

スペシャルゲスト | つなぐ司法書士法人 代表 西本 晋也 氏

2012年に和歌山にて開業。相続を切り口に金融機関・葬儀社を開拓。開業から11年後の2023年に大阪事務所を開設し、事務所の強みである相続を切り口に不動産会社・生命保険会社を開拓している。

目標KPI例	
営業件数	40件/月
勉強会提案数	20件/月
資料持参数	10件/月
社内勉強会件数	5件/月
見積提示件数	21件/月
受注件数	18件/月
受注数	185万円/月



～今回のセミナーで特別に公開します～

- ①地銀を開拓し年間60件の生前対策を受任する方法
- ②相続を切り口に3年間で不動産会社を28社開拓した方法
- ③葬儀社を5社開拓し年間120件の受任をする方法
- ④大手生命保険会社に定期的な相続の研修を行い業務提携を獲得する方法
- ⑤つなぐ式のプロセス管理術

継続的に営業し続けられる事務所体制へ

STEP	STEP1	STEP2	STEP3	STEP4
STEP 0 ツール整備 営業研修	コールセンター でアポとり	訪問営業	勉強会 開催	メルマガで 個別フォロー 交流会案内

**開催日程**

お問い合わせNo. [5月]S140400 [6月]S140479

**大阪会場** 2026年 **5/13** (水)・**6/13** (土) 14:00~17:00  
(受付開始:開始時刻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

**東京会場** 2026年 **5/16** (土)・**6/17** (水) 14:00~17:00  
(受付開始:開始時刻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

# 安定した新しい収益の柱を作るための 4業種への アプローチ手法大公開

どの事務所でも実践可能な仕組み作りで 不動産/生命保険会社/葬儀社/金融機関と連携強化



大阪・和歌山で相続を切り口に

- 第一地銀開拓
- 葬儀社5社開拓
- 不動産会社28社開拓
- 大手生命保険会社開拓



提携先を増やすだけでなく実際に案件をもらう  
手法とノウハウをセミナー限定で伝授します

# 多くの司法書士事務所が抱える課題

- 不動産登記の売上が下がっている
- 銀行からの紹介が減っている
- WEBから相続の集客が減っている

**解決策は**  
**広告費をかけずに定期的な紹介を**  
**もらえる新規チャネルを開拓することです!**

## 相続を切り口にした大手不動産会社の開拓がポイント

大手不動産会社は相続に注力しているので相続相談会の共催や相続部門立ち上げ提案・サポートをすることで既存司法書士と差別化でき継続的な案件獲得に繋がっています

## 地方商圏では金融機関と葬儀社の開拓がチャンスあり

金融機関や葬儀社開拓は難易度が高いと思われがちですが、大都市圏は大手が入り込んでいるものの地方ではまだまだ開拓のチャンスがあり、非常に狙いめです

## 生命保険会社の営業マン研修から業務提携・案件依頼につながる

生命保険会社の営業マン向けに全4回の勉強会やロープレ研修など開催しています。相続の基本から子供がいない夫婦・おひとり様向け相続セミナーのコンテンツが非常に人気で相続の案件紹介に繋がっています



## チャネル連携を円滑にするための 厳選30種のツール集をセミナー限定で公開!

- 不動産会社向け社員研修資料
- 金融機関向け社員研修資料
- 生命保険会社向け社員研修資料
- 葬儀社向け社員研修資料
- その他

第1講座	<b>司法書士マーケット最新トレンド</b> 2026年最新版!司法書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 谷口 祐亮	
第2講座	<b>相続を切り口とした法人開拓事例のご紹介</b> 不動産・金融・生保・葬儀社の4業界を「相続部門立ち上げ提案」で一挙に開拓。つなぐ司法書士法人・西本氏が、異業種を強力な送客チャネルへ変える、具体的かつ再現性の高い法人開拓メソッドを公開します。 つなぐ司法書士法人 代表 西本 晋也 氏	
第3講座	<b>最短&amp;最速で決済・相続業務を増やす                  司法書士事務所の最新成功事例&amp;手法大公開</b> 全国で決済・相続案件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。新規アポが取れるリスト作成とトークスクリプト作成方法、新規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 佐瀬 吉樹	
第4講座	<b>明日から取り組んでほしいこと</b> 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 谷口 祐亮	

**開催日程**

<b>大阪会場</b> 2026年 5/13(水)・6/13(土) 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前) ゲスト登壇は5/13のみ、6/13は、録画にて開催します。 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 J丸大阪駅の直上、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。	<b>東京会場</b> 2026年 5/16(金)・6/17(土) 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前) ゲスト登壇はありません、録画にて開催します。 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 ■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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込み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/140400>  
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に  
 右上検索マークから「140400」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。

