

スペシャルゲスト | 司法書士法人あおばの杜 代表社員 高橋 英之 氏

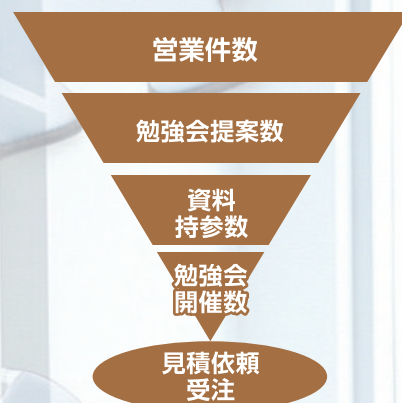


司法書士法人 あおばの杜 代表社員・司法書士。
2012年に仙台にて創業。みんながハッピーになる相続・事業承継のお手伝いを通して家族の想いと未来を繋ぐ活動を仙台と東京で行っている。創業以来、「相続や認知症が引き起こす不幸をなくし、愛あふれる社会をつくる」をビジョンに、予防法務・事前対策の大切さを普及するために講演活動を積極的に行っている。不動産オーナー・会社経営者向けの相続対策・家族信託の実績は業界トップクラスの実績を誇る。



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

重要営業KPI



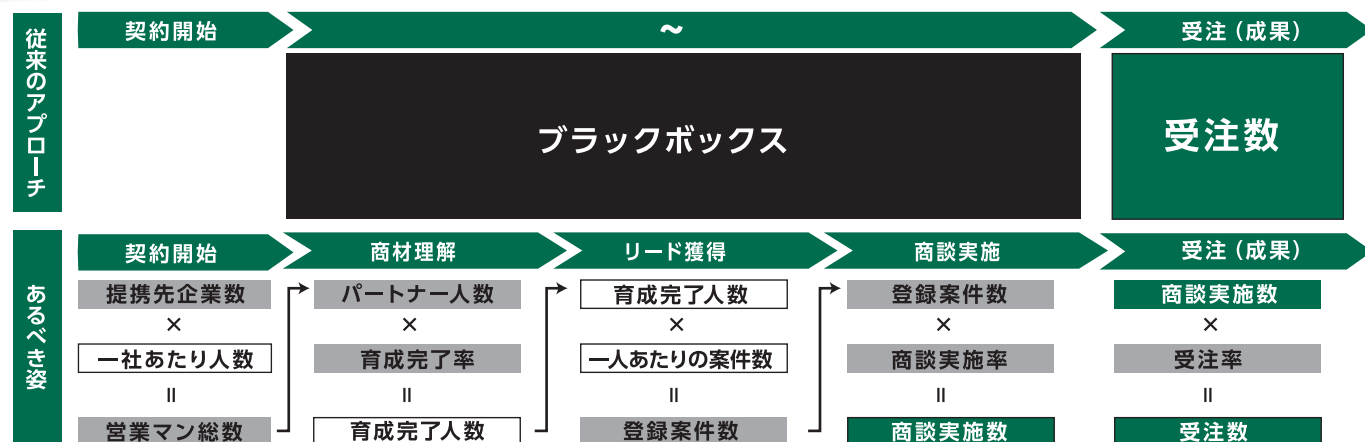
～今回のセミナーで特別に公開します～

- ①地銀を開拓し年間60件以上の生前対策を受任する方法
- ②葬儀社を2社開拓し年間80件以上の受任をする方法
- ③大手売買仲介に太陽光パネルの名義変更提案をし
新規で20件決済受任
- ④勝手に紹介が来る仕組み「あおばの杜 経済圏」の作り方

継続的に営業し続けられる事務所体制へ

STEP 0	STEP1	STEP2	STEP3	STEP4
営業研修 ツール整備	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

再現性の高い業務提携獲得モデルの徹底解剖



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

セミナー開催日程

お問い合わせNo.S142475

東京会場 2026年 7/11(土)・7/25(土) 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

司法書士
業界激変!

物価高騰による新築氷河期
AIによる相続手続きの単価減少
住宅ローンの金利上昇にも負けない仕組みを作ろう

紹介が止まらない

あおばの杜 経済圏

徹底解剖セミナー

※「あおばの杜経済圏」とは仙台市でNO.1※事務所あおばの杜が構築する独自の経済圏！
取引先の売上に貢献し続けて、自社も成長するこれから新しい事務所モデルです。

※リーガルジョブボード発表の【2026年最新版】全国司法書士事務所ランキングTOP200で宮城県で最上位にランクイン

あおばの杜経済圏で起こっている現象

- 家庭用太陽光パネルの2026年問題を解決し、新規依頼増
大手不動産会社との取引支店数2→5支店へ、月間売上2倍!
- 葬儀後アフターフォローのコンサルティングを行い地場大手葬儀社2社開拓
2社と業務提携年間売上3000万円アップ!
- 預金流出防止提案を金融機関に行い業務提携に成功
地銀との業務提携で生前対策売上2000万円アップ!
- 不動産会社向け物件交換会を定期的に行い
地場大手マンションデベを開拓し大型分譲案件獲得!

ゲスト
講師

司法書士法人あおばの杜
代表社員 高橋 英之 氏

仙台の地域一番店が実践する「紹介が止まらない組織」の作り方

お問い合わせNo.S142475

主催

サステナ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

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。) → 142475



2026年に入ってから 多くの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！

大手売買仲介の開拓は2026年がチャンス

2026年から行政書士業務となった太陽光パネルの名義変更や
相続部門の立ち上げ提案などを切り口にした
大手売買仲介開拓が全国的に好調です！

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

これからのチャネル開拓で外せないポイント

- ポイント① 既存業務×〇〇で取引先の問題を解決する**新商品の開発**
- ポイント② 10年先も紹介が止まらない**「理念経営」の実践**
- ポイント③ 2番手事務所を寄せ付けない**「地域圧倒的シェア」の確立**



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

第1講座

司法書士マーケット最新トレンド

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。

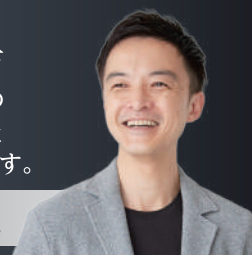
株式会社船井総合研究所 司法書士チーム_1 リーダー 谷口 祐亮



第2講座

理念がなければBtoBは仕組み化できない！
仙台の地域一番店が実践する「紹介が止まらない組織」の作り方
仙台で地域一番店のあおばの杜が実践するBtoB開拓は、相手へのメリットはもちろんのこと自社の
経営理念を相手に伝えることを大事にしています。金融機関や不動産会社、葬儀社、生命保険会社
からこんな事務所と付き合いたいと思わせる「紹介が止まらない組織」の作り方をお話しいたします。

司法書士法人 あおばの杜 代表社員 高橋 英之 氏



第3講座

最短&最速で登記業務を増やす 司法書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 司法書士チーム_1 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 司法書士チーム_1 リーダー 谷口 祐亮

開催日程 (各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください)

東京会場

2026年

7/11(土)・7/25(土)

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
〒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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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。

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/142475>
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「142475」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。