

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。

東京会場(外部) 2024年 7月23日(火)

14:30~17:00

東京会場 2024年 8月8日(木)

14:30~17:00

東京会場 2024年 8月9日(金)

10:00~12:30

大阪会場(外部) 2024年 8月27日(火)

14:30~17:00

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。
※7月の東京会場のみ、ゲスト講師のリアル登壇となります。8月のゲスト講座は収録動画を投影させていただきます。

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もございます

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1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。

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続分野の最新時流と会計事務所の成長戦略 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	相続手続きから相続税申告までワンストップで行うイワサキ経営のビジネスモデル解説 ポイント① 相続手続きを事業化するための組織設計のポイント ポイント② あらゆる顧客ニーズに対応し、顧客満足度を上げるための仕組み ポイント③ 税理士事務所が相続手続きに取り組む際の具体的なステップ	株式会社イワサキ経営 代表取締役社長 吉川 正明 氏
第3講座	人口45万人事務所で相続売上1億6,000万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1億6,000万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

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116181>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)の
右上検索窓に「116181」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。※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。

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

会計事務所 相続分野攻略セミナー

相続売上

しかも業務の6割を
パートが担う!

相続手続きの
完全事業化により
年間700件以上の
相続案件に対応!

相続手続き付加×
パート活用で地方
商圏でも相続売上
1.6億円を達成!

1億

株式会社イワサキ経営
代表取締役社長 吉川 正明 氏

むかい税理士法人
代表社員 向 智大 氏

代表負担軽減!パートが売上1,000万超税理士相続セミナー

お問い合わせNo.S116181

セミナーのお申込みはこちら▶

主催



サステナブルスキャンパニーをもっと。
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

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。)

116181

パートスタッフ活用により相続分野を事務所の柱に据え、**売上1億円を突破する**ための手法がわかるセミナーです

年間700件以上の相続案件に対応！相続手続き＋相続税申告で 知名度全国区のイワサキ流経営手法！

講座のポイント

- 1 相続手続き業務を事業化するための組織設計のポイント！
- 2 未経験スタッフでも相続案件に対応できる案件処理ノウハウ！
- 3 葬儀社・金融機関から年間300件以上安定して相続手続き案件を獲得する営業手法！
- 4 セミナーで、年間50件以上の遺言案件を獲得するノウハウ！
- 5 ワンストップ対応を可能にする他土業とのネットワーク構築手法！

イワサキ経営グループ 株式会社イワサキ経営 代表取締役社長 吉川 正明 氏

1973年開業。税理士法人イワサキなどから構成されるグループ企業。
2,000年から相続業務の収益アップに注力し、静岡県沼津市と静岡市内2か所に拠点をもつ（計3拠点）。
株式会社イワサキ経営の代表取締役社長の吉川正明氏は1996年入社。2006年に専務取締役に就任し、2013年から代表取締役社長を務める。社員満足度日本一のワンストップコンサルティンググループというビジョンを掲げ、また、顧客ニーズの多様化に合わせたサービスの拡大や、DXなどでも積極的に推進することにより、売上も増加を続けている。
従業員116名（2024年4月現在）



創業13年目で、相続売上1.6億円突破！人口45万人の石川県金沢市で 地域一番事務所になった成長ストーリー！

講座のポイント

- 1 地方商圏でも、相続売上1億円を達成した事務所戦略！
- 2 1案件の平均単価100万円！
相続税申告＋相続手続きを受任できる商品設計・提案方法！
- 3 相続税に特化したHP集客で、月20件以上の問い合わせを獲得する方法！
- 4 未経験スタッフ活用で、1人当たり売上1,000万円を達成するノウハウ！
- 5 代表が営業しなくても「相続に強い」というだけで、紹介で2,000万円受注する方法！

むかい税理士法人 代表社員 税理士 向 智大 氏

2011年開業。石川県金沢市を拠点に、税理士・司法書士・行政書士・社会保険労務士の4つの専門家が集う総合サポート事務所を運営。
開業以来、会計顧問業務を中心に成長を遂げてきたが、相続分野にも注力することで年間売上1.6億円を達成。
“身近な専門家”をコンセプトに、相続・事業承継のコンサルティング、資産活用のご相談など、多岐に渡る業務をワンストップの利便性を生かしてトータルサポートしている。
従業員33名（2024年4月現在）



競争激化の時代でも、 良い事務所は永続的に成長を続ける。**これから相続業務に注力する、税理士・会計事務所がとるべき戦略とは？**

①遺産総額1億円以下の準富裕層をターゲットにする！

準富裕層をターゲットにするメリット

- ・複雑な**土地評価**が少ない
- ・未経験の**パートスタッフ**でも対応可能（早期戦力化）
- ・案件の**手離れ**が早い



②LTV（1顧客当たり単価）を最大化する商品設計を取り入れる！

船井流コンパクト相続のポイント

相続税申告に加え…

- ・**相続手続き**を**フロント商品**化する
- ・**二次相続**の提案/受任体制を整える



1分で分かる!

「2024年にとるべき」
会計事務所の
規模別戦略

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	3億円以上~
	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名以上
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
	注力 サービス	創業支援/クラウド会計活用	コンパクト相続/チャネル先開拓	経理コンサル/ クラウド会計切り替え	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	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 システム×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 業務委託と管理職の選定	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	多用なキャリア採用 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	—	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?
上手にし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!

これらを知らないで“黄色信号”?! 2024年の相続分野で押さえておくべきポイントとは

1 大手税理士法人&相続ポータル事業による 広告投資でWebマーケティングのコスパ悪化

近年、大手税理士法人や相続業務のポータルサイトが本格的に相続税獲得のためのWeb集客に注力しており、Webマーケティングは急激に難しくなっております。特に東阪における「相続税」に関連するキーワードのクリック単価は5年前と比較し約3倍程度と上昇を続け、相続税申告受任のために15万円以上の広告コストがかかっている事務所もあるなど、中途半端なWeb投資では全く結果に繋がらず赤字を垂れ流すことになっています。



2 税申告報酬の値下げ競争激化! 5.5万円の相続税申告書作成サービスも成長中

集客だけでなく、相続税申告報酬の値下げ競争も激しくなっています。大手老舗税理士法人でも最低12.5万円~のプランを設けたり、中堅以下の事務所は10万円を割る報酬で訴求するところも増えてきました。また、リーガルテック企業によるオンライン相続税申告書作成サービス(定額5.5万円)も累計2000件以上の依頼を獲得するなど成長しています。一方、業務内容自体は大きく変わらないため、事務所の利益を圧迫する形になっています。



3 行政書士、司法書士法人による葬儀社、金融機関などへの 組織的営業・アライアンス強化

行政書士、司法書士法人は相続見込み客を抱える葬儀社などへの営業活動に注力し、葬儀後顧客の相続紹介を得るためのアライアンス締結を進めています。全国には葬儀社経由から年間15,000件の相続相談を受ける大手行政書士、司法書士法人も存在するなど、専属営業担当による組織的営業を進めています。一方、多くの事務所が大手法人の「下請け事務所」としてとても少ない利益の中、業務を行うことで疲弊するという状況も増加しています。



本セミナーに参加するだけで...

相続分野で成功するために必要な情報がすべてわかります!

船井総合研究所のコンサルティング先で
実際に成果が出た施策は次ページへ...!

本セミナーでは船井総合研究所 研究会会員で 実際に成果が出た 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LTV（1顧客あたり単価）を上げるプライシング方法
- 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 相続税サイト立ち上げ&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わかりやすく、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っています。

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



- ・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

相続税簡易チェックシート



- ・相続人・財産チェックシート

相続小冊子



- ・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

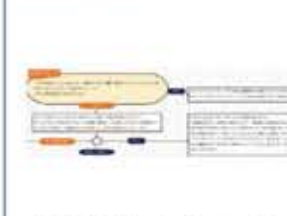
BtoB 向け集客ツール

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

金融機関向け提案書



- ・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



- ・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

相続アプローチブック



- ・面談ツールを一式揃えたものを作成
- ・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