

開催日時

2025年6月18日水・7月4日金

10:00～12:30 (受付開始:開始時間30分前～)14:00～16:30 (受付開始:開始時間30分前～)

東京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。

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。

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 ・相続分野における最新時流 ・ステージ別税理士事務所がとるべき相続戦略 ・最短で業績アップを実現させた事務所の共通点と必須条件	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	10人の小規模事務所で安定して 相続売上3,000万円を実現した取り組み大公開 ・なぜ相続分野への参入を決意したのか ・売上3,000万円を実現するための成長ストーリー ・相続分野に参入して得られた成果	税理士法人タクト 代表税理士 笹瀬 綾子 氏
第3講座	人口45万人事務所で相続売上1億8,000万円を 実現した秘訣 ・税務顧問中心から相続業務中心にシフトしたワケ ・相続手続き業務に取り組んで得られた効果 ・正社員、パート中心の業務処理体制を構築できた仕組み	むかい税理士法人 代表社員 向 智大 氏
第4講座	成功事例からみ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 ・大相続時代に勝ち残る相続市場の具体的な戦略とは? ・成功事務所をルール化した相続商品戦略 ・相続案件を最大化するためのマーケティング戦略 ・案件処理を仕組み化させるための業務効率化戦略	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 傳田 悠人
第5講座	経営者に“今”考えて欲しいこと ・ゲスト講師の成功ポイント ・成果を最大化する経営者の考え方 ・経営者として大事にしてほしい考え方	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/128557>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「128557」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。

大相続時代を生き抜く戦略を大公開!

相続相談は増えてきたが
件数が少なく売上が安定しない

経験者採用が難しくて
即戦力となる人材がいない

財産額1億円以下をターゲットにしたコンパクト相続

専任化×未経験者活用で 相続売上3倍!

特別ゲスト講演 ①

10人の小規模事務所で
専任社員化×マーケティング強化

平均月間
問合せ数 **15件**
※Web問合せのみ

平均
顧客単価 **100万**
※コンパクト相続の平均単価は60万円

相続部門
売上 **5倍**

税理士法人タクト
代表税理士 **笹瀬 綾子 氏**

特別ゲスト講演 ②

人口45万人商圏で
相続手続強化×パートスタッフ活用

年間
受任件数 **300件**

正社員1人
あたり売上 **1,500万**

相続部門
売上 **1.8億**

むかい税理士法人
代表社員 **向 智大 氏**

主催

大相続時代を乗り越える! 相続分野で最短業績アップセミナー

お問い合わせNo. S128557

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

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。) → **128557**

相続業界激動&超高齢化社会の時代 相続分野で勝ち残るカギは専任化と未経験者活用にある!

相続案件にまつわる税理士・会計事務所のよくある悩み

顧問先からの紹介で相続案件の紹介はあるが、相談件数を増やす方法が分からない

相続案件の受任単価が低く、売上アップに繋がらない

会計業務で忙しくて、相続案件に対応できるスタッフが税理士以外にいない

相続業務を任せたいが、税理士しか実務経験がないため任せ方がわからない

専任化・未経験者活用を実現し、1年で相続売上3倍の最短業績アップを可能にする3ステップ!

STEP 1 商品設計

準富裕層ターゲティング+相続手続き強化

遺産総額1億円以下の準富裕層をメインターゲットにすることで、①複雑な土地評価が少ない②未経験のパートスタッフでも対応可能③案件の手離れが少ないという一石三鳥のメリットを享受することができます。また、相続税申告だけでなく、相続手続きも集客商品化することで、LTV(1顧客あたり単価)を最大化し且つ業務処理を未経験スタッフに任せることで、活躍の場を広げることが可能になります。

STEP 2 標準化

提案&面談力強化、正社員・パートへの業務移譲

相続案件の面談においてよくあるケースとしては、代表(税理士)は受任できるが、担当者は受任できないというケースがあります。何を・どの順序でヒアリングし、どういったクロージングを行うのか、「経験則」でバラバラになっていることが多いです。一人で面談・受任できるようにするためには、最短でも6カ月の教育期間が必要になります。会計業務との兼任ではなく、相続専任の人材を活用することで、教育期間を限りなく短くすることができます。さらに、一連の業務フローを可視化し、適切にパートスタッフに権限移譲していくことが標準化のポイントになります。

STEP 3 販促強化

Web×アナログへの積極投資で新規案件獲得

相続案件獲得に特化した専門HPの「空中戦」とセミナー相談会、チャネル開拓などの「地上戦」での販促強化が基本的な新規案件獲得施策です。大手税理士法人や相続ポータル事業による広告投資が増えている中で、Webマーケティングの土台となる“当たる”HPの型とコンテンツ設計、そして適切な広告への継続投資が必要になります。紹介の場合、近隣の司法書士事務所・葬儀社との業務提携が案件獲得の勝ちパターンです。

ゲスト講師のココが凄い!

税理士法人タクト 代表税理士 笹瀬 綾子 氏

学習塾の講師として勤務後、税理士法人タクト(旧牧野友保税理士事務所)に入所。2012年に税理士試験合格後、2014年に税理士法人タクト代表に就任。資格者・正社員合わせて10名の小規模事務所ながら、継続して部門売上3,000万円を達成する仕組みづくりを実現。

月間問合せ数

一般的な事務所	税理士法人タクト
1-2件	15件 (2024年実績)

一人あたり生産性

一般的な事務所	むかい税理士法人
800万円	1,500万円 (2024年実績)

平均顧客単価

一般的な事務所	税理士法人タクト
60万円	100万円

相続売上

一般的な事務所	税理士法人タクト
1,000万円以下	3,000万円 (2022年以降)

税理士関与率

一般的な事務所	むかい税理士法人
80% (顧客対応以外全て)	20% (面談・チェックのみ)

事務所成長率

一般的な事務所	むかい税理士法人
横ばい	120%

むかい税理士法人 代表社員 向 智大 氏

2011年開業。石川県金沢市を拠点に、税理士・司法書士・行政書士・社会保険労務士の4つの専門家が集う総合サポート事務所を運営。開業以来、会計顧問業務を中心に成長を遂げてきたが、相続分野にも注力することで年間売上1.8億円を達成。

セミナー当日 完全公開!! 2025年大相続時代を最速最短で勝ち抜くための最新ノウハウを詰め込んだ8ツール!

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

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

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

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

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

競争激化でも正しい戦略を取り入れ、持続的成長に向けた改革を! 詳細はセミナーで