業界未経験のスタッフで
法人開拓に成功!

月間売上300万円を安定して
獲得する手法公開セミナー

愛知県で3店舗展開　年間売上1億5千万円

成功事例事務所 **司法書士法人クオーレ**

ゲスト講師

司法書士法人クオーレ
代表社員 **鈴田 祐三** 氏

営業が機能する
クオーレ流の体制づくり

1 **新規開拓社数30社以上**営業で成果を出せる人の採用方法・育成方法

2 **決済を増やすための**不動産会社、**相続を増やすための**税理士・葬儀社開拓の開拓手法

3 **営業ができる優秀なスタッフを引き寄せる**“求人設計”と“評価の仕組み”

司法書士事務所向け法人営業部立上げセミナー

お問い合わせNo.S130316

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お申込みはこちらから➡

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。）→ 130316

”業界未経験の”スタッフによる法人営業部の取り組みと成功ストーリーをインタビュー

司法書士法人クオーレ

代表社員　鈴田 祐三 氏

司法書士法人クオーレの代表を勤める。愛知県名古屋市で2007年開業。
2015年に法人化し司法書士法人クオーレを立上げ、相続分野で大きく
成長させる。その後相続分野の強みを活かし、
不動産会社・税理士・葬儀社に業界未経験のスタッフを活用し
営業活動に取り組まれております。

ゲスト講師に実際の取り組みについてインタビュー

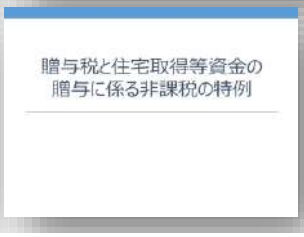
代表ご自身の営業活動の経験は？なぜ司法書士資格者がうまくいかないのか？

私自身、かつては資格者として現場に出ながら、自ら営業活動も行っていました。お客様対応や実務に追われる日々のなかで、新規の開拓まで手が回らず、「やらなければ」と思いながらも後回しにしてしまうことが多かったのを覚えています。
それでも、事務所を成長させるには「仕事を取ってくる」役割を誰かが担わない限り、売上の拡大は望めません。そこで私が注目したのが、“営業専任者の採用”という選択でした。
最初は不安もありましたが、結果として、私のような資格者が営業を兼任するよりも、営業担当者が「法人営業」を担う体制の方がはるかに生産的だと実感しています。

資格者は、どうしても実務に時間を取られてしまう傾向があります。そして、営業という活動そのものに苦手意識を持っていたり、そもそも「営業をしたいと思っていない」という方が多いのが現実です。
代表者であれば、「事務所のために」と割り切って営業に出ることもできますが、その他の資格者が同じように動けるかというと、かなり難しいのが実情ではないでしょうか。
また、仮に営業ができる資格者がいたとしても、そういった人材は独立志向が強く、いずれは自らの事務所を構えたいと考える傾向も強いため、長期的に営業力を組織に残すには向いていないと考えています。

営業担当のスタッフによる営業活動は具体的に何をしていますか？営業活動を始める上で最低教育したことは？

当事務所の営業担当者は、**不動産会社や税理士事務所、葬儀社といった法人を対象にした新規開拓**を中心に動いています。
日々の業務としては、アポイントの取得から訪問、そして2回目・3回目と**継続して足を運ぶことで関係を深めていく活動**が中心です。未経験のスタッフでも継続して訪問していけるように営業先への社内勉強会資料を多く取り揃えています。
参加者からは好評の声をいただいており、すぐに案件化に結びつかなくても、将来的な依頼につなげるための“種まき”として続けています。



実際に営業体制を見直してからは、既存の営業スタッフの成績も向上しており、新たに採用したメンバーの影響で、全体として営業力が底上げされた実感があります。以前は新規案件の獲得が難しかった時期もありましたが、**現在は安定して成果が出始めています。**

営業を始めてもらう前に、**まずは司法書士の業務についてしっかりと理解してもらう研修**を行いました。業界未経験で入社する方が多いため、「登記とは何か」「どのような依頼ルートで案件が発生するのか」など、**業務の全体像をつかんでもらうこと**を重視しています。
また、研修後はすぐに一人で営業を任せるのではなく、**営業経験のある先輩社員とともに現場をまわる期間**を設けています。
実際の商談の場に同席することで、話し方や提案の進め方、相手との距離の取り方など、机上の学びでは得られないことを身につけてもらっています。
こうした導入ステップを踏むことで、**業界未経験でも着実に営業現場で成果を出せる土台**を築くことができました。

営業活動について代表者が管理していることは？営業担当者とどのようなコミュニケーションをとっているか？

営業活動に関する日々の動きは、**営業リーダーが中心となって管理しており、代表の私は全体の方向性や進捗を月に一度の営業会議で確認しています。**
この営業会議には、営業担当者・営業リーダー・船井総合研究所の方も同席し、数字や進行状況、課題を共有しています。日報の提出も仕組みとして取り入れていますが、**細かな日々のマネジメントは営業リーダーに任せる体制**とし、代表は全体を俯瞰して管理しています。

――――――――――目標KPIと実績比較表――――――――――

スタッフA 年間目標1500万円	5			6			7			8			9		
	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率	KPI	実績	達成率
営業件数	**40**	**41**	**102.5%**	**40**	**40**	**100.0%**	**40**	**47**	**117.5%**	**40**	**36**	**90.0%**	**40**	**30**	**75.0%**
重要なKPI			**25**			**21**			**34**			**26**			**23**
			16			**19**			**13**			**10**			**7**
	20	17	85.0%	20	19	95.0%	20	14	70.0%	20	7	35.0%	20	8	40.0%
	10	8	80.0%	10		0.0%	10	3	30.0%	10	5	50.0%	10	1	10.0%
	5			5	2		5	1		5			5		
見積り提出件数	10	15	150.0%	10	15	150.0%	10	19	190.0%	10	10	15.0%	10	20	200.0%
受注件数	6	16	266.7%	7	13	185.7%	7	14	200.0%	8	11	137.5%	8	14	175.0%
売上合計（万円）	125	138	110.4%	125	135	108.0%	125	163	130.4%	125	173	138.4%	125	144	115.2%
既存依頼先からの紹介・社内司法書士からの紹介	10		0.0%	10		0.0%	10		0.0%	10		0.0%	10		0.0%

営業チームは2名体制で動いており、日常的なコミュニケーションは、営業担当のリーダーとスタッフの2人で毎日ミーティングを行う運用としています。
私は基本的に日々の会議には参加せず、月に一度の営業会議で進捗や成果を把握し、必要に応じて助言を行うスタンスです。
営業リーダーが現場を管理し、代表が経営視点から支えるという役割分担を行うことで、属人的にならず継続的に機能する営業組織の仕組みを意識して構築しています。

行動管理のために営業日報 ▶

2023年からスタートした営業の成果はいかがでしたか？

2023年に、法人営業部の活性化を図るため、20代の完全未経験のスタッフを新たに採用しました。
長く同じ体制が続いていたこともあり、営業活動にマンネリ化を感じていたため、新しい人材を迎えることで組織に変化を生み出したいと考えたのがきっかけです。
新しい営業メンバーの加入によって、既存メンバーの営業意識にも良い影響があり、特に営業リーダーの行動量や成果にも変化が現れました。
その結果、営業部全体としての案件獲得数も徐々に増加傾向にあり、営業体制の見直しが実際に成果につながっていると実感しています。
今後は、さらに安定して成果を出せるよう、営業部としての仕組みづくりを強化していきたいと考えています。

【最後に】これから営業を始める方、営業担当者採用を検討されている方にメッセージをお願いします。

仮に私が明日いなくなっても、事務所がきちんと回る体制をつくることが、経営者としての理想だと思っています。
実務については今いるスタッフである程度カバーできますが、新しい仕事を取ってくる仕組みがなければ、やがて事務所は先細りになってしまうと感じています。

ある程度の規模になってくると、代表自ら営業に出続けるのは難しくなりますし、継続的に案件を生み出すには営業専任者の存在が不可欠です。
営業担当者を採用することで、組織として売上をつくる体制をつくれるというのは、大きなメリットだと思います。
初めはコストや不安もあると思いますが、私自身、採用して良かったと感じています。
「代表がいなくても案件が回る」その仕組みを目指して、ぜひ一歩踏み出してみてください。

«法人開拓のメリット»

不動産会社開拓
安定した決済依頼が
見込める

葬儀社開拓
相続手続きの上流をつかむことで、
単価の高い案件を獲得しやすい

税理士開拓
相続税申告に伴う登記や書類作成
の依頼が安定的に発生する

講座	セミナー内容
第1講座	**司法書士マーケット最新トレンド** 2025年最新版!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・相続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	**業界未経験の営業マンの採用・育成手法** 名古屋大手司法書士法人「司法書士法人クオーレ」が取り組んだ法人向け営業の戦略と仕組みを徹底解説。 営業部門の立上げから営業体制の構築まで詳しく解説いただきます。 司法書士法人クオーレ　代表社員　**鈴田 祐三** 氏
第3講座	**司法書士事務所の営業マン育成の成功事例&手法大公開** 営業マンを採用し不動産会社・葬儀社・税理士開拓に成功している事務所の最新事例&営業手法大公開。業界未経験の営業マンの採用から稼ぐ営業マンに育成する手法をお伝えいたします。 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　マネージャー　**宮戸 秀樹**

開催日時

2025年 **7月19日（土）**
2025年 **8月 2日（土）**
14:00～16:30
（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
サステナグロースクエア TOKYO
[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。

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ことがございます。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。

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 メンバーズ 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/130316
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に右上検索窓に
「130316」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。