

特別付録! 司法書士事務所の支店展開白書2024は中面をチェック!

- 全国の司法書士事務所で支店展開をしているのは何割!?
- 自事務所はいつ?支店展開を考えるベストタイミングとは!?
- 支店展開に欠かせない3つのポイントとは!?



支店展開をしている事務所の**相続分野の売上**は
支店展開していない事務所の約**2倍!**

支店展開をしている事務所	
売上平均	売上中央値
約5,480万円	約4,210万円

支店展開をしていない事務所	
売上平均	売上中央値
約2,910万円	約2,580万円

売上を増やして次のステージに進みたい先生のための

支店展開セミナー

1拠点

2004年 成田市(13万人商圏)で開業

2拠点

2013年 法人化、四街道市(9万人商圏)出店

3拠点

2022年 柏市(41万人商圏)に出店

千葉県で開業し、同県内で3支店を持つ司法書士法人を運営。
拠点を増やす中で売上成長率も115%を維持し、3拠点で売上
1億6000万円を達成。セミナー当日は支店展開の流れや、予
め知っておくべきリスク、支店展開を成功に導くためのメソッド
をお話いただきます。



司法書士法人ふらっと
代表司法書士
菊地 裕文 氏

スケジュール

2024年 5月25日(土)・6月12日(水)

会場 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

時間 14:30~17:30(受付開始14:00~)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

申込みは
こちらから



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

県内で3店舗展開した代表に学ぶ相続業績アップセミナー

お問い合わせNo.S112208

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。)

112208 🔍

司法書士事務所の支店展開白書2024

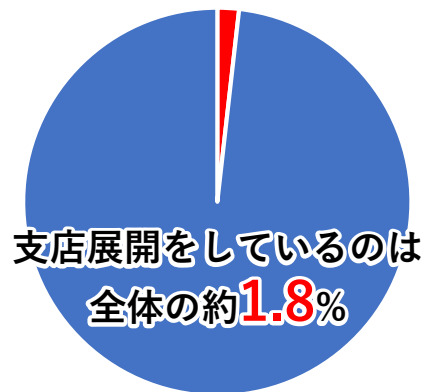
全国の司法書士事務所で支店展開をしているのは1.8%！

2022年12月時点の司法書士数は23,059名、司法書士事務所数は17,140事務所でした。（日本司法書士会連合会『会員数他データ集』より計算）

そのうち従たる事務所（支店）を持つ事務所数は302事務所となっています。これらから計算すると

支店展開をしている司法書士事務所は全体の1.8%

であることが分かります。このように支店展開はまだまだ多くの事務所が行っていないということが分かります。



支店展開をしている事務所としていない事務所の売上比較

株式会社船井総合研究所が関与する司法書士事務所（約180事務所）における相続分野の2023年の売上数値は支店展開をしていない事務所と支店展開をしている司法書士法人で売上が大きく変わります。

支店展開をしている事務所		支店展開をしていない事務所	
売上平均	売上中央値	売上平均	売上中央値
約5,480万円	約4,210万円	約2,910万円	約2,580万円

上記の数値のように支店展開をしている事務所の方が売上が平均値・中央値ともに大きいことが多く、**1つの商圈では売上に限界があるエリア**も多く、それを突破するためには「**支店展開**」が必要な要素となります。

支店展開は、**隣接市区町村への出店を行う**ケースもあれば、100万人以上の商圈の場合は、**ドミナントで出店戦略**を考えるケースもあります。実際にこういった店舗形態で出店するのかという点でも、**相続を中心とした店舗**や**司法書士業務を全般として扱う店舗**だと出店エリアや店舗設計が変わりますので、出店する上でまず**どんな業態をメインとするのか**という点を戦略として策定した方が支店展開後により早期に売上をつくることが可能です。

支店展開を考えるタイミングとは？

相続分野の売上が2,500万円を超えていてさらに売上を増やしていきたい

本店だと人材採用が難しく、より採用ができるエリアに支店を出したい

売上が4,000万円を超えているが、販促比率を下げながら売上を増やしたい

相続の専門窓口としての店舗で出店をしていきたい

本店のスペースが限られており、支店を設置して人材を配置したい

上記のような事務所に関しては、支店展開をすることを検討した方がより売上を増やすことが可能になります。

※ただし商圏人口が30万人以下のエリアにある事務所では支店展開の中央値が2,000万円なので、このエリアにある事務所は相続売上2,000円が目安となります。

支店展開に欠かせない3つのポイントとは！？

支店展開において重要なポイントはズバリ 3つになります。

① 支店の「立地選定」

どのエリアにこういった店舗設計（相続専門・司法書士全般）で出店するか

② 「売上」をつくれる人材を配置

売上を早期につくれる人材を育成し支店に配置するか

③ 即時売上がつくれる「集客の仕組み」

本店を起点としたマーケティング展開を行い、早期に売上がつくれる営業・ダイレクトマーケティングのモデルを支店のエリアにも実施する。

このDMをお読みいただいている支店展開に興味のある先生は重要性や支店展開をしたいと考えている事務所が多いと思います。セミナーでは支店展開において早期に売上をつくる成功モデルの出店形式と、相続で売上アップを実現する成功事例を本セミナーで解説いたします。

成功事務所レポート

千葉県内で**3店舗**を展開し、年間成長率**115%**を誇る

司法書士法人ふらっとの秘密に迫る！？



司法書士法人
行政書士事務所

ふらっと

2004年に司法書士登録し、成田市に司法書士事務所を開業し、千葉県内に成田市、四街道市、柏市に3つの事務所を構え、不動産登記と相続・生前対策分野を中心に事務所を運営。2023年は**相続・生前対策分野の売上を6,200万円**を達成。事務所の注力分野として、**相続・生前対策をベースに支店展開と事業拡大**を行い、事務所の強みである「徹底した接客サービスとの追求」と「組織力・チーム力」によって相続分野で大きく業績アップを実現。



司法書士法人ふらっと
代表司法書士 菊地 裕文 氏

2013年

四街道市に支店を開設

人口9万人の商圈へ出店

柏事務所

成田事務所

2021年

柏市に支店を開設

人口40万人の商圈へ出店

四街道事務所



Q.司法書士法人ふらっとが「支店展開」で成功した理由は？

A.時流を読み、伸ばせる分野へ積極的な投資を決断

成田本店で事務所経営が安定したことで、**2013年に法人化**し、四街道へ出店を決めました。出店当初は人員も増えたことや支店設置における経費の増加に伴い、売上は伸びましたが、営業利益は減少したことで、**2店舗でいかに売上と利益を増やしていくか**という点を考えるようになりました。

この時には、債務整理に注力をしていましたが、営業利益はマイナスとなり、次なる柱として不動産事業への参入なども行い、不動産会社との取引を増やすことができました。

Q.なぜ相続分野への注力して売上を大きく伸ばせたのか？

A.まだ競合が少ない生前分野へいち早く参入

その後も、不動産会社との取引を増やすことで、成田と四街道の売上は登記を中心に伸びていき、**今後さらに伸びる相続・生前対策の分野へ注力するため**に必要なことを模索していました。2017年にまだまだ成長分野であった「**信託・生前対策分野**」への参入を決め、船井総合研究所に支援をしてもらい、**生前対策分野の売上も順調に伸びていきました。**



成田本店



四街道支店



柏支店

その後も、登記の売上を安定基盤として、司法書士の採用を進めていき、相続分野へも注力し、HPや自社主催の相談会も注力していくことで、成田と四街道の店舗の相続・生前対策分野の売上も伸びていき、登記と並ぶ売上をつくれる分野になりました。2022年には**3支店目として柏支店**を開設し、成田と四街道よりも**人口が多いマーケットで売上をつくる戦略**で運営をしています。

Q.なぜ持続的に売上を伸ばし続けていけるのか？

A.紹介に頼らない自社で相続案件を獲得すること

数年前は店舗ごとの売上を **大半を占めていたものが登記分野**でしたが、直近3年間は相続・生前対策の分野の売上が成田本店を中心に四街道・柏支店でも順調に大幅に伸びてきています。

もともと相続サイトは運用していましたが、**リニューアルを契機に問い合わせ数も安定**ようになりました。また、折込チラシを集客方法で活用した無料相談会では各エリアで安定的な集客ができる販促媒体として開催数を増やしています。相続に関しては、**地域で相続の相談ができるブランドと認知度**をあげていくことで実際に相続の相談を多数いただく形となっています。



相談会チラシ

売上アップのポイント

3つの支店を運営し、成長市場への積極的な**投資**

全体売上

2022年
1億4,700万円



2023年
1億6,200万円
着地見込

相続売上

2022年
6,200万円



2023年
7,200万円
着地見込

リピート売上

2022年
1,400万円



2023年
2,800万円
着地見込

次なる一手を探している先生方へ…

支店展開を行う3つのメリットを開設

株式会社船井総合研究所の宮戸秀樹と申します。

今後の相続市場は、2040年までは高齢者人口が増加することで、「相続」の需要が増加していくのは確実です。さらに相続登記の義務化が4月から始まり、より一層に相続の相談ニーズが増えることで、相続市場に参画する**不動産会社・金融機関やテック企業**が増加していきます。

最近では「**売上を増やすための方法を知りたい**」、「**先が読めずいま取り組むべきことを知りたい**」という相談を多数いただいております。実際に売上を増やすための手段として支店展開を検討している事務所も増加しています。改めて今回のレポートで「**支店展開をして売上を伸ばしていきたい**」という事務所に向けて支店展開のメリットを解説いたします。



株式会社船井総合研究所
司法書士・土地家屋調査士G
マネージャー
宮戸秀樹

①今の事務所のやり方を支店で行うことで売上を増やすことが可能

支店展開は前提として「**営業力があり売上をつくれる人材**」が常駐してもらうケースがありますが、人材の配置によっては、展開後も売上がなかなかつukれないという事もあります。そういった人材の能力や適性に依存するよりは、**本店で培った集客方法（HP、相談会、営業など）を支店で実施**できれば、売上を即時増やすポイントになります。

②支店展開をすることで「優秀な資格者・補助者」を採用することが可能

本店がある事務所だと資格者がそもそも採用ができないという事もありますので、**優秀な資格者・補助者が多くいるエリアへの出店**することが重要です。出店する業態（例：相続専門店舗）などで採用する人材も変わりますが、1つのエリアでしか採用できないと人材には限りがありますので、支店展開後は採用においても良い影響があります。

③本店との相乗効果を図り、販促費率を下げながら売上をつくることが可能

集客においてHPや相談会を自社で行っている事務所は、1つの商圈で集客するよりも2つ以上の商圈で実施をするほうが、集客において相乗効果を図ることが可能です。同一商圈や隣接市区町村で支店展開することで、**販促費を大きく変えずに結果的にどちらの店舗も問い合わせ数を増やす**ことができるケースもあります。

「支店展開セミナー」 開催決定！

成功事例、メリット、注意点など支店展開の全てをお伝えします！

まずは、本レポートをここまでお読みいただきありがとうございました。

ただ、残念ながら紙面上の都合で、事例や成功秘話、支店展開の流れのほんの一部しかお伝えすることができませんでした。

そこで、読み進めるに伴い、“司法書士事務所における支店展開”について、もっと詳しく聞いてみたいと思われた意欲ある先生を対象に、**特別セミナー**をご用意いたしました。特別セミナーでは、今回お読みいただいたインタビュー実施先の**司法書士法人ふらっと**の代表司法書士 **菊地 裕文先生**をゲストとしてお招きし、**セミナー翌日からすぐに一歩踏み出せる実践レベルの厳選したノウハウ**をお伝えいたします。

※セミナーでは小難しい理論を抜きに、成功事例と重要なポイントのみお伝えします。

セミナーでお話しをさせていただくごく一部をご紹介します！

1. 支店展開の実際の流れ、注意事項、最短で支店展開を進める方法
2. 支店長でも面談～受任が出来るようになる方法
3. 支店を出すエリアの考え方、戦略的支店展開のエリア選定方法
4. 支店展開後にすぐ使える、受任単価を上げる面談ツール集
5. 支店を上手く回すための運営方法、会議体
6. 支店展開後に生産性を更に飛躍させるための業務処理体制整備方法
7. 自社サイトから月30件受任するためのWebマーケティング手法
8. セミナー・相談会に30人集めるための今当たっているチラシとは
9. 登記だけで終わらない！受任単価を50万円にする方法
10. 1顧客からの報酬を最大化するための二次相続提案の切り口
11. 受任単価の高い事務所がやっている精密な商品設計
12. 司法書士が100万円以上の受任！高単価受任事例連発
13. これからのWebマーケティングに欠かせない最新情報 などなど

上記の他、当日は菊地先生も実際に活用している
ツールの実物も公開します！

いかがでしょうか？**本セミナーは、我々コンサルタントが小難しい理論を中心に
お伝えするセミナーではありません。**翌日から何か少しでも実践していただくために、これまで**菊地先生と取り組んできた“支店展開モデル”の集大成をお伝えするセミナー**であり、3時間で、重要なポイントのみ徹底的に解説をする予定です。

司法書士の先生方のお手元には、毎日たくさんのセミナー案内が届くことでしょう。そこでは、たいてい「司法書士事務所はこうあるべき」や「私はこうして成功した」という話に終始するのではないのでしょうか。確かに、それらを聞くことも大切です。しかしながら、「なるほど…」で終わってしまい、翌日にはまたいつもの生活に戻ってしまうのでは、セミナーを受講する意味がありません。

なぜそうなるのか？要は難しすぎるのです。**支店展開を成功させるために、難しいテクニックはほぼ必要ありません。**重要なポイントのみ押さえて、やるべきことを絞って、実践するだけです。今回のゲストである、司法書士法人ふらっとの菊地先生もまさにそうでした。もし、**今回のレポートが腹に落ちたのであれば、先生は新たなきっかけをつくる第一歩を踏み出したことに間違いありません。**

さて、新たなきっかけをつくることになる、セミナーへの投資額ですが、一般の方はわずか33,000円（税込）です。また、今回は弊社の会員事務所の皆様にもご案内をしているため、用意できる座席は各会場30名様限りとさせていただきます。

※セミナーDVDの作成予定はありません。ご了承ください。

セミナーのお申し込みは、表紙のQRコードを読み取っていただけますと幸いです。
それでは、当日、**熱心な先生にお会いできることを楽しみにしております。**

株式会社船井総合研究所
士業支援部司法書士・土地家屋調査士グループ
マネージャー

宮戸 秀樹

追伸

ここまでお読みいただき「ちょっと興味を持ったけど実際どんなもんなのかな」という先生もいらっしゃると思います。次のページでは実際に我々が提供している即時業績アップのツールの一部を掲載しますので、是非そちらもご覧ください。

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



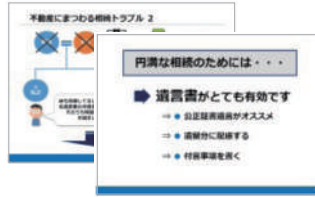
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

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

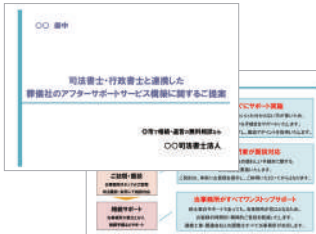
相続のガイドブック



- ・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



- ・新規開拓用テレアポトークスクリプト
- ・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



- ・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

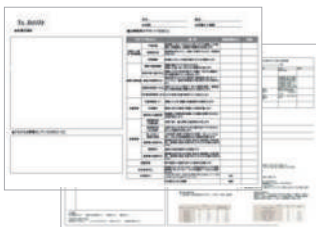
郵便局相談会 告知チラシ・ポスター



- ・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

生前手続のメリット	デメリット
・相続税の発生を抑制できる	・生前贈与税の発生
・相続税の支払期を繰り上げることができる	・相続税の支払額が増える
・相続税の支払額が少なくなる	・相続税の支払額が増える
・相続税の支払額が少なくなる	・相続税の支払額が増える
・相続税の支払額が少なくなる	・相続税の支払額が増える

- 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

相続財産の種類	相続財産の金額	相続税の金額	相続税の支払額
不動産	1000万円	100万円	100万円
現金	1000万円	100万円	100万円
有価証券	1000万円	100万円	100万円
その他	1000万円	100万円	100万円

- 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



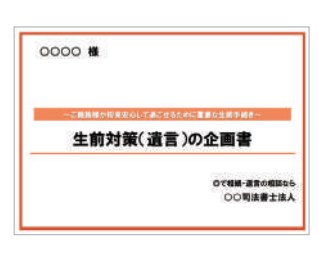
- 生前対策コンサル提案資料の作成
- 受任率の高い提案方法の指導

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



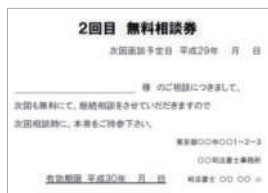
- 遺言執行の獲得サポート資料の作成

二次相続の獲得サポートツール



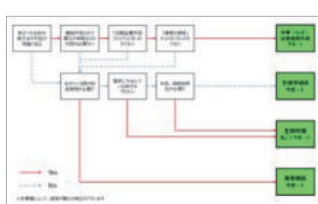
- 二次相続獲得サポート資料の作成
- 提案方法のアドバイス

再訪問を促すためのサポートツール



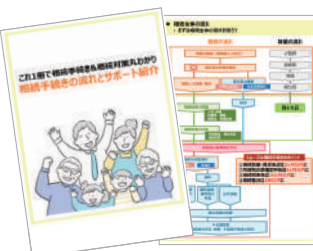
- 再訪問サポートツールの作成
- 顧客フォローの管理指導

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



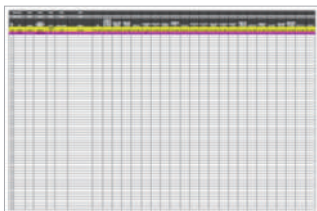
- 面談ツールを一式そろえたものを作成
- 受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる電話対応マニュアル



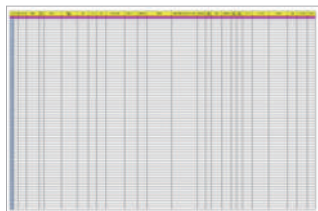
- 電話受付シートの作成
- 電話対応マニュアルの作成

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



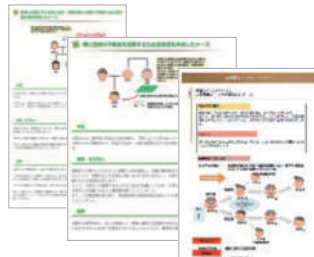
- 案件管理表の作成
- 案件管理方法のアドバイス

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！

相続分野で売上を伸ばしたい事務所必見!

支店展開×マーケティング強化で相続分野の売上を上げる方法を大公開

開催要項

東京
会場

2024年
5月25日^土

お申込み期限
5月21日(火)

6月12日^水

お申込み期限
6月8日(土)

14:30~17:30
(受付開始14:00~)

※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。

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR]東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。※6月12日の回は、司法書士法人ふらっとの菊地裕文氏の講座のみ録画動画となります。

※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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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。

セミナー内容 & スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	士業事務所の支店展開状況と取るべき戦略 セミナー内容 ・司法書士業界の現状とこれから ・相続・終活分野の市場状況 ・支店展開が必要になるタイミング ・支店展開で得られるメリット 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	県内で3支店展開した事例、支店展開に必要なこと セミナー内容 ・県内3店舗を運営する法人経営の方法 ・支店展開が必要な理由 ・支店展開のメリット・デメリット ・支店長の育成方法 司法書士法人ふらっと 代表司法書士 菊地 裕文 氏
第3講座	相続分野におけるマーケティング戦略 セミナー内容 ・士業事務所の業績アップの方法 ・支店展開に伴う必須となるマーケティング手法 ・最新マーケティング事例 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 亀井 桜
第4講座	他店舗経営で売上を伸ばすために必要なこと セミナー内容 ・支店展開を考える前に準備すること ・これからの事務所運営で必ず知っておくべきこと ・業績アップを実現するために明日から取り組めること 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 マネージャー 宮戸 秀樹

参加者
限定

2大特典付!

- ①60分の無料経営相談!
- ②相続・財産管理研究会or司法書士・土地家屋調査士事務所経営研究会に無料お試参加(1事務所1回限り)

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/112208>



【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。