

このようなみなさまに  
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	2026年 6月 6日(土) 14:30~17:00	開催場所	オンライン開催
	6月 10日(水) 14:30~17:00		
	6月 16日(火) 14:30~17:00		
	6月 20日(土) 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)		
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 <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>		

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。

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、何を実施するべきなのか、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/140928>  
 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「140928」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？

オンライン開催 **地方×相続** 詳細は中面へ ▶▶▶

**老舗事務所**

**新興事務所**

**成長戦略**

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**

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**



ほり司法書士法人  
 代表司法書士  
**堀 智彰 氏**



行政書士法人マイリーガル  
 代表行政書士  
**安藤 和広 氏**

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**

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. S140928

主催 サステナブル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。) → **140928**

## 相続分野注力で創業52年でも売上成長率120%以上!

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なりたい**と思い、売上を伸ばすことを決めました。その際に注力をし始めたのが、「**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。**



ほり司法書士法人  
代表司法書士  
**堀 智彰** 氏

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

## セミナーでは船井総合研究所の提唱する高付加価値・高生産性モデルを大公開

**単なる相続モデルではもったいない!**  
商品設計、集客、営業、稼働体制をバージョンアップし  
単価3倍、1人あたり生産性2倍を実現する!

	一般的な相続モデル	高付加価値・高生産性モデル
① ターゲット	顕在化している相続手続き	顕在顧客+潜在顧客
② 提案内容	相続手続きの代行	相続コンサルティング
③ 単価	(司・行) 10~15万円	(司・行) 30万円~
④ 件数	1顧客1商品の受任	1顧客「複数商品」の受任
⑤ 受任率	面談担当者によりバラつきがある	全ての面談担当者が受任率60%~
⑥ 案件管理・工程管理	Excel、紙、ファイル	クラウド管理 (kintone、Box)
⑦ 業務処理体制	資格者、正社員	パート(確認:資格者)
⑧ 部門化	相続専門の管理体制なし	相続専門部門を確立
⑨ 収益性	収益性が低く、部門化できない	事務所の収益の柱に成長
⑩ 生産性	1人あたり600~700万円	1人あたり1,200~1,500万円
⑪ 営業利益率	10~20%	20~30%
⑫ 集客方法	紹介チャネル中心	ダイレクトマーケティング・業務提携

## 正しい順番で相続に取り組めば伸びないエリアはない!

### 全国で成功事例多数!

多くの事務所で1~3年と短い期間で相続分野の売上を伸ばしています。後発で今から参入しても最速で売上を増やす秘訣をセミナーで公開します。

事務所	エリア	商圏	相続売上	相続案件 問い合わせ	面談数	受任数	平均単価
A	中国	30万人	約1億6,000万円	800件	600件	390件	約40万円
B	関東	100万人	約8,500万円	700件	600件	260件	約32万円
C	東海	200万人	約6,400万円	650件	540件	290件	約22万円
D	東海	30万人	約2,000万円	200件	160件	75件	約25万円



2人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!