っています。



最後に、冒頭でも申し上げた通り代表の先生が自分で動いていくということは、スケールさせる限界もありますし、それで自分の首を絞めることにも繋がっていくので業界経験の営業マンを採用をし、「再現性のある形で売上げを上げていく仕組み」こういった仕組みをご検討いただきたいなと私自身も思っています。

今後の先生方の事務所経営に役立つような情報を発信していきたいと思いますので、ぜひセミナーの方にご参加いただければと思っております。

2023年 **9月20日(水)** 2023年 **9月23日(土)**

全日程同じ内容となります。
ご都合のよい日程を
ご選択ください。

株式会社船井総合研究所 東京本社 開催時間 13:00～16:30【受付 12:30より】

〒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

講座	内容	講師
第一講座	司法書士の営業DX最新動向	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 谷口 祐亮 
第二講座	営業をDX化し、業界未経験の営業マンを早期戦力化する手法 創業10年で全国8拠点、売上20億を達成した司法書士法人みつ葉グループが取り組む最新のDX化された最新営業システムと、業界未経験の営業マンを1年で早期戦力化した不動産会社開拓の成功事例を公開いたします。 ●業界未経験の営業マン向けの研修について ●営業マン採用のポイントと早期に戦力化させる手法 ●メルマガだけで40名集客できる営業DXについて	司法書士法人みつ葉グループ 代表司法書士 宮城 誠氏 
第三講座	導入すれば誰でも成果が出せる営業DXの仕組みと営業マン活用で登記業務を増やす司法書士事務所の最新成功事例&手法大公開 何もしなくても確度の高い不動産会社のアポが取れる！ メルマガを送るだけで、最短&最速で新規不動産会社から決着が増えるノウハウを公開いたします。 ●業界未経験でも初年度1200万円超えの営業手法 ●俗人化に捉われない営業の仕組みについて ●メルマガ・ステップメール・アポの自動化などの営業のDX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 谷口 祐亮
第四講座	明日から取り組んでほしいこと	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

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

司法書士の営業DXセミナー

お問い合わせNo. S103956

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2023年 **9月20日(水)**

申込み期限 **9月16日(土)**

開始 **13:00**▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

2023年 **9月23日(土)**

申込み期限 **9月19日(火)**

開始 **13:00**▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

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

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致しかねますので、ご了承ください。

一般価格 税抜 **30,000円** (税込 **33,000円**) / 1 名様

会員価格 税抜 **24,000円** (税込 **26,400円**) / 1 名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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。

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo. 103956を入力、検索ください。
(www.funaisoken.co.jp)



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

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。

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年 **9月20日(水)**

申込み締切日 **9月16日(土)**

2023年 **9月23日(土)**

申込み締切日 **9月19日(火)**

【QRコードから】

下記QRよりお申込みください
クレジットカード決済も可能です。
受講票もWeb上にてご確認ください。

