

「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・依頼獲得に繋がら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2年連続で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
6月21日(土)・6月25日(水)
7月2日(水)・7月5日(土)
14:30~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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。

※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。

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/129585>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「129585」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。



好評につきオンライン開催決定!

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3名で売上
1億8千万の事務所
の作り方教えます

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。

特別
ゲスト
講演

2025年
6月21日(土)・25日(水)・7月2日(水)・5日(土) 14:30~17:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

【オンライン】司法書士事務向け大手不動産開拓セミナー2025

お問い合わせNo. S129585

主催



サステナブルな成長を促す。

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

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。) → 129585

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!

多くの司法書士事務所が抱える課題

- 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

解決策は 「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! にあり

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!

ハウスメーカー・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!

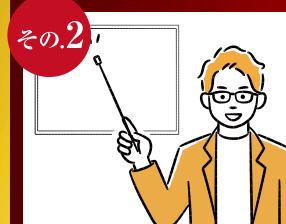
大商圏では新築登記は減っている反面、中古流通量が増加している
その中でも大手売買仲介を開拓することが売上が安定のポイント!

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



その1

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



その2

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6000万円の売上を増やしている。

