

## 相続業務に注力する士業事務所様を「高生産性事務所」に変える相続DXシステム

### 既存業務ソフトではできない相続業務や事務所経営を強力アシスト



データをクラウド管理し、情報の一元化を実現



PC、タブレット、スマホからもアクセス可能



業務進捗状況が一覧で確認でき抜け漏れを防ぐ



立替金・預り金の管理、請求書発行が可能



スタッフの業務状況が分かり、負担を減らせる



経営数値がタイムリーに把握でき課題がわかる



事務所に最適なカスタマイズが可能



「船井相続ファストシステム for 相続」でできることを公開しています。

全国65事務所以上で利用中の「船井ファストシステム for 相続」に実際に触れて、データ経営を学ぶ

### 一度限りの限定開催 最新デジタル経営攻略セミナー

2023年12月9日(土) 14:00~16:30 (13:30受付開始)

お申込み締切:12月5日(火)

講座内容&スケジュール

東京会場 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ことがあります。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5,000円(税込5,500円)/一名様

会員価格 税抜4,000円(税込4,400円)/一名様

●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、セミナー一回分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)をもってセミナー一回分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は、セミナー開催4日前までにお振込み下さい。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日前までに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、および社員 online プレミアムプラン(IE: FUNAI メバーズ Plus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

### 講 座 内 容

#### 自動集計・自動追客・自動営業を実現するDX戦略とは?

- 相続で大きく業績向上している事務所はシステム活用に取り組むのか
- 中小事務所こそ活用すべき!たった3つで事務所変革に繋がる最新システム
- 顧客情報、案件管理、進捗管理、数値管理がタイムリーに把握可能「船井ファストシステム for 相続」
- 「船井ファストシステム for 相続」に掛け合わせる、自動集計・自動追客・自動営業の仕組み

株式会社船井総合研究所 長野 遥

#### 第1講座

#### DX経営に取り組む事務所が語る!

#### デジタル化のポイントと経営数値可視化のメリットについて解説

全国20拠点に展開し、総勢100名を超えるスタッフが在籍する国内最大手の司法書士法人がDX経営に取り組むまでのロードマップについて解説いただきます。

ITツール導入における失敗・成功談に加え、これからDX化を目指す事務所に向けての具体的なアドバイスを対談形式でお伝えいたします。

グラントラストグループ 行政書士法人みらいリレーション 代表取締役 山口 里美 氏  
株式会社船井総合研究所 寺田 真音

#### 第2講座 [特別ゲスト講師]

#### まとめ講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 寺田 真音

#### お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください  
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

【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/105430>



【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。



相続業務の経営数値がリアルタイムに確認できない

案件情報が属人的で業務進捗が見えない



デジタル広告・チラシを出したが効果がわからない

資料が山積みで必要な情報を「探す」のに時間がかかる

デジタルトランスフォーメンション

その悩み“DX”で解決できます!

# 相続業務のデジタル活用

kintone

## セミナー

時代遅れ、非効率な経営は脱却!

現場業務から経営判断までを効率化!

売上・顧客満足度を向上させるDXの本質とは!

ここでしか知り得ない最新DX事例大公開!

●あらゆるデータを一元化し素早い経営判断に活かす!

リアルタイム業績管理

●顧客情報を元に最適なサービスを提案!

顧客情報管理・活用

●案件の対応を圧倒的に効率化!

業務の進捗状況を見える化

●デジタルによってコミュニケーションを活発化!

情報共有システム など



グラントラストグループ  
行政書士法人みらいリレーション  
代表取締役 山口 里美 氏

全国65事務所で利用中!  
セミナー内で実際に士業事務所向けkintoneを体験いただけます

主催  
Funai Soken

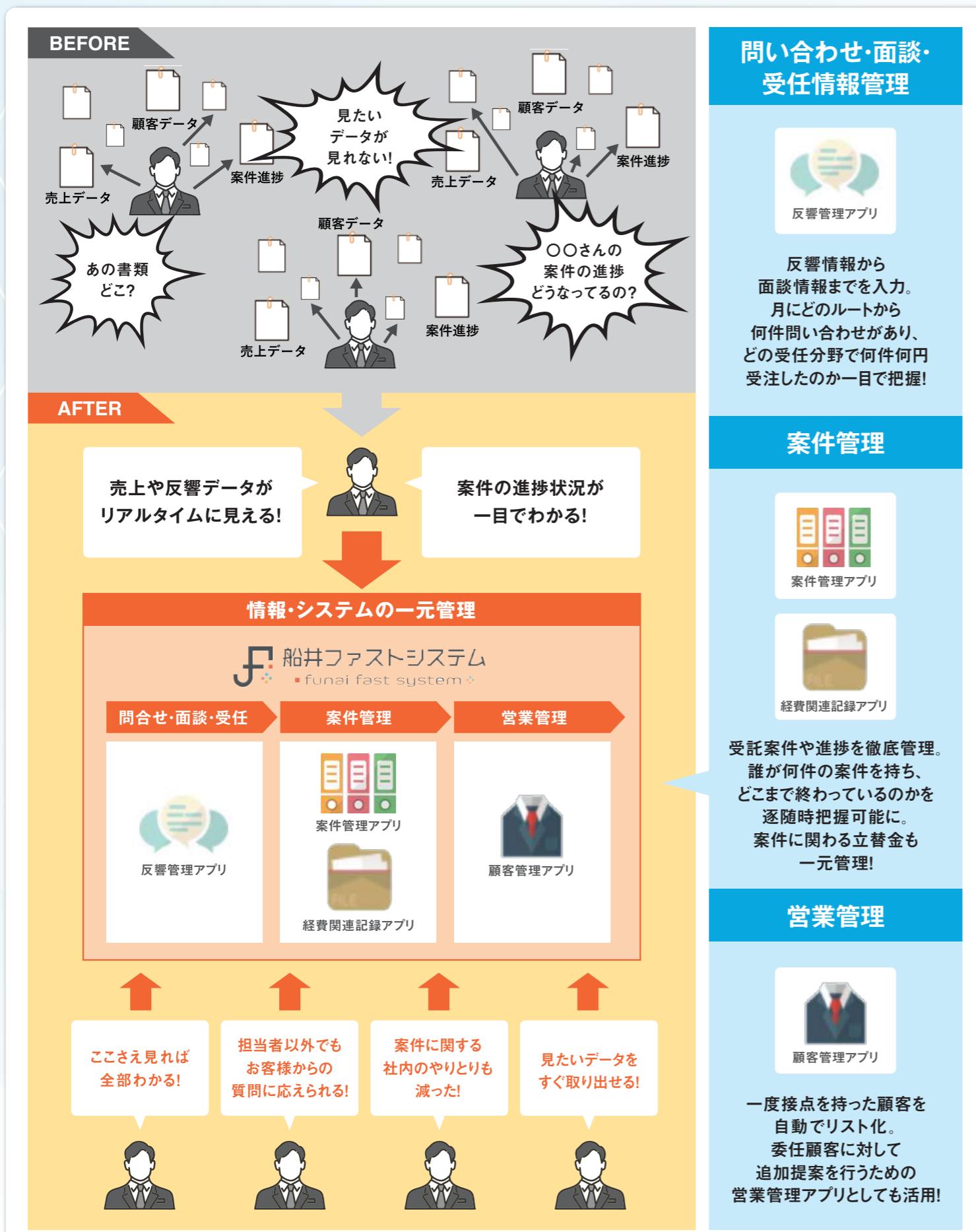
明日のグレートカンパニーを創る  
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S105430

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。  105430

全国65事務所以上で活用中!

## 船井ファストシステムfor相続の導入効果と全体像



## なぜ、kintoneを導入しデジタル経営を推し進めたのか？

## Question. 1

## 開始したきっかけは kintone導入を

kiintoneを導入する以前は、業務ソフトやExcel、スプレッドシート等を利用して経営数値や顧客情報を管理していました。ただ以前の管理だと、支店によつてや管理する人によつて記録の仕方が異なり、集計に大きな工数がかかってしまうという課題がありました。特に弊社の場合、支店が全国に複数あるためリアルタイムでの統一された項目での数値管理が喫緊の課題となつていました。

また、顧客情報についても面談記録と案件の進捗状況が分散して管理されているなどの課題があり、必要な法務サービスのご提案に情報を活かしきれていないというもどかしい思いもありました。

その中で、リアルタイムでの数値把握と顧客情報の一元管理が可能なkiintone(船井ファーストシステム)を導入し、社内のデジタル経営化を図ることに決めました。

グランサクシードグループ  
行政書士法人みらいリレーション  
代表取締役

山口 里美 氏

## Question.2

## 数値を基に施策を検討・提案する体制を整備

Kintoneを導入して明確に変化したことは、**経営数値・社内の状況をリアルタイムで把握**できるようになつたという点です。マーケティングの分析は勿論のこと、担当者毎の案件量や進行がギリギリになつていてる案件数などの業務処理面においても数値で把握できるようになつたのが非常に大きな変化でした。流入経路の分析や受任ルートごとの売上計算、受任案件の分配などを正確な数値を基に実施できるようになつたのがよかつたことです。

また、**顧客情報を一元管理**できるようになったことも変化と言えます。弊社は「くなられた後の相続手続きをあくまで始まりとして、民事信託や死後事務委任契約、見守りサポートなど中長期的な顧客への商品提供が可能です。長期間、お客様とやり取りを進める中で「いつ誰がどのようなやり取りを行つたのか」という点がKintoneにより整理されたため、今後のやり取りもより円滑にできるようになると考えています。

そして、統一されたデータが日々どんどんと集約されていくため、建設的な所内会議が全支店合同で可能となりました。整えられた入力ルールと頑張りが可視化できるものがあることで働く社員が迷うことなく、案件処理に集中できる環境が実現できたことは大きなメリットの一つだと感じています。

### Question.3 デジタル化を進めることがで きいたことは

## 司法書士事務所がデジタル化を進めることは難しい!?



「デジタル化を推進する上で課題となつたのは、社員ごとの取り組みに対する意欲の違いでした。私の頭の中には実現したい事や、改善したい課題が浮かんでいますが、それを社員全体と共有しモチベーションとするのは困難でした。しかし、最終的には船井総合研究所との定期的なMTGをもとに各拠点の各担当者に徐々に浸透させていき、形にすることができました。

社員への浸透という点では、導入したシステムが相続業務に特化したkintoneであったという点も大きかったです。業務に特化したシステムかつ操作感がわかりやすい、「案件処理を効率化する上でも必要なkintone」で合つたため、もともと若干一歩に抵抗感があつた社員に関しても活用を進められるようになつたと思います。

顧客情報を活用して、よりお客様に合ったサービスの提供へ



今後は蓄積したデータを「活用↙」  
お客様へ還元」していくフェーズであると考えています。具体的には日々  
kintoneに溜まっている顧客情報  
を基に最適な生前対策の提案↓受  
任につなげる施策をデータを基に実  
施する、より案件を効率的に処理す  
るために進捗管理や適正な配置を検  
討するなどです。以前であれば、会議  
において、仮説ベースで課題を検討  
し施策を実施していましたが、今は  
事務所の経営状況や顧客情報が数  
値、表、グラフで一覧化されているた  
め、データを基とした経営が行える  
ようになっています。つまり、弊社と  
ご縁をいただきました大切なお客様  
の顧客情報を基に、よりお客様に  
とつて必要なサービスを最適なタイ  
ミングにご案内ができることに繋が  
ることを実現してまいります。

## Question.4 現在、推し進めている デジタル化の 今後の展開とは