

生前対策分野を注力したい事務所は必見!

開催概要
 2025年
 9月17日(水) 15:00~18:00 / 9月26日(金) 15:00~18:00
 9月27日(土) 10:00~13:00 / 10月2日(日) 15:00~18:00

開催方法
オンライン開催
 ログイン開始:開始時間30分前~

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がございます。

セミナー参加 **2大特典**
特典1 無料経営相談(60分) / **特典2** 相続・財産管理研究会に無料お試し参加 (1事務所1回限り)

講座	セミナー内容
第1講座	<p>遺言、家族信託など生前対策マーケティング最前線と成功のポイント</p> <p>高齢者人口の増加に伴い、競合が激化する相続市場の動向と、司法書士・行政書士事務所が相続分野の中でもとりわけ「遺言」などの「生前対策」の分野で業界をリードするために必要な条件と、業績アップを実現する差別化戦略のポイントを解説。</p> <p>株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 チーフコンサルタント 長野 遥</p>
ゲスト講座 第2講座	<p>生前対策関連月間売上650万円を達成する「州都綜合法務事務所」の取り組み</p> <p>佐賀県鳥栖市と福岡県久留米市の2店舗を運営する司法書士法人州都綜合法務事務所の相続分野での成長戦略と業績アップを実現した取り組みを代表社員 原弘安氏に特別講演をいただきます。遺言作成、死後事務委任、家族信託などで生前対策売上650万/月を達成、遺言執行付帯受任率80%超、生前対策見込み客数平均40件/月と特に生前対策マーケティングについて注力され、小商圏にも関わらず全国でもトップクラスの成果を上げられています。</p> <p>司法書士法人州都綜合法務事務所 代表社員 原 弘安 氏</p>
第3講座	<p>遺言、生前対策分野強化で業績アップを実現した成功事例とノウハウ大公開</p> <p>船井総合研究所がサポートしている事務所の中で、相続案件の集客、業績アップに成功した全国の事務所の成功事例をまとめてお伝えします。全国各地の司法書士・行政書士事務所が相続分野で業績アップを実現した相続商品の設計、集客、面談、受任のポイントを解説。</p> <p>株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 チーフコンサルタント 長野 遥</p>
第4講座	<p>相続分野で圧倒的の地域一番事務所になるために必要なこと</p> <p>相続分野にこれから注力していきたい事務所の経営者の皆様に必ず押さえておいていただきたいポイントと、商圏と売上規模別の取り組み優先度を解説。また、業績アップを実現したい事務所にとって重要な取り組み施策を解説。</p> <p>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</p>

受講料
 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様
 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。

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/131005>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「131005」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。

競合が増えている
相続分野における
士業事務所の生存戦略とは?

セミナー日程
 2025年
 9月17日(水) 15:00~18:00
 9月26日(金) 15:00~18:00
 9月27日(土) 10:00~13:00
 10月2日(日) 15:00~18:00
 ログイン開始:開始時間30分前~

オンライン開催決定

遺言執行受任率 80%の秘訣

遺言から執行受任を 引き上げる方法を公開

遺言執行率80%を実現する3つのポイント

- ポイント1** 遺言を30万円以上の報酬で受任する
料金・加算要件の設定
- ポイント2** 遺言執行付帯率80%を実現するための
提案書づくり
- ポイント3** 遺言の自社保管と定期連絡サービスによる
執行提案の仕組化



主催 **Funai Soken** サステナブルグロースカンパニーをもっと。
 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

オンライン開催!遺言・生前対策マーケティング徹底攻略セミナー
 お問い合わせNo. S131005
 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。) → **131005**

-遺言作成&遺言執行でストック売上を増やす方法- 司法書士法人州都綜合法務事務所の取り組みとは?

遺言+遺言執行単価:
70万円以上

自社主催相談会集客:
平均**35名/回**、最大**60名以上**

生前対策売上:
250万円/月

遺言・遺言執行業務に取り組んだ動機・想い

核家族化も進み、相続の在り方の変化に対応することを土業事務所には求められます。遺言作成・遺言執行こそ残された家族の「きずな」を守る重要な役割を担っていることから、相続の専門家である土業事務所が寄り添うことができます。

遺言・遺言執行業務に取り組む価値

相談者やその家族と関係性を構築することができるため、遺言以外のさまざまな提案ができるようになります。信頼関係をつくることさえできれば、相談者が求めているニーズに応えることはもちろん、潜在的なリスクに対しても提案にも繋がります。また、遺言作成・遺言執行以外にも遺言預かりを当事務所では実施しておりますので、将来的な報酬がストックできる体制も構築することで、生前対策分野の売上を安定化させることに繋がりました。さらに他業種への紹介案件を増やすことができるため、一土業だけでは対応できない税務・保険関連なども複合的にサポートできるようになり、共同セミナーによる集客にも繋がりを、新規集客を定期的に行なうことで、さらに集客力を高めるポイントとなっています。



司法書士法人
州都綜合法務事務所
代表社員 **原 弘安** 氏

ポイント
5つ

高受任率&高単価で受任するために

遺言・生前対策の相談時に実践していること

- ポイント1 遺言の必要性の説明
- ポイント2 相続人間の紛争のリスクを防ぐこと
- ポイント3 ご自身の想いを伝えること
- ポイント4 手続きがスムーズに完了することとそのメリットの説明
- ポイント5 遺言執行の提案、必要性の説明

司法書士法人州都綜合法務事務所

佐賀県鳥栖市で開業以来、不動産登記を中心に幅広い相談を請負う一方、地元高齢者へ相続などをテーマにしたセミナーや相談会を年間約80回程度実施し、数多くの遺言・生前対策の相談を獲得。現在は、鳥栖市と福岡県久留米市の2支店で運営を行ない、鳥栖本店では、他社主催のセミナー登壇や、自社主催相談会などから一般顧客向けダイレクトマーケティングを積極的に展開し、遺言作成案件も増加し遺言預かりと遺言執行件数は順調に増加。



2025年以降、相続における売上アップのポイントは 遺言執行を増やすこと

こんなお悩みありませんか?

- 遺言作成の相談はよく来ているが、対応方法などが定まっていない
- 個人事務所のため遺言執行の関与はなるべく避けたい
- 執行時に揉めるリスクを考えると積極的に受任ができない
- 遺言を高単価で受任ができず、なるべく受任をしたくない
- 遺言執行の受任率が低く、面談時の提案に困っている



遺言作成・遺言執行の受任数を増やす3つのポイント

① 遺言を30万円以上の報酬で受任する料金・加算要件の設定

現在、遺言作成の報酬相場は50,000円からという事務所も多く、提供している価値に対して単価が低い商品になっています。そのような相場観から単価を上げることに躊躇する事務所も多いですが、下限価格の引き上げ、及び詳細な加算要件を見直し、サービスに見合った報酬をいただける整理を行うことで単価を大きく改善することができます。

② 遺言執行付帯率80%を実現するための提案書づくり

遺言を安く受任している事務所は、お客様にサービス内容を伝える提案ツールを用意していない傾向にあります。しかし口頭の説明だけでは、お客様にとってサービスの価値は伝わり切れません。財産額に応じた料金の変動、加算要件、その費用のなかでどこまでを実施するかを明示する提案書を用意しましょう。

③ 遺言の自社保管と定期連絡サービスによる執行提案の仕組化

遺言作成を依頼したお客様にとって、遺言執行の報酬額はとて高く感じますし、差し迫った必要性を感じにくいサービスです。しかし司法書士法人州都綜合法務事務所では、遺言の保管というサービスに加え、遺言を保管しているお客様へ定期的に連絡を取り、遺言の書き直しや遺言執行の提案をする仕組みをつくっています。それにより、遺言作成から執行の受任件数を最大化しています。

-遺言作成&遺言執行でストック売上を増やす方法- 司法書士法人州都綜合法務事務所の取り組みとは?

遺言+遺言執行単価:
70万円以上

自社主催相談会集客:
平均**35名/回**、最大**60名以上**

生前対策売上:
250万円/月

遺言・遺言執行業務に取り組んだ動機・想い

核家族化も進み、相続の在り方の変化に対応することを土業事務所には求められます。遺言作成・遺言執行こそ残された家族の「きずな」を守る重要な役割を担っていることから、相続の専門家である土業事務所が寄り添うことができます。

遺言・遺言執行業務に取り組む価値

相談者やその家族と関係性を構築することができるため、遺言以外のさまざまな提案ができるようになります。信頼関係をつくることさえできれば、相談者が求めているニーズに応えることはもちろん、潜在的なリスクに対しても提案にも繋がります。また、遺言作成・遺言執行以外にも遺言預かりを当事務所では実施しておりますので、将来的な報酬がストックできる体制も構築することで、生前対策分野の売上を安定化させることに繋がりました。さらに他業種への紹介案件を増やすことができるため、一土業だけでは対応できない税務・保険関連なども複合的にサポートできるようになり、共同セミナーによる集客にも繋がり、新規集客を定期的に行なうことで、さらに集客力を高めるポイントとなっています。



司法書士法人
州都綜合法務事務所
代表社員 **原 弘安** 氏

ポイント
5つ

高受任率&高単価で受任するために

遺言・生前対策の相談時に実践していること

- ポイント1 遺言の必要性の説明
- ポイント2 相続人間の紛争のリスクを防ぐこと
- ポイント3 ご自身の想いを伝えること
- ポイント4 手続きがスムーズに完了することとそのメリットの説明
- ポイント5 遺言執行の提案、必要性の説明

司法書士法人州都綜合法務事務所

佐賀県鳥栖市で開業以来、不動産登記を中心に幅広い相談を請負う一方、地元高齢者へ相続などをテーマにしたセミナーや相談会を年間約80回程度実施し、数多くの遺言・生前対策の相談を獲得。現在は、鳥栖市と福岡県久留米市の2支店で運営を行ない、鳥栖本店では、他社主催のセミナー登壇や、自社主催相談会などから一般顧客向けダイレクトマーケティングを積極的に展開し、遺言作成案件も増加し遺言預かりと遺言執行件数は順調に増加。



2025年以降、相続における売上アップのポイントは 遺言執行を増やすこと

こんなお悩みありませんか?

- 遺言作成の相談はよく来ているが、対応方法などが定まっていない
- 個人事務所のため遺言執行の関与はなるべく避けたい
- 執行時に揉めるリスクを考えると積極的に受任ができない
- 遺言を高単価で受任ができず、なるべく受任をしたくない
- 遺言執行の受任率が低く、面談時の提案に困っている



遺言作成・遺言執行の受任数を増やす3つのポイント

① 遺言を30万円以上の報酬で受任する料金・加算要件の設定

現在、遺言作成の報酬相場は50,000円からという事務所も多く、提供している価値に対して単価が低い商品になっています。そのような相場観から単価を上げることに躊躇する事務所も多いですが、下限価格の引き上げ、及び詳細な加算要件を見直し、サービスに見合った報酬をいただける整理を行うことで単価を大きく改善することができます。

② 遺言執行付帯率80%を実現するための提案書づくり

遺言を安く受任している事務所は、お客様にサービス内容を伝える提案ツールを用意していない傾向にあります。しかし口頭の説明だけでは、お客様にとってサービスの価値は伝わり切れません。財産額に応じた料金の変動、加算要件、その費用のなかでどこまでを実施するかを明示する提案書を用意しましょう。

③ 遺言の自社保管と定期連絡サービスによる執行提案の仕組化

遺言作成を依頼したお客様にとって、遺言執行の報酬額はとても高く感じますし、差し迫った必要性を感じにくいサービスです。しかし司法書士法人州都綜合法務事務所では、遺言の保管というサービスに加え、遺言を保管しているお客様へ定期的に連絡を取り、遺言の書き直しや遺言執行の提案をする仕組みをつくっています。それにより、遺言作成から執行の受任件数を最大化しています。