

相続売上**5,000万円以上**を目指したい
事務所の代表にお贈りする業績アップレポート

相続分野

新規資格者
を増やさずに

年間

1億円

への
道!
セミナー

Point
1

月間売上**1,000万円**を達成する
ためのロードマップ

Point
2

月間で問い合わせ**100件**以上を
獲得する方法

Point
3

受任単価**30万円**以上の商品設計

Point
4

主催セミナー集客**100名**以上の方法

Point
5

一人当たり生産性**1,450万円**を
実現するデジタル化

kintone



特別
ゲスト

司法書士法人やまぐち中央事務所

代表 福田 修平氏

特別
掲載

たった**9ヵ月**で相続分野の売上を**2倍**成長させた
取り組みをすべて公開

主催

相続分野で月間売上1,000万円を達成する戦略公開セミナー

お問い合わせNo. **S115741**



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

セミナーのお申込みはこちら ➡



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。) → **115741** 🔍

相続売上を2倍に増やした9か月

～司法書士法人やまぐち中央事務所が月間売上1,000万円をつくる方法～

- ・開業後、債務整理に取り組み売上は伸びたが、数年後に急速に減少...
- ・新型コロナウイルスで売上が「0」になったらどうしよう...
- ・従業員の給料など事務所の経営が継続できるのか不安...

新型コロナウイルスが蔓延する中で、運良く売上は落ちなかった
売上が落ちなかったことで、経営のモチベーションが低下
事務所が全く成長しない期間が続き、次なる一手が欲しかった



やまぐち中央事務所の「決断」

2007年に司法書士法人やまぐち中央事務所を設立し、当初は不動産登記の売上はほとんどなく、債務整理をメインとした売上構成でした。
実際に債務整理に取り組むと売上は増やすことができましたが、数年経つと徐々に売上が下がっていき、「この状況が続くとまずい」という不安があり、債務整理以外で売上を増やすための取り組みが必要だと感じました。

また、法人化した際のひとつの目的として「財産管理業務」を法人格で受任して、山口県内にも成年後見業務を増やす法人もほとんどいなかったため、注力していくことを決断しました。

2018年に山口オフィスを路面店に移し、事務所の経営が軌道にのり、順調に売上が伸びてきた2020年に新型コロナウイルスが蔓延し、急激に停滞を余儀なくされました。今後の事務所経営の不安が漠然とある中で、幸いにも売上を落とさずに微増ながらも成長する事ができました。しかし、コロナ禍でも売上が落ちなかった事が代表である自分にとって大きな問題となってしまいました。



新型コロナウイルスが蔓延「腑抜けた自分」

2020年に新型コロナウイルスが蔓延する中で、「仮に売上が”ゼロ”になってしまったら、どのくらいキャッシュが回るか」という不安があり、色々と資金繰りなども考えるようになりました。

しかし、悪い想定と反して売上は落ちずに胸をなでおろした記憶があります。これが私自身にとって良くなかったことで、「事務所経営のモチベーションが低下」してしまうきっかけとなります。経営のモチベーションが低下したことで、事務所の売上も横ばいで成長しない・変化がない事務所になってしまい、まさにトップのモチベーションが事務所の売上として出てきてしまいました。

2022年に新型コロナウイルスの蔓延が落ち着き、あまり出席していなかった船井総研が東京で開催している司法書士事務所向けの研究会にも出席するようになり、外部の情報を取り入れるようになったことで、このままで終わるにはもったいないということを強く思うようになりました。その時に「もう1回しっかりチャレンジして良い事務所を作りたい」という想いが芽生えるようになりました。



チャンスと「兆し」

2022年の年末に船井総合研究所が主催する「士業事務所の視察」に参加して、士業事務所の経営者と一緒に話をしていると「今の事務所をテコ入れしないとイケない」と考えるようになり、船井総合研究所に相談するようになりました。結果的にあのタイミングで船井総合研究所に相談したことで、売上を短期間で大きく伸ばすことができたと考えています。

船井総合研究所に支援を依頼して事務所の改革をしようとまず取り組んだことは「商品設計」です。船井総合研究所が提唱する「高単価で受任するための商品設計」を行い、遺産整理業務を中心とした相続商品の内容と料金を見直すことから始めました。

実際に商品設計を見直し、面談時の相談者への提案方法も見直したことで、遺産整理業務の受任率も大幅に改善していききました。

また、遺言についても積極的に提案を行い、それまでは遺言執行付帯率が「20%」だったものを「80%」に引き上げるなど、「提案する意識改革」を行うことが重要だと感じています。



集客の「王道」をとにかくやり切る

高単価で提案・受任ができる商品設計を行うことで、誰でも高単価商品の提案ができる状態になりました。

その上で集客を始めていき、「相続専門サイト」と「自社主催のセミナー相談会」を取り組むことを決めました。

船井総合研究所から「サイトからの集客が大事です」と提案されましたが、最初は自社サイトはすでに持っているし、今さら相続専門サイトを作る必要があるのかという疑問がありました。しかし、結果的に2つのサイトがあることで集客数が大きく伸びる結果になりました。

今では、相続専門サイトは「集客用」として、事務所サイトは「ブランディング・カタログ」としての意味合いもあり、安定的な集客を獲得するための媒体として大きく影響を与えています。



想像を超えた奇跡の数字

2023年4月に自社主催の相談会を開催したところ相談数も売上も芳しくなく非常に苦戦していました。7月以降は船井総合研究所の提案をもとに「負動産対策」をテーマにしたセミナーを開催したところ100名以上の参加をもらい、売上もセミナー経由で400万円以上と今までで一番良い結果となりました。

さらに8月にも自社主催の無料相談会を開催し、1回の開催で相談数70名以上、売上は800万円以上と非常に良い成果を残すことができ、「これはいけるぞ」と確信が持てました。



7月、8月のセミナー相談会で奇跡の数字を出せたことで、この取り組みを継続的に実施していくことを決めました。チラシを活用した集客活動を継続的に取り組むことで、「山口で相続の相談場所だったらやまぐち中央事務所」という認知度を上げることができました。現在では、チラシ以外の集客も増やすことができ、事務所のブランディングにも繋がっています。

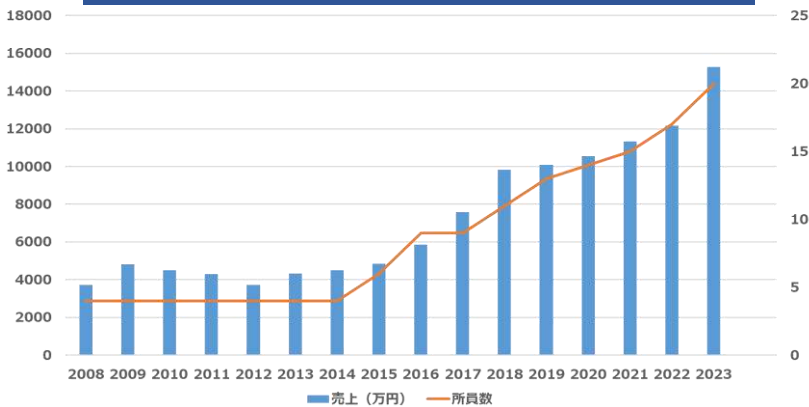
最後に

2023年は当事務所として、転換点となりました。船井総合研究所の提案から始まり、事務所として相続・財産管理分野への注力を考え、それを実行することで、売上を大きく伸ばすことができました。

これからは売上を伸ばすだけではなく

2023年に幹部陣との話し合いで決定した「世代間の資産承継を円滑にし、活力あるやまぐちをつくる」というミッションをもとに5か年の経営計画を立て、従業員に共有する経営方針発表会を実施致しました。売上が増え、事務所が拡大すると従業員の心が離れてしまうことがないように、改めて事務所が存在する意義を従業員と一緒に考え、その目標に対して一緒に走っていくことができるようになり、「より強いやまぐち中央事務所」になってきています。数年前に比べると従業員数や未来への行動がはっきりと見えるようになり、まわりの景色がまるで違うように見えます。改めて、「チャンスときっかけは自分でつかみ取る」ものなんだと今後の経営にも活かしていきたいと思います。

2008年～2023年の売上と従業員推移



司法書士法人やまぐち中央事務所とは



代表
福田 修平 氏



代表
松井 成夫 氏

司法書士法人やまぐち中央事務所は、山口県内に3店舗を構え、司法書士数7名が所属し、従業員数は23名と県内でも最大規模の司法書士法人。

山口市に2つのオフィス、防府市に1つのオフィスと県内に3つの拠点を運営。

2023年には相続分野の昨対売上200%アップを実現。開業当初より成年後見や家族信託などに積極的に取り組み、相続・生前対策分野での実績も多数。



小郡オフィス



山口オフィス



防府オフィス



相続売上1億を目指したい事務所のための1分間コンサルティング どうすればこんな風に伸ばせるのか？



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
MIYATO HIDEKI

[Profile]

全国の業績アップを実現したい司法書士事務所の経営全般のサポートを実施し、昨対成長率140%以上を伸ばすコンサルティングを実施。

現在は司法書士と土地家屋調査士事務所をコンサルティングする部隊のマネージャーを務め、全国の事務所の業績アップを実現するコンサルティング部隊を率いる。

ここまで読んでいただいた方に1つお尋ねしたいと思います。

今年の1月～5月の実績はいかがでしたか？

昨年よりも売上が増えている事務所も多いのではない
でしょうか？

2024年は相続登記の義務化も開始され、業界として追い風になっています。この義務化の特需を差し引いて
売上が伸びているかを確認してみてください。

●売上が120%以上伸びている事務所の皆様へ

数字上、一見問題ないように見えますが、これまでの取り組みの貯金による結果が大きいです。事務所の規模が拡大してくると、店舗の移転や幹部人材の育成・資格者の採用など問題をかかえるケースが多く、これから問題として大きくなる「事務所体制」と「集客の見直し」の時間を作る必要があります。

●売上が100%～120%伸びている事務所の皆様へ

今の時代、この伸び率で「伸びている」と安心していても非常に危険です。こういった事務所は現在の集客方法や商品、提案方法など従来型のやり方を行っていることが多く、伸び悩んでいると考える方が正解です。今からでも遅くはないので、時流に適応した手法に切り替えることをおすすめします。

●売上が100%以下の事務所の皆様へ

間違いなく戦略自体に問題があります。あるいは代表であるあなたに原因があるかもしれません。自覚症状がないまま、売上を落としてしまうと、徐々に選択肢が狭まるため、この機会に今のやり方をチェックし、競合事務所や成功している事務所の取り組みを仕入れることから始めてください。

今回の司法書士法人やまぐち中央事務所の取り組みですが、決して地方商圏だからうまくいったという話ではありません。業績アップの「成功のセオリー」を忠実に実施したことがポイントです。

また、船井総合研究所がここ数年に一貫して申し上げてきたのが、「従来型の士業事務所は今から変化をしないと10年後に存続ができない」という事です。その基準が相続分野でいうと、相続売上5,000万円と定義しています。さらに申し上げると相続売上5,000万円の事務所こそ次のステージがあるといってもいいくらいです。我々の使命はそういった事務所を日本全国で多く作るお手伝いをするのだと考えています。そこで、なんとか手軽にできるだけ多く経営に熱心な司法書士事務所の代表の役に立てることができないか、一步を踏み出す後押しができないかを考えて作成したのがこのDMです。また、どうせお贈りするのであれば出し惜しみは止めようということで、代表が明日から実行できる業績アップのポイントを盛り込んだつもりです。今回紹介した司法書士法人やまぐち中央事務所は、成功した内容を少しでも他の事務所の道しるべになれば…という事で登場していただきました。

さてこのレポートをここまで読んでいるあなた様は事務所の経営に相当熱心な方だとお見受けします。

そんなあなた様だけにお伝えしたい「**最後**」のご案内があります。

このレポートでも紹介させていただいた全国の司法書士事務所の代表が集まる「**相続分野で月間売上1,000万円を達成する戦略公開セミナー**」があります。

このセミナーではレポートの中でも一部ご紹介した「**最新の即時業績アップの事例**」や明日から実践できる取り組みをさらに詳細に学ぶものです。ご参考までにセミナーでお伝えすることの一部をご紹介しますと

- ・ 受任単価30万円以上を実現する高単価パッケージの商品設計マニュアル
- ・ 誰でも提案して高単価で受任ができるマル秘トーク集
- ・ 司法書士の業務外の手続きをワンストップでサポートし、高額受任ができるスキーム
- ・ 眠っているニーズを炙り出す手続き&生前ヒアリングシート
- ・ 相続案件を爆発的に増やす相続専門サイトの制作と運用
- ・ 自社主催でも30名以上を集客するチラシの作り方

我々が十数年かけて、北は北海道から南は沖縄まで、全国のクライアントと**構築してきた最先端の業績アップのノウハウ**の集大成版と言っても過言ではございません。

レポート以外にも、**自社主催の相談会で80名以上を集める事務所、年間1,000件の問い合わせを対応する事務所の組織づくり、リピーターの反響が毎月20件以上の事務所**などたくさんの事例を学べるセミナーです。

何度も申し上げるように我々の使命は「**相続売上で1億事務所を日本全国で多く作る**」ことですので、価格もなるべく参加がしやすい金額にしています。

今後、本セミナーの内容は会員制の経営研究会のみでの発信予定です。つまり一般の方にも参加いただける最後のセミナーとなります。我々としては、「**何としてもあなた様に成功していただきたい**」という思いで最高のノウハウを出し惜しみなく伝授します。ぜひ最後のチャンスを活かして相続売上1億円を実現してください。

追伸

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

「**ちょっと興味を持ったけど実際どのようなものなのかな**」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、ご覧ください。

宮戸 秀樹

- - セミナー当日限定 - - 即時業績が上がるマル秘ツールを公開

相続手続きの提案資料



- ・採めない遺言チェックリスト作成
- ・遺産分割で採めないポイント作成

二次相続の 獲得サポートツール



- ・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

不動産売却代理の提案ツール



- ・不動産売買のトークスクリプト作成
- ・所員面談の受任単価向上

相続登記サポートの提案ツール



- ・相続登記のトークスクリプト作成
- ・所員面談の受任単価向上

負資産処分サポートの提案資料



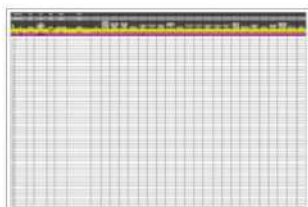
- ・相続不動産のチェックリスト作成
- ・負資産処分のためのポイント作成

解決事例集



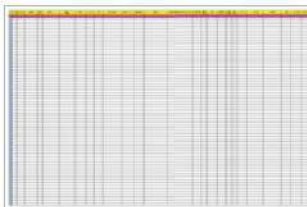
- ・生前対策コンサル提案資料の作成
- ・受任率の高い提案方法の指導

業務効率を上げる進捗管理表



- ・チャネル別・商品別の集客状況の分析
- ・所員面談の向上サポート

案件・反響管理表



- ・相続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

面談トークフローのチェック表



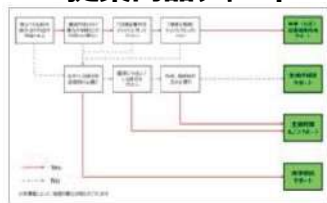
- ・相続手続きの商品設計
- ・所員面談の受任単価向上

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

生前手続き分野別 提案商品チャート



- ・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

生前手続きのメリット デメリット一覧

生前手続きのメリット	生前手続きのデメリット
・相続手続きの負担を軽減できる	・生前に費用がかかる
・相続財産の状況を把握できる	・生前に相続財産を処分する必要がある
・相続財産の状況を把握できる	・生前に相続財産を処分する必要がある
・相続財産の状況を把握できる	・生前に相続財産を処分する必要がある
・相続財産の状況を把握できる	・生前に相続財産を処分する必要がある

- ・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 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

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

- - セミナー当日限定 - -

即時業績が上がるマル秘ツールを公開

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

自社開催のセミナーチラシ



- ・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

おひとりさま・死後事務・身元保証 パンフレット



- ・おひとりさま・死後事務委任・身元保証に関するパンフレットの作成

相続手続きパンフレット



- ・相続手続きのパンフレットの作成
- ・顧客ニーズに即した内容作成

生前対策パンフレット



- ・生前対策のパンフレットの作成
- ・顧客ニーズに即した内容作成

税理士開拓ツール



- ・税理士開拓用DMの作成
- ・周辺税理士リストの作成

税理士向けサポートメニュー



- ・税理士向けの提案資料の作成
- ・提案内容のアドバイス

税理士との商品連携チラシ



- ・終活、生前対策の内容の冊子作成

介護施設との連携に関する 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

金融機関向けの提案資料



- ・金融機関向けの提案資料の作成
- ・勉強会テキストの作成

郵便局設置用チラシ



- ・セミナーテキスト作成
- ・事例追加
- ・司会原稿の作成

従業員向け勉強会テキスト



- ・セミナーテキスト作成
- ・事例追加
- ・司会原稿の作成

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

葬儀社向けパンフレット



- ・葬儀社向けのパンフレットの作成

年間相続売上が4年間で**500%成長**！

Webに注力し、決済事務所から**業態転換**を実現！

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。小田原に移転後に決済中心の売上構成ではなく、**今後も必要性が高まる「相続分野」や「生前対策分野」**に注力することに決めました。

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。



守屋司法書士事務所
代表司法書士 守屋 智義 氏

小田原市に移転後は、**司法書士1名、スタッフ5名体制**で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。特に小田原は東京と比較して人口も少ないため集客には自信がありませんでした。そこで船井総合研究所に支援を依頼し**相続Webマーケティングに注力し始めました**。支援いただく前は、Webサイト経由での相続の問い合わせは殆どなく、紹介での案件が中心でしたが**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**。

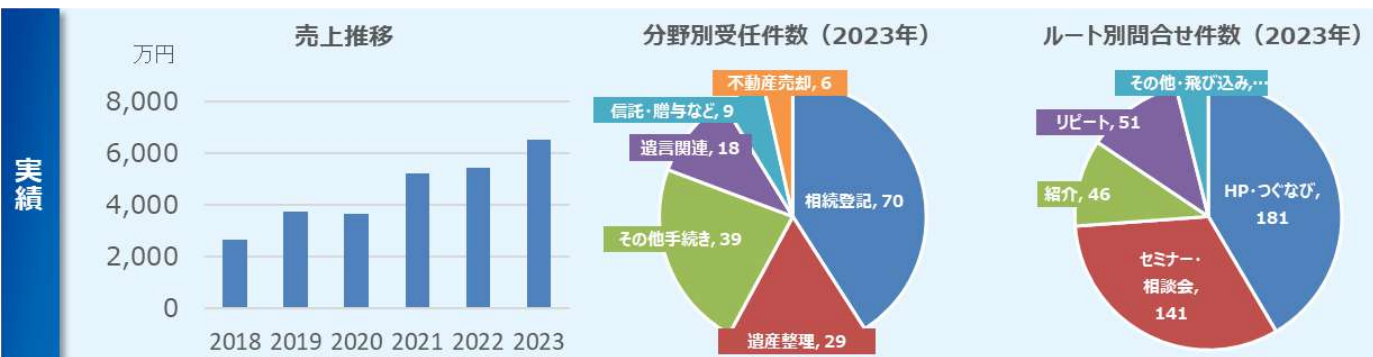
現在では、Webサイト経由での**問い合わせが48%**を占めるなど、**Webサイトが無くてはならない集客導線になりました**。その他、事務所での相談会開催や地元税理士や葬儀社との業務提携などもサポートをいただき、結果として紹介案件も増えています。

移転前は決済が殆どだった売上構成も今では8割以上を占めており、**相続分野が売上の柱**となりました。

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。

年間の相続売上**6,500万円**

商品・面談手法の改善で平均単価**30万円**にアップ



私は、平成25年に川崎市で開業して以来、不動産登記業務に注力していました。しかし、2017年頃に事務所の成長を考える上で、**資格者依存になりがちで単価も低い傾向にある不動産登記業務**を伸ばしていくべきか非常に悩みました。

一方で、相続分野について当時の川崎市には、相続で専門化している事務所もなかったため、**地域で1番の事務所**を作れるという思いもあり相続分野への注力を決めました。

まずは自身で、相続案件を増やそうと相続専門サイトを作成して集客を開始しましたが1年経っても1件も受任できないという状態に陥りました。

そのため、船井総合研究所に依頼をして集客施策と共に商品設計も見直しを図り、高単価で受任できる商品・面談設計と自社独自の集客導線を構築することで、相続サイト経由で受任**10件以上、売上200万円**を作れるようになりました。

また、売上を更に伸ばしていくために顧客生涯価値（LTV）の向上にも着手をしています。Webを経由して一度来訪し、依頼をいただいたお客様に対して事務所から生前対策や不動産処分のご提案を行うことで、**より付加価値を高める仕組み**を作りました。

具体的には、「初回面談のヒアリングの定型化」や「相談者やその他の相続人のリスクチェック」をkintoneというシステムで管理することで「いつ・誰が・どのように提案するのか」という点を管理出来るようになり、1人のお客様から依頼いただく案件数が増加しました。

管理を始めたことで月に10件以上も追加提案が必要な方がいることが明確になり、**現在では売上の柱の一つ**になっています。



司法書士法人・行政書士法人
エムコミュ
代表司法書士 小野 圭太 氏

相続分野で売上を伸ばしたい事務所必見!

商品設計・マーケティング・組織戦略...売上を上げる方法を解説

開催要項

東京
会場

2024年
7月20日^土・8月3日^土

14:30~17:30
(受付開始14:00~)

お申込み期日

銀行振込み：開催日6日前まで
クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア TOKYO (八重洲)

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。※8月3日の回は、司法書士法人やまぐち中央事務所の福田修平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兼ねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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

司法書士業界の現状と実行すべき経営戦略

セミナー
内容

- ・司法書士業界の現状とこれから
- ・相続・終活市場で必ず知っておくべきこと
- ・相続で売上を増やすための戦略

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 マネージャー 宮戸 秀樹



ゲスト講座
第2講座

1年間で相続分野の月間売上を360万円から1,000万円にした戦略

セミナー
内容

- ・やまぐち中央事務所が相続分野に注力した理由
- ・顧客満足度を上げ、単価も上がる「商品設計」
- ・爆発的に相続案件を増やす集客手法
- ・案件増加を見据えた相続に特化した組織づくり

司法書士法人やまぐち中央事務所 代表 福田 修平 氏



第3講座

全国100事務所の事例から学ぶ、業績アップのためのノウハウ

セミナー
内容

- ・HPで月間300万円の売上をつくるための戦略
- ・相続セミナーで100名以上の集客を実現する集客のポイント
- ・ローコストでリピーターが増え続ける仕組みづくり

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

最速で相続分野を成長させるために必要なこと

セミナー
内容

- ・相続分野を成長させる上で必要な施策
- ・これからの事務所経営で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!

- ① 60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し参加 (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/115741>



【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。