

2025年
10月17日(金) 13:00~15:30
23日(木) 10:00~12:30
24日(金) 13:00~15:30
28日(火) 10:00~12:30

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	開業8年で相続売上4億円超!一人あたり売上2,000万円を維持しながら急成長を続ける「円満相続税理士法人」の取り組み ・業界急成長事務所が語る成長の秘訣と今後の相続市場の見通し ・LINE、YouTubeを軸に、低コストで新規顧客を獲得し続けるマーケティング戦略 ・一人あたり売上2,000万円、時間単価20,000円を実現する組織戦略	円満相続税理士法人 統括代表社員 橘 慶太 氏
第3講座	業務の85%を相続専任社員が対応し、相続売上1億円を達成する高生産性事務所の経営戦略 ・税務顧問依存から、相続売上1億円を達成した事務所の成長ストーリー ・ターゲットを準富裕層に絞り、平均単価120万円を実現する商品戦略 ・専門HP経由で年間60件以上の相続税申告を獲得するマーケティング戦略 ・非資格者活用で税理士関与率15%を実現する相続部門の作り方	税理士法人京都名南経営 代表社員 近藤 実生 氏
第4講座	成功事例から見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 ・競争激化時代に生き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/132779>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「132779」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。



**相続税申告は専門性が高く
 取り組みを諦めていませんか?**

一人あたり売上
2,000万円

時間当たり単価
20,000円

取り組み初年度
3,000万円

**AIで相続未経験スタッフが活躍
 本当はスゴい
 相続税申告**



円満相続税理士法人
 橘 慶太 氏

**開業8年で相続売上4億超!
 メディア戦略で急成長の事務所戦略大公開!**

- ①LINE・YouTube(登録者18万人)を軸としたBtoC戦略!
 ②一人あたり売上2,000万円超、時間単価2万円の組織戦略!

**コンパクト相続で直近5年で4倍の成長率!
 非資格者活用で税理士関与率15%!**

- ①平均単価120万円を実現する商品戦略!
 ②HP経由の年間受任件数60件超!専門HPを軸として集客戦略!



税理士法人京都名南経営
 近藤 実生 氏

一人当たり売上2,000万円超!超高生産相続案件獲得セミナー お問い合わせNo. S132779

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

主 催

お申込みは
 コチラから

【お問い合わせ】 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。 → **132779**

圧倒的収益性を正社員活用で手に入れる、相続ビジネスモデル解説!

Point 1 高単価のフロー型収益で利益率向上!

- 相続税申告は、顧問業務と違い1件あたりの単価が100万円以上と、高額になります。また相続業務の稼働工数も2〜3カ月と短く、一人あたり売上2,000万円・時間当たり単価20,000円を達成することも可能です。
- 少子高齢化に伴い、相続市場は数少ない今後も伸びる分野です。2040年には65歳以上の高齢者人口が35%になると予想されており、税理士事務所における相続ニーズも増加しております。

相続税申告	比較項目	顧問業務
100万円	価格	50〜60万円
2,000万円	一人あたり売上	800万円
20,000円	時間当たり単価	5,000円
2〜3カ月	稼働工数	12か月
少子高齢化で増加	市場性	少子高齢化で減少傾向

Point 2 正社員が対応でき、人件費を抑えられる!

- 相続実務は、面談/チェック業務を除き、正社員(パートスタッフ)で実施することが可能です。正社員を積極的に活用することで、①税理士の関与割合を下げ②人件費を抑えることができます。また、育成の観点でも業務分担と標準化を行うことで、6カ月以内に相続税申告書の作成を行うことができますようになります。

Point 3 HP集客・紹介先との連携で地域性UP!

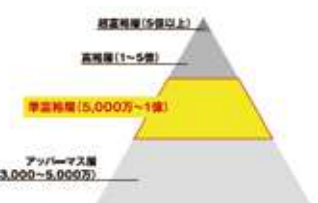
- マーケティング活動は、専門HPを用いたWeb集客と、地域の他士業/紹介先チャネルとの連携がメインになります。HPの集客活動は足元商圈での認知度を向上させ、金融機関や他士業等の地域インフラとの連携は社会的地位の向上に繋がり、事務所のブランディング活動にも影響します。

数多くの成功事例から導き出されたポイントをセミナー限定で大公開!

成功事務所が取り組んだ戦略をセミナーで大公開

①準富裕層ターゲティング

財産額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土地評価の難易度が低い→②未経験スタッフでも対応可能→③案件の手離れが早い】という一石三鳥のメリットがあります。また、相続手続き・生前対策といった商品設計を取り入れることで、LTV(1顧客あたり単価)を最大化することができます。



準富裕層ターゲティング

②HP作成+Web広告で集客

相続案件獲得に特化した専門HPの作成と、最速で反響・受任を獲得するための「Web広告」への投資が重要です。HPは作成してから認知されるまでに半年〜1年かかることもあります。Web広告を行うことで、認知の期間をお幅に短縮し、HPから即座に反響に繋げることができます。



サンプル相続相談室

③ツール整備+面談力強化

実務面では、電話対応フローや相続提案資料、顧客への説明資料の準備が必要です。何を・どの順序でヒアリングし、どういったクローリングを行うのか、経験則ではなく、標準化を行うことで、効率的な顧客対応をおこなうことができますようになります。



相続提案資料

全国の事務所が実際の業務に使用しているツールが閲覧可能!

1. 営業

- 1. 司法書士向け DM 案内
- 2. 相続営業企画書
- 3. 相続相談会企画書
- 4. 相続 必要書類リスト

2. 電話対応キット

- 1. 電話対応マニュアル
- 2. 電話対応トークスクリプト
- 3. 荷電ヒアリング資料

3. 面談キット

- 1. 面談ヒアリングシート
- 2. 面談チェックリスト
- 3. 相続手続きの流れチラシ
- 4. 相続の手順と期限チラシ
- 5. 生前対策の企画書
- 6. 不動産売却査定チラシ
- 7. 負資産処分アプローチブック
- 8. お客様アンケート



ゲスト講師のここが凄い!



円満相続税理士法人 橋 慶太氏

2017年1月、独立開業。東京・大阪・名古屋・大宮の4拠点で、相続専門税理士が多数在籍する円満相続税理士法人の代表を務める。2019年からはじめたYouTubeは、2025年現在チャンネル登録者数18万人を突破。2020年に出版した「ぶっちゃけ相続」はシリーズ累計21万部を超え、Amazonベストセラー1位を獲得する。

一人あたり売上	平均顧客単価	マーケティング
一般的の事務所 800万円 円満相続税理士法人 2,000万円	一般的の事務所 60万円 円満相続税理士法人 100万円以上	一般的の事務所 紹介のみ 円満相続税理士法人 YouTube書籍HP

一人あたり売上	税理士関与率	相続売上
一般的の事務所 800万円 税理士法人京都名南経営 1,500万円 (2024年実績)	一般的の事務所 80% (顧客対応以外全て) 税理士法人京都名南経営 20% (面談・チェックのみ)	一般的の事務所 1,000万円 税理士法人京都名南経営 1億円 (2024年実績)



税理士法人京都名南経営 近藤 実生氏

2014年1月、父が開業した税理士事務所を引継ぎ、税理士法人京都名南経営を設立。承継時に相続分野への注力を開始し、相続売上1億円を達成。代表が関わらなくても、正社員・パートスタッフを中心に、昨対120%を超える継続的な成長を実現。

本セミナーでは相続業務注力による、会計事務所の生産性向上と顧客への提供価値最大化のヒントをお届けします