

オンライン  
で開催!

# 相続分野に注力したい事務所必見!

本セミナーでは相続分野で業績アップするための具体的な成功事例を公開します

開催日時	2025年 2月 22日(土) 10:00~12:00	開催方法 オンライン開催 (ログイン開始:開始時間30分前~)	
	3月 5日(水) 16:00~18:00		
	3月 8日(土) 10:00~12:00		
	3月 12日(水) 16:00~18:00		
受講料	一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様	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。	
	会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200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。		

セミナー参加特典  
**特典1** 無料経営相談(60分)  
**特典2** 相続・財産管理研究会に無料お試し参加 (1事務所1回限り)

講座	セミナー内容	
第1講座	<b>最短で相続分野の業績を上げるために必要なこと</b> <b>講座内容</b> 相続分野における市場動向とそれを踏まえた10万人以下の商圏における相続マーケティングのポイントを解説します。	 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ マネージャー 宮戸 秀樹
ゲスト講座 第2講座	<b>相続売上を劇的に上げた施策</b> <b>講座内容</b> 相続分野に注力した理由と急成長のために実施した施策などをお話します。成長の中でぶつかった壁とその解決方法についてもお伝えします。	 中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏
第3講座	<b>10万人以下商圏のマーケティングまとめ</b> <b>講座内容</b> 全国各地の相続コンサルティング実績を通じて船井総合研究所が創りあげたノウハウを公開。相続分野の業績アップに必要な、商品設計、集客、面談・受任のポイントを解説します。	 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ 亀井 桜
第4講座	<b>相続分野において地域一番店になるために</b> <b>講座内容</b> 相続分野をさらに伸ばし、事務所の核とするうえで経営者の皆様に必ず押さえておいていただきたいポイント、視点をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ マネージャー 宮戸 秀樹

## 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/123195>  
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「123195」をご入力し検索ください。

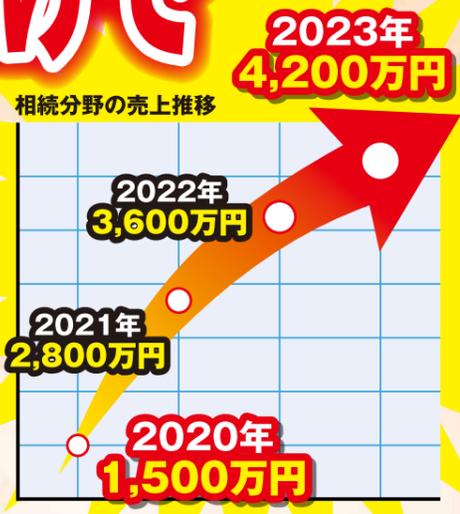


【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)  
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

今から相続分野に注力したい司法書士事務所 必見

# 埼玉県坂戸市(人口約10万人)で 相続業務だけで 成長した手法大公開!!

人員体制を変えずに!  
営業もせず!



## セミナーで分かる、3つのポイント

- ポイント①** お問い合わせ数が230件から420件に増えた集客方法
- ポイント②** 受任率を50%から70%にした相続手続きの面談方法
- ポイント③** Web経由でも相続の平均単価を約20万円にするための商品設計

ゲスト講師 中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏

■講師プロフィール

2011年に埼玉県坂戸市で司法書士事務所を開業。お客様と長い関係性を築きたいという想いで相続分野に注力。開業から現在まで司法書士事務所の経営と子育ての両立に奮闘中。



「うちには関係ない」とゴミ箱に捨ててしまう前に3分だけお付き合い下さい。  
**徹底解説** 相続分野売上アップモデルの解説/ゲスト講師のスペシャルインタビューは中面へ

オンライン開催 2025年 2月22日(土) 10:00~12:00  
 3月5日(水) 16:00~18:00  
 3月8日(土) 10:00~12:00  
 3月12日(水) 16:00~18:00

主催 相続分野業績アップセミナー! 10万人商圏での王道戦略2025 船井総研株式会社  
 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  
 お問い合わせNo. S123195

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。) → 123195



## 中島法務司法書士事務所 代表 中島 信匡 氏

2011年に埼玉県坂戸市（人口10万人）にて開業。不動産会社や金融機関への登記営業活動はほとんど行わず、一般顧客向けに相続分野の集客に力を入れ、2023年に相続売上4,000万円達成。主にWebマーケティングで集客し、リピート数増加に向けた施策や、地域にあった施策として看板を使用した集客施策も実施している。相続への本格的な注力を始めた2020年から現在まで、人員体制は変えておらず、売上の拡大と並行して生産性の向上も行っている。



## 開業した時から相続に注力したかった…でも注力しきれなかった

司法書士事務所の開業前から相続分野に注力したいと思っていました。不動産の売買はお客様に会える機会がほぼ1回だけで、その後関係性が希薄になってしまうため、相続分野のようにお客様とのコミュニケーションが多い分野に注力したいと思っていました。また、当事務所は東日本大震災の半年後の開業でした。そのため開業後に不動産会社へ営業で回った際にも、不動産会社自体がシャッターを下ろしているような状況で、**とても司法書士に案件を振ってもらえるような状況ではありませんでした**。同じく震災の影響で金融機関にも相手にしてもらえませんでした。この時の経験があったために**従来の司法書士の「お客様を他社に紹介してもらおう」ビジネスモデルでは経営が不安定になるリスク**を感じ、直接お客様を集客できる相続分野に注力したいと思いました。

しかし実際に開業し、相続分野に注力すると相続案件は現金化できるまでの時間が長いという課題に直面しました。開業当時から**子どもがいたため、資金難になってしまうことは絶対に避けたかった**ので現金化の早い不動産決済にも注力しなければならず、相続分野に注力しきれない時期がありました。

## 自分で相続専門のWebサイトを作ったものの…

開業当初に相続のお問い合わせを獲得するために、見よう見まねで相続サイトを作りました。しかし全然お問い合わせが来なかったため、**資金がいつまでもつか不安でした**。もちろんWebサイト運用の知識もなかったため、日々の実務をこなしながら、Webサイトに関する書籍を読み運用していましたが、Webサイトの運用方法なども日々新しい情報が出ているため、片手間でキャッチアップしつつ成果を出すことは不可能では…という不安もありました。

## 売上アップのきっかけが欲しくて船井総合研究所のセミナーに参加

このような中で、我流での事務所経営に限界を感じながらも、日々の業務に追われ、営業に回るのも億劫になっていたため行き詰まり感を感じていました。

そのような時、船井総合研究所から相続分野を成長させるといふ旨のセミナーのDMが届きました。最初は気に留めませんでしたでしたが、なかなかうまくいかない状況でもあったので、何かのきっかけになればと思い参加を決めました。

実際にセミナーに参加するとコンサルタントの話や、ゲストの先生の話の中でそもそも今までの商品設計が間違っていたということや、面談も白紙の紙を1枚使っただけでしたが、様々な提案ツールがあることや、今では当然ですが、それらを使わないといけないことを知りました。そして何よりもWebサイトの運用も書籍に書いてあったことはあくまでWebサイト全般の知識で、**相続のお客様を集客するためにしないといけないことが全然できていない**ことに気づくことができました。

## 中島法務司法書士事務所が使用している提案ツールの一部

これ1冊で相続手続き&相続対策丸わかり  
相続手続きの流れとサポート紹介

中島法務司法書士事務所

相続の流れ

1. 相続開始  
2. 相続財産の調査  
3. 相続財産の評価  
4. 相続財産の分割  
5. 相続税の申告・納税

2ヶ月以内  
3ヶ月以内  
4ヶ月以内

2ヶ月以内  
3ヶ月以内  
4ヶ月以内

2ヶ月以内  
3ヶ月以内  
4ヶ月以内

相続関係の整理

相続関係の整理  
相続関係の整理  
相続関係の整理

相続人による遺言の有無による場合

相続人に遺言がある場合

相続人が行方不明の場合

遺言相続人に遺言（前夫）の子供がいる場合

ポイント  
戸籍簿をもとに、相続人を特定して、忘れずに通知することが、相続開始の要件となります。

## セミナーを聞いて本格的に相続分野に取り組むことに しかし不安は尽きなかった

セミナーの後に船井総合研究所のコンサルタントに相談し、個別のコンサルティングを依頼したいと思いました。しかし、自分でWebサイトの運用をやってみて上手くいかなかった過去があるので、**船井総合研究所に頼むことでどれくらいの成果が出るのかという不安**はありました。さらにコンサルティングの費用も開業時の司法書士事務所としては負担が重かったので、本当に依頼して良いのか迷いました。また、セミナーで話していた先生は大きな事務所だったので、同じようなことを自事務所ですり切れるのか、やり切れたとしても坂戸市（10万人商圏）で成果がでるのかということも不安でした。

ただ自分だけで事務所を運営していくことに限界を感じていたことや、当初から相続分野を中心に事務所経営をしていきたいという考えがあったため、最終的には依頼を決めました。

## 実際に取り組んでみると当初抱いていた不安は払拭された

実際にコンサルティングが始まると、コンサルタントと毎月ミーティングを行い、施策を決め、それを翌月までに実施し、効果測定をするというサイクルが始まりました。Webサイトについても常に最新の情報をもとに運用してもらえるので、**自分で運用していた時よりも数倍のお問い合わせを獲得**できました。

また面談についても、必要なツールを事務所にカスタマイズした状態でいただけの良かったです。数も凄く、**今までで100個以上のツールをいただいたと思います（笑）**。このような取り組みの中で、徐々に集客数も増え、受任率も高くなり、受任単価も上げることができ、最初は不安の中で始めたことでしたが、次第に成長を確信しながら取り組むことができるようになりました。

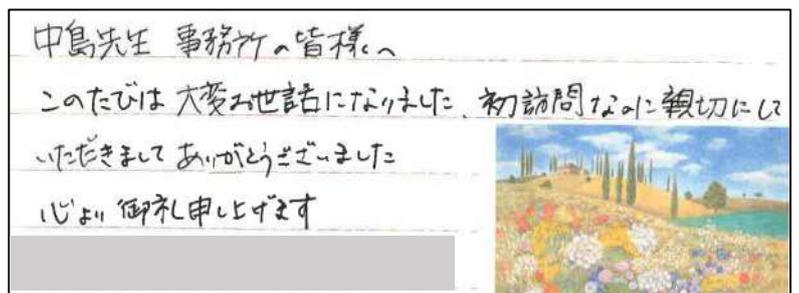


## 売上が大きくなるにつれて 開業当初に思い描いていた理想に近づくことができた

開業当初から、坂戸市の方々と密な関係を築き、お客様に感謝される仕事をしたいと考えていましたが、相続分野に注力し、沢山のお客様と接する中でその理想に近づくことができました。相続分野では、大切な方の相続が発生し、大変なご状況のお客様が来るため、お客様に最大限寄り添い、最適な手続きをサポートする必要があります。そのため、少し大変な時もありますが、手続きが完了したときには大きな喜びを得ることができます。**お客様からも多く「ありがとう」のお声をいただくことができ、相続手続き完了後に感謝のお手紙や、食べきれない程のお菓子をいただくことも多々あります。**

これからも坂戸市の方々を中心に相続分野のサポートをさせていただき、地域密着でお困り事を解決できる司法書士事務所になれるように頑張りたいです。

またセミナー当日はオンライン形式ですので、ご参加いただく先生方に直接お会いする事は叶いませんが、当事務所が相続分野でどのようなことをしたのか、どこで躓いて、どのように乗り越えたのかなど、内容を詰め込ませていただきますので、ご参考にしていただければ幸いです。



事務所に届く感謝の手紙

# 中島法務司法書士事務所 相続分野に注力し3年の成果

<p><b>相続売上3倍</b></p> <p>2020年 1,300万円 → 2023年 4,000万円</p>	<p><b>リピート数4.5倍</b></p> <p>2020年 15件 → 2023年 67件</p>	<p><b>遺産整理受任件数2.5倍</b></p> <p>2020年 11件 → 2023年 27件</p>
<p><b>相続登記件数2倍</b></p> <p>2020年 1,300万円 → 2023年 2,600万円</p>	<p><b>人員体制変化なし</b></p> <p>資格者 : 2名 非資格者 : 2名</p>	<p><b>新規営業なし</b></p> <p>営業なしで案件数を増やすことで <b>脱下請け化!</b></p>

セミナーではこれらの成果に繋がった具体的な方法やどのような工夫をしたのかなど、即時業績アップに繋がる情報をお伝えします!

## 中島法務司法書士事務所だけじゃない! 全国で成功事例続出!

中島法務司法書士事務所のレポートをお読みいただき、相続分野へご興味いただけたかと思えます。しかし、中島法務司法書士事務所だから上手くいったのでは?とお考えの先生もいらっしゃるかと思えます。実際に全国で同じ取り組みをされている事務所でエリア・商圈人口問わず成果が上がっております。

エリア	北海道	北関東	関東	関東	東海	近畿	九州
売上(相続分野)	3,200万円	2,700万円	3,200万円	2,890万円	3,690万円	6,100万円	2,600万円
売上(相続サイト)	1,900万円	1,500万円	2,000万円	1,130万円	1,710万円	1,970万円	1,900万円
サイトの売上比率	<u>60%</u>	<u>55%</u>	<u>62%</u>	<u>33%</u>	<u>46%</u>	<u>32%</u>	<u>73%</u>

商圈人口	10万人	19万人	150万人	150万人	200万人
売上(相続分野)	3,300万円	3,470万円	2,000万円	5,580万円	2,090万円
売上(相続サイト)	1,000万円	1,360万円	1,400万円	2,570万円	1,860万円
サイトの売上比率	<u>30%</u>	<u>40%</u>	<u>70%</u>	<u>46%</u>	<u>89%</u>

「うちには相続登記の相談しか来ないから単価が上がらない…」

「うちの商圈ではWeb集客は難しい…」 「以前セミナーをしたが受任に繋がらなかった…」 という先生こそご参加いただきたいセミナーになっております!

# 「小商圈での相続業務では売上が上がらない・・・」 そんな思いをお持ちの先生こそ、相続に取り組んでほしい



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

本レポートをご覧いただき、誠に有難うございます。申し遅れましたが、株式会社船井総合研究所の宮戸 秀樹と申します。当社司法書士・土地家屋調査士グループの中でも、特に「相続・財産管理業務」を専門として、司法書士・行政書士事務所の業績アップのサポートをさせていただいております。

今まで相続への取り組みも検討したことはあるが、**相続業務で売上を伸ばすことに苦戦している事務所が非常に多いようです。**

以下に3つ程、その理由を挙げると

- ・競合が多く、参入しても相続で売上を増やすことが難しい
- ・相続登記などの商品受任が多く、単価が10万円ほどで低い
- ・紹介以外の自社での効率的な集客方法がわからない

ということが言えるのではないのでしょうか。

2040年までは高齢者人口が増加することで、「相続」の需要が伸び続けています。その一方で、ここ数年で本格的に**相続に参入する不動産会社・金融機関やテック企業**が増えており、競合が土業事務所という状況から変わりつつあります。

さらに相続手続きに関して、**格安&定額料金プランを訴求することも増えてきており**、取るべき戦略を間違えてしまうと相続分野は稼げない分野になってしまいます。

一方で決済事務所は、**司法書士資格者を採用と定着を継続していかないと売上が上がらない状態**になっていることに不安な思いをお持ちの事務所もいらっしゃるかと思います。

そのような中このレポートをご覧いただき、「**資格者に依存しない相続分野で売上を増やせる可能性**」や「中島法務司法書士事務所の取り組み」にご興味を感じていただいたのではないかと思います。

今回のセミナーでは「**商圈人口を問わず業績を上げていくためのポイント**」を全て公開いたします。多くの先生方に本セミナーにご参加いただき、相続分野のポイントの全てを知り、実行していただくことで、「事務所経営の大改革・飛躍」のきっかけになれば、これ以上嬉しいことはありません。セミナー当日に、全国の経営意欲の高い先生方にお会いできることを楽しみにしています。

## 当セミナーで分かる業績アップのポイント

- 年間**200件**相続案件をWebから集客する方法
- 平均受任単価**30万円**を達成するための商品設計・面談方法
- 相続分野の業績を**最短**で向上するためのフェーズ別の戦略

**全国でも成功している事務所が多数！**  
相続分野で売上を伸ばすことに成功した事務所インタビュー

## 決済中心事務所から**相続分野**に注力で**3年**で **相続売上3,000万円**を達成！

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。

小田原へ移転後に「**地方商圏での経営戦略**」に大きく転換することを決め、不動産登記中心から相続中心に取り組むことを決めました。

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。

小田原市に移転後は、**司法書士1名、スタッフ4名体制で事務所売上約4,000万円、相続業務売上3,500万円**の着地見込みと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が、**船井総合研究所の支援のもと、改めて相続Webマーケティングに注力し、結果として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サイト経由でのお問い合わせが56%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船井総合研究所のコンサルタントにサポートいただき、結果として紹介案件も増えています。

今後は、地元葬儀社、他土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。



**守屋司法書士事務所**  
代表司法書士 守屋智義氏