

不動産会社を開拓して登記の売上を伸ばしたい事務所必見!

講座	セミナー内容
第1講座	不動産会社営業の最新トレンド 2025年最新版!不動産会社の営業・依頼獲得に繋がられた船井総合研究所支援先司法書士事務所の事例の全てをご紹介します。司法書士業界の時流と競合環境などをお伝えし、登記業務で業績アップを実現するための戦略をお伝えします。 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 司法書士チーム リーダー 谷口 祐亮
第2講座	1年で不動産会社25社開拓!1年で売上3倍にした営業の仕組大公開 2020年に新卒入社した大手司法書士事務所から独立し、2022年7月に開業。立ち上げ1年で25社の不動産会社開拓を達成。司法書士法人スターフォードが取り組んでいる新規不動産会社開拓手法を大公開します。 司法書士法人スターフォード 代表 山口 星矢 氏
第3講座	営業マンに「会いに行く」だけじゃない!「来てくれる」仕組みとは?最短で登記業務を増やす司法書士事務所の最新成功事例&手法大公開 こちらから動く「営業」ではなく、不動産会社の営業マンが会いに来てくれる「仕組みづくり」によって、最短で登記業務を増やす司法書士事務所の最新成功事例を徹底解説。営業活動が苦手でも全く問題なし!効率良く連携先を増やし、最短&最速で登記業務の紹介案件を増やすことができる2025年最新版ノウハウを公開します。 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 司法書士チーム リーダー 谷口 祐亮
第4講座	明日から取り組んでほしいこと 最小限の労力で、最大の成果を上げることができる不動産会社開拓方法に取り組み、成功するためのマインドセットを行います。 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 司法書士チーム リーダー 谷口 祐亮

参加者限定

2大特典付!

①60分の無料経営相談!
②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

日時・会場	2025年 2月8日(土) 14:30~17:00 (受付開始:開始時間30分前~) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分	2025年 2月22日(土) 14:30~17:00 (受付開始:開始時間30分前~) 船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
-------	--	--

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)/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。 ※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いたしかなますので、ご了承ください。

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/123313>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「123313」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。

【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繋がら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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

短期間で売上を増やしたい方!

一日で営業手法を習得できる!

誰でも不動産会社開拓
できる! ノウハウ大公開



▶ ゲストが実践した営業のコツ大公開 ◀

大手財閥系
売買仲介

会社別開拓方法公開

大手ハウス
メーカー

会社別開拓方法公開

地場の
売買仲介

開拓方法公開

セミナー
内容紹介

1

新規不動産会社とのアポ取得20件/月
労力ゼロで確度の高い不動産会社の自動リスト化

セミナー
内容紹介

2

初回アポで営業先の50%から依頼獲得
不動産営業マンの業績アップに繋がる社内勉強会

セミナー
内容紹介

3

80%以上が継続的な依頼に繋がる!
開催ごとに紹介が発生! 不動産営業マン交流会



ゲスト
講師

司法書士法人スターフォード
代表 山口 星矢 氏

主催

司法書士事務所向け営業DXセミナー2025

お問い合わせNo.S123313

サステナ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

お申込みは
こちらから→

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。)-> 123313

不動産登記は楽に増やせる！

不動産会社開拓の成功手法教えます

■ ゲスト講師のご紹介

司法書士法人スターフォード 代表 **山口 星矢 氏**

2020年に新卒入社した大手司法書士事務所から独立し、2022年7月に東京にて開業。立ち上げ1年で25社の不動産会社開拓を達成し、一年間で売上が3倍に。2024年11月には事務所を法人化し、急成長を遂げている注目の若手司法書士事務所です。今回は司法書士法人スターフォードが取り組んでいる新規不動産会社開拓手法を大公開いたします。



不動産会社営業で開業1年で売上が3倍に！



司法書士法人スターフォードの
営業がうまくいく仕組みとは

どの事務所でも
実践可能

新規不動産会社アポを毎月20以上件獲得

アポ率20%越え！コールセンターを活用し、月間20件以上のアポイントを自動取得！アポ取得後に訪問、決済・相続・生前対策などの相続相談に7割以上繋がる見込み度の高いアポイントを獲得！

勉強会依頼率50%！ 社内勉強会を依頼してくれた8割が決済に繋がる

不動産会社の営業マン向け社内勉強会を実施！勉強会実施後、8割がその後、決済に繋がっている！新中間省略の活用方法・相続案件取りこぼしセミナー・家族信託など

次々と営業マンの紹介が発生！ 不動産会社向け交流会！

立ち上げ1年で参加者50名の会員組織へ！参加者からの決済の継続依頼率80%超え！次々と営業マンの紹介が発生する不動産会社向け交流会を定期開催

全国累計300を超える
司法書士事務所が

「不動産会社開拓セミナー」に参加し、
その後不動産会社開拓に取り組まれています

3,200万円UP

関西エリア 150万人商圏 M事務所

3年で800万円から4,000万円に売上アップ

1年で15社、2年で30社の不動産会社を新規開拓。
アポ取りから訪問営業を行い、地場の新規不動産から決済の依頼を受注し続けています。

3,000万円UP

関西エリア 50万人商圏 O事務所

新規出店2年で3,000万円に売上アップ

非資格者の営業マンが、大手不動産会社から地場の不動産会社まで毎月20件以上訪問を継続的に行い、新規不動産会社の開拓に成功しています。

2,500万円UP

北陸エリア 26万人商圏 H事務所

2年で2,600万円から5,000万円に売上アップ

地方でお付き合いの長い司法書士がいるような地場の不動産会社へテレアポ訪問を継続的に実施し、多数相続の勉強会を獲得しました。その後、新規の決済案件を依頼に繋げています。

2,000万円UP

東北エリア 100万人商圏 A事務所

1年で8,000万円から1億円に売上アップ

大手財閥系の不動産会社の営業マン向けに、家族信託のセミナーや新人営業マン向けの研修などを多数開催し、大手財閥系不動産会社の開拓に成功しました。

不動産会社開拓ツールを 厳選30種類大公開！

■ 新人向けセミナーツール

- 登記簿の読み方
- 決済の流れ < 売買仲介 >
- 決済の流れ < 新築 >
- 不動産会社向け後見業務の基本

■ 中堅以上向けセミナーツール

- 不動産会社向け民法改正セミナー
- 相続登記義務化セミナー
- 贈与税と住宅取得等資金の贈与に係る非課税の特例
- 遺言保管制度について
- 不動産会社向け家族信託セミナー
- 生産緑地活用セミナー
- 新中間省略の基本セミナー
- 相続案件取りこぼし防止セミナー



詳しくは「司法書士事務所向け営業DXセミナー2025」へ

SPECIAL INTERVIEW

－最新の不動産会社営業の成功事例－

ゲスト講師に実際の取り組みについてインタビュー！

司法書士法人スターフォード

代表 山口 星矢 氏

2020年司法書士合格、大手司法書士法人入所。
2022年7月に東京都にて司法書士事務所を開業し、
2023年4月より新規の不動産会社営業を本格始動。

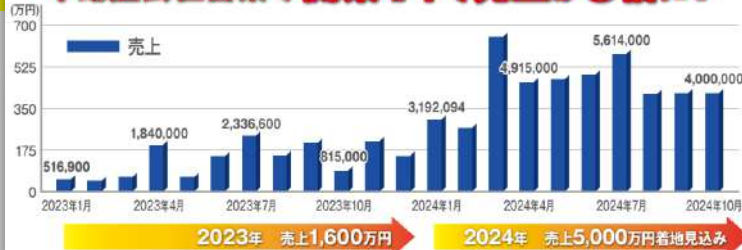


ゲスト
講師

Q 現在の事務所の状況を教えてください。

資格者2名、補助者3名の合計5名体制です。
2023年4月より新規の不動産会社営業に取り
組んできました。取り組み開始から1年が
経過し、新規で開拓した不動産会社は**25社**、
売上は今年**5,000万円**の着地見込です。

不動産会社営業で開業1年で売上が3倍に！



Q なぜ開業を決意し、不動産会社の営業に踏み切ったのですか？

私は2020年に司法書士に合格して、大手司法書士事務所に入所しましたが、より自分の裁量で仕事をするにはと考えたときに、開業が視野に入ってきました。そして「司法書士の開業」について調べるなかで、船井総合研究所のセミナーを見つけました。そのときは1年で売上3,000万達成した他の事務所の事例が紹介されていて、短期間でそんなにトントン拍子に不動産会社を開拓できるって「本当かな」と思いました。もし船井総合研究所にサポートをお願いするとしてもその投資対効果が得られるのか不安でしたが、この取り組みで成功している事務所がいるのは事実なので、**一度全部自分でやってみよう**と思い、前事務所を退職し開業に至りました。

Q ご自身でどのように営業されてたのですか？

まずは自分でコールセンターを探して、不動産会社のリストを作ってもらい、とにかく自分で実践してみました。そのときは**月100件の架電**をして、**月7～8件アポイント**が取れていましたが、セミナーで聞いていたアポイント数は月200の架電に対し**月20～30件**だったので、より精度高くリストの精査や架電時のトークスクリプトの用意を行ってれば、もっとアポイントは取れるだろうと思っていました。また、アポが取れても仲のいい不動産会社からしか案件をもらえない状態でした。そのため、もっと弊所から不動産会社に対して**実務的なメリットを提供**できることを示す**営業トーク**（買取再販業者に新中間省略登記の対応が可能なことをアピールするなど）や**中間商品**（不動産会社向けの相続の勉強会など）を用意する必要があるなど課題を感じていました。それでこの取り組みを3～4カ月続けていましたが、自分で不動産会社への架電状況を確認して、次のリストの選定をしてと、**営業と並行して管理**をしていくのは大変でしたし、やはり**もっと精度高く営業をしていきたい**と思い、船井総合研究所にサポートを依頼しようと決断しました。

Q 船井総合研究所へ依頼後、営業の方法はどう変わりましたか？

今私がやっていることは、**コールセンター**が取ったアポイント先に対して**訪問することだけ**（図の赤色部分）です。右記が営業の全体の流れですが、この入口の**アポイントの取得**と**全体の**

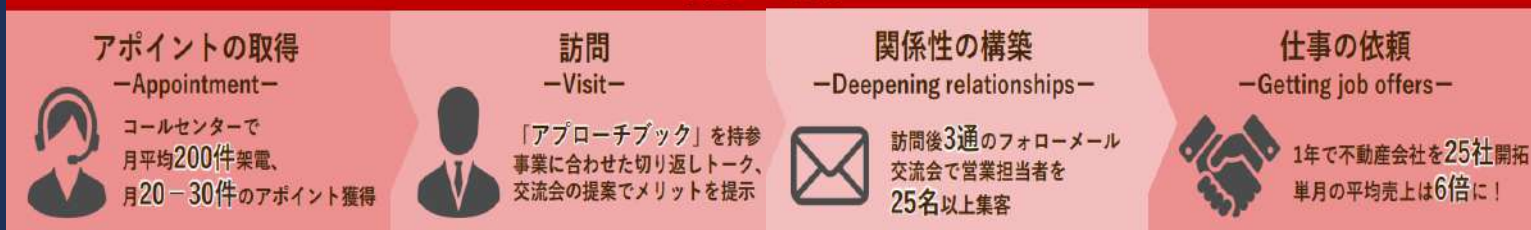


これまでは営業に行くだけではなく、営業に行くまでや行った後の管理 も必要だったのですが、それ**流れの設計、提案に必要なツール**などを**全て手配**いただいています。が不要になり、本当にただ決められた予定に従うだけこれまでは営業に行くだけではなく、営業に行くまでや行った後の管理 も必要だったのですが、それが不要になり、本当にただ決められた予定に従うだけでよくなったため、営業活動に集中できるようになりました。

Q アポイントの取得（コールセンター活用）について詳しく教えてください。

アポイントは**士業や不動産会社の事情を把握**されている**コールセンター**に外注しています。架電していただく際には、船井総合研究所が用意する**トークスクリプト**をもとにお話しいただいているので、これだけアポ率が高くなっています。営業の入り口であるアポイントの取得のための架電は自分でやろうと思ったなかなか気が進まないのですが、外注しているともう**自分のカレンダーにアポイントの予定が入っている**ので行くしかない状況になっています。架電は月に平均200件行っていて、アポイントは**約20－30件取得**できている状態です。自分で外注していた時のアポ取得率は7%で今は10%なので、不動産会社のリストや営業トークの質も高いと感じています。

営業の全体像



Q 訪問時はどのような提案を行っていますか？

訪問の際には、弊所の紹介や支店長・営業担当者向けのサービスを記載した「**アプローチブック**」を持参しています。いきなり「仕事をください」だと引かれてしまうので、その不動産会社に対してどのようなメリットを提供できるのか、**不動産会社が力を入れている業務に応じて提案内容を変えて**います。また特に興味を持っていただけるのが、不動産会社同士を引き合わせる**不動産会社交流会の開催**です。交流会は他の不動産会社と知り合えるので、不動産会社にとってはメリットが大きい機会です。また交流会では司法書士業務に関わるセミナーを行っています。セミナーのコンテンツは、「登記簿の読み方」や「三タメの活用」など、不動産会社の業務にも繋がる内容にしています。

▼アプローチブック



Q 営業後のフォローや交流会の集客はどのように行っていますか？

弊所では**メルマガシステム**で、営業した**顧客の管理**と顧客への**メルマガの配信**を行っています。営業で心が折れる安いアポイントの取得はコールセンターに外注して、営業後の細かいフォローはメルマガで行うことで、不動産会社のそのため、月に30件の新規の訪問をしながら、既存先へのフォローもしっかり行えています。また関係性をつくるための**交流会への集客**にも、メルマガを活用しています。交流会の3週間前から全4通のメルマガを送ることで、当日は**不動産会社の営業担当者が各回25名以上**集まるようになりました。個別の声掛けだけではこんな人数は到底集まりません。訪問後に名刺情報の登録さえしておけば、交流会当日には勝手に営業担当者が集まっているので、その場で一気に接点を持つことができます。

Q 最後に、営業がうまくいった秘訣と今後の展望を教えてください。

私が営業で成果を出せた理由は、「**営業の仕組みをつくれたから**」の一言に尽きると思います。心が折れるアポイントの取得はコールセンターに外注して、営業後の細かいフォローはメルマガで行うことで、**不動産会社営業担当者が勝手に会いに来てくれる状態**をつくることができます。不動産会社にとってメリットとなるような商品や切り返しトークの準備は勿論必要ですが、私はこの仕組みを回し続けたことで、1年で新規の不動産会社を25社開拓することができました。ここからさらに、この仕組みに乗って営業活動を加速させる予定です。