

こんなみなさまに  
お聞きいただきたい  
セミナーです

- ✓ 案件数が横ばいもしくは減少している
- ✓ 人口減で採用ができない
- ✓ 属人性が高く代表に業務が依存している
- ✓ AIやデジタル活用で効率化したい

開催日時

**大阪会場** 2026年 3月7日(土) 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)  
船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA  
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階  
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

**東京会場** 2026年 3月14日(土) 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  
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲セントラルタワー35階  
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がございます。

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なますので、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ご利用となります。

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>地方事務所での勝ち筋と取り組むべきこと</b></p> <p>人口が減り続ける商圏で、これから司法書士・行政書士業界がどう変わっていくかという時流予測をもとに、“今”土業事務所が取り組むべきことをお伝えします。「依頼が来るのを待つだけ」の経営から抜け出し、地方特有の環境で案件数を増やすための施策を商圏や売上規模で整理して取り組むことが重要です。第一講座では、事務所ごとにやるべき施策を整理し、どのタイミングで、何を実施すべきなのか、お伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業ビジネス支援本部 リーダー 亀井 桜</p>
特別 ゲスト 講師 第2講座	<p><b>地方商圏における“地域に根差した事務所の業績アップの戦略”</b></p> <p>創業50年以上の老舗事務所全体売上120%以上の成長を続ける、ほり司法書士法人の堀代表から老舗事務所の成功戦略をお話しいただきます。不動産決済業務を中心に相続・生前対策分野に注力し、相続分野も120%以上の成長を続ける総合店事務所が実施してきたことを具体的にお伝えします。地域に根差した事務所のリブランディング戦略、BtoB拡大、BtoC拡大、認知広告を組み合わせた多角的な事業戦略と地域で信頼される総合店として、生涯顧客単価(LTV)を最大化する手法をお話しいただきます。</p> <p>ほり司法書士法人 代表司法書士 堀 智彰 氏</p>
特別 ゲスト 講師 第3講座	<p><b>地方商圏における“新興×業者開拓で伸ばす事務所の戦略”</b></p> <p>業務を相続分野に徹底し、3年で売上1億円を突破した新興事務所の戦略を公開します。新興事務所が知名度や実績がない状態から急速に成長するための「選択と集中」の極意を解説いただきます。特に地方での専門特化型戦略として、BtoB連携、中でも葬儀社との強固なアライアンスを築き、案件を安定獲得した手法を公開いたします。また、業務を絞り込むことで高まった専門性を武器に、多店舗展開を通じて対応商圏を広げ、業績を飛躍的にアップさせる経営戦略と実現する取り組みを解説いただきます。</p> <p>行政書士法人マイリーガル 代表行政書士 安藤 和広 氏</p>
第4講座	<p><b>土業事務所における相続業態での伸ばし方</b></p> <p>全国の事務所の最新事例をもとに、土業事務所の業績アップの秘訣を多角的に分析・整理してお伝えします。また、ゲスト事務所の取り組みとノウハウを整理し、明日から即実行できる具体的な「取り組み事項」をお伝えします。集客・組織・業務の3つの側面から、明日から必ず取り組んでいただきたいことを具体的な手法を事例をもとに解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業ビジネス支援本部 リーダー 亀井 桜</p>
第5講座	<p><b>明日から事務所の経営者に考えてもらいたいこと</b></p> <p>成功事例の共通項を振り返り、明日からすぐに取り組んでほしいことをお伝えします。また土業事務所の経営者として、“判断して行動して”ほしいことをまとめて解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 土業ビジネス支援本部 マネージャー 宮戸 秀樹</p>

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。



【司法書士・行政書士向け 地方で1億を目指す相続戦略セミナー】で検索 もしくは  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138196>  
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索マークに「138196」をご入力し検索ください。



船井総研 セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

「ウチは地方だから・・・」と諦めていませんか?

人口50万人以下の地域で司法書士・行政書士事務所が実現した  
相続領域を中心に売上を伸ばし続ける  
2人の経営者の「選択と集中」のストーリーを大公開

地方

詳細は中面へ▶▶▶

老舗  
事務所

登記から相続への転換  
決済事務所が相続分野に注力し、  
創業50年を超えても  
2年連続120%以上成長



ほり司法書士法人  
代表司法書士  
堀 智彰 氏

成長  
戦略

新興  
事務所

葬儀社連携に特化  
BtoB開拓に絞って注力し、  
10万人商圏でも  
3年で売上1億円突破



行政書士法人マイリーガル  
代表行政書士  
安藤 和広 氏

司法書士・行政書士向け 地方で1億を目指す相続戦略セミナー

お問い合わせNo. S138196

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 〒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

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138196

## 相続分野注力で創業52年でも売上成長率120%以上!



ほり司法書士法人  
代表司法書士  
堀 智彰 氏

当事務所は先代の父が立ち上げ、今年で創業52年の事務所です。

元々は不動産登記で地域に根付いた事務所でしたが、より事務所を大きくすることで、より地域で雇用機会を作り、より働きやすい事務所にしたいと思い、売上を伸ばすことを決めました。

その際に注力をはじめたのが、「相続分野」です。以前は、既存のお客様から相続の相談が来た際に受任をする程度でしたが、相続に注力すると決めてからは、Web集客や紙媒体ではもちろん、税理士や金融機関などのチャネルからも案件を獲得できるよう、積極的に

マーケティング活動を行ってきました。

相続に注力し始めて、相続の売上は伸びましたが、結果的に相続からでる不動産案件や、周辺業務のおかげもあり、決済分野も大きく成長させることができました。また相続に注力し始めて数年経ったタイミングからリピーターも増え、数世代にわたり相談に来てくださる方や、相続だけでなく生前対策のご相談まで来てくださる方も増え、効率的に案件数を増やすことができるようになりました。

結果的に創業50年を超えても売上は120%以上の成長を続けられる事務所になりました。

## 業務を絞り、10万人商圏で3年で売上1億円達成!

私は2019年まで、私とスタッフ1名の2名体制で運営していました。当時は「行政書士として全ての業務を網羅しなければならない」という思い込みで、日々膨大な業務に追われていました。しかし、どれほど知識を詰め込んでも、一人で受けられる業務量の限界にぶつかり、伸ばすためには「組織として」資本力を高めていくことが重要だと痛感しました。転機となったのは2020年、大学時代からずっと関わりのあった「相続分野」に注力し、「地域一番店」を目指すことを決意したタイミングです。

相続分野に注力し始めて、Web広告などを行いました

が、売上1億を超えた明確な要因は「葬儀社開拓」です。

それからは、チャネル開拓に絞って業務を行うことで地域一番店に向けて売上を伸ばしてきました。相続は単に売上が伸びたというわけではなく、不動産や保険、残置物撤去など派生する業務が多く、お客様のあらゆる悩みに応えられる「提案の幅」があります。何より、地域に根を張り、プラットフォームに頼り切るのではなく、地元の事業者が手を取り合って地域社会を支えていくことの重要性を実感しています。



行政書士法人マイリーガル  
代表行政書士  
安藤 和広 氏

この先生方は具体的に何をしたのか?・・・こちらのQRコードをチェック!

