

「大手不動産会社開拓のメリット」

営業マン一人
当たりの
決済数が多い

安定した
決済依頼が
見込める

大手売買仲介
でも家族信託・
相続の相談多数

講座	セミナー内容
第1講座	最短で不動産登記、決済案件の紹介倍増! 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・依頼獲得に繋がれた船井総合研究所コンサルティング先司法書士事務所の事例の全てをご紹介させていただきます。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 リーダー 谷口 祐亮
第2講座 ゲスト講師	登記業務はもっと伸ばせる! 大手不動産会社開拓に注力して売上を一年で3000万円伸ばした手法大公開 激戦区東京で「司法書士法人リーガルトップ」が取り組んだ、大手不動産会社から決済売上を着実に増やした営業先開拓で取り組んで得られた成果をお伝えします。 司法書士法人リーガルトップ 代表 高橋 裕史氏
第3講座	最短&最速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 ・全国で大手不動産会社開拓に成功している事務所の成功事例&営業手法公開 ・大手不動産会社のアポが取れるリスト作成とトークスクリプト作成方法・大手不動産会社を新規で開拓するためのツールの使い方紹介 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 田中 彩絵
第4講座	明日から取り組んでほしいこと 登記業務を増やし、業績アップを実現したい司法書士事務所経営者の皆様に明日から実践してもらいたいことをお伝えします 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 リーダー 谷口 祐亮

開催日時

2025年 **5月 17日 (土)**

2025年 **6月 7日 (土)**

14:30~17:00
(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(八重洲)

〒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 25,000円(税込 **27,500円**)/1名様 **会員価格** 税抜 20,000円(税込 **22,000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 メンバース Plus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【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/127810

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「127810」をご入力し検索ください。

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。



これからは資格者を
採用しなくても不動産登記を増やせる!

立会いのない非対面決済システムを導入している

大手売買仲介

を開拓せよ

2年で不動産登記売上が**6000万円**増えた!

＜大手開拓のポイント公開＞

新規でも大手不動産会社の店長・営業マンへのアポが
40% 超え!アポが簡単に取れるトーク術

大手不動産会社**7社**の指定登録獲得法

一年で大手売買仲介の
営業マン**30人**を開拓する方法

大手不動産会社に刺さるセミナー勉強会テーマ**7選**

司法書士法人リーガルトップ 代表 **高橋 裕史氏**

■講師プロフィール

2009年開業の東京都豊島区池袋にある司法書士法人で
開業10年で売上1億円を突破し、さらに2022年、2023年には
大手不動産会社開拓に注力し2年で6,000万円売上アップし、
急成長されている業界内で注目されている司法書士事務所です。

司法書士**3名**で
売上**1億8千万**の事務所の
作り方教えます

特別
ゲスト
講演

2025年 **5月 17日 (土) ・ 6月 7日 (土)** **14:30~17:00**
(受付開始:開始時刻30分前~)

主催

司法書士事務所向け大手不動産会社開拓セミナー2025

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

お問い合わせNo. **S127810**

セミナーの
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。)→ **127810**

資格者を増やさずに、不動産登記の売上を増やすには??

立会いのない「非対面決済」の多い大手売買仲介を開拓すること!



- 決済が多いと月末立会が多いので資格者が少ないと大変
- 司法書士の採用ができない・採用しても資格者が独立
- 新築案件が減っている
- 地銀・信金からの設定登記や相続案件が減っている



立会いを減らして生産性向上!

月末立会いのない「非対面決済」が増えると月末大安の銀行での立会いや着金確認の長い待ち時間などがないので生産性が向上!

沢山の資格者を採用しなくても大丈夫!

月末立会いのない「非対面決済」が増えると、資格者を増やさずに不動産登記の売上を増やすことができるようになる!

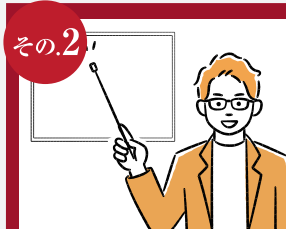
HM・地銀依存ではなく現在伸びている中古マーケットに参入すれば継続的に成長できる!

大商圏では新築登記は減っている反面、中古流通量が増加している
その中でも大手売買仲介を開拓することが売上が安定のポイント!

司法書士法人リーガルトップで実践している
大手売買仲介より**非対面決済**の案件を獲得する仕組みとは



大手売買仲介の営業マンのアポを月間20件以上自動で獲得するアポの自動化



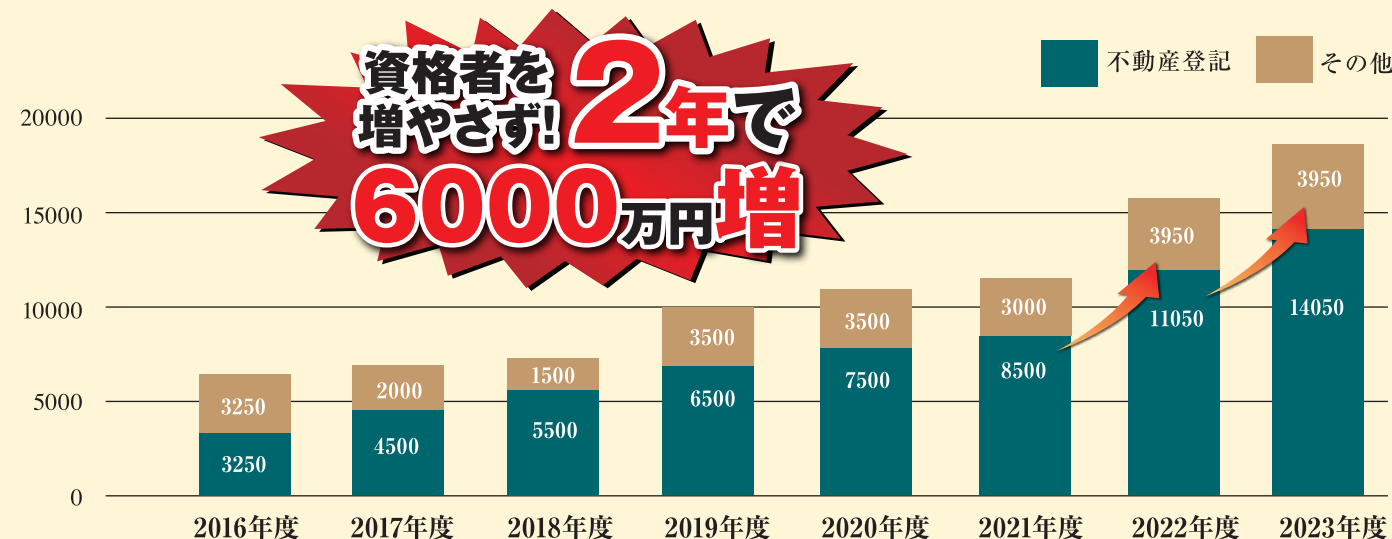
大手不動産会社の店長から大好評!
「登録司法書士&非対面決済システム登録の司法書士」になるための営業マン向け勉強会

資格者を増やさずに不動産登記の売上を増やす方法を教えます

ゲスト講師ご紹介

司法書士法人リーガルトップ 代表 高橋 裕史氏

2009年に司法書士試験合格。東京都小平市にて2012年創業し、後に豊島区に本店移転。開業より地場不動産開拓を行い、決済業務に注力。開業から8年、2020年に売上1億円を突破。2022年以降は地場から大手売買仲介に開拓先をシフトし大手案件を2年連続毎年3000万円、2年で6000万円売上を増やしている。





司法書士法人リーガルトップ 代表 高橋 裕史氏

■講師プロフィール

2009年開業の東京都豊島区池袋にある司法書士法人で開業10年で売上1億円を突破し、さらに2022年、2023年には大手不動産会社開拓に注力し2年で6,000万円売上アップし、急成長されている業界内で注目されている司法書士事務所です。

Interview

Q 現在の事務所体制と、月にどのくらい決済されてるんですか？

A うちは今、資格者3名、補助者11名の体制でやってます。毎月の決済本数は、だいたい 80件前後ですね。そのうち、いわゆる「非対面決済(立会いなし)」の案件が約4割を占めてます。なので、毎月30件以上は現場に出ずに完結している形になります。

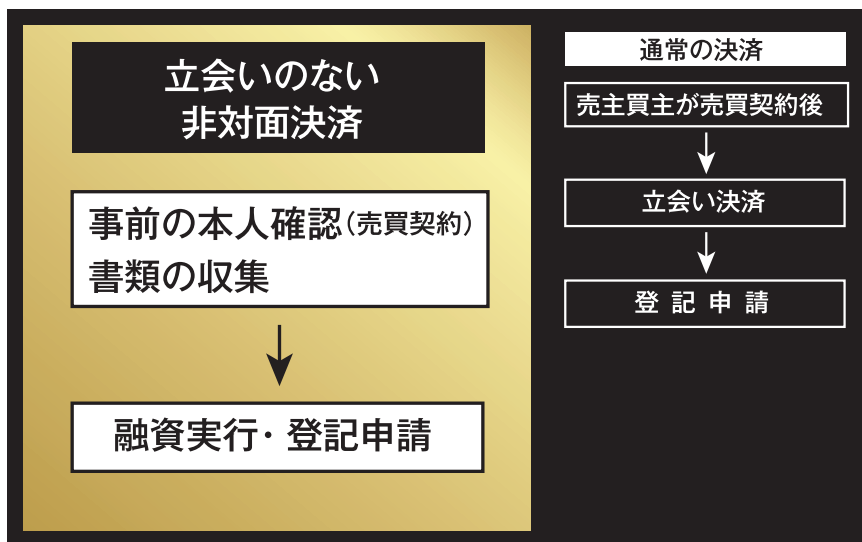
Q 非対面決済って、いつ頃から増え始めたんでしょう？

A 投資系の案件では昔から多かったんですが、大手の売買仲介会社さんが本格的に非対面決済を取り入れ始めたのは、ここ 1年半~2年くらいですね。特に 2022年くらいから大手仲介会社さんからの案件が増えて、件数が一気に増えてきました。

Q 通常の決済と非対面決済って、具体的に何が違うんですか？

A 一番の違いは「決済日に司法書士が現場に行かなくていい」という点です。大手売買仲介さんの非対面決済システムを使った決済はそもそも立会い決済を行わずに決済を行う仕組みですので、売買契約のタイミングで事前に本人確認や書類の回収を済ませておけばその後、決済当日はこちらが動かなくて

いい。なので、月末に決済が集中しなくなり、スケジュールがバッティングしづらくなり多くの決済ができるようになります。



全国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

福岡県
福岡市

司法書士法人みつ葉グループ 代表司法書士 宮城 誠氏

2012年創業、全国8拠点の司法書士法人みつ葉グループでは、
2022年より未経験営業マンを採用・育成し、セミナーでお伝えする
「営業の仕組化を行い」1年で売上1000万円達成、2年目で
1500万円達成されました。



千葉県
柏市

司法書士法人クレスト 代表司法書士 片野 洋介氏

2021年司法書士合格。2023年2月に千葉県柏市にて司法書士事
務所を開業し2023年2月より新規の不動産会社営業を本格始動し、
初年度から売上3000万円到達見込み。全国展開の売買仲介業者から
営業マン1名の地場業者まで一人事務所でありながら幅広い顧客の開
拓に成功。僅か2か月で新規の不動産会社9社を開拓されました。



兵庫県
神戸市

司法書士法人新生パートナーズ 代表 三浦 暢夫氏

兵庫県神戸市で2015年司法書士事務所を開業。営業開始から2年で
新規の大手・地場売買仲介を30社開拓に成功。不動産登記だけの売
上が7倍になっておりさらに拡大を続けている司法書士事務所となっ
ております。



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適与に
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