

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

司法書士事務所 時流予測セミナー2025

お問い合わせNo. **S122993**

講座	講座内容	
第1講座		司法書士事務所が取るべき戦略 業界の時流・競合環境と共に、10年後に生き残り成長している事務所であるために取るべき戦略を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 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
第2講座		不動産登記、決済案件の紹介数を上げる不動産会社営業の最新トレンド 司法書士業界の時流・競合環境などと共に、不動産会社の依頼獲得につなげられた営業戦略を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 谷口 祐亮
第3講座		相続分野において2024年成長した事務所の特徴と今年取り組むべきこと 成長を続ける相続マーケットですが、競合の状況は激化しています。そのような状況の中で、120%以上の成長を続ける事務所がどのような商品設計・マーケティング戦略を取っているのかを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 城所 亮佑
第4講座		事業承継マーケットの動向と成功事例 成長を続ける「事業承継マーケット」の時流と、司法書士が集客から実務までを一貫して行う「コンパクト事業承継」の事例を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 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 篠原 優介
まとめ講座		明日から取り組むべきこと 司法書士事務所が明日から取り組むべきことについて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 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

開催日時	2025年 1月22日(水) 16:00~18:00	開催方法	オンライン開催 ※ログイン開始: 開始時刻30分前~
	2025年 1月25日(土) 10:00~12:00		
	2025年 2月 1日(土) 10:00~12:00	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もございます。
	2025年 2月 5日(水) 16:00~18:00		

受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様	会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/122993>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122993」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
船井総研セミナー事務局 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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

全国**150**以上の司法書士事務所が集う勉強会から見えた！

選ばれ続ける事務所になるためには

司法書士業界 時流予測

2025

Web
セミナー

新築着工戸
数の減少

低単価・
低利益率

競合参入
士業外の

変わらない
アナログ体質

人件費高騰

司法書士の高齢化・後継者不足

業界動向と2025年実践すべき具体的な施策が分かる！

業界動向 司法書士業界の今後と選ばれ続ける事務所の経営戦略

不動産登記 縮小する市場の中でも伸ばすためのシステム×勉強会の営業手法

相続 競合が増加する中で120%成長を続ける事務所のマーケティング施策

AI・DX 高生産性事務所は取り組んでいるAI・システム活用事例

利益率 組織規模別に解説！最適な人員配置と分業体制

Web開催

2025年

1月22日(水)
16:00~18:00

25日(土)
10:00~12:00

2月1日(土)
10:00~12:00

5日(水)
16:00~18:00

※全日程、同内容での開催です。
都合の良い日程をお選びください。

※ログイン開始:
開始時刻30分前~

主催

司法書士事務所 時流予測セミナー2025

お問い合わせNo. S122993



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
情報を
スマホで！



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。)→ **122993**

2025年以降、司法書士業界はどうなる!?

事務所経営における時流を理解し、2025年の施策を決める2時間

司法・調査士業界・時流解説

時流 01	司法書士の採用難易度と採用コストは増加 資格者に頼らない組織体制を整備
時流 02	新築市場は衰退するため、次の一手が必要不可欠 業績向上のための「不動産仲介会社開拓」
時流 03	相続ビジネスへの葬儀社・金融機関参入が増加 シニアマーケットの川上に立てるかが生き残りの鍵に
時流 04	今、伸びている事業承継マーケット 早期参入とマーケティング施策で売上の柱に
時流 05	士業事務所でもAI・システム活用が加速 IT化による生産性向上は生存戦略に

いま取り組むべき5つの戦略

- 戦略 01 資格者が全てを行わず業務を絞り込み、**非資格者中心の組織と分業体制**を整備すべき
- 戦略 02 **好調な不動産仲介会社**への営業を強化することで
決済業務の最大化を図るべき
- 戦略 03 相続業務は生前対策を含めた商品設計と
マーケティング戦略で、**顧客単価の向上**を図るべき
- 戦略 04 **高単価かつ競合の少ない「事業承継分野」**へ参入し、
新たな売り上げの柱を作るべき
- 戦略 05 事務所のデジタル化・AI活用を進めることで
単調な業務の工数を削減し、生産性向上させるべき

本セミナーでは**成功事例**を元に実施すべき施策まで**解説!**

事例 ①

分業化×システム活用により1年間で生産性を
150%向上させた事務所の取り組み

事例 ②

コールセンターとメルマガを活用することで
1年間で**不動産会社を25社開拓**した営業手法

事例 ③

相続・生前対策の問い合わせが150%に成長した
事務所の**マーケティング戦略**

事例 ④

相続分野で**平均単価30万円**を実現している
事務所の商品設計

事例 ⑤

司法書士が**平均単価500万円の「法務主導の事業承継」**
に参入するための**集客方法・商品設計**

事例 ⑥

AI活用によりマーケティングに掛かる工数を1/6に
士業事務所におけるAI活用事例

Webからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122993>

※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。

