

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 ※ログイン開始は開始時刻30分前

オンライン開催

2025年
2月25日(火)

開催時間 13:00~15:30

オンライン開催

2025年
3月 3日(月)

開催時間 10:00~12:30

オンライン開催

2025年
3月15日(土)

開催時間 13:00~15:30

オンライン開催

2025年
3月27日(木)

開催時間 10:00~12:30

申込期限 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 税込 **22,000円**(税抜 20,000円)/一名様 会員価格 税込 **17,600円**(税抜 16,000円)/一名様
会員価格は、各種研究会・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相続案件獲得の必須条件 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 亀村 昇平
第2講座	業務の85%を相続専任社員が対応し、年間売上3,000万円を達成する取り組み大公開 ポイント① 大手事務所に負けないターゲット戦略のポイント ポイント② 相続売上3,000万円を達成する集客手法 ポイント③ 資格者に依存しない業務処理体制の整備	税理士法人 京都名南経営 代表社員 近藤 実生 氏
第3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 傳田 悠人
第4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 リーダー 山田 颯斗

お申し込みはこちらから

PCからのお申込みは下記URLより、携帯からのお申込みは右記QRコードを読み取りお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123769>

【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) ※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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



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
- 相続分野に注力したいが、既存社員の中に対応できる人材がいない

高生産性型

スタッフ1人
あたり売上

2,000万円超

税理士関与率

15%
(面談・チェックのみ)

相続戦略

“勝ちパターン”をマネて

相続分野に参入せよ!

相続売上

顧客単価

月間問合せ数

1億円 100万円超 30件以上

税理士法人京都名南経営
代表社員 近藤 実生 氏

徹底解説 驚きの事例とゲスト講師のスペシャルインタビューは中面

相続専任パートを活用し、相続売上1億円超セミナー

お問い合わせNo. S123769

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。株式会社船井総合研究所

Funai Soken

〒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



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。)→

123769 検索

顧問業務中心から、相続専任パートを活用することで、相続売上1億円に至ったストーリーを公開します！



特別スピーカー

「税理士法人京都名南経営」

事務所

四条オフィス、洛西オフィス

代表社員

近藤 実生 氏

人員

資格者4名、スタッフ9名 (2024年11月現在)

経歴

2014年1月に父が開業した税理士事務所を引継ぎ、税理士法人京都名南経営を設立。父の事務所では、開業以来、会計顧問業務中心に成長を遂げてきたが、事務所引継ぎ時に、新たに相続分野への注力を開始し、相続売上1億円を達成。代表が関わらなくても、正社員・パートスタッフを中心に、昨対120%を超える継続的な成長を実現。



interviewer

取り組み初期はどのようなことに苦労されましたか？

新規案件の獲得には大変苦労しました。自分自身で営業を行っていくには、ノウハウもなく、時間的余裕もなかったため、**Webマーケティングに注力するしかないと考えていましたが、具体的な方法がわかりませんでした。**そんな時、相続案件をWebマーケティングで集客している税理士事務所の存在を知り、船井総合研究所のセミナーに参加しました。また業務処理の点では、全ての案件を私一人で対応していたので、非常に生産性が悪かったです。ただ、相続分野に本格参入してすぐの頃に、銀行での勤務経験のある方に入所いただき、業務分担やマニュアル作成が少しずつ進むようになりました。私の時間が足りず、手探り状態で進めていただいた状態でしたが、非常に有難かったです。



interviewer

2024年には相続売上1億円まで成長されていますが、ここまで事業が大きくなった要因はなんでしょうか？

早期に**相続専門サイトを制作し、Webマーケティングに注力できたこと**が一番大きかったと思います。現在は受注導線の約7割がHP経由です。広告だけでなく、定期的にコンテンツの更新を行った結果、SEOでも上位に表示されるようになり、HP経由で月15件(2024年平均)の問い合わせを獲得できています。また、HP経由で多くの案件をいただけるようになったことで、「相続に強い税理士事務所」という事務所ブランディングができるようになり、結果として数年前から**大手行政書士法人経由で安定して紹介案件をいただけるようになりました。**大手事務所との差別化という観点では、**メインターゲットを「財産総額5,000万円～1億円」の準富裕層に絞ったことも大きかった**ですね。案件の多くが、複雑な財産評価や土地評価を必要としないものですので、業務経験の浅いスタッフでも比較的早期に戦力化することができるようになりました。税申告だけでなく、相続手続きを付加した商品設計を取り入れていますので、HP経由の平均受任単価も100万円と高く維持できています。金融機関案件と比較すると単価は落ちてしまいましたが、その分手離れも早く対応することができる点でメリットのほうが大きいと感じています。最近では、私の業務は**面談対応とチェック業務のみになり、全行程のうち85%は非資格者が対応**できるようになってきています。



interviewer

未経験スタッフ活用で意識している点がありますか？

人材の採用については、基本的には**会計事務所経験者は採用しない**ようにしています。前職の事務所でも感じていたことですが、法人の担当者は積み上げのお客様がいて、年中営業活動をするというマインドがない方が多いため、新しいことに注力していくのは難しいと思っています。また、相続分野においては、一般のお客様とのコミュニケーション能力の有無が非常に重要だと考えております。そういった点で、個人的な感覚ではありますが、男性よりも**比較的細かい気配りや配慮のできる女性の方が適性のある分野**だと感じています。実際に、当事務所では多くの女性スタッフが活躍をしてくれています。育成については、**OJTが基本ではありますが、入社後のスタッフについては、全ての相続面談に同席**してもらっています。また業務処理については、最終の申告書を先に共有し、分からないながらもこういった相続だったのかを見てもらうようにしています。その中で、こういった書類をもとにこういった評価・手続きを行っているのか、業務マニュアルと一緒に学べる仕組みを作っています。これらをもとに**入社6カ月で一通りの相続案件の処理(相続税申告書の作成)**ができるようになることを目標としています。

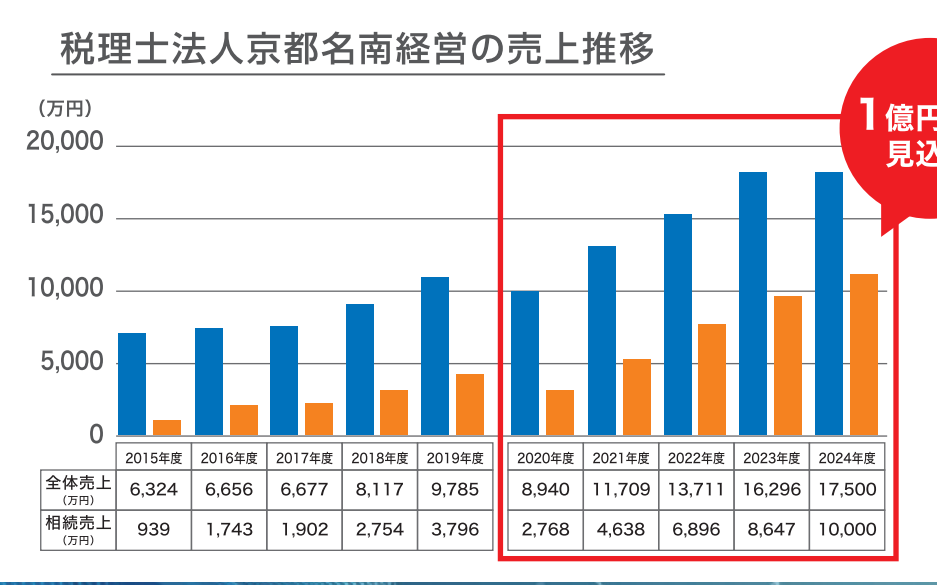


interviewer

今後の事務所方針・目指す目標があれば教えてください

相続分野に本格参入して10年になりますが、当初から**「相続で何か困ったことがあった時に気軽に相談できる場でありたい」**という想いは変わっていません。小さい事務所でも質の高い相続サービスを地域の方々に届け続けられるようにしていきたいと思います。また、当事務所は女性スタッフが多いのが大きな特徴です。自分がライフイベントのタイミングで京都に戻ってきて、それ以前と比較して同じ働き方が出来ず、キャリアダウンしてしまったと感じた経験があります。当事務所のスタッフに対しては、事務所の名前ではなく、一個人としてお客様にサービス提供ができるようになってほしいので、産休・育休を経たとしても、業務内容や金銭など、全ての面において女性がそれ以前と当たり前のように活躍できる環境を作っていきたいと考えています。

相続業務に注力し、5年で4倍の1億円を達成!



税理士法人京都名南経営
代表社員 近藤 実生 氏

税理士法人京都名南経営のココが凄い!

一人当たり生産性

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

800万円 2,000万円

顧客単価

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

60万円 100万円

税理士関与率(相続)

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

80% 15%

(顧客対応以外全て) (面談・チェックのみ)

事務所成長率

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

横ばい 平均 120%

教育体制

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

現場で覚える 育成マニュアル整備

相続売上

一般的な事務所 税理士法人京都名南経営

1,000万円以下 1億円

1分で分かる! 相続分野に注力することで
会計事務所の「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～
	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
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
会社戦略	注力 サービス	創業支援/freee活用	コンパクト相続/チャネル先開拓	経理コンサル/MF導入	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 受注率の最大化	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	テレアポ外注 MA×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 業務委譲と管理職の選定	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	代表の属人性	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? 上手くいっ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!

本セミナーでは船井総合研究所 研究会会員で 実際に成果の出た **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相続税申告プライシング方法
- 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 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 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 ④

率直なお話でとても分かりやすく、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



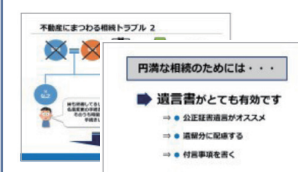
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

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



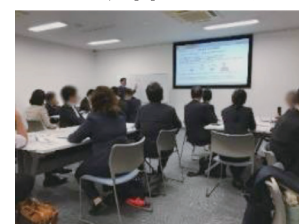
- ・セミナーテキスト作成・事例追加
- ・司会原稿の作成

自主開催セミナー 運営サポートツール



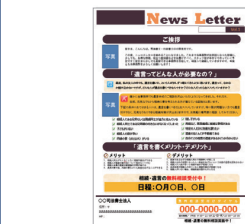
- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

セミナー運営マニュアル



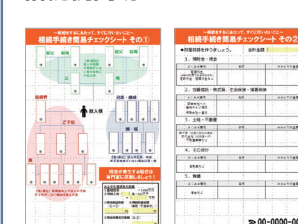
- ・運営、後日フォローサポート
- ・司会原稿、アンケート用紙の作成

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

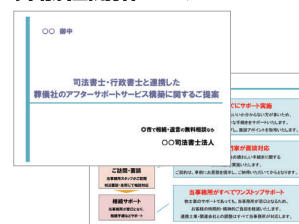
相談小冊子



- ・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

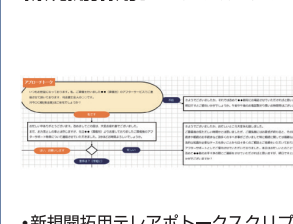
BtoB 向け集客ツール

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



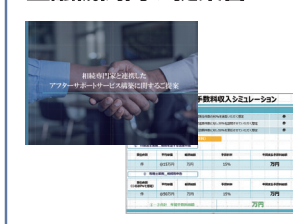
- ・新規開拓用テレアポトークスクリプト
- ・アポ獲得のための切り返しトークスクリプトの整備

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

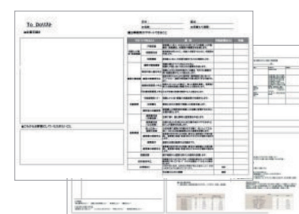
金融機関向け提案書



- ・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



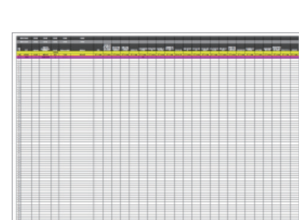
- ・面談ツールを一式そろえたものを作成
- ・受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる 電話対応マニュアル



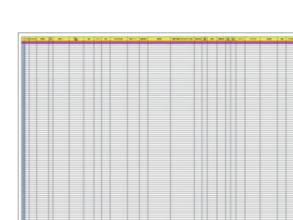
- ・電話受付シートの作成
- ・電話対応マニュアルの作成

業務効率を上げる進捗管理表



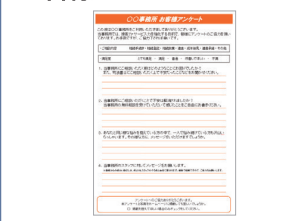
- ・進捗管理表の作成
- ・進捗管理方法のアドバイス

案件・反響管理表



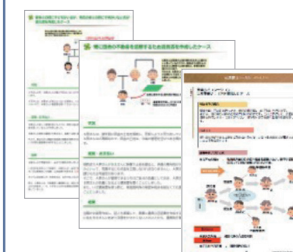
- ・案件管理表の作成
- ・案件管理方法のアドバイス

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