

多くの失敗と成功を見てきた第三者だからこそ言える



「このまま、決済・相続だけで、10年後も笑っていられるだろうから。」

経営者として、日々奮闘している先生は、本当にその答えに気が通じているのではないだろうか。
私はこれまで 船井総研のコンサルタントとして 全国の司法書士事務所様の「勝ちパターン」としての「表現パターン」とも呼ぶべきほどの目撃者になってきた。

そこで確信したのは、伸びている事務所は「決済を待つ側」から「相続で決済を作る」側へと、すでに新しい方のルールを定めている、という事実です。

今回、ゲストにお招きする、司法書士法人クオーレ様もかつては先生と同じ悩みを抱えておられました。
しかし、ある「仕組み」を導入したことで、今は不動産会社から頼られ、代表が現場に立たずとも、高単価な案件が次々に舞い込む組織へと変貌を遂げられました。

私がこのセミナーで一番伝えたいのは
「先生が現場を離れても、事務所はもっと成長できる」という事実です。
2万円という費料を払って「相続費」と思わないでください。
これは、先生のこれから10年を買い取るための「経営の転換点」への投資です。

勇気を持って一歩踏み出した先生に、私も並走し、最高の結果を出すための全てのノウハウを当日お伝えします。

会場でお会いできることを、心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
長井 裕

こちらから
お申込みください



スペシャルゲスト

司法書士法人クオーレ
行政書士法人相続の窓口 代表 鈴田 祐三 氏



司法書士法人クオーレ
行政書士法人相続の窓口
代表 鈴田 祐三 氏

相続を切り口に決済を増やす 登記事務所が相続専門部隊を 構築した先駆者

2001年に司法書士試験に合格後、2007年に事務所を開業以来、債務整理・不動産登記・相続など多岐にわたる業務を行う法人を運営。2018年から不動産登記と相続の2つの分野に注力する司法書士法人と行政書士法人に戦略を変更。名古屋市内に2つ、春日井市に1つの店舗を運営。

圧倒的な実績と変革

相続売上5000万円以上

名古屋・春日井の3拠点を活かし、商標登録をした相続の窓口を起点に相続案件を安定的に集客を実施

代表がいなくても売上が伸びる組織

営業は営業専任者が行い、相続部門は「行政書士+パート」で構築した高い生産性を誇る分業・専門特化組織を構築し相続売上が5,000万円以上を達成

不動産売却案件を生み出す相続案件の獲得

単なる営業に留まらず、相続から不動産売却へつなげ、不動産会社が喉から手が出るほど欲しい「売却案件」を提供して決済をさらに創出

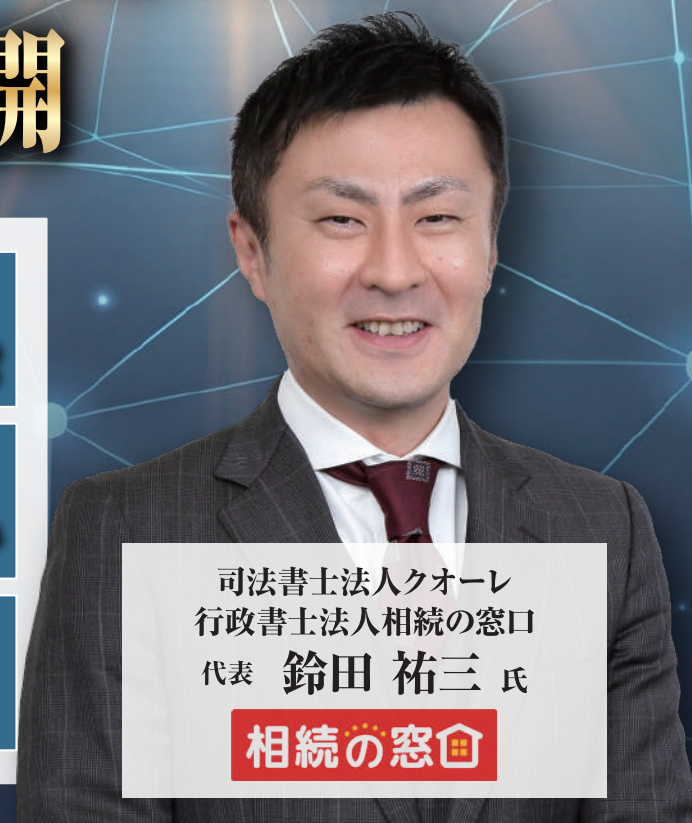
決済案件が減ることに不安を感じている皆様はぜひ中面へ

代表が動かずに売上130%成長! 相続案件を600件獲得し “決済売上” につなげる方法を公開

相続の窓口を県内3店舗運営
行政書士を主体とした相続モデルの運営

5年平均成長率130%
代表が動かず相続と決済が伸びる仕組み

決済売上が131%増加
営業専任者による大手営業開拓



司法書士法人クオーレ
行政書士法人相続の窓口
代表 鈴田 祐三 氏

相続の窓口

不動産決済を伸ばすための相続案件獲得手法公開セミナー

お問い合わせNo.S143408

主催



サステナブル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。) → 143408



あなたの事務所はどっち？ 下記、1つでもチェックがついたら黄色信号

- ✓ 不動産会社からの「紹介待ち」の割合が80%を超えている。
- ✓ 相続登記の義務化は追い風だが、正直「手間」の割に儲からないと感じる。
- ✓ 代表が現場を離れると、事務所の売上が目に見えて落ちる。
- ✓ 近隣の競合事務所に「相続専門」を謳い始めた。
- ✓ 5年後、今のスタッフに自信を持って「この事務所は安泰だ」と言えない。

衰退する事務所

成長する事務所

 営業：不動産会社への接待・低姿勢な訪問。	 単価：相見積もりによる「報酬の叩き合い」に疲弊。	 営業：売却案件を「提供」し、不動産会社から頼られる。	 単価：上流工程から関わるため、高単価・高利益。
 組織：代表が現場を離れられず、事務員が定着しない。	 未来：大手・格安事務所にシェアを奪われ、ジリ貧。	 組織：代表は戦略のみ。非資格者が仕組みで案件を回す。	 未来：地域No.1の「情報ハブ」として、営業せずとも案件が集中。

全国でも成功事例続出中!

決済×相続でリピーター数
137%増加!

決済のお客様に
相続・生前対策の提案資料を
お渡しするだけ!

既存の顧客基盤を活用し
年間リピーター売上
4,000万円以上を実現

相続手続き×保険提案で
単価**100万円以上**の
案件増加!

提案商品を増やすだけ!
・遺言作成+信託+保険
・相続登記+遺言+保険 など

保険を付加することにより、
受任単価2倍以上を実現

相続不動産を自社で買取し、
年間**10件以上**の
送客を実現!

相談会やWEBマーケティング
から相続不動産案件を獲得

支店展開で全国の相続不動産
相談を集客し自社で買取を実現

驚きのスキームは、セミナーで1から解説いたします!

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!

- ・不動産決済の顧客を相続に誘導するための提案資料
- ・相続の平均受任単価 30万円以上を実現するための面談資料
- ・相続案件を集客するための不動産会社向け社員研修資料 その他

第1講座

相続を手段に事務所全体の売上を伸ばす方法

- ・司法書士業界の市場動向と2026年以降の将来性とは
- ・相続分野と不動産決済の将来性と市場動向
- ・持続的に事務所全体の売上を伸ばすために必要なこと

株式会社船井総合研究所
亀井 桜



第2講座

不動産決済×相続で売上1.5億円を実現した手法

- ・事務所規模を拡大するために取り組んできたこと
- ・持続的に事務所売上を伸ばすための経営戦略
- ・「決済を伸ばすための」相続事業戦略

司法書士法人フオーレ 代表
鈴木 祐三 氏



第3講座

司法書士事務所の業績UP成功事例

- ・全国の土業事務所の時流
- ・相続分野で持続的に売上を伸ばしている事務所の特徴
- ・今後10年以上事務所を持続的成長させるための戦略

株式会社船井総合研究所
亀井 桜



第4講座

明日から実践できる全国から集めた成功事例を紹介

- ・不動産決済を主軸に置いた相続マーケティングの手法
- ・全国で成果が出ているマーケティング成功事例
- ・持続的に売上を伸ばすための商品設計、営業戦略

株式会社船井総合研究所
内山 朝仁



第5講座

明日から事務所の経営者に考えてもらいたいこと

- ・持続的に売上を伸ばすために必要な戦略
- ・明日から取り組んでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所
宮戸 秀樹



日時・
会場

東京会場
2026年
7月18日 土
14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前)

大阪会場
2026年
8月1日 土
14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前)

東京会場
2026年
8月5日 水
14:00~17:00 (受付開始:開始時刻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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

東京会場 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2-2-1 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)]
大阪会場 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 [JR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。
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/143408>
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「143408」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。