

「今、最も話を聞くべき3人」が、激動の相続業界の生き残り戦略を語る!

開業8年で相続税申告350件/年以上!  
急成長を続ける税理士法人トゥモローズの成長戦略とは?

ゲスト講師のポイント

- 1 年間350件以上の相続税申告を獲得するマーケティング戦略!
- 2 超現場主義の相続プロフェッショナル集団を育てるポイント
- 3 相続市場で生き残るためのブランディング戦略!

税理士法人トゥモローズ 代表

大塚 英司 氏

3拠点数(東京、新宿、横浜)、グループ従業員32名(税理士7名)  
相続税申告および相続対策に特化した国内屈指のプロフェッショナル集団。共同代表の角田壮平氏、大塚英司氏を中心に、開業わずか10年で年間350件以上の相続税申告を受任するまでに急成長を遂げている。



相続特化

マーケ  
ティング

ブランド化

全国20拠点を展開!相続手続きから身元保証までの  
トータルサポートを可能にしたスケール戦略とは?

ゲスト講師のポイント

- 1 多数の大規模企業との提携と、全国への相談窓口の展開
- 2 関連事業を一つずつ確実に形にした、強力なグループ体制の構築の軌跡
- 3 参入障壁の高い身元保証などの生前業務をFC化し、生前業務を全国で獲得!

行政書士法人みらいリレーション 代表社員  
司法書士法人コスモ 代表社員

山口 里美 氏

行政書士法人として、20拠点、従業員100名超(司法書士4名、行政書士9名)  
1997年に事務所を開設し、現在全国に20拠点を展開する国内最大手の行政書士法人の代表をつとめる。金融機関・自治体・企業様等における講演活動は年間70回以上。



LTV  
最大化

他拠点  
展開

DX活用

グループ総勢60名超で「真のワンストップ」を実現!  
弁護士法人Nexill&Partnersが切り拓く、士業の枠を超えた新たな相続支援のカタチ

ゲスト講師のポイント

- 1 弁護士が税務・登記・不動産まで完結!士業の枠を超える「一気通貫体制」
- 2 福岡3拠点へ急成長!圧倒的件数を支える組織化とマーケティングの極意
- 3 業界の常識を変える「相続LOUNGE」の運営とブランド構築術

弁護士法人Nexill&Partners 代表社員

菰田 泰隆 氏

福岡を拠点とする、従業員64名(資格者11名)の精鋭集団。各法人の連携により、紛争・税務・登記から不動産・生命保険の活用まで、弁護士が全方位でフォローする独自の支援体制を構築。博多マルイ内の「相続LOUNGE」は、買い物ついでに相談できる身近な窓口として定評があり、九州最大級の実績で相続問題を幅広く解決へ導く。



士業  
内製化

事務局  
収益化

製販分離

超高齢化社会が進む日本で相続市場は寡占化

選ばれる**強者**か、消えゆく**弱者**か

# 相続

## ビジネスサミット2026

税理士・司法書士・弁護士の  
トップランナーが語る「相続業界の未来」



主催

相続ビジネスサミット 2026



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. S139019

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。) → 139019

# 後発でも市場は獲れる!相続ビジネスにおける勝ち残り戦略が1日でハッキリとわかるセミナーです!

## #1 商品戦略

相続発生を「待つ」経営からの脱却!  
生前・認知症対策から顧客を囲い込む極意

### 生前対策

- ☑ 相続発生待ちの不安定な経営から脱却したい
- ☑ 高単価な生前対策・認知症対策の受任を増やしたい
- ☑ 川上を抑え、数年後の案件発生を確実に増やしたい



株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー  
亀井 桜

脱・単発発想!  
1案件から不動産・二次相続を追加受注するには?

### LTV最大化

- ☑ 申告や登記だけで終わらず、二次相続や不動産売却まで繋げたい
- ☑ 価格競争に巻き込まれ、相見積もりで苦戦している
- ☑ 常に新規集客を続けなければいけない「自転車操業」の状態から脱したい



株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部 税理士・公認会計士グループ リーダー  
亀村 昇平

## #2 マーケティング戦略

Webを24時間働く営業マンに変える!  
低コストで優良顧客を惹きつける自動集客術

### デジタルマーケティング

- ☑ 広告費の高騰に悩み、効率的な低CPA集客を模索している
- ☑ SNSや動画を駆使し、地域での認知度を圧倒的に高めたい
- ☑ Webからの問合せを確実に「面談・受任」に繋げる仕組みが欲しい



株式会社船井総合研究所  
マーケティングイノベーション部 ディレクター  
松本 治

特定チャンネルに依存せず、多角的なBtoBルートを確認!  
紹介が止まらない提携の仕組み化とは?

### BtoB連携

- ☑ 金融機関や不動産会社を自社の営業マンに変えたい
- ☑ 紹介待ちではなく、提携先から自動で案件が流れる仕組みを作りたい
- ☑ 競合他社が入り込めない、強固なパートナーシップを築きたい



株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部 税理士・公認会計士グループ  
傳田 悠人

## #3 組織化・AI/DX活用

代表のマンパワーから組織のチームパワーへ  
未経験者を即戦力化する「教育の標準化」

### 人材育成

- ☑ 代表/資格者がいなくても回る事務所を作りたい
- ☑ 経験の浅い社員でも短期間で戦力に変えるノウハウが欲しい
- ☑ 離職を防ぎ、高水準な業務品質を維持する組織を目指す



株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ  
大道 妃夏

ルーティン業務をAIで8割削減!  
CRM活用で顧客リストを最大限活用する!

### AI/CRM活用

- ☑ AIツールを駆使して、業務時間を半分以上に削減したい
- ☑ 顧客リストを掘り起こし、見込み顧客からの収益化を実現したい
- ☑ AI/DXを武器に、高生産性型の事務所を作りたい



株式会社船井総合研究所  
税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ チーフコンサルタント  
長野 遼

### 開催要項

開催日時

東京会場

2026年 4月15日(水) 11:00~17:00  
(受付開始:開始時間30分前~)

東京ミッドタウン八重洲 & BIZ conference

[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 メンバース Plus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

### 講座内容&スケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 (11:00~11:20)	<b>2026年最新 相続時流予測</b> AIの劇的進化、M&A・事業承継の急増、相次ぐ法改正。変化が加速する2026年の業界動向を予測します。競合激化する市場で、全国の成功事務所はどう動いているのか?最新の数字と事例から「今、取り組むべきこと」を整理し、成果に直結する優先順位を解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ マネージャー 宮戸 秀樹
選択式① 第2講座 (11:20~12:00)	<b>「相続発生待ち」から脱却!生前案件獲得術</b> 本講座では、相続発生前の顧客と早期に接点を持つための生前対策を軸とした、最新の商品・営業戦略をお伝えします。顧客の資産を早期に把握することで、家族信託や遺言作成、さらには二次相続対策までをパッケージ化する具体的な実務ステップを徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ リーダー 亀井 桜
	<b>相続発生後のLTV最大化のポイント</b> 相続発生後の手続きを起点に、不動産売却や保険活用を繋げLTVを最大化する手法を解説。3土業の視点から、一過性で終わらせない「選ばれる仕組み」を解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 税理士・公認会計士グループ リーダー 亀村 昇平
<b>Lunch Time (12:00~12:40)</b>	
第3講座 (12:50~14:10)	<b>豪華3土業事務所によるトークセッション</b> 弁護士・税理士・行政書士が、各業種が取り組むべき戦略を徹底議論します。土業外競合が乱立する今、従来の手法をどう脱却すべきか?3土業の多角的な知見から「今やるべきこと」を峻別し、2026年に飛躍するための最短ルートを提示します。 税理士法人トウモロース 代表 大塚 英司氏 行政書士法人みらいリレーション 代表社員 山口 里美氏 司法書士法人コスモ 代表社員 山口 里美氏 弁護士法人Nexill&Partners 代表社員 菟田 泰隆氏 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 マネージング・ディレクター 能登谷 京佑
選択式② 第4講座 (14:30~15:10)	<b>相続注力事務所のためのデジタルマーケティング戦略</b> AIや集客動向の変化を踏まえ、今取り組むべきWeb戦略を公開。全国の事例から、SNS・広告・HPの最新活用術と「手間をかけずに成果を出す仕組み」を解説します。 株式会社船井総合研究所 マーケティングイノベーション部 ディレクター 松本 治
	<b>相続注力事務所におけるBtoB開拓のポイント大公開</b> 金融機関や不動産会社、葬儀社との強固な提携術を公開。紹介を待つのではなく、組織的に案件を創出するBtoB営業の極意を解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 税理士・公認会計士グループ 傳田 悠人
選択式③ 第5講座 (15:30~16:10)	<b>考えるべき相続注力事務所の人材育成の要点</b> 属人化や離職を防ぎ、未経験者も活躍できる人材育成方法は?AIマニュアル活用や評価制度など、全国の成功事務所が実践する「組織化の極意」を解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ 大道 妃夏
	<b>AI・CRM活用で変わる相続事業。生産性を劇的に高めるデータ経営術</b> AIによる実務効率化と、CRMを用いた追客の仕組み化を公開。顧客データを成果に変え、受任率を最大化する最新メソッドを解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 司法書士・土地家屋調査士グループ チーフコンサルタント 長野 遼
第6講座 (16:30~17:00)	<b>経営者に今考えてほしいこと</b> 時流に適応し、成長し続ける会計事務所になるために、「今」取り組んでほしいことを解説します。 株式会社船井総合研究所 税務・法務支援部 マネージング・ディレクター 能登谷 京佑

### 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/139019

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「139019」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。