

司法書士事務所向け相続チャネル開拓手法大公開セミナー

開催要項

日時・会場	東京会場	大阪会場
	2025年 11月8日 【開催時間】 14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~) 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 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)	2025年 11月11日 【開催時間】 14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

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。
※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。

講座内容

講座	セミナー内容
第1講座	持続的に売上をあげるために今考えるべきこと ・司法書士業界の市場動向と2025年以降の将来性とは ・士業におけるチャネル開拓の可能性と必要性 ・提携先にとって「不可欠な存在」になるための方法 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 亀井 桜
第2講座	下請けにならないBtoB開拓 ・期日に迫られる紹介・下請け業務からの脱却のポイント ・対等な関係で必要不可欠な存在となる提携方式 ・金融機関、不動産会社、葬儀社、保険会社の効果的な営業方法 司法書士法人あおばの杜 代表 高橋 英之 氏
第3講座	新規開拓における業種別の提案事例 ・チャネル開拓における重要な考え方 ・司法書士事務所だからこそできる営業のポイント ・業種別の新規開拓の事例 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 リーダー 谷口 祐亮
第4講座	相続案件を効果的に増やすためのチャネル開拓 ・相続案件を安定的に増やすためのチャネル開拓方法 ・既存先に提案をして案件単価、件数を増やすための方法 ・必要不可欠な存在となるための業務提携をする提案方法 株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 亀井 桜
第5講座	司法書士事務所の経営者にいま考えてもらいたいこと ・本セミナーの振り返り ・経営者がいま決断すべきこと ・明日からすぐに取り組んでほしいこと 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

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/133267>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「133267」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。



業務提携を行い安定的な 紹介を獲得する方法とは?

新規の集客から既存顧客に目を向けて売上**140%**増

相続分野の業務提携手法 公開セミナー

金融機関連携

金融機関から遺言・信託・相続を
受任する仕組みを提案し

売上**2,000万円UP**

葬儀社連携

依頼確度の高い顧客のみを送客する
スキームを整えて

売上**1,500万円UP**

体制構築

AI・システム活用・分業・業務標準化を行い

生産性**160%**



ゲスト
講師

司法書士法人あおばの杜
代表 高橋 英之 氏

参加費用 東京・大阪で開催

一般価格 税抜 20,000円(税込 **22,000円**) / 1名様
会員価格 税抜 16,000円(税込 **17,600円**) / 1名様

司法書士事務所向けチャネル開拓セミナー

お問い合わせNo.S133267

主催

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

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **133267**

—BtoC(HP)集客からBtoB開拓にシフトし売上を1年でチャネル開拓に成功— 司法書士法人あおばの杜から学ぶ、最新BtoB開拓戦略

金融機関経由売上

2,000万円UP

葬儀社経由案件

受任率**90%以上**

人材難… 資格者の独立・支店の閉鎖

2020年、資格者・スタッフが大量に離職し業務が回らない、結果として支店閉鎖という危機が起きました。司法書士の採用は簡単ではなく、採用しても独立するリスクを感じていました。そこで我々が目指したのが「資格者のみに依存しない」組織です。人材難の時代に、特定の人材に依存しないことで安定した経営にシフトすることができました。

競合増… BtoB開拓へのシフトチェンジ

同時期に、HP上での競合が増えたことでHPからの集客が難しくなっていました。広告費を増やしても反響が減ってしまっていたので、継続的なコストをかけずに案件を獲得ができるチャネル開拓に注力することにしました。結果的に、HP集客に頼っていた時よりも安定的に反響が取れるようになり、事務所としても安定するようになりました。



司法書士法人あおばの杜
代表 高橋 英之 氏

チャネル開拓に注力して良かったこと

メリット①

受任率・受任単価が高い

すでに紹介元とクライアントとの信頼関係が出来上がっているため、「信頼」をお借りすることができ、さらに、相見積もりになりにくい

メリット②

キャッシュインまでがはやい

紹介案件は受任率が高いため、ご相談から受任までの期間が短くなることで費用が事務所に入ってくるまでの時間が短くなる

メリット③

継続的に案件が生まれる

現場同士での連携が生まれるため、継続的に紹介案件が生まれ切れづらくなる

司法書士法人あおばの杜 代表 高橋 英之 氏

司法書士法人あおばの杜 代表社員・司法書士。
2012年仙台で創業。みんながハッピーになる相続・事業承継のお手伝いを通して家族の想いと未来を繋ぐ活動を仙台と東京で行っている。創業以来、「相続や認知症が引き起こす不幸をなくし、愛あふれる社会をつくる」をビジョンに、予防法務・事前対策の大切さを普及するために講演活動を積極的に行っている。不動産オーナー・会社経営者向けの相続対策・家族信託の実績は業界トップクラスの実績を誇る。



“脱 下請け!”

士業だからできるBtoB開拓のポイント

POINT 1

業界の痒い所に手が届く 士業だからこそできる営業手法の確立

「飛び込み営業」から「士業の信頼を活かした営業」へ

これまでの主流であった飛び込み営業やコール営業では、やり方がわからない・下請けになってしまう・飛び込み営業は苦手、という先生多かったのではないのでしょうか。

金融機関や葬儀社、不動産会社など提携先の業界の悩みを抑え、サポートができる仕組みを整えて士業側からご提案をすることで、

“脱・飛び込み営業” “脱・下請け” を実現する手法を当日はお伝えします。

業界の痒い所に手が届く存在になることで、

“大手事務所でなくても業務提携ができる” ようになります。

POINT 2

提携先にとって“不可欠な存在”になる 継続的に案件を紹介してもらえる仕組み作り

地場の企業同士で実現する継続的に必要とされるポジションを確立

お付き合いをしている金融機関・不動産会社・葬儀社はあるけど、

気付いたら案件が来なくなった…という提携先も多いのではないのでしょうか。

継続的に案件を回してもらうために重要なのは、大量案件を安価で請け負うことではありません。

提携先にとって自社が“必要不可欠な存在”になることです。

士業だからできる、必要なポジションの作り方を当日は解説いたします。

当日セミナーでお伝えする内容

ポイント①

チャネル開拓における考え方・ポイント

ポイント②

金融機関、不動産会社、葬儀社、保険会社への営業手法

ポイント③

2025年最新 業種別の新規開拓の事例

ポイント④

提携先から継続的に高単価案件を受任する手法

ポイント⑤

下請けにならない、具体的な提携手法