

ZOOM
で開催！

相続分野に注力したい事務所必見！

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

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年 2月14日(水)	【申込み期限】2月10日(土)	16:00～18:00(ログイン開始15:30より)
2024年 2月17日(土)	【申込み期限】2月13日(火)	10:00～12:00(ログイン開始 9:30より)
2024年 2月21日(水)	【申込み期限】2月17日(土)	16:00～18:00(ログイン開始15:30より)
2024年 2月24日(土)	【申込み期限】2月20日(火)	10:00～12:00(ログイン開始 9:30より)

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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。

セミナー参加 特典	特典1 無料経営相談(60分)	特典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)
--------------	--------------------	---

講座	セミナー内容	
第1講座	最短で相続分野の業績を上げるために必要なこと 講座内容 相続登記の義務化などを踏まえた、相続手続き分野における市場動向と、10万人以下商圏における相続マーケティングのポイントを解説します。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 今井 富次平	
ゲスト講座 第2講座	3年で3倍!相続売上を劇的に上げる施策 講座内容 10万人商圏で相続分野を3年で3倍に成長させた手法を公開いただきます。 中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏	
第3講座	10万人以下商圏のマーケティングまとめ 講座内容 全国各地の相続コンサルティング実績を通じて船井総合研究所が創りあげたノウハウを公開。相続分野の業績アップに必要な、商品設計、集客、面談・受任のポイントを解説します。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ チーフコンサルタント 城所 亮佑	
第4講座	相続分野で圧倒的地域一番事務所になるために 講座内容 相続分野をさらに伸ばし、事務所の核とするうえで経営者の皆様に必ず押さえておいていただきたいポイント、視点をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 今井 富次平	

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/108180>



【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」と検索してご確認ください。

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。

【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)までは電話がつな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時間受付付けております。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。

今から相続分野に本格注力したい司法書士事務所向け

フツの司法書士が

埼玉県坂戸市
(人口約10万人)で

相続業務に注力して

成長した手法大公開!!

人員体制を変えずに!
営業もせずに!

2023年
3,900万円

2022年
3,500万円

2021年
2,800万円

2020年
1,300万円

セミナーで分かる、3つのポイント

ポイント① お問い合わせ数が2倍(200件から400件)になった秘訣!

ポイント② 受任件数が3倍(68件→209件)になった秘訣!

ポイント③ 人員体制を変えずに売上をアップできた秘訣!

ゲスト講師 中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏

講師プロフィール

2011年に埼玉県坂戸市で司法書士事務所を開業。
お客様と長い関係性を築きたいという想いで相続分野に注力。
開業から現在まで司法書士事務所の経営と子育ての両立に奮闘中。



「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合い下さい。

徹底解説 相続分野売上アップモデルの解説 / ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

セミナー
スケジュール

2024年
2月14日(水)・2月17日(土)・2月21日(水)・2月24日(土)
16:00～18:00(ログイン開始15:30～) 10:00～12:00(ログイン開始9:30～) 16:00～18:00(ログイン開始15:30～) 10:00～12:00(ログイン開始9:30～)

主催



サステナブルな成長を追求する。 相続分野業績アップセミナー! 10万人商圏での鉄板施策
Funai Soken

お問い合わせNo.S108180

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 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 108180

開業した時から相続に注力したかった…でも注力しきれなかった

司法書士事務所の開業前から相続分野に注力したいと思っていました。不動産の売買はお客様に会える機会がほぼ1回だけで、その後関係性が希薄になってしまうため、相続分野のようにお客様とのコミュニケーションが多い分野に注力したいと思っていました。また、当事務所は東日本大震災の半年後の開業でした。そのため開業後に不動産会社に営業で回った際にも、不動産会社自体がシャッターを下ろしているような状況で、**とても司法書士に案件を振ってもらえるような状況ではありませんでした**。同じく震災の影響で金融機関にも相手にしてもらえませんでした。この時の経験があったために**従来の司法書士の「お客様を他社に紹介してもらおう」ビジネスモデルでは経営が不安定になるリスク**を感じ、直接お客様を集客できる相続分野に注力したいと思いました。

しかし実際に開業し、相続分野に注力すると相続案件は現金化できるまでの時間が長いという課題に直面しました。開業当時から**子どもがいたため、資金難になってしまうことは絶対に避けたかった**ので現金化の早い不動産決済にも注力しなければならず、相続分野に注力しきれない時期がありました。

自分で相続専門のWebサイトを作ったものの…

開業当初に相続のお問い合わせを獲得するために、見よう見まねで相続サイトを作りました。しかし全然お問い合わせが来なかったため、**資金がいつまでもつか不安でした**。もちろんWebサイト運用の知識もなかったため、日々の実務をこなしながら、Webサイトに関する書籍を読み運用していましたが、Webサイトの運用方法なども日々新しい情報が出ているため、片手間でキャッチアップしつつ成果を出すことは不可能では…という不安もありました。

中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏

2011年に埼玉県坂戸市（人口10万人）にて開業。不動産会社や金融機関への登記営業活動はほとんど行わず、一般顧客向けに相続分野の集客に力を入れ、2023年に相続売上4,000万円達成。主にWebマーケティングで集客し、リピート数増加に向けた施策や、地域にあった施策として看板を使用した集客施策も実施している。相続への本格的な注力を始めた2020年から現在まで、人員体制は変えておらず、売上の拡大と並行して生産性の向上も行っている。



坂戸の司法書士による**相続・遺言の無料相談**
049-299-7960
相談：一般法務事務所より随時受付 受付時間：平日 9:00～18:00 土・日・祝 10:00～16:00

坂戸・鶴ヶ島・東松山で
相続・遺言・贈与のご相談なら
当事務所にお任せ下さい

当事務所が選ばれる理由

- 司法書士2名の充実したサポート体制！
- 初回の相談を無料で対応します！
- 明瞭な料金体系！安心の事前見積！

相続の相談実績

相続財産の総額100万円以上
相続財産の総額100万円以上
相続財産の総額100万円以上

売上アップのきっかけが欲しくて船井総研のセミナーに参加

このような中で、我流での事務所経営に限界を感じながらも、日々の業務に追われ、営業に回るのも億劫になっていたため行き詰まり感を感じていました。

そんな時、船井総研から相続分野を成長させるという旨のセミナーのDMが届きました。最初は「**なんだか怪しいDMが届いたな**」と気に留めませんでしたでしたが、なかなかうまくいかない状況でもあったので、何かのきっかけになればと思い参加を決めました。

実際にセミナーに参加するとコンサルタントの話や、ゲストの先生の話の中でそもそも今までの商品設計が間違っていたということや、面談も白紙の紙を1枚使っただけでしたが、様々な提案ツールがあることや、今では当然ですが、それらを使わないといけないことを知りました。そして何よりも**Webサイトの運用も書籍に書いてあったことはあくまでWebサイト全般の知識で、相続のお客様を集客するためにしないといけないことが全然できていない**ことに気づくことができました。

中島法務司法書士事務所が使用している提案ツールの一部

これ1冊で相続手続き&相続対策丸わかり
相続手続きの流れとサポート紹介



中島法務司法書士事務所



セミナーを聞いて本格的に相続分野に取り組むことに しかし不安は尽きなかった

セミナーの後に船井総研のコンサルタントに相談し、個別のコンサルティングを依頼したいと思いました。しかし、自分でWebサイトの運用をやってみて上手くいかなかった過去があるので、**船井総研に頼むことでどれくらいの成果が出るのかという不安**はありました。さらにコンサルティングの費用も開業時の司法書士事務所としては負担が重かったのも、本当に依頼して良いのか迷いました。また、セミナーで話していた先生は大きな事務所だったので、同じようなことを自事務所でやり切れるのか、やり切れたとしても坂戸市（10万人商圏）で成果がでるのかということも不安でした。

ただ自分だけで事務所を運営していくことに限界を感じていたことや、当初から相続分野を中心に事務所経営をしていきたいという考えがあったため、最終的には依頼を決めました。

実際に取り組んでみると当初抱いていた不安は払拭された

実際にコンサルティングが始まると、コンサルタントと毎月ミーティングをし、毎月施策が決まり、それを翌月までに実施し、効果測定をするというサイクルが始まりました。Webサイトについても常に最新の情報をもとに運用してもらえるので、**自分で運用していた時よりも数倍のお問い合わせを獲得**できました。

また面談についても、必要なツールを事務所用にカスタマイズした状態でいただけの良かったです。数も凄く、**今までで100個以上のツールをいただきました（笑）**。このような取り組みの中で、徐々に集客数も増え、受任率も高くなり、受任単価も上げることができ、最初は不安の中で始めたことでしたが、次第に成長を確信しながら取り組むことができるようになりました。

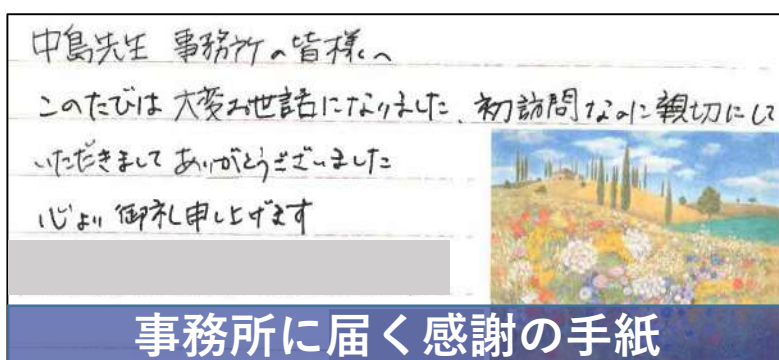


売上が大きくなるにつれて 開業当初に思い描いていた理想に近づくことができた

開業当初から、坂戸市の方々と密な関係を築き、お客様に感謝される仕事をしたいと考えていましたが、相続分野に注力し、沢山のお客様と接する中でその理想に近づくことができました。相続分野では、大切な方の相続が発生し、大変なご状況のお客様が来るため、お客様に最大限寄り添い、最適な手続きをサポートする必要があります。そのため、少し大変な時もありますが、手続きが完了したときには大きな喜びを得ることができます。**お客様からも多く「ありがとう」のお声をいただくことができ、相続手続き完了後に感謝のお手紙や、食べきれない程のお菓子をいただくことも多々あります。**

これからも坂戸市の方々を中心に相続分野のサポートをさせていただき、地域密着でお困り事を解決できる司法書士事務所になれるように頑張りたいです。

またセミナー当日はオンライン形式ですので、ご参加いただく先生方に直接お会いする事は叶いませんが、当事務所が相続分野でどのようなことをしたのか、どこで躓いて、どのように乗り越えたのかなど、内容を詰め込ませていただきますので、ご参考にしていただければ幸いです。



中島法務司法書士事務所 相続分野に注力し3年の成果

相続売上3倍

2020年
1,300万円
➡
2023年
4,000万円

リピート数4.5倍

2020年
15件
➡
2023年
67件

遺産整理受任件数2.5倍

2020年
11件
➡
2023年
27件

相続登記件数2倍

2020年
1,300万円
➡
2023年
4,000万円

人員体制変化なし

資格者 : 2名
非資格者 : 2名

新規営業なし

営業なしで案件数を
増やすことで
脱下請け化！

セミナーではこれらの成果に繋がった具体的な方法や
どのような工夫をしたのかなど、即時業績アップに繋がる情報をお伝えします！

中島法務司法書士事務所だけじゃない！ 全国で成功事例続出！

中島法務司法書士事務所のレポートをお読みいただき、相続分野へご興味いただけたかと思います。しかし、中島法務司法書士事務所だから上手くいったのでは？とお考えの先生もいらっしゃるかと思います。実際に全国で同じ取り組みをされている事務所でエリア・商圈人口問わず成果が上がっております。

エリア	北海道	北関東	関東	関東	東海	近畿	九州
売上（相続分野）	3,200万円	2,700万円	3,200万円	2,890万円	3,690万円	6,100万円	2,600万円
売上（相続サイト）	1,900万円	1,500万円	2,000万円	1,130万円	1,710万円	1,970万円	1,900万円
サイトの売上比率	60%	55%	62%	33%	46%	32%	73%

商圈人口	10万人	19万人	150万人	150万人	200万人
売上（相続分野）	3,300万円	3,470万円	2,000万円	5,580万円	2,090万円
売上（相続サイト）	1,000万円	1,360万円	1,400万円	2,570万円	1,860万円
サイトの売上比率	30%	40%	70%	46%	89%

「うちには相続登記の相談しか来ないから単価が上がらない…」

「うちの商圈ではWeb集客は難しい…」 「以前セミナーをしたが受任に繋がらなかった…」 という先生こそご参加いただきたいセミナーになっております！

「小商圈での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



船井総合研究所
司法書士・土地家屋調査士グループ
リーダー 今井 富次平

本レポートをご覧いただき、誠に有難うございます。申し遅れましたが、株式会社船井総合研究所の今井富次平と申します。当社司法書士・土地家屋調査士グループの中でも、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。**

以下に3つ程、その理由を挙げると

- ・競合が多く、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。

2040年までは高齢者人口が高齢化に増加することで、「相続」の需要が伸び続けています。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、競合が土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、**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稼げない分野になってしまいます。

一方で決済事務所は、**司法書士資格者を採用と定着を継続していかないと売上が上がらない状態**になっていることに不安な思いをお持ちの事務所もいらっしゃるかと思います。

そのような中このレポートをご覧いただいて、「**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「中島法務司法書士事務所の取り組み」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「**商圈人口を問わず業績を上げていくためのポイント**」を全て公開いたします。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。

当セミナーで分かる業績アップのポイント

- 年間**200件**相続案件をWebから集客する方法
- 平均受任単価**30万円**を達成するための商品設計・面談方法
- 相続分野の業績を**最短**で向上するためのフェーズ別の戦略

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にインタビュー

決済中心事務所から**相続分野**に注力で**3年**で **相続売上3,000万円**を達成！

私は、都内の司法書士事務所に勤務後、平成26年5月に東京都江戸川区にて守屋司法書士事務所を開業しました。都内で開業後は、不動産登記、決済案件を中心に業務をおこなっていましたが、平成30年2月には地元である神奈川県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、不動産登記中心から相続中心に取り組むことを決めました。

方針変更後は、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、結果的に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。過去に東京で相続マーケティングに取り組んだ時には集客が上手くいかず、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ですが、**船井総合研究所の今井さん支援のもと、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、Webサイト経由でのお問い合わせが56%を占めるなど、**Webサイトが無くてもならない集客導線になりました。**その他、事務所での相談会開催や地元税理士や葬儀社との業務提携なども今井さんにサポートいただき、結果として紹介案件も増えています。

今後は、地元葬儀社、他士業との連携などをさらに増やしてだけでなく、遺言や民事信託など生前案件の分野にも積極的に注力し少子高齢化が進む日本で地域・社会により貢献していきたいです。



守屋司法書士事務所
代表司法書士 守屋智義氏

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**3,400**の
事務所経営者にご覧いただいております!

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2023年

人気 コラム例

- 2023年の士業における相続分野の動向・市場について
- 相続の面談の基本とは?相談の流れや使用すべきツールを解説
- 相続に取り組む司法書士の集客のポイントと注意点は?
- 遺言・生前対策分野に注力し相続分野で一番店になるための方法
- 不動産登記営業はもう辞めよう!司法書士の「新たな営業手法」とは?

週3~4件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了! **今すぐご登録ください**

※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の皆様へ

即実践
可能

経営SEMINAR セミナー 常時開催

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>

