

# 相続売上1億円を仕組みで実現する高収益モデル解説セミナー

## 開催要項

開催日時	東京会場	2026年 5月15日(金) 10:00~12:30(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 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
	大阪会場	2026年 5月22日(金) 10:00~12:30(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 インゲート大阪21階 [JR大阪駅の直上、西口改札口に直結] ※2026年1月1日よりインゲート大阪(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。		クレジットカード: 開催日4日前まで

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ませんので、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	セミナー内容
第1講座	<p><b>相続分野の最新時流と相続案件獲得の必須条件</b></p> <p>相続市場は年々拡大しているものの、一方で相続市場に参入する会計事務所や他業種も増え続けており、競争も激しくなっています。数年前までは成功していた取り組みも、今では失敗してしまうということも少なくありません。土業、及びその他業種が参入する相続市場の最新時流、競合の取り組みをダイジェストでお伝えし、その中で最短で相続分野の業績アップを実現させた事務所の共通点と必須条件をまとめてお伝えします。</p> <p>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</p>
第2講座	<p><b>年間紹介60件超! 安定した金融機関チャネルの構築と複数人処理体制の作り方</b></p> <p>直近5年で成長率2.5倍の売上1億円を達成した税理士法人服部会計をゲストにお招きし、売上1億円に至るまでの経営ノウハウを徹底解説します。年間60件超の紹介を生む「金融機関チャネルの構築法」と、盤石な「複数人処理体制」について、ゲストからお伝えいただく実践内容をもとに、明日から事務所経営で使えるテクニックをお伝えします。</p> <p>税理士法人服部会計事務所 代表 藤田 裕也 氏</p>
第3講座	<p><b>相続分野で成功するための集客・業績アップ最新成功事例と具体的取り組み</b></p> <p>大手相続専門税理士法人とは違った戦略で相続案件の集客・業績アップに成功した全国の会計事務所の成功事例をまとめてお伝えします。相続税申告獲得&amp;相続分野業績アップを最短で実現するためのマーケティングステップ、業務体制構築方法をまとめていますので、相続分野の飛躍のきっかけとしてご活用ください。</p> <p>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</p>
第4講座	<p><b>経営者に"今"考えて欲しいこと</b></p> <p>本日の全講座を改めて解説し、ゲスト事務所の成功のポイントや、相続分野の業績アップのポイントを解説します。</p> <p>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 マネージャー 山田 颯斗</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。

**【PCからのお申込み】**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140190>  
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「140190」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)  
船井総研セミナー事務局 ※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。

# 岐阜で、法人売上9割・平均年齢45.6歳の事務所でも実現!

直近5年で  
申告件数&売上2倍超

地方商圏×後発組×ヒト不足  
でも

# 相続売上1億円を突破

<p><b>商品戦略</b></p> <p>税申告のみ</p> <p>▼</p> <p><b>相続ワンストップ</b></p> <p>(平均単価:100万円超)</p>	<p><b>マーケティング</b></p> <p>紹介のみ</p> <p>▼</p> <p><b>専門HP+金融機関</b></p> <p>(相続税申告120件/年)</p>	<p><b>処理体制</b></p> <p>税理士のみ</p> <p>▼</p> <p><b>複数人体制</b></p> <p>(一人あたり売上1,200万円超)</p>
--	---	---



**セミナーでお伝えする内容**

- ブランディング
- マーケティング
- AI活用

人口40万人以下の地方でも安定して税申告案件を獲得する  
複数ルートから毎月30件以上の問合せを獲得する  
税理士依存を脱し未経験でも即戦力化を実現する

こんなお悩みはありませんか?

- ✓ 競合が増えてきて、これから相続市場で勝ち残るイメージが湧かない
- ✓ 紹介経由で相続案件は増えてきたが、なかなか安定して問合せを獲得できていない
- ✓ 社員数名で対応してきたが限界を感じており、分業やAI活用を行いたいがやり方がわからない

主催 株式会社船井総合研究所

相続売上1億円を仕組みで実現する高収益モデル解説セミナー

お問い合わせNo. S140190

お申込みはこちら

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

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)]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 140190

# “後発組”でも相続分野で成長するには、“令和型”の商品×マーケティング×業務処理への転換がカギ!

## 税理士法人服部会計も取り組んだ! 相続売上1億円を「仕組み」で解決するための3大戦略!

### 商品戦略: 「点」の税申告から「線」の相続LTVモデルへ

#### 相続税申告のみ (コモディティ化)



Content is AI-generated.

税理士の独占業務である相続税申告は、自分で申告書を作るITベンダーの台頭や、圧倒的な集客力を武器にした**定額・低額の大手税理士法人サービスの出現**により、申告書作成の価値は急速にコモディティ化しています。申告書を作るだけでは、選ばれない、あるいは選ばれても利益が残らない過酷な価格競争に巻き込まれる状況になりつつあります。

#### 令和型: 高単価・相続LTVモデル

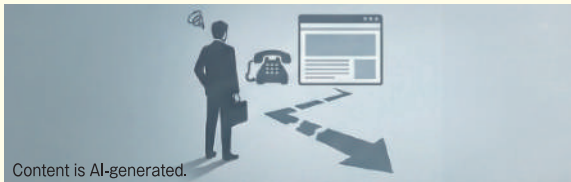


Content is AI-generated.

そのような背景もあり、申告を入口と再定義し、**1顧客に対する提案商品数を最大化する「LTV (顧客生涯価値)」**発想への転換が不可欠です。申告に伴う遺産整理手続きの受任はもちろん、二次相続を見据えた遺言作成や生前贈与シミュレーション、さらに不動産売却や生命保険提案まで、顧客が抱える悩みに対し、面で解決策を提示できる商品を整えることにより、1案件あたりの収益性を極限まで高めることが可能になります。

### マーケティング戦略: 「待ち」から「自動化」されたメディアミックスへ

#### 紹介・Webサイトへの依存



Content is AI-generated.

顧問先紹介やWebサイトだけに頼る集客は、極めて不安定なリスクを抱えています。**紹介元の担当者が変われば案件が止まり、Webのアルゴリズム一つで受任数が激減する**。こうした「待ち」の状態では、安定的な集客を実現できません。集客コストが年々上昇している今、特定のチャンネルに依存しすぎることは、非常に危険な状態です。

#### 令和型: 全方位メディアミックス戦略



Content is AI-generated.

これからの時代に求められるのは、複数の集客チャンネルを「面」で押さえるメディアミックスです。**紹介・Webはもちろん、相続ならではのアナログ戦略、他士業・金融機関・葬儀社といった紹介チャンネルとの強固なアライアンス**。これらを組み合わせることで、どこかのチャンネルが不調でも、他で補うことが可能になります。一つの仕掛けに依存せず、複数の入り口から安定的に案件が流れ込む仕組みを作ることで、受任数をコントロール可能な状態へと引き上げることができます。

### 業務処理: 「属人化」からAI活用の「高生産性モデル」へ

#### 属人化・代表依存のボトルネック



Content is AI-generated.

ヒト不足が加速する中で、**あの先生 (スタッフ) にしか分からないというブラックボックス化した業務処理こそが**、事務所の成長を止める最大のボトルネックになります。特定個人のスキルに依存した運営は、離職のリスクに怯え続け、採用しても教育が進まない負の連鎖を生みます。代表がいつまでも実務のど真ん中に居座り、現場を離れられないようでは、売上の天井を突き破ることはできません。

#### 令和型: 専任化×標準化×AI活用



Content is AI-generated.

令和型の業務処理では、**徹底した専任化と標準化のサイクルを回し、誰がやっても同じ品質で処理できる仕組みを構築することが重要**です。加えて、**そのプロセスの中心に「AI活用」を据えることが絶対条件**です。戸籍読み取り、財産評価、申告書の下書き作成など、AIができることはAIに任せ、人は顧客へのコンサルティングや付加価値業務に集中しましょう。未経験者を即戦力化できれば、一人当たり売上1,500万円を超えるオペレーションを確立することも可能になります。

## 税理士法人服部会計事務所のココが凄い!

集客が難しい人口40万人の岐阜市で  
1拠点の相続年間売上

**1億円超**

相続売上 (直近4年間の推移)

2020年

**2,700万円**

約4倍

2025年

**1億300万円**

1顧客あたりの平均単価

**100万円超**

年間受注件数

相続税申告 **140件** 相続手続き **110件** 遺言/生前対策 **65件**

1人当たり売上

**1,200万円超**



税理士法人服部会計事務所 代表 **藤田 裕也 氏**

岐阜県岐阜市 (人口約40万人の地方都市) にて相続事業を中心とした地域密着型の経営を実施。2020年時点では相続売上2,700万円と、多くの事務所が直面する「3,000万円の壁」を感じていたが、税申告以外の商品を取り入れ、司法書士・金融機関のチャネル開拓に着手。その結果、2025年には相続売上1億300万円超、年間申告件数140件と、わずか4年で約4倍の急成長を達成。人材採用を積極的に実施せずとも、複数人処理体制を前提とした事務所づくりを推進し、スタッフ一人当たり売上も1,200万円を超える極めて高い生産性を実現。地方都市×1拠点×そして後発組。不利な条件をすべて「仕組み」で跳ね除け、売上1億円を突破したリアルな軌跡について解説いただきます。

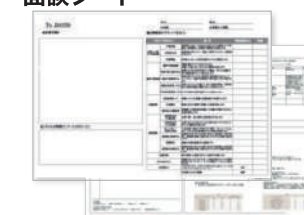
## セミナー当日 完全公開!! 大相続時代を最速最短で勝ち抜くための最新ノウハウを詰め込んだ8ツール!

#### 自主開催セミナーチラシ



・セミナーチラシデザイン作成  
・集客数の多い会場調査

#### 徹底した聞き取りが可能な 面談シート



・相続ヒアリングシートの作成  
・聞き取りポイントのアドバイス

#### 相続アプローチブック



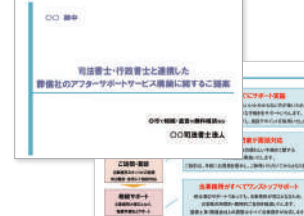
・面談ツールを一式そろえたものを作成  
・受任率を上げるための冊子を作成

#### 面談誘導率を上げる 電話対応マニュアル



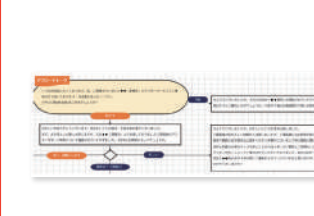
・電話受付シートの作成  
・電話対応マニュアルの作成

#### 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

#### 新規開拓用トークスクリプト



・新規開拓用テレアポトークスクリプト  
・アポ獲得のための切り返しトークの整備

#### 従業員向け勉強会テキスト



・相続勉強会テキストの作成  
・勉強会振り返りアンケートの作成

#### 金融機関向け提案書



・金融機関からの相続税申告案件の紹介  
・行員向け勉強会の開催

地方商圏×後発組の事務所でも正しい戦略を取り入れ、持続的成長に向けた改革を!