



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
			「船井相続ファストシステム」でできることを公開しています。
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	

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。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できない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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(ID: FUNAI メンバース 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

第1講座

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2講座

【特別ゲスト講師】

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経営に取り組む上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にてお伝えいたします。

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
株式会社船井総合研究所 寺田 眞音

第3講座

まとめ講座

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 寺田 眞音

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

デジタル広告・チラシを
出したが効果がわからない

案件情報が属人的で
業務進捗が見えない

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ーション

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!

業務の進捗状況が見える化

●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

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

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

最新デジタル経営攻略セミナー

お問い合わせNo. S105430

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。 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



問い合わせ・面談・受任情報管理



反響情報から面談情報までを入力。月にどのルートから何件問い合わせがあり、どの受任分野で何件何円受注したのか一目で把握!

案件管理



受託案件や進捗を徹底管理。誰が何件の案件を持ち、どこまで終わっているのかを逐随時把握可能に。案件に関わる立替金も一元管理!

営業管理



一度接点を持った顧客を自動でリスト化。委任顧客に対して追加提案を行うための営業管理アプリとしても活用!

なぜ、kintoneを導入しデジタル経営を押し進めたのか?

Question.1

kintone導入を開始したきっかけは

kintone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、支店によってや管理する人によっ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っていました。

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ていただけないというもどかしさもありました。

そこで、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kintone(船井ファストシステム)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

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**できるようになったという点です。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捗がギリギリになってい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っ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ったのがよかったです。

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。弊社は亡くなっ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ったのか」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見えてく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1つだと感じています。

Question.2

デジタル化に取り組んでよかったことは

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ったのは、社員ごとの取り組みに対する意識の違いでした。私の頭の中には実現したいことや、改善したい課題が浮かんでいるのですが、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と思います。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」で合ったため、もともと若干ITに抵抗感があった社員に関しても活用を進められるようになったと思います。

Question.3

デジタル化を進めることで聞いたことは

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や受任につなげる施策をデータに基づき実施する、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、グラフで可視化されているため、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、よりお客様にとっ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ります。

Question.4

現在、押し進めているデジタル化の今後の展開とは