

広告費ゼロで紹介案件の売上約4倍！司法書士の新規開拓最新事例

講座内容

講座	セミナー内容
第1講座	司法書士マーケット最新トレンド 2026年最新版！司法士業界の時流と競合環境、不動産登記・相続業務で業績アップを実現するための戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 谷口 祐亮
第2講座 <small>ゲスト講座</small>	新規開拓を行い3年で紹介案件からの売上が約4倍に！ 3年で売上1億円アップした手法公開 埼玉県上尾市で2021年5月に法人化し、2022年2025年の3年間で不動産会社、葬儀社などの営業に取り組み紹介からの売上が約4倍の1億円アップした営業手法について代表の吉澤さまよりお話しいただきます。 司法書士法人 奏 代表司法書士 吉澤 裕太氏
第3講座	最短＆最速で登記業務を増やす司法士事務所の最新成功事例＆手法大公開 全国で大手不動産会社開拓に成功している事務所の成功事例＆営業手法を公開します。大手不動産会社のアポが取れるリスト作成とトークスクリプト作成方法、大手不動産会社を新規で開拓するためのツールの使い方を紹介します。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ 佐瀬 吉樹
第4講座	明日から取り組んでほしいこと 不動産登記・相続業務を増やし、業績アップを実現したい司法書士事務所経営者の皆様に明日から実践してもらいたいことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 谷口 祐亮

開催要項

	東京会場	大阪会場
日時・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)	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。

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。

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/138200>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「138200」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。

ほぼ無名の司法書士が、たった3年で不動産会社からの紹介数を4倍に伸ばし売上+1億円を実現した話

① 広告投資ゼロ

不動産登記売上

2022年 1,415万円 → 2025年 **6,123万円**

② プロ人材採用なし

事務所売上

2022年 9,000万円 → 2025年 **19,000万円**

③ 接待交際なし

紹介獲得の仕組み化

不動産会社の懐に深く入り込み紹介数を増やすコツを教えます



司法書士法人 奏

代表司法書士 吉澤 裕太氏

こっそり

この取り組みを始めるまでは、月間の紹介数は10~20件程度の普通の事務所でしたが、2025年現在では、月間の紹介数60~70件となりました。特別なことをしたわけでもありませんし、特殊なコネがあったわけでもありません。ましてやお金をかけたわけでもありません。私が実践したことは中面でご紹介いたします。

主催



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

お問い合わせNo. **S138200**

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。) → **138200**

物価高騰&人手不足の経営環境で「紹介」は最強の金脈

でも、既得権益が強くなかなか切り崩せない

不動産会社なら
すでに取引のある
司法書士がいる



不動産登記なんて
どこの司法書士が
やっても同じ



大手法人と
比較されてしまう



…だから開拓は難しいと思われていますよね？

じゃあなぜ後発のフツウの司法書士が“鉄壁”の既存関係先をひっくり返せたのか？

司法書士法人 奏の
紹介が増える仕組みとは

どの事務所でも実践可能

新規不動産会社アポを毎月20件以上獲得

アポ率20%越え！コールセンターを活用し、月間20件以上のアポイントを自動取得！アポ取得後に訪問、決済・相続・生前対策などの相続相談に7割以上繋がる見込み度の高いアポイントを獲得！

勉強会依頼率50%！社内勉強会を依頼してくれた8割が決済に繋がる

不動産会社の営業マン向け社内勉強会を実施！勉強会実施後、8割がその後、決済に繋がっている！新中間省略の活用方法・相続案件取りこぼしセミナー・家族信託など

次々と営業マンの紹介が発生！不動産会社向け交流会！

立ち上げ1年で参加者50名の会員組織へ！参加者からの決済の継続依頼率80%超え！次々と営業マンの紹介が発生する不動産会社向け交流会を定期開催

本セミナーで学べる内容

- ✓ 2026年以降の司法書士業界の最新トレンド
- ✓ お金をかけずに新規の不動産会社との取り引きを増やす方法
- ✓ アポ率10%超え！不動産会向けアポどりのポイント
- ✓ 6ヶ月で9社開拓！新規の不動産会社を短期間で開拓する手法
- ✓ 開催後の依頼率70%越え！不動産会社の営業マン向け勉強会の開催方法
- ✓ 営業未経験でもできる！属人化しない再現性の高い営業手法

不動産会社との連携を可能にするノウハウ集を

厳選30種類大公開！

■ 新人向けセミナーツール

- 登記簿の読み方
- 決済の流れ <売買仲介>
- 決済の流れ <新築>
- 不動産会社向け後見業務の基本

■ 中堅以上向けセミナーツール

- 不動産会社向け民法改正セミナー
- 相続登記義務化セミナー
- 贈与税と住宅取得等資金の贈与に係る非課税の特例
- 遺言保管制度について
- 不動産会社向け家族信託セミナー
- 生産緑地活用セミナー
- 新中間省略の基本セミナー
- 相続案件取りこぼし防止セミナー



地域限定・先行者メリット大！
まずはこちらのサイトをチェック

