

司法書士事務所が相続・生前対策分野の川上に立つ

好評につき**オンラインセミナー**を追加開催

このような方におすすめ

- 生産性の高い組織体制にしたい
- 面談を体系化して誰でもできるようにしたい
- 単価が高い商品をつくりたい

【特別ゲスト講演】

司法書士法人やまぐち中央事務所の取り組み

- ・月間**100件**の相談に対応する組織体制
- ・相続セミナーで**100名**を集める集客方法
- ・1回の相談会で**400万円**以上の売上を作る面談設計
- ・従業員も幸せになる**経営計画**の作り方



司法書士法人
やまぐち中央事務所
代表司法書士
福田 修平 氏

相続分野で

売上や案件数が増えたと現場が疲弊：
離職がなく、売上が持続的に伸びる事務所の秘訣とは？

売上を2倍に増やした9カ月

セミナー
レポート

大好評のセミナー内容の一部を
中面にて公開

相続分野で年間1億円を作る戦略公開セミナー

お問い合わせNo. **S117446**

主催



サステナブルな成長を志す。

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。) → **117446** 🔍

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。



旧山口オフィス



旧防府オフィス

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合研究所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。



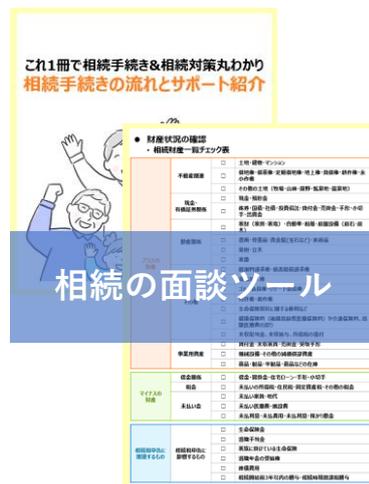
チャンスと「兆し」

2022年の年末に船井総合研究所が主催する「土業事務所の視察」に参加して、土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いけない」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「負資産対策」をテーマにしたセミナーを開催したところ100名以上の参加をしてもらい、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。



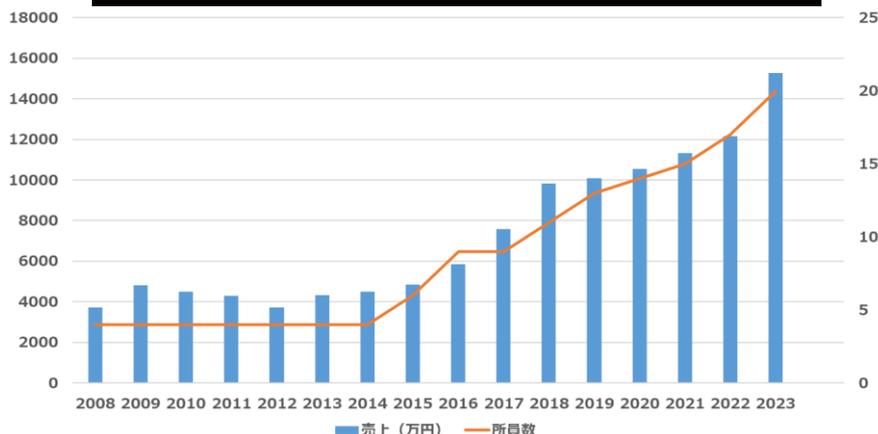
最後に

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えます。

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



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。



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～7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、時流に適應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考えて、代表が明日から実行できる業績アップのポイントを出し惜しみなく盛り込んで作成したのがこのDMです。一步を踏み出す後押しができないかを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「**相続分野で年間1億円を作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。

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

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

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
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 ゲスト講座 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、相続分野で1億円を作る道筋 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!

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
に無料お試し参加 (1事務所1回限り)

開催要項

オンライン 開催	2024年 9月11日(水) 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	2024年 9月13日(金) 14:30~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	2024年 9月18日(水) 14:30~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	2024年 9月21日(土) 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

※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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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。

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。

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/117446>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「117446」をご入力し検索してください。



【お問い合わせ】 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。※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。