

※現地視察は4月18日のみ開催となります。4月24日の東京開催では、視察部分は録画映像のご視聴となります。（受付：開始時間30分前～）

沼津(外部会場)

2025年 4月18日(金)

13:30～16:00 ※13:00～受付開始(現地集合)

会場 / 株式会社イワサキ経営 沼津本社

〒410-0022 静岡県沼津市大岡984-1

東京会場

2025年 4月24日(木)

10:00～12:30

会場 / 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)

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たしかねますので、ご了承ください。

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	相続分野の時流と会計事務所の成長戦略 相続市場は年々拡大しているものの、一方で相続市場に参入する会計事務所や他業種も増え続けており、競争も激しくなっています。数年前までは成功していた取り組みも、今では失敗してしまうということも少なくありません。士業、及びその他業種が参入する相続市場の最新時流、競合の取り組みをダイジェストでお伝えし、その中で最短で相続分野の業績アップを実現させた事務所の共通点と必須条件をまとめてお伝えします。	株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ チーフコンサルタント 亀村 昇平
第2講座 ※4月24日開催の場合、 録画映像のご視聴	成功事務所の現地視察 相続分野で売上3億円・年間400件以上の相続手続きに対応している「イワサキ経営グループ様」の現場での業務処理を視察します。同分野に関心はあるが、処理フローや未経験スタッフを含めた体制構築でお悩みの事務所様は必見です。	株式会社イワサキ経営
第3講座 ※4月24日開催の場合、 録画映像のご視聴	未経験の非資格者が中心で 相続売上3億円を達成した相続部門成長の秘訣 イワサキ経営グループ様は、申告部門と手続部門を明確に別部門化し、顧客対応や営業活動を非資格者の相談員が担うことで、生産性高く多様なニーズに対応されています。税理士事務所が未経験者を即戦力化し、相続売上を伸ばすために必要な取り組みについて、ご講演いただきます。	株式会社イワサキ経営 代表取締役社長 吉川 正明 氏
第4講座	成功事例から見る時流を捉えて 成長するための相続ビジネスモデル解説 相続部門をゼロから立ち上げるために必要なポイントを解説します。具体的には商品設計(サービス内容や料金表の作成)、集客方法、問い合わせ～受注方法を解説し、明日から事務所経営に活かせるようにお伝えします。	株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ 傳田 悠人
第5講座	経営者に“今”考えて欲しいこと 本日の全講座を改めて解説し、ゲスト事務所の成功のポイントや、相続分野の業績アップのポイントを解説します。	株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 税理士・公認会計士グループ マネージャー 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/126184>

【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」と検索しご確認ください。



相続ワンストップ事務所

※現地視察は4月18日のみ開催となります。4月24日の東京開催では、視察部分は録画映像のご視聴となります。

業界のリーディングカンパニー

現地視察セミナー

相続税申告

驚異の年間200件

税理士関与ゼロ

相続分業体制の“裏側”が知れる

年間受任件数
(相続税申告+相続手続)

700件

1人あたり
対応件数

年間80件超

平均顧客単価
(相続税申告+相続手続)

100万円超

2025年 4月18日開催

沼津会場限定

相続担当スタッフとの
特別座談会を実施

特別公開

6カ月で戦力化
早期育成マニュアル株式会社イワサキ経営
代表取締役社長

吉川 正明 氏

なぜ非資格者中心の分業体制でも相続案件の対応ができるのか？ 詳しくは中面へ

現地視察付！非資格者活用で相続売上1億円を達成する方法大公開

お問い合わせNo. S126184

主催



サステナ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。)→

126184 検索

年間700件以上の相続相談に対応！非資格者活用により、相続売上を伸ばすための手法が分かるセミナーです



特別スピーカー

イワサキ経営グループ
株式会社イワサキ経営 代表取締役社長

吉川 正明 氏



interviewer

相続分野の強化について、 これまでの取り組みを教えてください。

平成15年に相続手続き支援センターに加盟し、相続手続きに特化した部門を立ち上げました。背景には、**相続税の基礎控除の引き下げが近い将来に行われるという見通し**があり、資産家層だけでなく一般層にも相続税申告が必要になる時代が来ると考えていたからです。それに対応するため、従来の税務中心の営業スタイルから、手続き業務に焦点を当てたビジネスモデルへと転換を図りました。相続手続き部門の立ち上げ当初は、資産税部門の担当者が片手間で行っていましたが、手続き業務の専門性と重要性が認識されるにつれ、**平成22年頃に申告部門と完全に分離し、独立した部門として運営するようになりました**。この分離により、手続き業務に専念できる体制が整い、相続手続き案件数が飛躍的に増加しました。



interviewer

相続案件の処理においては、 どのような組織体制になっていますか？

先ほど述べた通り、当事務所の組織体制については、**相続税申告部門と相続手続き部門が完全に分離している点**が大きな特徴です。相続税申告部門は、税理士資格を持つ者が中心となり、税務申告業務に特化しています。それに対して相続手続き部門は、相談員（顧客対応）と事務スタッフ（書類作成等）などの、資格を持たないスタッフが中心となって、相続に関する様々な手続きをサポートしています。同じ「相続」を冠にしているとはいえ、相続税申告と相続手続きを同じカテゴリーで考えるのは間違っていると私は考えています。特に相続手続きにおいては、相続発生時に「何から手を付けていいかわからない」というお客様の潜在的なニーズ・不安に対して包括的にサポートする体制を整えることで、顧客からの信頼を得ることができるようになっていきます。

経歴

1973年創業。株式会社イワサキ経営などからなるグループ企業。
沼津市内2か所と静岡市内に2か所に拠点を持つ。（計4拠点）
株式会社イワサキ経営の代表取締役社長の吉川正明氏は1996年入社。2006年に専務取締役に就任し、2013年から代表取締役社長を務める。社員満足度日本一のワンストップコンサルティンググループというビジョンを掲げ、また、顧客ニーズの多様化に合わせたサービスの拡大や、DXなども積極的に推進することにより、売上も増加を続けている。



interviewer

1人あたり年間80件以上の相続案件に対応するために 実施していることは何ですか？

案件対応においては、**徹底した分業体制を取り入れています**。例えば顧客対応については、基本的には相談員が窓口となり事務スタッフは書類作成などのサポートを行います。業務範囲についても、行政書士が行う範囲を限定し、遺産分割協議書の作成や法定相続情報図の作成、戸籍収集などに限定しています。その他の業務は株式会社で受注し、各士業の業務範囲を最小限に留めることで、業務効率を向上させています。



interviewer

未経験者の採用・育成はどのように仕組み化されていますか？

当事務所の相続手続き部門では、新卒採用は行わず、**社会経験のある中途採用者を積極的に採用**しています。特に、営業経験者を重視し、顧客とのコミュニケーション能力を重視した採用を行っています。相続業務においては、個々の能力だけでなく、チーム全体としての成果を重視しています。面接では、チームに貢献できる人材かどうかを見極めています。教育体制については、**OJTでの教育が軸**となっています。入社後は、先輩社員による同行研修を徹底し、実務を通して業務知識やスキルを習得させます。座学研修よりも、実務を通して学ぶことを重視しています。また、業務マニュアルも整備しており、担当者の業務品質のばらつきを抑えることができるようになっています。



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。

専門家ネットワークの強化とデジタル化の推進を通して、相続手続き業務をさらに拡大し、顧客に寄り添った包括的なサポート体制を強化していきたいと考えています。また、相続手続きを入り口として、派生する様々な業務（不動産売買、保険、遺品整理、信託など）に繋げることで、顧客のニーズに幅広く対応できるようにしていきたいと考えています。

1分で分かる!

『2025年にとるべき』

会計事務所の

規模別戦略



株式会社船井総合研究所
法務・税務ビジネス支援部
税理士・公認会計士グループ

マネージャー
山田 颯斗

相続分野に注力することで

「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	多様なキャリア採用 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!

これらを知らないで“黄色信号”?!

2025年の相続分野で押さえておくべきポイントとは

1

大手税理士法人&相続ポータル事業による 広告投資でWebマーケティングのコスパ悪化

近年、大手税理士法人や相続業務のポータルサイトが本格的に相続税獲得のためのWeb集客に注力しており、Webマーケティングは急激に難しくなっております。
特に東阪における「相続税」に関するキーワードのクリック単価は5年前と比較し約3倍程度と上昇を続け、相続税申告受任のために15万円以上の広告コストがかかっている事務所もあるなど、中途半端なWeb投資では全く結果に繋がらず赤字を垂れ流すことになっています。



2

税申告報酬の値下げ競争激化！ 5.5万円の相続税申告書作成サービスも成長中

集客にだけでなく、相続税申告報告の値下げ競争も激しくなっています。
大手老舗税理士法人でも最低12.5万円～のプランを設けたり、中堅以下の事務所は10万円を割る報酬で訴求するところも増えてきました。
また、リーガルテック企業によるオンライン相続税申告書作成サービス(定額5.5万円)も累計2000件以上の依頼を獲得するなど成長しています。一方、事業内容自体は大きく変わらないため、事務所の利益を圧迫する形になっています。



3

行政書士、司法書士法人による葬儀社、金融機関などへの 組織的営業・アライアンス強化

行政書士、司法書士法人は相続見込み客を抱える葬儀社などへの営業活動に注力し、葬儀後顧客の相続紹介を得るためのアライアンス締結を進めています。全国には葬儀社経由から年間15,000件の相続相談を受ける大手行政書士、司法書士法人も存在するなど、専属営業担当による組織的営業を進めています。一方、多くの事務所が大手法人の「下請け事務所」としてとても少ない利益の中、業務を行うことで疲弊するという状況も増加しています。



本セミナーに参加するだけで…
相続分野で成功するために必要な情報がすべてわかります！

船井総合研究所のコンサルティング先で
実際に成果のでた施策は次ページへ…！

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



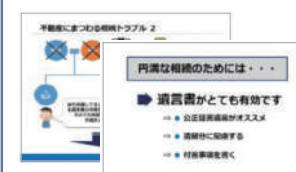
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

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



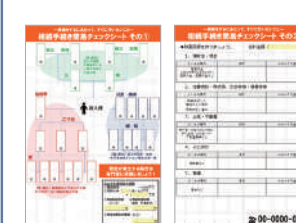
- ・運営、後日フォローサポート
- ・司会原稿、アンケート用紙の作成

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

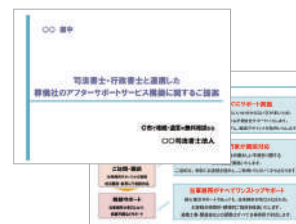
相談小冊子



- ・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

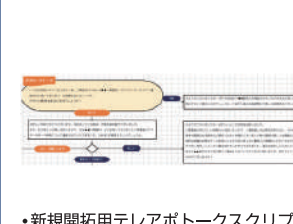
BtoB 向け集客ツール

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



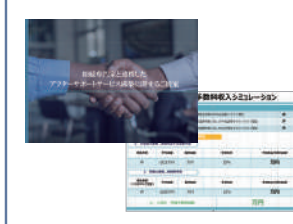
- ・新規開拓用テレボトトークスクリプト
- ・アポ獲得のための切り返しトークスクリプトの整備

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

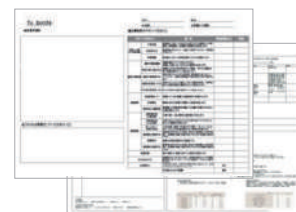
金融機関向け提案書



- ・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



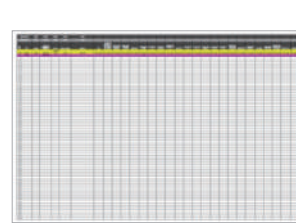
- ・面談ツールを一式そろえたものを作成
- ・受任率を上げるための冊子を作成

面談誘導率を上げる 電話対応マニュアル



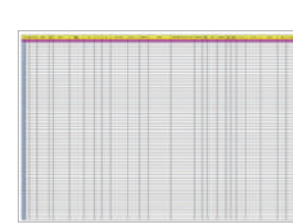
- ・電話受付シートの作成
- ・電話対応マニュアルの作成

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