

相続分野の売上に悩む会計事務所は必見!

セミナーでは、相続分野で売上アップ実現のための秘策と具体的な内容を解説します。



2024年 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

1/20 土 1/29 月 1/25 木 2/5 月
 申込締切:1月16日(火) 申込締切:1月25日(木) 申込締切:1月21日(日) 申込締切:2月1日(木)
 上記10:00~12:30(ログイン開始9:30~) 上記15:30~18:00(ログイン開始15:00~)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

豪華 2 大セミナー特典

- 特典 1 会計事務所専門のコンサルタントによる **無料経営相談(60分)**
- 特典 2 相続に注力したい会計事務所向けの勉強会 (1事務所1回限り) **「会計事務所相続研究会」にご招待**

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続分野の最新時流と最短業績アップの必須条件 相続市場は年々拡大しているものの、一方で相続市場に参入する会計事務所や他業種も増え続けており、競争も激しくなっています。数年前までは成功していた取り組みも、今では失敗してしまうということも少なくありません。土業、及びその他業種が参入する相続市場の最新時流、競合の取り組みをダイジェストでお伝えし、その中で最短で相続分野の業績アップを実現させた事務所の共通点と必須条件をまとめてお伝えします。	株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ マネージャー 能登谷 京祐
第2講座	大手相続専門法人に負けず年間140件超の相続税申告を獲得した成功事例 都心を中心に大手相続専門の税理士法人がWebマーケティングに多額の販促投資を行うなど注力しており、その影響で中堅以下の事務所が相続分野で成長を続けることが難しくなっています。そのような中、千葉市や船橋市など千葉県内3拠点で相続分野中心に事務所経営を行う「税理士法人いわみ会計事務所」は大手税理士法人がとる戦略と差別化し成長を続け、年間相続税申告140件超、相続分野売上1億3,000万円超を達成されています。「いわみ会計事務所」のこれまでの取り組みを代表税理士 岩見文吾氏にご講演いただきます。	税理士法人 いわみ会計事務所 代表税理士 岩見 文吾 氏
第3講座	相続分野で成功するための集客・マーケティング最新成功事例と具体的取り組み 規模や資金面などで勝てない相続専門税理士法人と同じ取り組みをしても、中堅以下の小規模事務所には勝ち目はありません。そこで、船井総合研究所がサポートしている事務所の中で、彼らとは違った取り組みで相続案件の集客、業績アップに成功した全国の会計事務所の成功事例をまとめてお伝えし、最短で相続分野の業績アップを実現するための具体的取り組みを会計事務所相続分野専門のコンサルタントからお伝えします。	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 相続・信託ビジネスグループ 会計相続チーム 亀村 昇平
第4講座	経営者に“今”考えて欲しいこと 本日の全講座を改めて解説し、ゲスト事務所の成功のポイントや、相続分野の業績アップのポイントを解説します。	株式会社船井総合研究所 土業支援部 会計グループ マネージャー 能登谷 京祐

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

右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記当社ホームページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107601>

※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。

【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。

年末年始のお知らせ

2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



競争激化の千葉エリアでも相続税申告件数昨年対比 **175%**を達成!
 “相続特化”で売上1億3,200万円達成の会計事務所へ聞く...

地元 に根付いた 相続 に強い 会計事務所 だからこそできる

相続税申告

案件の増やし方

- ▶ 相続税申告年間受任 **140**件を達成した施策
- ▶ **HP**経由で年間**430**件相続関連の問い合わせを獲得した取り組み
- ▶ 大手相続専門税理士法人に負けない**相続戦略**
- ▶ **コストをかけず**相続税申告案件を**30**件ご紹介いただける導線の作り方
- ▶ 相続業務受任単価**85万円**を実現するためのサポートメニューの設計



税理士法人
いわみ会計事務所
代表税理士
岩見 文吾 氏

2023年の大好評企画につきアンコール開催決定!

参加者の声

- 数字も含めて丁寧に教えていただき、大変勉強になりました
- 多くの苦勞を乗り越えられた貴重なお話ありがとうございました
- 先生の成功事例が大変参考になりました
- 見習うことが多く、大変感心しました
- わかりやすい説明で大変満足いたしました

大手相続専門税理士法人にも負けず相続分野で成長を続ける会計事務所インタビューは中面へ

相続分野で1.3億円!大手法人に負けないノウハウ公開セミナー お問い合わせNo.S107601

主催



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]右側検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **107601** 検索

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 複雑化!

株式会社船井総合研究所
士業支援部 会計グループ マネージャー
能登谷 京祐

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ための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。特に都心部における「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2,000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ため、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。



大手税理士法人に負けず 相続分野の売上アップができて**成功事例3選**

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

- 主な取り組み
- 1 HP運用
 - 2 司法書士開拓
 - 3 相談拠点複数展開

- 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円で税申告問い合わせ獲得
- 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
- 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**7,200万**の継続的売上アップに成功

名古屋市
人口
約230万人

- 主な取り組み
- 1 営業担当専属化
 - 2 共同集客
 - 3 継続フォロー

- 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
- 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/回の相続案件づくりを支援
- 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

- 主な取り組み
- 1 葬儀社経由案件紹介
 - 2 相続手続業務体制強化
 - 3 一般顧客向けマーケ

- 地元大手葬儀社の開拓に成功
- 月間20~30件の相続問い合わせを獲得
- 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
- 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

つまり… **複数のチャンネルを掛け算すること** が成功のカギ

本案内を受け取られた方限定

千葉市の事務所の特別誌上講演をお届けいたします。

このようなお悩みがある方は是非一度お話を聞いてみてください

- ▶ 相続税案件の集客のためにHPを運営しているが、電話が鳴らない
- ▶ 大手相続税専門税理士法人が多額の投資を行っており、勝ち目がない
- ▶ 税理士だけでなく、他業種の参入もあり、今から参入しても遅いのでは？
- ▶ 相続税申告の単価は大手税理士法人の値下げ戦略の影響で利益が下がった
- ▶ 税理士有資格者が採用できないので、相続分野が強化できない

相続市場や相続税申告発生件数も年々増えている一方で、大手法人や資金力を持った他業種が相続分野に注力し、競争も激しくなっています。そのため、数年前にはうまくいった集客施策も効果が出ず、手詰まり感を感じる税理士の先生方からのご相談も増えています。しかし、そのような相続分野でも飛躍的に成長する税理士事務所があります。それが千葉市(97万人)、船橋市(63万人)で展開する「税理士法人いわみ会計事務所」です。



競争激化の都市エリアで相続税申告受任件数昨年度成長率175%、相続売上1億3,200万円を達成

税理士法人いわみ会計事務所が実現できていること

相続分野売上	1億3,200万円
相続税申告受任件数	140件/年
申告案件 昨年対比成長率	175%
相続関連HP経由問合せ	430件/年
他士業経由申告紹介件数	30件/年
相続業務受任単価	85万円



代表以外に **税理士1名** + **正社員4名** + **パートスタッフ4名** の人員体制で業務対応

事務所プロフィール



代表税理士

岩見 文吾 氏 (公認会計士、税理士、行政書士)

大手監査法人で勤務後、千葉県佐倉市で開業、2016年に千葉市に拠点を移し、相続分野を中心に事務所経営を行う。20年には船橋市、21年には八千代市に支店を出店し、現在3拠点にて運営。Webマーケティングや土業開拓などで相続税申告案件年間140件超の実績を誇るだけでなく、20年に行政書士法人を設立し、各種相続手続きにも取り組むなど、年々成長を続けている。

税理士法人 いわみ会計事務所の 成功ストーリー

相続に注力したきっかけとは？

同世代の会計士が相続専門で活躍している姿をみて触発されました。そしてちょうど自身が会計士から税理士として独立する際、会計士と税理士の差別化をするために相続に注力していこうと決めました。あとは、法人より地元の個人のお客様をサポートしたかったということも大きなきっかけです。

独立してまず何から始めましたか？

相続に注力する方が自身の目指す事務所像に合っていると思い、相続業務の比率を増やしていきました。当時は、既にC社などHPメインで集客している大手税理士法人が成長を遂げており、彼らと差別化が必要だと考えていました。そのため、当初はWeb集客ではなく、ご紹介いただいた相続案件に対応していました。

最初から集客できたのですか？

事務所開業当初は、相続だけでなく法人顧問の集客も行っており、どちらからも少しずつ集客できていました。ただ、十分とは言えずもっと安定的に大きく集客できる導線が必要でした。そのため、HP集客など一般個人向けのマーケティングの必要性を痛感しました。

その後、相続案件の比重をどのように増やしていったのですか？

具体的にはどのように集客していけば良いのかわからずにいたところ、船井総合研究所と出会い、個別コンサルティングをお願いすることにしました。船井総合研究所の提案で相続専門HPを作り、HP集客と相談会を開催するところから始めました。最初は法人顧問と相続のHP集客を行っていたので、広告費も分散していましたが、相続HPでの集客が順調に推移し、事務所の方針に合わせて法人のHP集客をやめ、相続HP集客に投資していくようになりました。5、6年前には一度、事務所相談会を行ないましたが、思うように集客できず、一旦中止をしてHP集客メインで注力しました。

集客を最大化させるために、HP広告の投資額を増やし、拠点も千葉市に加えて船橋市に展開しました。また、相続税申告以外の集客を増やすため、相続手続(戸籍の収集や金融機関の名義変更・財産の分配など)にも対応できるように行政書士としての業務処理の体制をつくりました。また、地元の不動産会社と連携し、相続した不動産を売却するサポートも行なうことにしました。2022年に注力し、HP集客以外の取り組みで結果が出たことは「司法書士連携」です。今年は司法書士事務所経由で30件超の相続税申告紹介を獲得できました。司法書士との【共同商品】をつくり、こちらからの相続登記紹介だけでなく、司法書士への貢献ポイントを複数つくることが、多くの司法書士事務所との関係構築に成功し、相続税申告の紹介をもらうことができるポイントだと思っています。



実際に相続に注力してみていかがでしたか？

開業当初から「相続税に注力」ではなく「相続全般業務」という軸で考えていましたが、相続分野に4年間注力してみて、大手法人などの動向からもやはり相続税だけでは勝っていけないと実感しております。とはいえ、取り組みによってはまだ相続税、相続分野売上を増やしていく余地が大いにあり、チャンスだとも感じています。



本セミナーでは船井総合研究所 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!

※研究会とは船井総合研究所が主催している業種特化/BM特化型の会員制の勉強会のこと。

- 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づくり&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い合わせを獲得したHP成功事例
- 10 相続税サイト立上げ&広告開始3ヶ月で月間売上420万円を獲得
- 11 広告出稿開始1ヶ月で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ヶ月で面談業務へ 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たくさん教えていただ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!

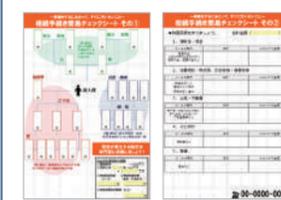
お客様の声 ④

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と思えます。

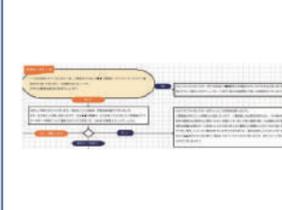
100種類以上!

セミナー参加者には、当日限定でツールを公開します!

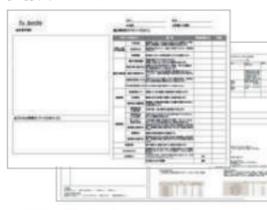
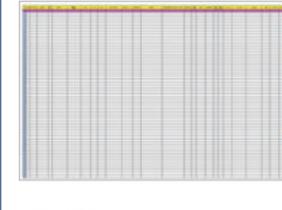
BtoC 向け集客ツール

相続専門ホームページ  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> ニュースレター原稿の作成 事例イラストの作成・追加 	相続税簡易チェックシート  <ul style="list-style-type: none"> 相続人・財産チェックシート 	相談小冊子  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 新規開拓用テレボートトークスクリプト 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  <ul style="list-style-type: none"> 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 	金融機関向け提案書  <ul style="list-style-type: none"> 金融機関からの相続税申告案件の紹介 行員向け勉強会の開催
--	---	--	---

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な面談シート  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 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  <ul style="list-style-type: none"> 事例原稿の作成 事例集でのアプローチ方法の指導

会計業界の 動向が見える!

メールマガジン 無料配信中

ここでしか書けない**全国の会計事務所**の
最新成功事例や**業界トレンド**をお届けしています!

全国約**4,000**の
事務所経営者が
購読しています!



(2023年10月末時点)

配信メルマガ 2023年 **人気** コラム例

- 【集客手法】2023年 繁忙期”でも”対応すべき2つのこと
- 会計事務所に”商圏”はなくなる? 広がる遠方顧問先へのオンライン支援とその実態
- 士業事務所の中期ビジョンを描く 経営計画策定合宿2023
- 60秒で読める! 非資格者中心で経理コンサル事業単体売上7,000万円を達成した成功事例インタビュー
- 【事例インタビューあり】キーワードは「パート活用」顧問収益以外の第二の柱を成立させた実践事例

月2件の頻度で
コラム配信中



会計事務所向けの各テーマごとの研究会も開催させていただいております!

※もしご興味がある方はお問い合わせページ、もしくは下記のQRコードよりお問い合わせください

創業支援研究会



創業支援を切り口に事務所の成長エンジンとなるビジネスモデルを体得したい・積極的に新規顧客の開拓をしていきたい方向けの研究会です。

会計事務所相続研究会



会計事務所が相続分野で伸ばすための相続サポート商品や報酬設定、HP戦略などの再現性があり成功確率の高い取り組みを公開させていただきます。

経理コンサルビジネス研究会



経理代行・経理コンサルに取り組みたいと考えている方へサービスの仕組みを効率化し、利益が出るように先進事務所の取り組みの紹介・解説をしております。

下記のQRコードからレポート冊子での情報収集が可能です

全て無料!

税理士・会計士業界向け

時流予測 レポート



税理士・会計士業界の2024年時流予測レポート
～今後の業界動向・トレンドを予測～



創業支援

創業支援・税理士

独立開業して
成功するには?
創業支援で顧客開拓!



会計事務所向け

<HP集客初心者必見>
ゼロからHPを作成して
年間11件税務顧問契約を
獲得した事例とは?



経理コンサル

会計事務所が
経理コンサルに
取り組むべき理由



会計事務所向け

【2023年度最新】
クラウド会計ツール
解説レポート



相続

会計事務所相続研究会
6月例会レポート



税理士が遺言書作成報酬で
50万円以上に上げるため
の方法



組織

士業向け 採用レポート



会計事務所向け

実態調査
～組織体制編～



その他のレポートは [会計事務所経営.com](https://www.keisaijisho.com) 無料レポート で検索!