

相続不動産案件獲得セミナー

お問い合わせ No.137263

目先の案件の単価を2～3倍以上にするための秘策！
相続分野の生産性はまだまだ上がる！

講座	講座内容	講師
第1講座	なぜ、いま相続を取り組むなら超高単価案件を増やす必要があるのか？ POINT.01 相続で売上を伸ばすために取り組まなければならないこと POINT.02 集客ルートを変えずに高単価案件を受注するポイント POINT.03 伸びている事務所が取り組む超高単価案件の獲得方法とは	株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部  リーダー 亀井 桜
ゲスト講座 第2講座	脱・相続登記！ 超高単価案件の受任、集客方法 POINT.01 なぜ今高単価案件を増やす必要があるのか？ POINT.02 競合が多い相続で勝ち残る戦略 POINT.03 時間がかかる案件を早く処理する効果的な方法 POINT.04 遺産整理から不動産売却案件を引き上げる方法 POINT.05 高単価な生前対策サポートの受任方法	司法書士法人 エムコミュニー 特別ゲスト講師  代表 小野 圭太 氏
第3講座	稼働を増やさずに売上を伸ばすためのポイント POINT.01 高単価案件を獲得するために必要な集客戦略 POINT.02 今ある相続案件から高単価「不動産売却・生前」案件を受託する方法 POINT.03 1依頼当たりの単価を3倍に伸ばす仕組み	株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部  リーダー 亀井 桜
第4講座	本日のまとめ POINT.01 競合が増加する相続業界で取り組むべきこと POINT.02 即時業績UPのために実施しなければならないこと POINT.03 経営者としてこれから考えてもらいたいこと	株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部  マネージャー 宮戸 秀樹

開催日時

2026年 2月4日(水)・7日(土)・11日(水)・14日(土)
15:00～17:30 10:00～12:30 10:00～12:30 15:00～17:30
(ログイン開始:開始時刻30分前～)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催場所

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。

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。

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。

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/137263>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「137263」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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日(金)～2026年1月6日(月)まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

遺産整理

受任単価100万円超

不動産売却 サポート

受任単価100万円超

終活トータル サポート

受任単価150万円超

目の前に眠っている案件を売上に変える

相続分野

超高単価 案件獲得セミナー

Webマーケティング
成功事例

Webの年間売上2,500万円以上

問い合わせ 20件超!遺産整理、売却案件を獲得するサイト設計

高単価相続案件事例
成功事例

遺産整理の年間受任件数50件

受任単価 100万円超!Webからも高単価遺産整理の獲得方法

高単価相続案件事例
成功事例

売却代理の年間受任件数10件以上

受任単価 100万円超!不動産売却代理案件の獲得方法

オンライン
開催

2026年 2月4日(水)・7日(土)・11日(水)・14日(土)
15:00～17:30 10:00～12:30 10:00～12:30 15:00～17:30

※各回、同じ内容です。
ご都合のよい日時を
お選びください。

ログイン開始
開始時刻30分前～

相続不動産案件獲得セミナー

お問い合わせNo. S137263

主催

サステナブル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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 → 137263



成功事務所インタビュー 特別ゲストのご紹介

司法書士法人エムコミュニーは
神奈川県川崎市と横浜市の2つの事務所に相続主力店舗を運営。
2017年10月から相続業務を中心とした事務所経営にシフトし、
相続専門サイトや自社主催のセミナー相談会を軸とした集客方法を
確立し、毎年110%以上の相続分野の売上アップを実現。
2024年度の相続部門売上は7,000万円を超え、
営業担当者の採用を進め、不動産会社や葬儀社の開拓連携を進めている。



不動産登記の将来に不安視 相続へ本格的に参入することを決めた理由

不動産登記市場への不安を感じたのが、2017年にあった大手ハウスメーカーの詐欺事件でした。代表である自分であれば、権利書の偽造などを見破れる可能性はあると思いますが、事務所に勤める司法書士がそれに関与した場合、はたして確実に確認ができるのか。それを不動産登記業務における大きなリスクと感じました。相続分野は高齢者人口が増えることから市場自体が伸びることも分かっていたが、**効率的に売上を伸ばすための方法**はないかと模索していた時、**船井総合研究所と出会いました**。結果的に、早く売上を伸ばすには自分だけで取り組まない、全国の**成功している事務所の事例**をもとに実践をサポートしてもらうべきだと考え、コンサルティングを依頼しました。



リピート案件が月10件超え 売上を安定化させるリピーターを増やす方法

相続の案件が急増したことで顧客情報や案件を管理する**kintone**を導入し、リアルタイムでの経営数値の確認、業務進捗の遅れがないかなどをチェックできる体制が進みました。自分のさじ加減の経営から「**データを活かした事務所経営**」に一気にシフトすることができ、なにより顧客情報を蓄積すること、「いつ・誰からの依頼なのか」「過去にどういった依頼相談があったのか」がすぐに検索できるようになりました。

実際に顧客情報が蓄積され始めると、次の提案が必要な人も可視化され、リピーターを増やすための提案機会の設定、提案方法を確立したことで遺産整理業務の受任の後に遺言コンサル、不動産売却代理などの**高単価案件の受任もより増える結果**になりました。

10万円の相続登記だけでは売上は増やせない！ プレイヤーが増えているからこそ単価を上げるべき理由

相続分野に注力するのは土業だけではありません。金融機関や不動産会社なども相続という切り口で集客活動をするケースもあり、司法書士・行政書士においては、いかに相談者目線で商品内容を組み立てられるか、そしてそのサービスを適正価格で提案し、受任に繋がられるかが非常に重要です。

特に面談を対応する人材が自社のサービスに自信がなく、意識的にも高いと考えているのは高単価なサービスの受任はできません。担当する人材の意識改革はもちろん**高単価サービスを提供する事務所づくりと文化**を作ることが自分以外でも高単価案件を受任するひとつのやりかたではあるので、競合が増えているいまだからこそ単価を上げてしっかりと**適正な金額で依頼をしてもらう**ことが必要です。



100万円を超える遺産整理から不動産売却代理を受任 「値上げしても大丈夫？」単価を上げてさらに顧客満足度は上がる！

相続登記の案件を増やしても相続分野の売上は大きく増えず、集客活動にも費用をかけることができないという経験が過去ありました。相続分野で売上を増やしたいと考え始めた時は、相続の相談から受任するものは相続登記のみで単価は10万円を切るようなものが多く、船井総合研究所から一貫して「遺産整理の受任件数を増やすこと」を言われてきました。

今ではHPや自社主催のセミナー相談会を中心に**遺産整理を中心に年間60件以上**の受任ができるようになり、**不動産売却代理の案件も年間10件以上と100万円を超える案件**の受任が急激に増加するようになりました。

特に他の事務所が成功されている「**不動産売却代理業務**」を早いタイミングで始めたことで遺産整理業務の報酬にプラスされる形でさらに単価を上げることができ、相続から発生する不動産売却代理の案件をもとに大手不動産会社の開拓なども進み、営業にも利用ができるという点がメリットでもあります。



エムコミュニーの今後の展望

当事務所は、「きずな相続」という相続専門の屋号を作り、Webサイトや販促物にも統一屋号として訴求をしています。このブランド屋号をもとにさらなる成長をするために遺産整理業務や不動産売却代理など「相続コンサルティング」を司法書士と行政書士の資格を活かし発展をさせていきます。

また、我々司法書士・行政書士は**1つの案件で100万円を超える業務**もあり、まだまだ取り組むチャンスだと感じています。さらに遺産整理業務を入口に、その後の遺言コンサルティングや遺言執行、不動産売却代理など100万円を超える案件につながることで、結果的に報酬も上がり、さらには顧客満足度が上がります。

将来的には「相続の相談は土業へ」というイメージをさらに強くしていくためにも、この「きずな相続」というブランド屋号をもとに認知度拡大やさらなるサービス力アップに向けての取り組みを考えています。



相続分野に注力するラストチャンス！ 最短で相続の売上を伸ばす方法を教えます

- ・相続の平均受任単価が**10万円前後**と低い。今より3倍増やしたい！
- ・相続の問い合わせが**10件未満**、相続案件の集客ができない。月間**30件以上**にしたい！
- ・受任率が**50%未満**、誰でも高受任率を維持できる**教育の仕組み**を取り入れたい！
- ・後発でもまだ大丈夫？短期間で相続分野を伸ばして**地域で一番**の事務所にしたい！

全国100以上の司法書士・行政書士事務所が 実践した最短で業績アップするポイント

【高生産性×高単価案件の獲得】

・受任単価**100万円以上**の遺産整理の提案と集客方法

- ①遺産整理の受任が増える効果的なトーク術
- ②相続登記で終わらないケース別の提案方法
- ③遺産整理を自治体発行媒体、葬儀社、税理士からから多数獲得

平均単価
100万円
以上

【相続Webマーケティングで売上を安定化】

・Webマーケティングで年間売上**2,000万円以上**をつくる方法

- ①遺産整理の問い合わせ率が激増するサイト設計
- ②解決事例で集める高単価な遺産整理案件の集客ページの設計
- ③月間の問い合わせ数**20件以上**を維持する効果的な広告運用

月間 Web
問い合わせ
20件
以上

【相続から不動産売却案件を多数獲得】

・不動産会社へ丸投げはNG！売却代理サポートで大幅単価アップ

- ①煩わしい不動産会社との手続きを全て代行
- ②空き家化を防ぐ効果的な売却提案のトーク術
- ③不動産の売却につなげて顧客満足度&売上アップの方法

不動産の
売却代金
1.5%~

高単価 × 高付加価値 × 高利益率の体制が勝ち筋

全国で相続の売上を伸ばす事務所が多数！

持続的な成長を実現する「高付加価値・高生産性モデル」を構築する方法、
相続Webマーケティングを軸に業績アップを実現する方法をセミナーで解説します。

	一般的な相続モデル	高付加価値・高生産性モデル
① ターゲット	顕在化している相続手続き	顕在顧客+潜在顧客
② 提案内容	相続手続きの代行	相続コンサルティング
③ 単価	(司・行) 10~15万円	(司・行) 30万円~
④ 件数	1顧客1商品の受任	1顧客「複数商品」の受任
⑤ 受任率	面談担当者によりバラつきがある	全ての面談担当者が受任率60%~
⑥ 案件管理・工程管理	Excel、紙、ファイル	クラウド管理 (kintone、Box)
⑦ 業務処理体制	資格者、正社員	パート(確認:資格者)
⑧ 部門化	相続専門の管理体制なし	相続専門部門を確立
⑨ 収益性	収益性が低く、部門化できない	事務所の収益の柱に成長
⑩ 生産性	1人あたり600~700万円	1人あたり1,200~1,500万円
⑪ 営業利益率	10~20%	20~30%
⑫ 集客方法	紹介チャネル中心	ダイレクトマーケティング・業務提携

1件当たりの付加価値最大化が 相続 Webマーケティングの必須条件

全国で成功事例多数！

多くの事務所で1~3年と短い期間で相続分野の売上を伸ばしています。
後発で今から参入しても最速で売上を増やす秘訣をセミナーで公開します。

エリア	相続売上	HP経由売上	HPが占める割合	平均受任単価
関東:100万人商圏	約8,000万円	約2,400万円	30%	40万円
東海:100万人商圏	約4,600万円	約1,600万円	35%	26万円
九州:40万人商圏	約2,600万円	約1,900万円	73%	25万円
四国:30万人商圏	約1億円	約2,200万円	22%	24万円
関東:10万人商圏	約4,000万円	約2,000万円	50%	28万円

目先の眠っている案件を売上に変える 相続不動産案件獲得セミナー

オンライン開催

2026年 2月 4日(水)・7日(土)・11日(水)・14日(土)

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートで紹介した成功事例は一部です。
最後まで読んでいただいているあなたのような意欲の高い経営者であればすぐ実践できるものばかりです。
しかし、今回紹介した取り組みの手順や優先度を間違えるとせっかくのチャンスがあったとしてもビジネスを成功に導くことは叶いません。
最短で成果を出すためには、**力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組む**ことです。
そうすれば、**優秀な資格者が採用できない司法書士の業界**においても**生き残る事務所**になることができます。
「今回のセミナーでは、司法書士法人エムコミュの小野先生をお招きし、**相続の平均受任単価32万円以上、遺産整理の平均受任単価100万円以上を実現する”コツ”**をご共有いただきます。
また、これまでは不動産売却サポートや、遺言執行、生前対策サポートなど、**これまでは「見逃していた」案件を「売上にする」**ための具体的な取り組みをお話いただきます。
このセミナーは講演を聞いて勉強していただくためのものではなく、**翌日から実践し即時売上アップ**していただくことが一番の目的です。
そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。
1日で「**今後、司法書士が相続で売上を伸ばすための取り組む戦略**」のすべてがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。
セミナーでは、**Webマーケティングやチャネル開拓などの集客手法**をお伝えするだけでなく、**どのように高単価案件へと切り替えていくのか**、全国の事例をもとに明日から取り組めるポイントを公開します。
高単価案件を受任するための人材育成手法、面談手法、提案トークスクリプトや、平均受任単価を30万円以上にするための商品設計、不動産売却代理を切り口としたクロスセル商品の強化など、即実践できる事例を惜しみなく公開します。
ぜひ本セミナーへのご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 マネージャー 宮戸 秀樹

目の前に眠っている案件を売上に変える方法を当日のセミナーで公開

【Webマーケティング】

- Webマーケティングで月間問い合わせ20件以上を獲得するサイト設計
- サイト立ち上げ後に順位がすぐ上がる効果的なSEO対策
- デザイン業者に任せない、相続専門サイトの作り方
- 人口商圏別の効果的な広告運用の方法
- Webマーケティングで遺産整理、不動産売却を獲得する方法

【高単価案件の獲得方法】

- 割に合わない商品をなくす、高単価&高付加価値商品の作り方
- 商圏別の適正価格にするための商品内容と料金整備の方法
- 相続相談者から遺産整理業務+遺言コンサルの受任する方法
- 眠っているニーズを炙り出す手続き&生前ヒアリングシート
- 二次相続の受任率を高める提案資料と説明方法
- 100万円以上になる遺産整理業務の提案受任を可能にする面談方法
- 受任率&単価アップのための面談トーク集

【体制整備・実務】

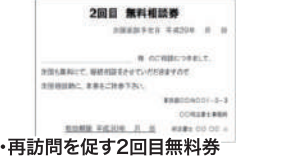
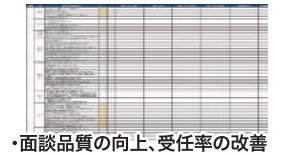
- 遺産整理の業務フロー整備と案件が見える化できるシステム導入
- 不動産売却代理の受任方法
- 6か月で育成ができる相続の面談担当者の育成方法
- 高利益率×高生産性を誇る人員体制の構築方法
- 不動産売却代理案件受任のために必要な不動産会社への営業方法

【全国業績アップの事例】

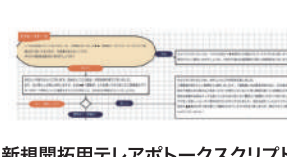
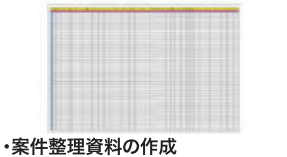
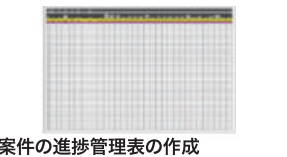
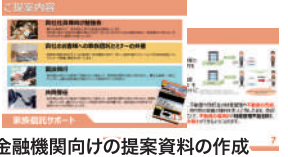
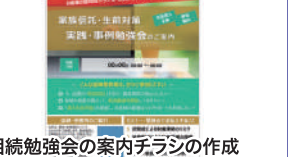
- 相続登記の相談から遺産整理案件の受任へと移行した成功事例
- 相続登記の相談から遺産整理+不動産売却代理へと移行した成功事例
- 月間20件以上をWebマーケティングで獲得する全国の成功事例
- 見たお客様が依頼したくなるお客様アンケート集の作り方
- 1開催で30名以上を集める折込チラシのデザインと配布方法

明日から使える**秘**ツールを当日セミナーで公開

相続手続き面談ツール

相続手続きの提案資料  - 採めない遺言チェックリスト作成 - 遺産分割で採めないポイント整理	二次相続の獲得サポートツール  - 振り返りアンケートの作成 - 相談予約チェックシートの作成	不動産売却代理の提案ツール  - 不動産売却のトークスクリプト作成 - 所員面談の受任単価向上	負動産処分サポートの提案資料  - 相続不動産のチェックリスト作成 - 負動産処分のためのポイント作成
相続登記サポートの提案ツール  - 相続登記のトークスクリプト作成 - 所員面談の受任単価向上	再訪問を促すためのサポートツール  - 再訪問を促す2回目無料券 - 事務所の受任率改善	顧客満足度がわかるお客様アンケート  - お客様の声フォーマット - サイト運営におけるSNS対策	面談誘導率を上げる電話対応マニュアル  - 所属の面談アポ率向上 - 電話ヒアリング内容の定型化
面談トークフローのチェック表  - 面談品質の向上、受任率の改善 - 面談担当者の育成	遺言コンサルの企画書  顧客ニーズに即した企画書をフォーマット化したものを作成	遺言執行獲得サポートツール  - 遺言執行の提案ツール - 遺言執行付帯率の向上	おひとりさま対策の提案資料  - 生前商品ラインナップの作成 - 顧客に応じたサービス内容の構築

営業開拓ツール・業務管理ツール

新規開拓用トークスクリプト  - 新規開拓用テレポトークスクリプト - アポ取得用の切り返しスクリプト	従業員向け勉強会テキスト  - セミナーテキスト作成・事例追加 - 司会原稿の作成	葬儀社開拓ツール  - 葬儀社開拓用DMの作成 - 周辺地域の葬儀社リストの作成	葬儀社向けパンフレット  葬儀社向けのパンフレットの作成
税理士開拓ツール  - 税理士開拓用DMの作成 - 周辺税理士リストの作成	税理士向けサポートメニュー  - 税理士向けの提案資料の作成 - 提案内容のアドバイス	税理士との商品提携チラシ  - 税理士×司法書士の商品設計 - 税理士提携の提案資料	介護施設開拓ツール  - 介護施設への営業チラシ - 司法書士のサポート内容を記載
案件・反響管理表  - 案件整理資料の作成 - チャネル別・商品別の集客状況の分析	業務効率を上げる進捗管理表  - 案件の進捗管理表の作成 - 事務所内の案件進捗の可視化	金融機関向けの提案資料  - 金融機関向けの提案資料の作成 - 勉強会テキストの作成	生前対策勉強会案内チラシ  - 相続勉強会の案内チラシの作成 - 業種別の案内チラシの作成