

登記事務所のための相続業態転換セミナー

1つでも当てはまる先生方にお聞きいただきたいセミナーです

- ✓ 登記案件が減少しているのに、相続案件を増やし、売上構成比を大きく変えたい事務所
- ✓ 紹介案件が多く、相続の平均受任単価が10万円以下になっている事務所
- ✓ 誰でも相続で高単価受任ができるための面談を仕組化したい事務所
- ✓ 相続をやっているが、相続案件を増やせず本格的に進められていない事務所
- ✓ 登記業務に慣れ親しんだスタッフを、相続業務に対応できるスタッフへの育成ができていない事務所
- ✓ 相続業務を資格者が一貫通貫でこなしている事務所

開催日時 5月10日(土)・17日(土) 2025年 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

開催場所 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

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

※17日のゲスト講座は、10日の収録動画の投影となります。
※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。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。

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 **会員価格** 税抜16,000円(税込17,600円)/1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。

講座	セミナー内容
第1講座	いま業態展開をしなければならない理由とその背景 セミナー内容抜粋① 登記市場の概況と2025年以降の将来性とは セミナー内容抜粋② いま業態転換をするべき理由とは セミナー内容抜粋③ 売上を伸ばし続けている、成功している事務所の特徴とは 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 マネージャー 宮戸 秀樹
第2講座	注力業態を変え、司法書士事務所が黒字経営をするための戦略 セミナー内容抜粋① 事務所の危機を乗り越えた事務所経営戦略転換の方法 セミナー内容抜粋② 落ち込んだ売上を即時で取り戻す業績アップのポイント セミナー内容抜粋③ 相続の面談担当者がすぐに育つ効果的な育成方法 セミナー内容抜粋④ 相続分野を伸ばすための体制構築と権限移譲 司法書士法人 つばさ総合事務所 代表社員 大久保 博史氏
第3講座	相続・生前対策で最速で売上を作るための手法 セミナー内容抜粋① 相続分野を最速で伸ばすためのステップ セミナー内容抜粋② 売上を大幅に増やすための商品設計 セミナー内容抜粋③ 4ヵ月で1人前になる面談担当者の育成方法 セミナー内容抜粋④ 自社集客を最大化するマーケティング方法 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 亀井 桜
第4講座	司法書士事務所の経営者にいま考えてもらいたいこと セミナー内容抜粋① 本セミナーの振り返り セミナー内容抜粋② 経営者がいま決断すべきこと セミナー内容抜粋③ 明日からすぐに取り組んでほしいこと 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 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/126977>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「126977」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。



決済・登記事務所 必見

相続は効率が悪い
と思いませんか？

実は効率のいい相続①

未経験者でも
短期間で
専任できる！

実は効率のいい相続②

相続登記を
切り口に
遺産整理業務も
受任できる！

実は効率のいい相続③

外部環境に
影響を受けず
自社で
集客できる！

登記事務所のための 相続業態転換

相続事業を“新たな本業”に
成長させる方法を教えます

成功の
ポイント
1

相続登記だけで終わらせない**50万円以上**の受任ができる商品づくり

成功の
ポイント
2

相続業務未経験の方でも**高単価商品の提案**ができる面談資料

成功の
ポイント
3

エンドユーザーが**20名以上集まる**セミナー相談会の開催

成功の
ポイント
4

脱資格者依存を実現した相続業務を**効率よく処理**できる分業体制



開催
日時

2025年 5月 10日(土)・17日(土) 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

開催場所

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

主催



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

登記事務所のための相続業態転換セミナー

お問い合わせNo.S126977

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。)→ 126977

不動産登記マーケットは縮小!
案件が減ってから動くのではもう遅い...

- ①
商品
設計
- ②
面談担当
育成
- ③
標準化

カギは「単価UP・面談力・脱資格者」

登記・決済事務所が
参入すべき業務とは?

相続業務へ業態転換を成功させるたった3つのポイント

決済・登記業務並みの**高生産性1,000万円超え**&**残業がほぼ0**で業績が上がる方法とは?



登記・決済事務所が相続分野に参入する際にぶつかる壁

登記案件に慣れている担当者を相続業務に対応できるように育成する時間や仕組みがない

個人客への上手な接し方がわからず、適切な提案と受任ができない

忙しくて新規の営業活動や新規の仕掛けをする余裕がない

これらの壁は「仕組み」で解決することができます!

業態転換までの3STEP **今すぐ取り組むべき仕組み化とは?**

STEP.1 平均単価 **30万円以上**

セミナーでわかる!

お客様にメリットのある高付加価値・高単価商品とは?

カスタマーサクセス（顧客の成功）の実現を主軸に、平均単価25万円以上を実現する遺産整理業務や民事信託等の高単価付加価値商品、料金体系の作り方と受任率の高い資格者の思考回路に落とし込んでいるためkintoneの仕組み、誰でも受任率が高まる方法を解説します。



STEP.2 面談資料の整備、ヒアリング方法を標準化したことで担当者の売り上げ **1,000万円超!**

セミナーでわかる!

4か月で一人前になる面談担当者の育て方とは?

面談ツールを整備することで、4か月の研修期間で受任単価30万円以上を実現できます。全国で受任率、受任単価の高い先生が面談の際に意識しているポイント・伝えていることを体系化して解説します。

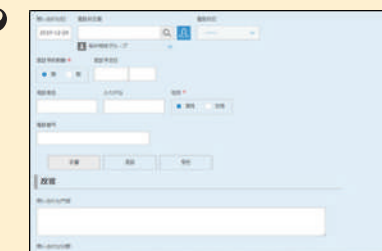


STEP.3 デジタル活用とパート活用による仕組化で1人あたり高い生産性が **1,000万円超!**

セミナーでわかる!

脱・資格者依存!誰でも・いつでも・どこでも業務進捗がわかる仕組みとは?

案件の進捗・ヒアリング内容を可視化することで、これまでは担当者しか対応出来なかった業務を、誰でも内容を把握できるようになることで業務効率化+面談品質の向上に繋がります。業務標準化により業務効率・生産性UPをした方法を解説します。



ゲスト講師特別インタビュー

- なぜ相続業務に注力することを決めたのか？ -

司法書士法人 つばさ総合事務所

代表社員 **大久保 博史 氏**



No1

決済・登記業務中心から相続業務に注力した経緯を教えてください。

2011年より相続分野に注力し始めたものの、事務所の主力業務は依然として登記・決済業務が中心でした。相続分野への参入を決めた理由は、**相続市場の拡大に加え、事務所内にその業務を担う人材がいたため、新たな挑戦が可能だと判断した**からです。しかし、当時の相続業務の担当者は無資格者1名のみであり、その他の職員もほとんどが登記・決済業務に従事していました。

転機が訪れたのは2021年のことです。創業時から取引のあった大手不動産会社からの案件が、本部の方針変更によりゼロになるという出来事がありました。この不動産会社は開業当初から深く関わりのある重要な紹介先であったため、大きなショックを受けました。しかし、**他の不動産会社からの紹介案件が一時的に増加**したことで、業務の減少を何とか微減に抑えることができました。

その翌年、2022年にはさらなる試練が訪れました。その不動産会社からの紹介案件もほぼゼロになる状況に直面し、事務所として本格的に相続分野に注力する決断を下しました。

No2

相続業務に参入する際に課題となった点を教えてください。

新しい業務に取り組む際に最も大きな課題となったのは「**従業員からの不安・反発**」でした。

普段従事している決済・登記業務から相続業務へと業務内容が変わることで、資格者も補助者も「**変化**」に対して不安や反発を示す状況が生まれました。

特に登記決済業務は定型的な作業が多い反面、相続業務では案件ごとに作業内容が変化するため、それに対する抵抗感から「やりたくない」と発言するスタッフもいました。また、資格者の中には「**登記業務を希望して入所したのに、相続の面談業務はしたくない**」と声を上げるメンバーもいました。

こうした状況をきっかけに、事務所としての方向性を役員間で検討し、PMVV（経営理念など）や5か年計画の策定を進めました。ミッションとビジョンを明確化する過程で、つばさ総合事務所にとって「**相続は必ず伸ばしていくべき重要な業務**」という認識に至り、事務所全体が納得感をもって相続業務への注力を進められるようになりました。

No3

相続に注力して事務所として 変わった点を教えてください。

2021年と2022年、大手不動産会社からの紹介案件が相次いで途絶えたことを受け、事務所として相続業務に注力する決断を下しました。しかし、当事務所では業務ごとにチーム制を採用していたため、これまで決済・登記業務に専念していたベテラン司法書士やスタッフにとって、相続業務への取り組みは大きな壁となりました。また、相続チームのメンバーに教えることが心理的なハードルとなる場面も見られました。

そこで、船井総合研究所の提案を受け、「**相続担当者育成プログラム**」を導入しました。外部講師による最新の面談手法の指導や面談ロールプレイングを実施し、このプログラムを通じて、決済・登記業務を担当していたスタッフが急速に相続業務の担当者として成長する様子が見られました。

この取り組みでは、**相続担当者の育成を事務所内で行うのではなく、外部に依頼してゼロから学び**、学んだ内容を実践できる環境を整えたことが成果に繋がりました。その結果、1年足らずという短期間で相続担当者の人数を3名から7名へと増やすことを実現しました。



No4

今後の展望について可能な範囲で ご教示ください。

相続は引き続き成長が期待される分野であり、事務所として持続可能な発展を目指すことが重要な課題です。相続担当者の増加に伴い、次のステップとしてサポート内容の充実や**支店展開を視野に入れながら、案件拡大を目指した戦略と体制づくり**に注力していきます。

ただし、相続分野では競合プレイヤーが増加しており、不適切な取り組みが売上の停滞を招くリスクもあります。そのため、**最新情報を収集し、それを共有する環境を整備し、スタッフ全体で情報共有を徹底することが欠かせません**。

事務所全体が一致団結して相続業務に取り組んだ結果、危機的状況に陥る寸前だった事務所の状態をなんとか改善することができました。この経験をきっかけに、司法書士が相続業務に対応できることを、より多くの人々に広く伝える必要性を強く感じるようになりました。

さらに、各事務所のPR活動や相続対応力の向上は、司法書士業界全体の認知度向上にもつながります。「相続といえば司法書士」と認識される状況を目指し、より多くの司法書士事務所が相続業務に積極的に取り組むことを期待しています。

2025年 誌上 特別 講座

コンサルタントがお伝えする

- 相続に注力したい事務所の最新レポート -

【一般的な司法書士事務所の状態は？】

- ① 売上のほとんどが「**紹介案件**」になっている
- ② 納期コントロールを自事務所でできないため「**下請け状態**」
- ③ 資格者が「**退職**」すると売上が下がる経営体質
- ④ 新規の「**営業活動**」をしていないため、売上が上がらない
- ⑤ 経営者である代表も「**実務・面談**」を行っている
- ⑥ 従業員が定着せずに「**退職が一定数**」ある



株式会社船井総合研究所
亀井 桜

司法書士業界の市場状況

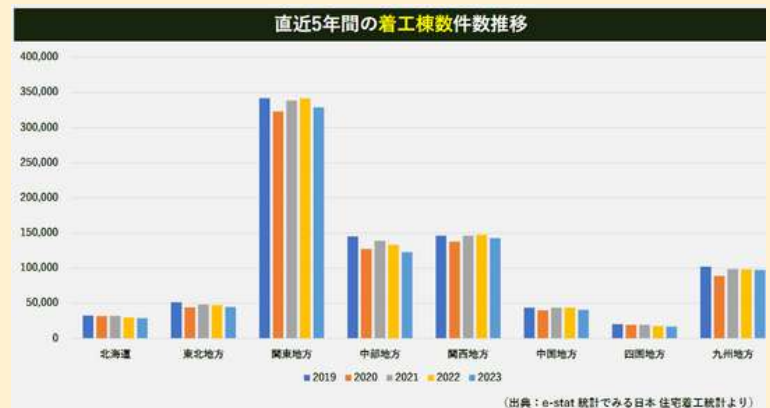


日本国内の新築着工棟数は減少傾向

着工棟数の減少は今後も加速

日本国内の新築着工棟数は減少傾向にあり、決済・登記業務も減少することが見込まれます。

縮小傾向にある状況でも、局所的に増加するエリアもありますが、国内の市場は縮小に向かっていくため、将来を見据えた対策が必要です。



相続業界の市場状況

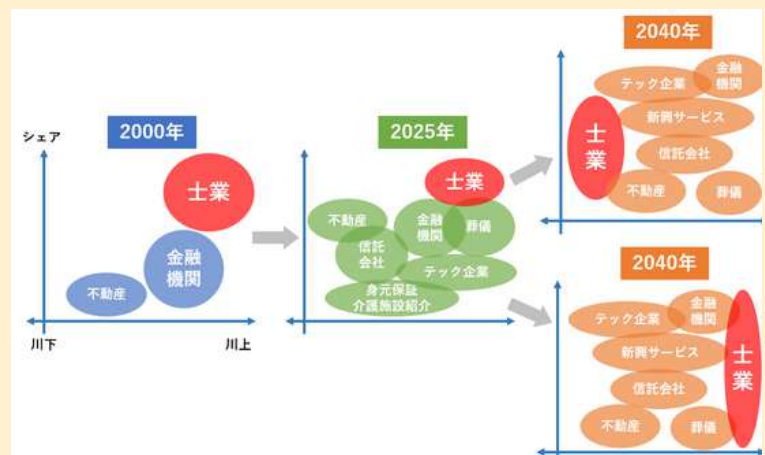


相続市場はまだまだ拡大傾向

2040年問題、高齢化率35%へ

2040年まで日本の高齢者人口は増加し、高齢化に伴い相続マーケットは拡大と参入するプレイヤーも増加していきます。

いまでは金融機関をはじめ不動産会社も相続に注力しているため、案件自体を確保したうえで、士業へ外注するという流れも出てきています。



相続分野は今後こうなる！



相続手続きはさらに収益性が下がる

- … 単価の低下や部分的な業務を外注されるケースが増加し、相続業務の収益性はさらに低下
- … 代行業務の価値は薄くなり、課題解決型のコンサルティングが求められる



AI(ChatGPTなど)を駆使できる事務所が高生産性を実現

- … 今まで慣れた業務のやり方にこだわらず、新しい生産性の高いやり方で対応する
- … 生産性を高めて新しいツールへの積極的な投資を加速させる



相続で伸びるor伸びない業態が顕著にわかれる

- … 大手企業、大手士業法人は規模とブランドを利用した業務提携型の案件獲得がさらに加速
- … 地域の相続事務所は大量案件処理ではない価値を提供することが求められる

相続業務に注力できない理由は●●

相続業務に対してこんな不安を感じていませんか？

- ・ 相続分野は、登記・決済業務に比べて**収益性が低く売上の柱**になりづらい
- ・ 相続分野は**工数に対して売上が低く収益性が低い**
- ・ 相続分野の**顧客単価**が低い
- ・ 決済案件に慣れた所員を**相続業務に対応できる所員に育てられない**
- ・ 分業ができておらず、**資格者が業務処理を行わない**といけない状況にある
- ・ 事務所のシステム化が進んでおらず**アナログ的・属人的な組織**になっている
- ・ **代表や資格者が業務処理に時間**を取られ、経営者が実施すべきことができない
- ・ 相続につながる顧客データはあるが、**活かし方がわからない**

相続分野は本当に生産性が低いのか？

高利益率・高生産性事務所の秘訣は？

一般的な認識として、登記・決済業務は相続と比較して**時間がかかる割に単価が低く**、キャッシュフローが悪くなるという認識があるようです。

しかし、相続において高利益率・高生産性事務所の秘訣は人員体制から商品設計までが通常の事務所とは異なるケースがほとんどです。

まず**誰でも高い報酬金額で受任ができる商品**を持ち、面談時に利用する提案資料などを整備して**誰でも提案・受任ができる状態**になっています。さらに人員体制は、パートアルバイトを中心とした人員構成で、遺産整理業務や遺言コンサルティングなどを確実に受任ができる面談担当者がいます。

相続は脱・資格者でも成り立つビジネスモデル

人材採用が難しい資格者への業務依存は最小限に

業務種別	業務名	業務従事担当（希望）
社内作業	引き継ぎ（案件内容、委任状、戸籍、名客、残証、はぶりの手配等）	正社員
書類作成	業務委託書・委任状作成（相続手続委任状・各種書類取得委任状など）	資格者
資料収集	登記簿謄本・公図の取得（不動産）	正社員
書類作成	依頼人と被相続人の戸籍取得（最低対応分）	正社員
資料収集	評価証明書・名義取得	正社員
資料収集	相続人調査（戸籍簿本等一式取得）	正社員
書類作成	相続図作成（戸籍取得と同時に）	正社員
資料収集	法定相続情報の取得（単独または登記と同時に）	正社員
資料収集	銀行・証券の残高証明書・はぶり・保険情報の取得	正社員
書類作成	相続財産目録の作成（初回）	正社員
チェック	相続財産目録チェック	資格者
書類作成	遺産分割協議書の作成	正社員
書類作成	遺産分割協議書チェック	資格者
書類作成	委任状作成（相続登記）	正社員
書類作成	相続手続契約書・振込先指定書の作成	正社員
書類作成	報酬・費用の計算（見積・予想額）	正社員
発送作業	協議書・委任状・契約書・振込先指定書の郵送準備	正社員
発送作業	協議書・委任状・契約書・振込先指定書発送	正社員
社内作業	遺言検索	正社員
書類作成	相続登記申請書作成	正社員
申請（申立）	相続登記申請	正社員
執行作業	金融機関・証券会社・保険の解約or変更手続き	資格者
社内作業	税理士・不動産業者・弁護士その他関係者への資料提供・案件次第	資格者
書類作成	相続財産目録の作成（最終版）	正社員
書類作成	報酬・費用の計算（最終版）	正社員
書類作成	最終精算確認書の作成	正社員
チェック	最終精算確認書一式チェック	資格者
書類作成	最終精算確認書・資料の発送	正社員
執行作業	送金手続き	正社員
終了準備	書類返却準備（権利証・納品書・受領書）	パート
資料保管	資料のPDF化	パート
終了準備	最終面談・最終報告	資格者

士業事務所は特に人材採用が難しく、特に資格者の採用が非常に難しいのが現状です。

今後も資格者の採用はさらに難しくなり、未経験者でも早期育成ができる事務所でないとし事務所の成長は難しくなり、持続的な成長ができなくなります。

相続においては業務工程の中で、資格者が関与する割合を限りなく減らし、いかに非資格者・パート・アルバイトで業務を円滑に回せる体制を構築できるかが非常に重要です。

例えば、戸籍収集や相続図作成をパート・アルバイトで前任者を設置し、一部の業務で分業しながら進めることも可能です。業務自体をいかに細分化できるか、それを専任者に業務を任せていく体制を作れることが高利益率体制のポイントになります。

資格者の関与割合を 20%以下に

戦略なき事務所は生き残りが困難に…



競合他社に負けない司法書士に強みを磨き上げる

相続に取り組む競合は増加する一方で司法書士事務所が勝てるポイントは、**幅広い商品ラインナップ**を持つことと、**顧客情報を管理**して活かすことです。自社の商圏で競合がどの企業になるのかを確認して、差別化ができるポイントを明確化しないと売上を増やすことはもちろん案件を増やすことも難しくなります。

競合	特徴	士業のタッチポイント	士業が勝てるポイント	士業が強化すべき点
葬儀社	大量の相続顧客リストを保有	相続手続き代行	質の高い相続手続き	川上を押さえる集客
金融機関	大量の顧客基盤・ブランド	相続・生前対策の代行	案件の大量処理	商品付加・業務効率化
テック企業	デジタルサービス	独占領域の業務対応	士業の信頼と業務対応	地域特化マーケティング
不動産会社	売却・高単価・利益	不動産売却案件の創出	相続から売却案件を獲得	不動産売却で利益創出
保険	生前対策・FP	生前対策の共同受任	生前対策の複合的な提案	ライフプランニング
新興サービス	リーガルテック	独占領域の業務対応	士業の信頼と業務対応	デジタル顧客基盤の構築

即時で相続売上を伸ばすための4ステップ

STEP1
商品設計

STEP2
受任力UP

STEP3
集客

STEP4
業務効率化



STEP 1：商品設計

ポイントは“**商品ラインナップを増やす**”こと

相続に取り組む競合は増加する一方で司法書士事務所が勝てるポイントは、**幅広い商品ラインナップ**と、**顧客情報を管理**して活かすことが重要です。



STEP 2：受任力UP面談担当者の育成

ポイントは“**誰でも使える面談資料をつくる**”こと

せっかく事務所としての商品を決めても面談時のヒアリング・提案方法を定型化しておかないと、担当者の力量によって大きく変わってしまいます。**初回面談で30万円以上**の高単価受任をすることが重要になりますので、面談時の資料などを統一する必要があります。



STEP 3：集客

ポイントは“**コストパフォーマンスが高い集客方法を構築**”すること

商圏人口や競合他社に応じてコストパフォーマンスがよい集客方法は大きく変わりますので、最も効率的な集客方法を確立して集中的な投資が必要です。



STEP 4：業務効率化

ポイントは“**業務を円滑に回す体制づくり**”

先ほども解説しましたが、相続分野は資格者が少なくても売上を伸ばすことができる分野です。そのため、「誰に」「何の業務を」行ってもらうかを明確にすることで、パートやアルバイトの方で業務を回すことができ、利益率の良い部門にすることも可能です。

レポートをお読みいただいた皆様へ **特別なご案内**



登記事務所のための相続業態転換セミナー

2025年 5月10日(土) 17日(土)

@ 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

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、**即時で業績を上げられる**ものばかりです。しかし、手順や要点を誤ると、いかに大きな可能性を秘めたビジネスであっても、成功にたどり着くことはできません。取り組み事項の優先順位を間違えてしまうと、工数ばかりかかってしまい、売上に繋がらず収益性が低い分野になりかねません。

最短で成果を出すためには、**力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組む**ことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる事務所になることができます。また、司法書士業界全体が盛り上がり、**司法書士資格の地位向上、認知度向上、資格者数の増加、受験者数の増加**につながるのです。

今回のセミナーでは、誌面でもご紹介しました司法書士法人 つばさ総合事務所の久保博史氏をお招きし、**相続業務への業態転換の経緯、転換の際の思い、黒字経営を続ける経営者の経営に対する考え方、その具体的な取り組み**についてご講演いただきます。

このセミナーは、単に講義を聞いて知識を得るだけでなく、翌日から実践に移し、即時業績アップを実現していただくことを最大の目的としています。そのため、公開するノウハウは、他では決して得られない、最新かつ非常に実践的なものばかりです。1日で「生産性の高い相続事務所の実態」を全てご理解いただけるよう、プログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

当日セミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと・・・

経営

面談力・受任力強化

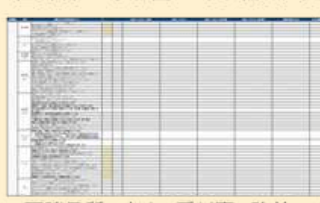
集客

業務効率化

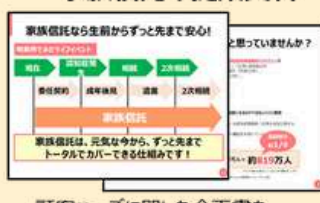
- 1 紹介案件が急に激減しても黒字経営ができた経営手法
- 2 即時で相続分野の業績を上げるための実施事項
- 3 地方商圏でも平均受任単価45万円以上を実現できる商品設計
- 4 一度受任をしたお客様から追加受託ができる商品作り
- 5 3か月で受任単価30万円以上が実現できる面談方法
- 6 相続面談に慣れていない方でも提案できるヒアリングシート
- 7 受任率を上げるための面談資料の作り方
- 8 高単価な商品が受任できている事務所が面談の時に意識していること
- 9 半年で生前の面談までできるようになる面談員の育成方法
- 10 面談の件数を最大化させるための顧客・電話対応
- 11 パートでも安心して依頼できる電話のトークスクリプト
- 12 1回で30名以上を集客できるセミナー相談会のポイント
- 13 月間200万円以上の売上を作るサイト運用のポイント
- 14 販促費率20%以下を実現する広告運用の方法
- 15 AI（ChatGPT）などを活用したマーケティングにおけるAI活用
- 16 紙媒体やフリーペーパーなどを利用した集客の成功事例
- 17 公式LINEなどのSNSを活用した集客事例
- 18 CRMを活用したリピート数を増やすための方法
- 19 案件数が増えても抜け漏れのない案件管理方法
- 20 過去の顧客リストをフル活用するためのシステム作り
- 21 資格者以外で相続業務を行うための仕組み化
- 22 パート・アルバイトを活用した分業体制の方法
- 23 過去の顧客リストをフル活用するためのシステム活用
- 24 少人数で案件を回すための案件進捗管理方法
- 25 NotebookLMや生成AIを活用した業務効率化

明日から使える[®]ツールを当日セミナーで公開

相続手続き面談ツール

相続手続きの提案資料  ・揉めない遺言チェックリスト作成 ・遺産分割で揉めないポイント整理	二次相続の獲得サポートツール  ・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	不動産売却代理の提案ツール  ・不動産売却のトークスクリプト作成 ・所員面談の受任単価向上	負動産処分サポートの提案資料  ・相続不動産のチェックリスト作成 ・負動産処分のためのポイント作成
相続登記サポートの提案ツール  ・相続登記のトークスクリプト作成 ・所員面談の受任単価向上	案件・反響管理表  ・案件管理資料の作成 ・チャネル別・商品別の集客状況の分析	顧客満足度がわかるお客様アンケート  ・お客様の声のフォーマット ・サイト運用におけるSNS対策	面談誘導率を上げる電話対応マニュアル  ・所員の面談アポ率向上 ・電話ヒアリング内容の
業務効率を上げる進捗管理表  ・案件の進捗管理表の作成 ・事務所内の案件進捗の可視化	再訪問を促すためのサポートツール  ・再訪問を促す2回目無料券 ・事務所の受任率改善	面談トークフローのチェック表  ・面談品質の向上、受任率の改善 ・面談担当者の育成	解決事例集  ・SEO対策 ・解決事例のサンプル

生前対策面談ツール

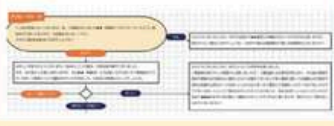
徹底した聞き取りが可能な面談シート  ・相続ヒアリングシートの作成 ・聞き取りポイントのアドバイス	相続財産のチェックリスト  ・相続財産チェックリストの作成 ・財産ヒアリングのアドバイス	生前手続き分野別提案商品チャート  ・面談員の受任率向上 ・二次相続提案の強化	生前手続きのメリットデメリット一覧  ・生前手続き一覧の作成 ・提案時のポイント指導
生前対策コンサルの受任力アップのポイント集  ・トークスクリプトの作成 ・所員面談の向上サポート	生前対策コンサルの詳細なサービスツール  ・生前商品ラインナップの作成 ・顧客に応じたサービス内容の構築	生前対策コンサルの提案サポートツール  ・生前対策コンサル提案資料の作成 ・受任率の高い提案方法の指導	生前対策の企画書  ・フロント（集客）商品の設計 ・提案方法のアドバイス
家族信託の提案資料  ・顧客ニーズに即した企画書をフォーマット化したものを作成	遺言コンサルの企画書  ・顧客ニーズに即した企画書をフォーマット化したものを作成	遺言執行獲得サポートツール  ・遺言執行の提案ツール ・遺言執行付帯率の向上	おひとりさま対策の提案資料  ・生前商品ラインナップの作成 ・顧客に応じたサービス内容の構築

明日から使える[®]ツールを当日セミナーで公開

一般顧客集客ツール

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	自社開催のセミナーチラシ  ・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	自社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、後日のフォローサポート ・司会原稿、アンケートの作成	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	生前対策パンフレット  ・終活、生前対策の内容の冊子作成	相続のガイドブック  ・全相続手続きを記載した冊子の作成 ・小冊子の配布戦略
おひとりさま・死後事務・身元保証パンフレット  ・おひとりさま・死後事務委任・身元保証に関するパンフレットの作成	相続手続きパンフレット  ・相続手続きのパンフレットの作成 ・顧客ニーズに即した内容作成	生前対策パンフレット  ・生前対策のパンフレットの作成 ・顧客ニーズに即した内容作成	地域広報誌  ・地域広報誌の記事の作成 ・広告のデザイン作成

営業開拓ツール

新規開拓用トークスクリプト  ・新規開拓用テレポトークスクリプト ・アポ取得用の切替えスクリプトの整備	従業員向け勉強会テキスト  ・セミナーテキスト作成・事例追加 ・司会原稿の作成	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	葬儀社向けパンフレット  ・葬儀社向けのパンフレットの作成
税理士開拓ツール  ・税理士開拓用DMの作成 ・周辺税理士リストの作成	税理士向けサポートメニュー  ・税理士向けの提案資料の作成 ・提案内容のアドバイス	税理士との商品連携チラシ  ・税理士×司法書士の商品設計 ・税理士提携の提案資料	介護施設開拓ツール  ・介護施設への営業チラシ ・司法書士のサポート内容を記載
介護施設との連携に関する提案書  ・相続対策 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	金融機関向けの提案資料  ・金融機関向けの提案資料の作成 ・勉強会テキストの作成	郵便局設置用チラシ  ・郵便局に設置するチラシの作成 ・反響率の良いデザインの作成	生前対策勉強会案内チラシ  ・相続勉強会の案内チラシの作成 ・業種別の案内チラシの作成

実際にセミナーにご参加いただいた方の声

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

「何となく」だった事がどの順番で考えなければいけないのかがわかった。

「何となく」だったことがどの順番で考えなければいけないのかがわかった。

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

面談のポイントについて、お話を言語化された内容を深く考える機会がないので勉強になりました。具体的に面談で使えるワード等については明日から実践していきたいと思いました。ツールについても作りこむこと、共有認識を持っておくこと、使いこなすことを徹底できるようにしたいと感じました。

面談のポイントについて、なかなか言語化された内容を深く考える機会がないので勉強になりました。具体的に面談で使えるワード等については明日から実践していきたいと思いました。ツールについても作りこむこと、共有認識を持っておくこと、使いこなすことを徹底できるようにしたいと感じました。

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

特に料金の部分について、どうしてお客様から高いと思われることが多いのか、その結果、受任に繋がらなかったり、即受任に繋がらなかった例もあるかと思っていました。ただ、それは自分自身がその価値を捉えきれておらず、お客様に費用だけが伝わってしまい、ひとり歩きしているからだと感じました。ですので、お客様にはまず、受任して手続きをすることの価値が伝わるようなトークと、手続きの煩雑さなどをよりお伝えできたらと思います。

特に料金の部分について、どうしてお客様から高いと思われることが多いのか、その結果、受任に繋がらなかったり、即受任に繋がらなかった例もあるかと思っていました。ただ、それは自分自身がその価値を捉えきれておらず、お客様に費用だけが伝わってしまい、ひとり歩きしているからだと感じました。ですので、お客様にはまず、受任して手続きをすることの価値が伝わるようなトークと、手続きの煩雑さなどをよりお伝えできたらと思います。

1. 今回の研修の感想を教えてください。

現状として、プレーヤー兼リーダーという立ち位置を脱却することが一番の課題だということが明確になりました。大変有意義な時間でした。ありがとうございました。

現状として、プレーヤー兼リーダーという立ち位置から脱却することが一番の課題だということが明確になりました。大変有意義な時間でした。ありがとうございました。

いかがでしょうか。このような相続業務への業態転換の必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけてたっぷりとお伝えします。

また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様の状況に応じた参入までの段取りを具体的に落とし込むことが可能です。

そして今回は、相続への業態転換に成功事例を包み隠さずお伝えいたします。

「相続業務への業態転換」は少子高齢化時代に適したモデルであり、右肩下がりの不動産登記市場といわれている現在において、**革新的な取り組みに参入した企業が今後10年生き残ると考えています**。大変貴重なセミナーとなりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、経営者ではなく、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は「**志が高い経営者の皆様**」に参加していただきやすい**22,000円（税込）**と設定としました。

相続分野は、ポイントさえ押さえることができれば**参入初年度から月数百万円の売上**を作ることが可能な分野です。そんな相続分野参入におけるポイントを丁寧に解説いたします。

さらに、実際に相続分野に参入後、事務所の売上をV字回復させた先生にもご登壇をいただき、実際に事務所経営をしていく中での壁や感情、乗り越えた方法をお話いただきます。

実際にこのような経験をされた先生のお話を伺える機会は多くないので、是非「志の高い経営者の皆さまにはご参加いただきたい」セミナーです。

ただし、今回はご用意できる席数は**各会場20名様限り**とさせていただきます。追加の開催の予定はございませんので、お早めにお申込みください。

たった半日のセミナーを活用して、相続業務への業態転換のポイントを知り、縮小していく業界でも生き残る事務所になるか、それとも今のまま漠然とした不安を抱えたまま経営をするか・・・

ぜひ、このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。志の高い、あなた様とお会い出来ることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
法務・税務ビジネス支援部

亀井 桜