

2024年3月23日(土)
13時～16時
(受付開始:12時30分～)

申込期日:3月19日(火)

会場:船井総合研究所 五反田オフィス
(東京都品川区西五反田6-12-1)

※ゲスト講師による講演は初回開催(3月23日(土)のみ)。3月30日(土)・4月6日(土)のゲスト講演は録画の放映となります。

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。
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いたしかねますので、ご了承ください。

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	相続市場の現状 講座内容 ・司法書士業界の現状 ・相続に注力し始めた事務所が直面する課題 ・司法書士が進むべき経営戦略 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	遺産承継の受任に注力し相続分野を急成長させたストーリー 講座内容 ・相続業務拡大に取り組んだ背景 ・デジタル導入による顧客単価UP施策 ・2年間で相続売上を2倍にしたストーリー 司法書士法人あい事務所 所長 齋藤 頌 氏	
第3講座	相続分野の売上を持続的に成長させるために必要なこと 講座内容 ・反響数を最大化する!マーケティング最前線 ・相続業務の受任単価を向上させる商品設計と提案手法 ・持続的な成長に不可欠な「管理すべき項目、手法」 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 ・相続分野で地域一番事務所になるために、明日から取り組むべきこと 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/108848>



【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。

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

10年間の売上横ばいを2年で打開した方法
3,300万円 → 6,600万円

新規営業

なし

人員

そのまま

広告費

そのまま

◆所長も驚きの劇的変化◆



特別
講師

司法書士法人
あい事務所 所長
齋藤 頌 氏

司法書士法人 あい事務所
福島県にて計3拠点の司法書士法人を運営。
地域に根差した司法書士事務所として不動産登記、
相続、債務整理など幅広く提供している。

遺産整理
受任件数
267%増

商品設計を
見直すだけで 遺産整理受任件数UP

18件 ▶ 47件/年

案件単価
128%増

面談方法を
変えるだけで 案件単価UP

157,944円 ▶ 202,600円

労働時間
28%減

分業を行うだけで 生産性UP

19,678円 ▶ 14,222時間/年

東京会場
2024年3月23日(土)
13時～16時(受付開始:12時30分～)

大阪会場
2024年3月30日(土)
13時～16時(受付開始:12時30分～)

東京会場
2024年4月6日(土)
13時～16時(受付開始:12時30分～)

※ゲスト講師による講演は初回開催(3月23日(土)のみ)。3月30日(土)・4月6日(土)のゲスト講演は録画の放映となります。

ゲスト講師の取り組みは中面へ

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

相続分野の業績を200%成長させたノウハウ公開セミナー お問い合わせNo.S108848

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

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。 108848

司法書士法人あい事務所が業績を飛躍的に成長させたストーリー

相続分野に注力してきた理由

元々、決済分野から相続分野に注力し始めたのは決済案件の将来性が不安だったことです。不動産取引の案件数は微減していましたし、今後も増加はしないだろうと考えていました。また、**今後高齢者が増加していくことは明らかなので、伸びるであろう相続分野に注力すること**にしました。それに加えて、相続分野に注力した理由は「1人のお客様と長く付き合えるから」です。

あいグループは「ひとりひとりの問題解決に、全力を尽くします」という経営理念を立てています。不動産会社の下請けのような立ち場ではなく、上流で顧客とやり取りをし、**何度も事務所をご利用いただくといった事業を行いたかった**のです。そのため相続手続き～二次相続対策など長く顧客と寄り添える相続分野への注力を決めました。

順調に案件は 増加。しかし案件があるからこそその「壁」が…

相続分野に注力していく中で、毎月の無料相談会やグループ会社で関係性のある業者から案件はいただけるようになりました。そのため、相続分野の年間売上が2,000万円～3,000万円は安定して受託出来るようになっていました。ただ、案件が増加するにつれて所内で課題が難点が出てきました。それが、主に下記の3点です。

- ①**低単価な案件が多く利益率が悪い**
- ②**1人1人に寄り添った2次相続の提案などが出来ない**
- ③**業務処理が資格者に集中し、処理が逼迫してしまう**

司法書士法人 あい事務所 所長 齋藤 頌 氏

司法書士法人 あい事務所の主要拠点である、会津若松事務所の所長を務める。相続部門の統括責任者として業績拡大に向けた取り組みを実施。特に遺産承継業務について、受任率が高く相続分野の業績向上に多大な貢献をしている。



当時は単価の低い相続登記案件をばかりを受託しているという状況でした。そのため、利益率が悪く、増加している業務量に対して、所員への賃金などでの還元が出来ない状態が続いていました。

また、資格者の業務量が逼迫しており残業も増えていました。元々「ひとりひとりの問題解決に寄り添う」という経営理念の元、注力し始めた相続業務だったにも関わらず、ひたすら業務処理に追われていました。そのため、最適な2次相続の提案などを行えないという状況に陥りました。

そこで元々、お付き合いの合っ船井総合研究所さんにお手伝いをいただき相続業務の生産性向上に取り組むに至りました。

主に取り組んだのは

- ・高単価商品を受託出来るような商品設計
- ・顧客情報管理のシステム導入
- ・資格者と補助者での業務分掌のルール化

です。

これらの取り組みによりあい事務所は遺産承継の受託件数を**18件から52件**まで増加させる事が出来ました。2023年においても**約6,500万円の相続売上の内、約 1/4 が遺産承継の売上**となっています。

相続分野を持続的に成長させるために

相続に注目が集まっている「今」だからこそ 低単価、低利益率の相続業態からの脱却を



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

司法書士事務所から多く伺う悩みは

- ・1人のお客様から受託する単価が低く業績があがらない
- ・高単価な商品の用意はあるが受託が出来ない
- ・業務処理に時間がかかり受任出来る案件数が頭打ちになっている

などです。**低単価な案件が増える⇒処理に労力がかかる⇒新規顧客を開拓する時間も投資原資もないという悪循環**で業績が停滞してしまっています。

今回のゲストでご講演いただくあい事務所も全く同じ課題を抱えていらっしゃいました。そこであい事務所が行った事が**商品設計の見直しと高単価商品受任に関するKPI管理**です。

相続業務の単価の高い事務所の特徴が**顧客のニーズ毎にパッケージ化された商品を用意している**という点です。パッケージ化により提案対象と費用が明確になり、顧客のニーズに対して過不足ないサービスの提供に繋がります。

また、高単価商品の受託に向けて必要なことは顧客の潜在的なニーズを引き出すヒアリング力と提案力です。あい事務所では実際に担当者毎に提案率と受託率を算出することでPDCAサイクルを回し、単価向上を実現しています。

そして、増加した遺産承継業務の処理においても資格者の関与割合を下げる事で、製販分離を実施しより案件受託数の増加に向けて動きやすい体制も整備しています。分業体制の整備は製販分離だけでなく、業務の効率化にも寄与し、結果的に1人当たりの生産性が1,400万円という非常に高い水準になりました。

本冊子では、あい事務所の具体的な取り組みについて私から簡単に紹介をさせていただきます。詳細は次ページ以降をご覧ください。

あい事務所が売上アップを実現した取り組みを船井総合研究所が解説

ポイント①

遺産整理の受任を最大化するための商品設計・提案見直し

ここからは、あい事務所が取り組んだ施策の詳細をお伝えします。

まずは、「相続業務の商品設計」についてです。あい事務所では主に、相続登記や遺産承継といった死後手続き業務の商品を見直すことで業績を上げることが出来ました。多くの事務所様で発生している課題の一つとして「**顧客のニーズに合った商品設計が出来ていない**」という点が挙げられます。あい事務所も当初は同様な課題がありました。そのため、あい事務所では取り組みの中で

①**ニーズに沿った商品を3プラン用意** ②**面談の流れを定型化** ③**各商品の提案資料や面談資料を作成**
という3点を行いました。

複数の提案ツールを用いて面談の手法を定型化



相続に関する商品設計や面談の流れのルール決め・ツール作成は**他事務所ですぐに行っている型を元とすることで、スピード感を持って進める事が出来ました**。また、代表・所長以外の方への浸透についてもおよそ6ヵ月程度で行うことが出来たことで、相続分野の業績向上における「面談の能力」という属人性を排除することが出来ています。

ポイント②

システムを用いた面談状況の管理を実施

あい事務所では商品設計の取り組みと共に

- ・設計した高単価商品の受任率・提案率管理
- ・2次相続提案に関する顧客情報の管理
- ・案件の進捗状況などの管理

を目的としたシステムの導入を行いました。このシステムについても、他事務所のノウハウを元にパッケージ化されたものを導入したため、要件定義や開発の必要なく、所内に浸透することが出来ました。このシステムの導入により、担当者毎の面談数値（高単価商品の提案率、受任率など）を可視化し、面談方法の標準化、高単価商品の受任数拡大をより早く進めることが出来ました。また、顧客情報が所内で共有できるため、複数の専門家の視点から必要な生前対策の提案などが実施できる体制が整備出来ています。

あい事務所が実施した業務処理体制の見直し

ポイント③

資格者・補助者・パートで担当する業務を区分け

あい事務所でもう一点、課題として挙がっていたのが

「資格者への業務集中」です。

これはあい事務所以外でも多くの事務所で見られる傾向です。特に代表資格者・相続部門責任者への業務集中は多くの事務所で見られます。要因は非常にシンプルで、

- ①**本来、補助者のみで対応可能な業務についても資格者でないと出来ないと考えている。**
- ②**補助者に任せる上での業務ルール、マニュアルが定まっておらず作業の出戻りが発生している**
- ③**補助者の業務状況などが把握できず、結果的に業務を巻き取ってしまっている**

などです。

①、②についての対応はまず、**業務工程の可視化**から始まります。特定の受託業務において「誰が」「いつ」「どのように」タスクを持ち、終わらせているのかを整理する必要があります。その後、資格者への業務集中という課題解決のために、資格者が受け持っている細かいタスクを補助者の方に渡していきました。また、その過程で作業の手戻りが発生しないように、書類のフォーマットを整備するなどして「より効率的に処理が出来る形で」委譲を進めていきました。

③については、受託案件の処理状況や担当案件数などを管理するツールの導入によって解消しました。各々の案件量、タスク量を可視化出来たことで**仕事を任せやすくなるのみでなく、最適な業務分担を行うことが出来ています**。

あい事務所の取り組みの成果

ここまでお話したような取り組みによりあい事務所は業績を上げる基盤商品の作成（遺産承継）と受任、安定した処理体制を作る事が出来ました。その結果、2023年の相続売上が6,600万円を超え大きく飛躍することが出来ています。

更に、業績アップと共に平均単価も向上しているため、「案件数」に追われることもなく、むしろ労働時間は下がった状態で相続事業を拡大しているのが素晴らしい点と言えます。

現在、あい事務所では合計4人工で 6,600 万円分の案件を受託・処理しています。相続業務の平均の生産性は1人頭800万円～1,000万円です。そのため、1人当たり1,500万円を超える生産性を誇るあい事務所は高生産性・高利益率な相続事業を展開出来ていると言えます。

最後にあい事務所では資格者の手が空いたことにより、死後手続きについて相談に来た顧客に対して、その後の生前対策の提案まで行えるようになっていきます。

当初、相続業務に参入された目的であった「ひとりひとりの課題解決に全力を尽くします。」という想いも叶えることが出来ています。

当日はあい事務所のこれまでの取り組みを余すことなく講演いただきます。

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



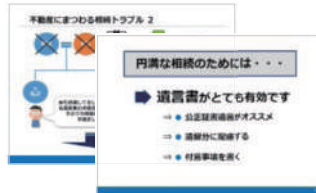
- 原稿作成、デザインページ作成
- リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



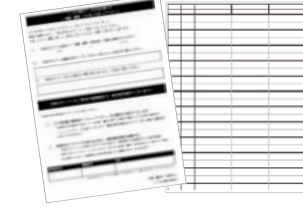
- セミナーチラシデザイン作成
- 集客数の多い会場調査

一般顧客向け セミナーテキスト



- 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



- 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



- 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



- ニュースレター原稿の作成
- 事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- 終活、生前対策の内容の冊子作成

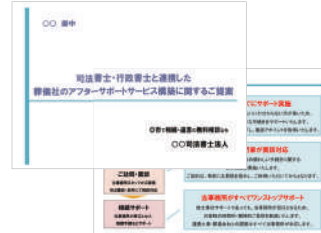
相続のガイドブック



- 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



- 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



- 新規開拓用テレボートークスクリプト
- アポ獲得のための切り返しトークの整備

従業員向け勉強会テキスト



- 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

生前対策勉強会案内チラシ



- 相続勉強会の案内チラシの作成
- 業種別の案内チラシを作成

税理士開拓ツール



- 税理士開拓用DMの作成
- 周辺地域の税理士リストの作成

税理士向けサポートメニュー



- 税理士向け提案資料の作成
- 提案内容のアドバイス

税理士との商品提携チラシ



- 税理士との商品提携チラシの作成
- 提案内容のアドバイス

介護施設開拓ツール



- 介護施設開拓用DMの作成
- 周辺地域の介護施設リストの作成

介護施設との提携に 関する提案書



- 相続対策 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

郵便局開拓ツール



- 郵便局員向け説明資料の作成
- よくある相談事例集の作成

郵便局設置用チラシ



- 郵便局設置用チラシの作成
- チラシの設置箇所のアドバイス

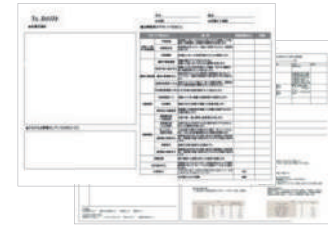
郵便局相談会 告知チラシ・ポスター



- 告知チラシ・ポスター作成
- 設置箇所のアドバイス

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な 面談シート



- 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



- 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

揉めない遺言の チェックリスト



- 揉めない遺言チェックリスト作成
- 遺産分割で揉めないポイント作成

生前手続のメリット デメリット一覧



- 生前手続き一覧の作成
- 提案時のポイント指導

生前対策コンサルの 受任力アップのポイント集



- トークスクリプトの作成
- 所員面談力の向上サポート

生前対策コンサルの 詳細なサービス内容



- 生前商品ラインナップの作成
- 顧客に応じたサービス内容の構築

「割に合わない」 をなくす料金表



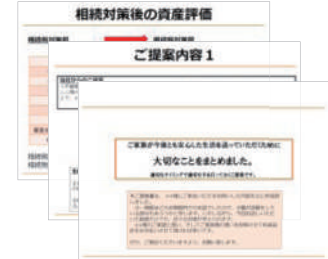
- 高単価受任のための料金表の作成
- 削除する料金の選定

生前対策コンサルの 提案サポートツール



- 生前対策コンサル提案資料の作成
- 受任率の高い提案方法の指導

生前対策の企画書



- フロント（集客）商品の設計
- 提案方法のアドバイス

遺言コンサルの企画書



- 顧客ニーズに即した企画書を
フォーマット化したものを作成

遺言執行の 獲得サポートツール



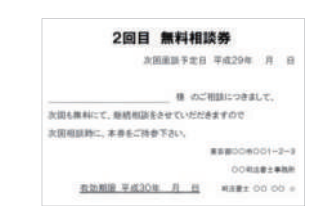
- 遺言執行の獲得サポート資料の作成

二次相続の 獲得サポートツール



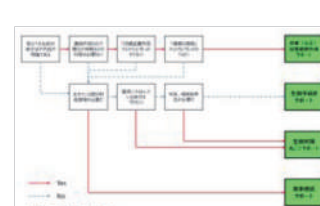
- 二次相続獲得サポート資料の作成
- 提案方法のアドバイス

再訪問を促すための サポートツール



- 再訪問サポートツールの作成
- 顧客フォローの管理指導

生前手続き分野 別提案商品チャート



- 生前手続き商品チャートの作成

相続アプローチブック



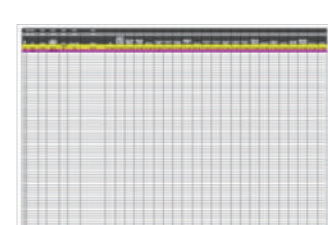
- 面談ツールを一式そろえたものを作成
- 受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる 電話対応マニュアル



- 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



- 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



- 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



- 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



- 事例原稿の作成
- 事例集でのアプローチ方法の指導

すぐ使える相続業績アップツールが100種類以上!