

2024年 オンライン開催

5/16 木

10:00～12:30
(ログイン開始9:30)

申込締切:5月12日(日)

5/31 金

15:30～18:00
(ログイン開始15:00)

申込締切:5月27日(月)

6/7 金

10:00～12:30
(ログイン開始9:30)

申込締切:6月3日(月)

6/13 木

15:30～18:00
(ログイン開始15:00)

申込締切:6月9日(日)

各回の内容は全て同じです。ご都合のよい日時をお選びください。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。

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続分野の最新時流と相続案件獲得の必須条件 ポイント① 相続市場の最新時流・競合事務所の取り組み	株式会社船井総合研究所 士業支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 能登谷 京祐
第2講座	業務の85%を非資格者が対応し、 相続売上3,000万円を達成する取り組み大公開 ポイント① 大手事務所に負けられないターゲット戦略のポイント ポイント② 相続売上3,000万円を達成する集客手法 ポイント③ 資格者に依存しない業務処理体制の整備	税理士法人 京都名南経営 代表社員税理士 近藤 実生 氏
第3講座	人口45万人事務所で相続売上1億2,000万円を 実現した取り組み大公開 ポイント① 相続分野で売上1億2,000万円を達成する 成長ストーリー ポイント② 人口45万人商圏で勝つための商品戦略のポイント ポイント③ 代表・税理士に依存しない業務処理体制の構築方法	むかい税理士法人 代表社員 向 智大 氏
第4講座	相続分野で成功するための 集客・業績アップ最新成功事例と具体的取り組み ポイント① 全国の会計事務所の成功事例 ポイント② 最短で業績アップするためのマーケティング手法を大公開	株式会社船井総合研究所 士業支援部 税理士・公認会計士グループ 亀村 昇平
第5講座	経営者に“今”考えて欲しいこと	株式会社船井総合研究所 士業支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 能登谷 京祐

一般価格

税込 11,000円/一名様 [税抜 10,000円/一名様]

会員価格

税込 8,800円/一名様 [税抜 8,000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/112205>

※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。

【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。



開業約10年…このような会計事務所必見!

- 顧問業務のみでは収益性が低く、事務所経営の行き詰まりを感じている
- 相続の相談をいただくようになったが、件数が少なく売上が安定しない
- 今後のトレンドを捉え、相続分野に注力して差別化を図りたいがやり方がわからない

相続売上 3,000万円UP! 年間 50件以上の相続税申告獲得!

相続分野 新規参入 セミナー

2大ゲストが語る 相続分野の魅力5選

- 1 1件あたりの単価が75万円…顧問報酬よりも手離れが良い!
- 2 課税割合は毎年増加!日本でも数少ない拡大マーケット
- 3 実は銀行も大手事務所も狙っていない
準富裕層(財産総額5,000万円～1億円未満)がガラ空き!
- 4 「相続に強い」というだけで代表が営業しなくても紹介で2,000万円受注!
- 5 相続税に特化したHP集客で、安定して月15件以上の問合せ獲得可能!



むかい税理士法人
代表社員
講師 向 智大 氏

人口45万人の地方商圏でも
相続売上1.2億円を達成する
事務所戦略とは?



税理士法人
京都名南経営
代表社員税理士
講師 近藤 実生 氏

ほぼすべての実務を「スタッフに
任せて」も相続売上3,000万/年
を達成できた体制の裏側とは?

徹底解説 ビジネスモデルの解説 / ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面

開業10年のキャリアを生かす相続分野新規参入セミナー

お問い合わせNo.S112205

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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 : 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。

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。)-> 112205 検索

1分で分かる!

開業10年後の事務所戦略



株式会社船井総合研究所
士業支援部 税理士・公認会計士グループ
マネージャー 能登谷 京祐

相続分野に注力することで「収益性と地域貢献性」を手に入れられます

まずはこちらをご覧ください。こちらは船井総合研究所の考える会計事務所の成長ステップとなります。

成長ステップイメージ						
事務所の段階		生業	家業	小企業	企業	事務所の段階
企業規模のステージ	売上規模	0~5,000万円未満	5,000万円~8,000万円未満	8,000万円~1.5億円未満	1.5億円~3億円未満	3億円~
	社員数	0名~5名未満	5名~10名未満	10名~15名未満	15名~30名未満	40名以
目指すべき方向性	追求すべきもの	生き残り	収益性	収益性	社会性	教育性
	戦略の軸	顧問先獲得(ベンチャー層)	利益最大化	顧問先獲得(税理士変更)組織化運営	高生産性	士業×事業のハイブリッド化
起こりえるリスク	成長阻害要因	資金繰り	代表が多忙で経営に集中できない	人材採用難	人材定着	人材育成と幹部職員の機能
会社戦略	注力サービス	創業支援/freee活用	コンパクト相続/チャネル先開拓	経理コンサル/MF導入	経理BPO/在宅活用	周辺事業付加/M&A
集客営業戦略	クロージング体制	代表による営業受注率の最大化	代表以外の営業スタッフ	営業リーダーの育成	チーム営業・グループ営業の体制構築	部門ごとの営業機能構築
	マーケティング	顧問先からの紹介事務所HPの作成クラウド税理士検索エンジン	特化型HP/LPの作成税理士紹介会社の活用地域チャネル先の連携	セミナー営業の実施他士業との連携	テレポ外注MA×メルマガの活用	SNS活用本の出版金融機関連携
組織人事戦略	組織体制	代表を中心にしてその他はパート社員中心	正社員を採用して業務委譲と管理職の選定	組織化1.0の構築	組織化2.0の構築	組織化3.0の構築
	管理職数	0名	1名	2名	2~4名	4~6名
	採用戦略	パート社員採用	正社員採用	未経験者・計画採用新卒採用	多様なキャリア採用分野別採用	幹部クラス採用
	人事評価	-	インセンティブ中心	評価制度	目標管理制度×評価制度	働き方の多様化に応じた人事評価制度
生産管理戦略	生産管理	代表の属人性	数値の見える化	生産管理の仕組み構築	生産管理の仕組み定着	生産管理の仕組み浸透
	育成方針	-	代表自らOJTにより正社員育成	体系的な人材育成プログラム	戦力化までの早期化体系的な研修制度確立	職種・キャリアごとの人材育成プログラム化

顧問獲得に成功し安定経営の土壌を作ることができた貴方が次に取り組むべきことは相続税申告の獲得に向けたマーケティングです。これができることで3つのメリットを得ることができます。

- 1 高単価のフロー型収益を安定的に受注することができ利益率が高くなる!
- 2 金融機関や他士業等の地域インフラと協力関係を結べて社会的地位の向上に繋がる!
- 3 代表以外のスタッフが顧客対応を覚え事務所運営体制がラクになる!

一石三鳥の相続分野参入ですが、「紹介以外」ではどのように案件を増やすのか? 上手くいっている先生はどのように注力していったのか?

本セミナーでは上記の内容について徹底的にお伝えする内容となっています!

顧問業務に相続分野がプラスされ、事務所経営が安定しました。



特別スピーカー①

「税理士法人京都名南経営」

事務所 四条オフィス、洛西オフィス 代表 近藤 実生 氏

人員 資格者2名、スタッフ6名(2023年12月現在)



取り組み初期はどのようなことに苦労されましたか?



近藤実生氏

新規案件の獲得には大変苦労しました。自分自身で営業を行っていくには、ノウハウもなく、時間的余裕もなかったため、Webマーケティングに注力するしかないと考えていましたが、具体的な方法がわかりませんでした。そんな時、相続案件をWebマーケティングで集客している税理士事務所の存在を知り、船井総合研究所のセミナーに参加しました。また業務処理の点では、全ての案件を私一人で対応していたので、非常に生産性が悪かったです。ただ、相続分野に本格参入してすぐの頃に、銀行での勤務経験のある方に入所いただき、業務分担やマニュアル作成が少しずつ進むようになりました。私の時間が足りず、手探り状態で進めていただいた状態でしたが、非常に有難かったです。



2022年は相続売上4,800万まで成長されていますが、ここまで事業が大きくなった要因はなんでしょうか?



近藤実生氏

早期に相続専門サイトを制作し、Webマーケティングに注力できたことが一番大きかったと思います。現在は受注導線の約7割がHP経由です。広告だけでなく、定期的にコンテンツの更新を行った結果、SEOでも上位に表示されるようになり、HP経由で月15件(2023年平均)の問い合わせを獲得できています。



◀相続専門サイト

また、HP経由で多くの案件をいただけるようになったことで、「相続に強い税理士事務所」という



今後の事務所方針・目指す目標があれば教えてください。



近藤実生氏

相続分野に本格参入して10年になりますが、当初から「相続で何か困ったことがあった時に気軽に相談できる場でありたい」という想いは変わっていません。小さい事務所でも質の高い相続サービスを地域の方々に届け続けられるようにしていきたいと思っています。また、当事務所は女性スタッフが多いのが大きな特徴です。自分がライフイベントのタイミングで京都に戻ってきて、それ以前と比較して同じ働き方が出来ず、キャリアダウンしてしまったと感じた経験があります。当事務所のスタッフに対しては、事務所の名前ではなく、一個人としてお客様にサービス提供ができるようになってほしいので、産休・育休を経たとしても、業務内容や金銭など、全ての面において女性がそれ以前と当たり前のように活躍できる環境を作っていきたいと考えています。

いち早く相続業務に取り組むことで、相続売上1.2億円まで成長できました。

特別スピーカー②

「むかい税理士法人」

事務所 金沢オフィス 代表 向智大氏

人員 資格者7名、スタッフ26名 (2023年9月現在)

石川県出身

平成10年 3月 一橋大学商学部経営学科卒業
平成10年 4月 東京海上火災保険株式会社入社
平成15年 7月 東京都内の会計事務所入所
平成20年 1月 税理士法人プライスウォーターハウスクーパース入所
平成23年 6月 むかい税理士法人設立 代表社員就任



金沢での事務所開業までの話をお聞かせください



向智大氏

東京の大手税理士法人に勤務していましたが、いつか地元金沢で貢献したいとの思いから、2011年に金沢で税理士事務所を設立しました。当初から相続業務にも積極的に取り組みたいと考え、法人顧問業務と相続税申告を中心とする相続業務の分野に取り組み、事務所経営、集客活動を行っていました。



相続業務の取り組みは順調にいきましたか？



向智大氏

開業当初は、法人顧問先や関係先からご紹介をいただくなどでコンスタントに相続税案件を抱えていました。また、近隣でホームページをもって集客をしている事務所がいなかったため、Web経由の集客もありましたね。
ある程度まで順調に成長していたのですが、相続業務に対応することができる税理士が代表2名しかいなかったですし、指名でご紹介をいただくことも多かったため、我々だけが忙しい状態が続いていました。
もっと相続部門を伸ばしたいのに業務対応に追われ、新規の営業活動などにもなかなか注力できないことがジレンマでした。

この業務体制のままだとこれ以上の売上向上、業績アップは難しいと限界を感じていました。相続売上が2,500~3,000万円程度の段階だったと思います。「相続分野に特化」も検討はしましたが、安定した売上基盤が創れる法人顧問業務も大切でしたので、それはできませんでした。



そのタイミングで突破口になったきっかけはありましたか？



向智大氏

税理士以外にベテランスタッフがいたら業務処理を任せ、面談や集客に注力できると思っていたのですが、力のあるスタッフは法人顧問業務を任せていましたし、地方商圏だとなかなか税理士採用も簡単にはいきません。
そんなタイミングで、相続分野の業績アップでコンサルティングをしてもらっていた船井総合研究所のコンサルタントから提案をもらったことは「相続手続強化」でした。



船井総合研究所 能登谷

向先生に「相続手続強化」をご提案した理由は大きく3つあります。

- ①行政書士の業務を増やし、税理士資格者依存度を下げる
- ②客層を広げることで集客数、売上アップ
- ③スタッフの採用が容易で、早期戦力化が可能ということでした。



interviewer

「相続手続強化」の提案を受けてどのように感じましたか？



向智大氏

相続税申告業務に比べ相続手続は単価も低く、生産性が低いイメージがあったので、どちらかというところまで積極的に取り組んでいませんでした。ただ、事務所には行政書士スタッフもいるし、彼らの活躍できる業務をつくりたいということで提案された通りに実行してみることにしたんです。
もちろん、それまでも名義変更手続についての依頼を受けることはありましたが、船井総合研究所から提案されたことは今までのうちの事務所の取り組みと異なるものでした。



船井総合研究所 能登谷

まず「手続サポートのパッケージ化」に取り組んでいただき、「預貯金解約1口座~万円」という受任はせず、戸籍の収集から財産の名義変更までをパッケージングし、遺産総額に応じた料金を設計して提案していただくようにしました。
その結果、相続手続業務だけでも平均15万程度の報酬単価アップが可能になります。



向智大氏

取り組んでみると、税申告に比べて業務の専門性は低く、代行要素の強い業務なので、行政書士資格者を中心に経験の浅いスタッフでも十分取り組むことができました。業務理解が進んだスタッフは、相続税申告業務の一部を任せ、私の業務負担も減らすことができ、私自身は面談業務や最終チェックなどに集中することができました。スタッフの採用難易度が大きく下がったことも良かったです。



interviewer

相続手続の集客はどのように取り組みましたか？



向智大氏

まずは、相続税申告相談者に対する提案から実行しました。これまでWeb経由の相談者で基礎控除以内の方にはサポート提案を行うことは殆どありませんでしたが、商品化後には積極的に提案するようになりました。
そして、ホームページに相続手続に関するコンテンツを追加し、Web広告で集客をしました。結果として、相続税以外の問合せが増え、顧客層が広がったことを実感しました。また、ご自身が税申告が必要だと気付いていない状態でも、財産調査の結果、基礎控除を超え申告が必要だったという相談者も少なくなく、結果として相続税申告の受任件数が増えました。



interviewer

相続手続の取り組み強化の成果を教えてください



向智大氏

2017年に約3,200万円だった相続業務売上が2020年には1億1,250万円を達成できました。相続分野が停滞していたタイミングから大きく成長を実現できているきっかけは「相続手続業務強化」だったと思っています。



売上が3年で約4倍になったという相当忙しくなると思われるかもしれませんが、私自身の業務工数はそこまで変わらず、行政書士やスタッフで効率的に業務処理ができています。相続業務の一人当たり労働生産性が1,500万円になり、相続税申告が殆どだった当時と比較して、相続手続業務に取り組んだ現在の方が労働生産性が上がったことにはビックリしています。



船井総合研究所 能登谷

従来の、相続税申告に戸籍収集などを低単価で加算しているのではなく、相続手続業務をパッケージングして受任しているため、単価が上がります。また、受任件数も増えるため、業務処理のノウハウも溜まり、スタッフさんの業務効率化もできています。
非資格者が約3時間で15万円の売上を獲得できているので、利益も上がっています。

生の事例はぜひ当日に!

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ヵ月で月間売上420万円を獲得
- 11 広告出稿開始1ヵ月で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ヵ月で面談業務へ 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。

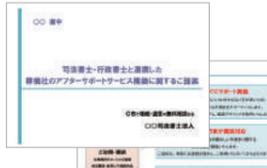
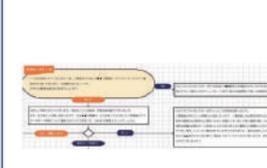
わずか120日で
受任までできる!

相続分野への新規参入プログラムを大公開!

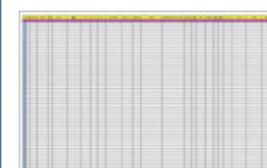
BtoC 向け集客ツール

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

平日ほぼ毎日
メルマガ配信中



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.kaikeijishimura.com) 無料レポート で検索！