

資産税特化で徹底的に業績アップにコミットする会計事務所経営者のための

時流に乗り、激動の時代でも生き残る

会計事務所相続研究会

Consulting Academy of Inheritance For Accounting Office Produce By Funai Soken

2018-06-02 Sat.

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

注意事項

本日は研究会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

下記について、皆様のご協力をお願いしております。



貴重品はお手元にお持ちください。
盗難・紛失等につきましては、弊社では責任を負いかねます。何卒、ご了承下さいませ。



お手洗いは会場（セミナールームA/B/E）を出て、左手に進み、つきあたりにございます。



講座中の録音・録画はご遠慮ください。発見次第、即座の中止及び退室を求める場合があります。



ゲスト用のWiFiをご用意しております。

guest-t

password : funai

guest-t2

password : funai



他の会員様の迷惑になりますので、講座中の通話をご遠慮ください。



セミナールーム内は禁煙です。休憩時間に喫煙所をご利用ください。

(株)船井総合研究所とは

1970.3.6

- 企業経営の総合診断を主業務として船井幸雄（2014年1月19日逝去）が株式会社日本マーケティングセンター（現・株式会社船井総研ホールディングス）を大阪市檜屋町に設立。

1988

- 経営コンサルティング業界で初めて、大阪証券取引市場第二部（特別指定銘柄）に上場。

2005

- 東京本社を東京都千代田区丸の内にある日本生命丸の内ビル（現・東京本社）に移転。東京・大阪証券取引市場第一部に指定される。

2010

- 創業40周年を迎える。高嶋栄が四代目社長に就任。「自立」「自由」「連帯」を方針に掲げる。

2016

中核事業会社である株式会社船井総合研究所の社長に中谷貴之が就任。

会社概要

会社名	株式会社船井総研ホールディングス	
代表取締役	代表取締役社長 グループCEO 高嶋 栄	
取締役	取締役常務執行役員	五十棲 剛史
	取締役常務執行役員	小野 達郎
	取締役常務執行役員	奥村 隆久
	社外取締役	砂川 伸幸
取締役 (監査等委員)	取締役(監査等委員)	百村 正宏
	社外取締役(監査等委員)	中尾 篤史
	社外取締役(監査等委員)	小林 章博
執行役員	執行役員 濱口 朗	
	執行役員 石黒 哲明	
主な事業	持株会社としてグループ戦略立案、グループ経営管理を担う	
グループ従業員数	873名（2016年12月末現在）	
所在地	大阪本社 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 TEL: 06-6232-0010(代表) FAX: 06-6232-0040(代表)	
	東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21 TEL: 03-6212-2923(代表) FAX: 03-6212-2940(代表)	

船井総研の経営研究会とは

経営研究会は、経営者にとって業績アップに必要な生の情報を提供するため、多様なコンテンツを充実させ、常に業種・テーマ別の最新情報が入手できる環境を提供しています。

特色1

全国の経営者と切磋琢磨できる

特色2

参加者（同業者）の取り組み事例がわかる

特色3

コンサルタントから最新情報を得られる

定期例会

定期例会は、同業者である経営研究会会員が定期的に集う例会です。弊社コンサルタントや、業界で成功を収めている経営者をゲスト講師として招き、業界の最新事例を踏まえた講座も実施します。講座形式のほかにも、会員同士の事例共有やひとつの課題に対するワークショップなども実施しています。定期例会を通じてお互いに切磋琢磨しながら各会員が活かせる情報を共有してもらい、日々の経営環境の改善に貢献します。

モデル企業 視察

(クリニック)

業界のモデルとなる企業を直接訪問するモデル企業視察を実施しています。業界の最新事例を机上ではなく、実際の現場を視察することで、そこでしか得られない貴重な情報を収集する機会として経営研究会会員企業に最大限に活用していただいています。普段見ることのできない企業の裏側を視察することで、大きな刺激になります。また、経営者だけでなく、幹部の育成にも最適です。

研究会総会

1年間を通じて得てきたことを年末に振り返る場として、経営研究会ごとに総会を開催しています。それと同時に、今後の時流を踏まえた上で、業界内で成長しているために翌年に取り組みべき施策についてコンサルタントから提言をさせていただきます。総会では、公演のみならず、表彰式や懇親会も行います。

「会計事務所相続研究会」に関するよくある質問

① 入会するメリットは？

○相続業務のみに特化した内容

会計事務所相続研究会には、全国の税理士事務所の中でも、**相続業務に注力している事務所**の皆様にお集まりいただいております。

都市圏や地方商圏の事務所様、開業間もない事務所様から地域一番クラスの事務所様まで、幅広い商圏、事務所規模の先生方にお集まりいただき、

相続業務のみに特化した内容の情報交換を行います。

参加事務所がこれまで取組み、数々の失敗例を出しながら、産みだした成功事例や実績数値も惜しみなく開示され、活用したツールなども共有されます。

参加するだけで、全国の相続業務における「**明日から活用できる**」最新情報が集まるので、貴事務所の業績アップに直結した勉強会になっています。

○相続業務関連ツール（面談・提案・営業）

入会特典の一つとして、船井総研が作成し、ご支援先のみで提供してきた「**相続税申告業務マニュアル**」をデータ提供いたします。

※全てのデータを貴事務所用に変更するご依頼を頂く場合には、別途費用をご請求させていただきます。

○パートナー企業からのサービス提供

本研究会は、多くのパートナー企業にもご協力を賜り、会計事務所相続研究会の会員様向けに業績を上げる上でご活用いただける様々なサービスをご提供いただいております。

「会計事務所相続研究会」に関するよくある質問

② その他の良くある質問

○いつまでに入会するかどうか決めれば良いの？

いつでも入会して頂くことは可能ですが、入会して頂いた方々から順に、本日配布させて頂いているテキストや事例シートをお渡しさせていただきます。また、チャットワークやFacebook上での情報交換についても会員になられた方から先に実施させていただきます。

「BOX」内で閲覧をすることができる各種ツールや参加事務所の実績数値につきましても、会員になって頂いていない期間は見ることはできませんので、もしご入会頂く場合はお早めにご入会頂くことをお勧めさせていただきます。

○講座の内容はどんな感じなの？

相続分野において卓越した実績を出されている事務所の先生によるゲスト講座、相続専門の船井総研コンサルタントによる最新事例紹介とポイント解説、そして参加会員様同士による情報交換会を実施します。

○どうしても参加できないけど、聞きたい講座がある

ご入会頂ければ、これまでの講座について録画したものを配信させていただきますので、動画にて閲覧をすることが可能でございます。議事録についても欠席者の方々にお送りさせていただきますので、動画と併せてご確認を頂ければと思います。

○何で東京会場しかないの？

遠方でアクセスが難しく、経費や時間面でご負担をおかけすることも多く、恐縮です。

まずは、相続研で集まる情報、ノウハウを一拠点に集約し、参加する事で得られる情報、ノウハウを最大にして参加事務所様に提供したいので、当面の間は、東京開催のみで進めてまいります。ご理解いただければ幸いです。

※今後、多くの会員様にご参加いただけるようになりましたら、大阪会場でも開催することを検討してまいります。

本日のスケジュール

	講座名	講師	頁
第1講座 11:00-11:30	会計事務所相続研究会研究会企画趣旨と活用方法について	(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ チームリーダー 柴崎 智弘	18
第2講座 11:30-12:10	支店開設たった6ヶ月で 相続売上3,500万円の成功事例公開 ～相続税申告ワンストップパッケージ～	税理士法人アイユーコンサルティング 代表社員税理士 岩永 悠 氏 税理士 長野 拓矢氏	42
昼食休憩			
第3講座 13:00-13:30	未経験者を採用し、短期戦力化ノウハウ大公開	税理士法人京都名南経営 代表 近藤 実生 氏	80
第4講座 13:30-14:00	相続税申告の業務効率化が業績アップの秘訣！	(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ 岡本 千賀子	99
第5講座 14:15-16:15	情報交換会		別冊
第6講座 16:30-16:50	会計事務所相続研究会研究会 本日のまとめ	(株)船井総合研究所 土業支援部 相続グループ グループマネージャー 小高 健詩	147

第1講座

会計事務所相続研究会企画趣旨と 活用方法について

船井総合研究所
士業支援部 相続グループ
チームリーダー

柴崎 智弘

自己紹介

株式会社船井総合研究所 相続グループ 会計相続チーム チームリーダー 柴崎 智弘

大学卒業後、大手金融機関に営業に従事し、不動産融資、動産物件リースバック、生命保険の提案には絶対的自信を持つ。また、インサイドセールス部門の立ち上げでは功績を残す。

その後、中小企業を元気に！に日本を元気にしたい！と、2011年船井総研に入社。IT企業のマーケティング、展示会マーケティング、営業の仕組みづくりの支援を経験したのち、会計事務所の支援に従事。

現在では、「会計事務所が全国の地域での経営コンサルタントになっていただき、中小企業をサポートして頂きたい！」を会計事務所向けのコンサルタントとしてのミッションに掲げ、会計事務所が生命保険を提案する仕組みづくりと、相続マーケティングを中心に、会計事務所の経営コンサルティングを行う。

2014年からは相続分野に特化し、「年間3件の相続税申告だった事務所が、たった1年で24件の相続税申告達成」といくつもの実績を残している。

これらの事例を多くの会計事務所に伝えていきたいと、「会計事務所相続研究会」を設立するために、奮闘中である。

「会計事務所相続研究会」の主宰。（2018年6月開設）



会計事務所相続研究会とは

資産税分野で徹底的に業績アップにコミットする
税理士・会計事務所経営者のための研究会です

「会計事務所相続研究会」が目指すこと

資産税・相続ビジネスに注力する事務所が**独自固有の長所**を確立し、
大きく業績を伸ばし続けるモデル事務所を全国で輩出させる

相続業務に注力する事務所の**業績アップのプラットフォーム**に
参加する事で、**業績アップが実現できる研究会**に

会計事務所相続研究会とは

資産税部門の業績アップの情報が全て入手できます

資産税部門
モデル事務所の
成功ノウハウ

全国のトップクラスの業績を上げている事務所様の成功ノウハウを入手でき、即実践することで業績アップに繋げる事が出来ます

業績アップKPI
の確認と実行
アクションの決定

業績アップの為に必要な指標を知り、全国の事務所の各数値と比べる事で自事務所の課題が明確になります

船井総研作成
提案&販促
ツールデータ

船井総研がこれまでご支援先のみで提供してきた提案&販促&業務管理ツールデータを会員様にご提供します

会計事務所相続研究会とは

業績アップKPIの確認と実行アクションの決定



参加者同士で業績アップKPI(重要業績評価指標)

を管理し、事務所の問題点を明確に把握。

具体的な改善アクション決めと成果共有で業績アップをサポート

会計事務所相続研究会とは

資産税部門の業績アップの情報が全て入手できます

普通の会計事務所		相続専門会計事務所
8～9割	法人部門売上比率	1～3割
顧問先・紹介比率が100%	受注ルート	ダイレクトマーケで5割以上
3万～5万円/時	1人あたり生産性	7万～10万円/時
資格者もスタッフも兼任	体制	まずはスタッフから専任化
KPI化されていない	反響管理	KPIとのギャップを埋めるだけ
1件あたり3ヶ月～6ヶ月	業務効率	1件あたり2週間～1ヶ月
期日が迫っているものから	相続に関するスタンス	期日関係なく納品→ C/Fが良くなる
基本何でもウェルカム	法人顧問の対応	やらないことを決める！
ビジネス立地	立地	エンド向け路面店

会計事務所相続研究会とは

相続専門コンサルタントによる 業績アップ直結の講座

商品力アップ

コンパクト相続
付加提案商品

×

集客力アップ

HP運用
セミナー活動
相談会運営

×

営業力アップ

反響管理
面談対応
高単価提案
提案ツール

×

業務力アップ

書類回収
金融機関対応
不動産評価

相続分野専門のコンサルタント集団が業界最新の業績アップノウハウを提供します



会計事務所相続研究会 年間スケジュール

会計事務所相続研究会2018年度の年間スケジュールは下記の通りです。

毎回参加することによって、総合的な業績アップを目指します。

日程	テーマ	会場
8月22日(水)	「経営戦略セミナー・士業合同企画」	プリンスホテル
10月14日 & 15日	「先進士事務所視察クリニック」	東京
11月10日(土)	「司法書士合同企画」	(株)船井総合研究所 東京本社
12月15日(土)	総会	五反田オフィス
2019年2月	葬儀社開拓事例 & 集客最新事例 (仮)	(株)船井総合研究所 東京本社

会計事務所相続研究会で得られること

入会特典として業績を伸ばしていただくために実践的で活用できるツールの提供！



目次

Chapter.01 初回面談	3	Chapter.04 税額の計算	9
Chapter.02 相続人確定	3	Chapter.05 遺産分割	13
Chapter.03 財産の評価	5	Chapter.06 最終チェック&提出	15

戸籍謄本・住民票 ...必要資料の基礎知識と回収方法

■ 職務上請求書の記入方法における注意点

- Aの除籍謄本が必要だが、今の戸籍は除籍になっていないケース

土地・不動産

(1) 不動産登記事項証明書(登記簿謄本)を請求する

請求内容が正しいれば、【請求】をクリック
課金されます。間違えないように！

III 財産の評価

保険

- 死亡保険
- かんぽ生命 / 日本生命

【保険金総額】支払内訳の取扱い

III 財産の評価

有価証券

■ 換高証明書の見方

- 評価額
- 上場株式・・・①～④のうち、最も安い価格
- 投資信託・・・①

見本

上場株式

- 被相続人が亡くなった日
- 被相続人が亡くなった月の終値平均
- 被相続人が亡くなった前月の終値平均
- 被相続人が亡くなった前々月の終値平均

投資信託

- 被相続人が亡くなった日の基準価額

必要資料の基礎知識と回収方法

III 財産の評価

土地・不動産

(1) 不動産登記事項証明書(登記簿謄本)を請求する

※すぐに請求したデータは保存すること。
請求したデータは3日間しか保存されません。

クリックする。請求したデータ
PDFが表示されます。



III 財産の評価

土地・不動産

(2) 公図を請求する

- 公図とは

公図とは、登記簿に輸入されている土地の図面であり、土地の形状や地番、道路、水路や隣接物の位置関係がわかる図面です。

III 財産の評価

有価証券

■ 換高証明書の見方

- 評価額
- 上場株式・・・①～④のうち、最も安い価格
- 投資信託・・・①

見本

上場株式

- 被相続人が亡くなった日
- 被相続人が亡くなった月の終値平均
- 被相続人が亡くなった前月の終値平均
- 被相続人が亡くなった前々月の終値平均

投資信託

- 被相続人が亡くなった日の基準価額

I 初回面談

初回面談から、申告書を税務署に提出するまでの流れ

5. 遺産分割

- 遺産分割協議書の作成
- 税務代理権限証明書の入力

6. 最終チェック

- 納税者へのサイン準備
- 納付書作成
- 立替計算書作成
- 請求書作成
- お客様アンケート
- 相続税の申告書製本
- 税務署提出
- お客様に控えを納品

会計事務所相続研究会で得られること

全国の事務所の状況を把握し、自社の立ち位置を把握し対策を考えることができる！

No	事務所名	17年度					20年度					2017年度								
		問い合わせ数	最終件数	受任件数	相続・財産管理業務部門売上(万円)	平均受任金額(万円)	問い合わせ数	最終件数	受任件数	相続・財産管理業務部門売上(万円)	平均受任金額(万円)	後見業務の案件数	後見保存・補助業務の案件数	任意後見の案件数	後見関係の合計件数	元事務所委任契約の案件数				
21		8	59%	4	25%	1	10	10.0	15	87%	13	15%	2	18	9.0	4	5	2	11	0
22		15	87%	13	77%	10	170	17.0	25	72%	18	89%	16	110	6.9	8	2	0	10	3
23		19	100%	19	100%	19	230	12.1	31	100%	31	100%	31	296	9.5	5	5	0	10	1
24		18	83%	15	83%	5	120	24.0	20	65%	9	7%	9	70	7.8	0	5	0	10	0
25		23	65%	15	20%	3	25	8.3	9	100%	9	89%	8	17	2.1	6	3	0	9	0
26		9	67%	6	100%	6	108	18.0	3	67%	2	100%	2	20	10.0	7	1	0	8	5
27		12	83%	10	70%	7	107.9	15.4	10	80%	8	63%	5	51.8	10.4	7	1	0	8	0
28		27	63%	17	76%	13	255	19.6	27	81%	22	68%	15	312	20.8	3	2	0	8	0
29		2	50%	1	100%	1	70	70.0	4	100%	4	75%	3	2	0.7	7	1	0	8	0
30		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	7	0	0	8	0
31		15	82%	13	72%	10	150	15.0	10	100%	10	80%	10	150	15.0	4	3	0	7	5
32		2	50%	1	100%	1	9	9.0	5	80%	4	100%	4	25	6.3	6	1	0	7	0
33		26	50%	13	77%	10	295.8	29.6	17	76%	13	46%	6	15.7	2.6	6	1	0	7	0
34		7	86%	6	50%	3	0	0.0	12	67%	8	67%	5	0	0.0	7	0	0	7	0
35		6	83%	5	20%	1	7	7.0	6	12	75%	9	3%	3	26	8.7	6	0	7	0
36		8	88%	7	71%	5	30	6.0	8	75%	6	83%	5	30	6.0	6	0	0	6	1
37		15	87%	13	100%	13	90	6.9	32	94%	30	70%	21	120	5.7	3	3	0	6	0
38		18	93%	15	53%	8	150	16.8	12	65%	11	67%	7	100	14.3	3	0	2	3	0
39		119	36%	43	47%	20	610	30.5	120	37%	44	50%	22	630	28.6	3	0	2	5	2
40		11	64%	7	29%	2	76	38.0	22	86%	19	68%	13	180	13.8	2	3	0	5	1
41		44	93%	41	71%	29	170	5.9	33	97%	32	91%	29	275	9.5	1	2	2	5	1
42		8	63%	5	40%	2	100	50.0	9	78%	7	29%	2	130	65.0	4	0	1	5	0
43		24	96%	23	52%	12	105	8.8	22	82%	18	72%	13	110	8.5	2	0	3	5	0
44		4	75%	3	67%	2	55	27.5	5	50%	3	100%	3	80	26.7	4	1	0	5	0
45		28	89%	27	89%	6	478	79.7	23	65%	15	67%	10	186	18.6	5	0	0	6	0
46		28	64%	18	61%	11	216	19.6	16	67%	11	50%	4	53	13.3	0	5	0	5	0
47		1	100%	1	100%	1	18	18.0	4	75%	3	67%	2	50	25.0	0	0	0	2	0
48		5	66%	3	100%	3	55	18.3	10	40%	4	75%	3	1	0.3	4	1	0	5	0
49		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	1	2	4	3	0
50		5	100%	5	100%	5	10	2.0	0	0%	0	0%	4	6	1.5	2	2	0	4	0
51		26	65%	17	65%	11	158	14.4	31	55%	17	59%	10	147	14.7	0	0	4	0	0
52		23	100%	23	100%	23	1566	68.1	15	100%	15	100%	15	885	59.0	3	0	3	3	0
53		31	97%	30	80%	25	345	21.8	35	85%	26	84%	27	273	27.3	1	1	1	3	2
54		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	1	1	3	1
55		20	75%	15	67%	10	100	10.0	20	75%	15	67%	10	100	10.0	3	0	0	3	0
56		22	77%	17	71%	12	160	13.3	18	78%	14	64%	9	120	13.3	1	2	0	3	0
57		51	57%	29	72%	21	597	28.4	85	78%	66	38%	25	610	24.4	2	0	2	3	0
58		31	71%	22	59%	13	164	12.6	19	79%	15	73%	11	223	20.3	1	0	0	2	2
59		19	68%	13	46%	6	243	40.5	15	53%	8	38%	7	85	12.1	2	0	0	2	0
60		37	76%	28	50%	14	141	10.1	25	69%	15	67%	10	186	18.6	1	1	0	2	0
61		20	85%	17	60%	1	69	69.0	7	71%	5	80%	2	13	6.5	2	0	0	2	0
62		30	90%	27	70%	19	242	12.7	25	72%	18	94%	17	241	14.2	2	0	0	2	0
63		25	88%	22	95%	21	329	15.7	21	90%	19	88%	11	212	19.3	0	2	0	2	0
64		2	100%	2	100%	2	38	19.0	2	100%	2	100%	2	35	17.5	2	0	0	2	0
65		14	57%	8	50%	4	72	18.0	14	93%	13	77%	10	177	17.7	2	0	0	2	0
66		15	80%	12	83%	10	180	18.0	15	73%	11	100%	11	210	19.1	0	1	0	2	0
67		29	93%	27	93%	26	332	12.8	19	89%	17	65%	11	212	19.3	0	0	1	2	0
68		3	100%	3	100%	3	45	15.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	1	0
69		28	46%	13	62%	8	80	10.0	22	55%	12	42%	5	44	8.8	0	0	1	1	0
70		1	100%	1	100%	1	12	12.0	1	100%	1	100%	1	15	15.0	0	0	0	1	0
71		12	67%	8	50%	4	100	25.0	20	75%	15	47%	7	80	11.4	1	0	0	1	0
72		103	76%	78	83%	65	1360	20.9	136	84%	114	66%	75	50	15.7	0	0	0	450	0
73		10	66%	6	50%	3	100	33.3	10	60%	6	67%	4	100	25.0	0	0	0	2	0
74		5	60%	3	67%	2	20	10.0	8	63%	5	40%	2	10	5.0	0	0	0	0	0
75		5	80%	4	100%	4	60	15.0	7	80%	6	100%	6	120	20.0	0	0	0	0	0
76		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
77		3	100%	3	67%	2	62	31.0	2	100%	2	100%	2	45	22.5	0	0	0	0	0
78		0	0%	1	0%	0	0	0.0	2	100%	2	50%	1	3	3.0	0	0	0	0	0
79		14	100%	14	86%	12	200	16.7	12	100%	12	83%	10	180	18.0	0	0	0	0	0
80		22	73%	16	81%	13	329	25.3	17	57%	9	78%	7	206	29.4	0	0	0	0	0
81		25	89%	20	59%	10	140	14.0	22	91%	20	75%	15	150	10.0	0	0	0	0	0
82		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
83		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
84		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
85		10	100%	10	50%	5	200	40.0	8	100%	8	50%	4	150	37.5	0	0	0	0	0
86		0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
87		90	81%	73	67%	49	544	11.1	98	79%	77	55%	42	541	12.9	0	0	0	0	0
88		23	52%	12	42%	5	79	15.8	25	44%	11	36%	4	93	23.3	0	0	0	0	0
89		37	77%	27	59%	16	180	11.3	47	83%	39	26%	10	120	12.0	0	0	0	0	0
90		1	100%	1	100%	1	10	10.0	0	0%	0	0%	0	0	0.0	0	0	0	0	0
91		6	100%	6	67%	4	30	7.5	5	100%	5	80%	4	22	5.5	0	0	0	0	0
92		3	100%	3	100%	3	55	18.3	1	100%	1	100%	1	22	22.0	0	0	0	0	0
93		10	50%	5	20%	1	10	10.0	10	50%	5	20%	1	10	10.0	0	0	0	0	0
94		15	67%	10	30%	3	8	2.7	16	44%	7	71%	5	47	9.4	0	0	0	0	0

会計事務所相続研究会で得られること

- 1、モデル事務所の成功ノウハウ
- 2、業績アップKPIの確認と実行アクションの決定
- 3、船井総研作成提案&販促ツールデータ
- 4、業務処理・生産性向上のノウハウ&共有
- 5、次世代商品の開発
- 6、経営者同士の交流
- 7、ソリューション特化ならではのアライアンスの機会

① 一方通行 ⇔ 双方向

② 情報収集 ⇔ 成果を出す研究会

- 事例シートを最大限活用していく
 - ・仕方なく出す ⇔ 自社の数字を見直す良いきっかけにする
 - ・半年に一度振り返る ⇔ 2ヶ月に1回振り返る
- 取り組み事例をどんどん出してください！
 - ・情報は出す人に入ってくる
 - ・事例シートだけでなく、実際のチラシなども事例シートの中に盛り込んでいく
- 師と友づくり

相続税マーケットの現状

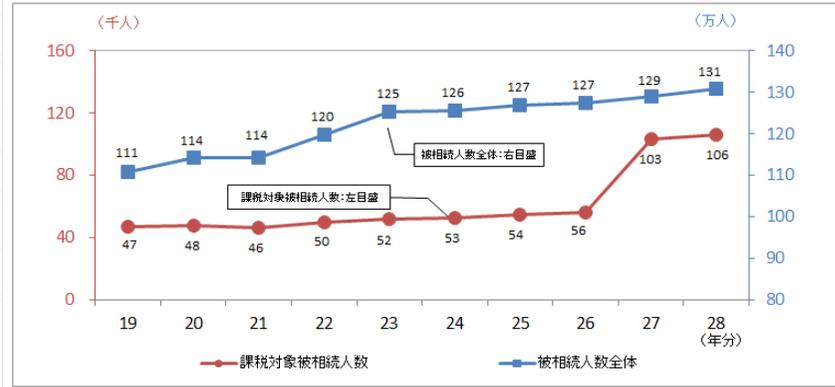
成功するビジネスの大原則は伸びるマーケットに注力すること

高齢化の推移と将来推計



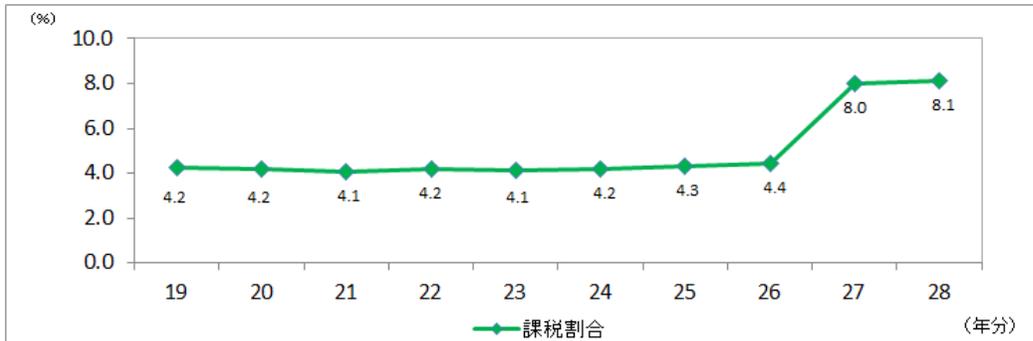
資料:『内閣府 平成28年版高齢社会白書(全体版)』を参考に作成

被相続人の推移



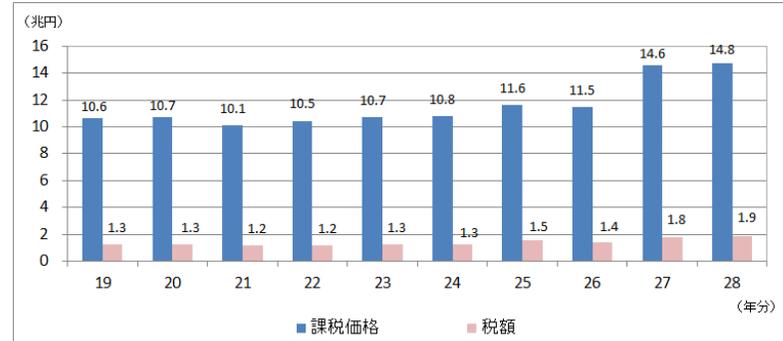
出典:平成28年分の相続税の申告状況について

課税割合の推移



出典:平成28年分の相続税の申告状況について

相続税の課税価格及び税額の推移



出典:平成28年分の相続税の申告状況について

相続税マーケットの現状

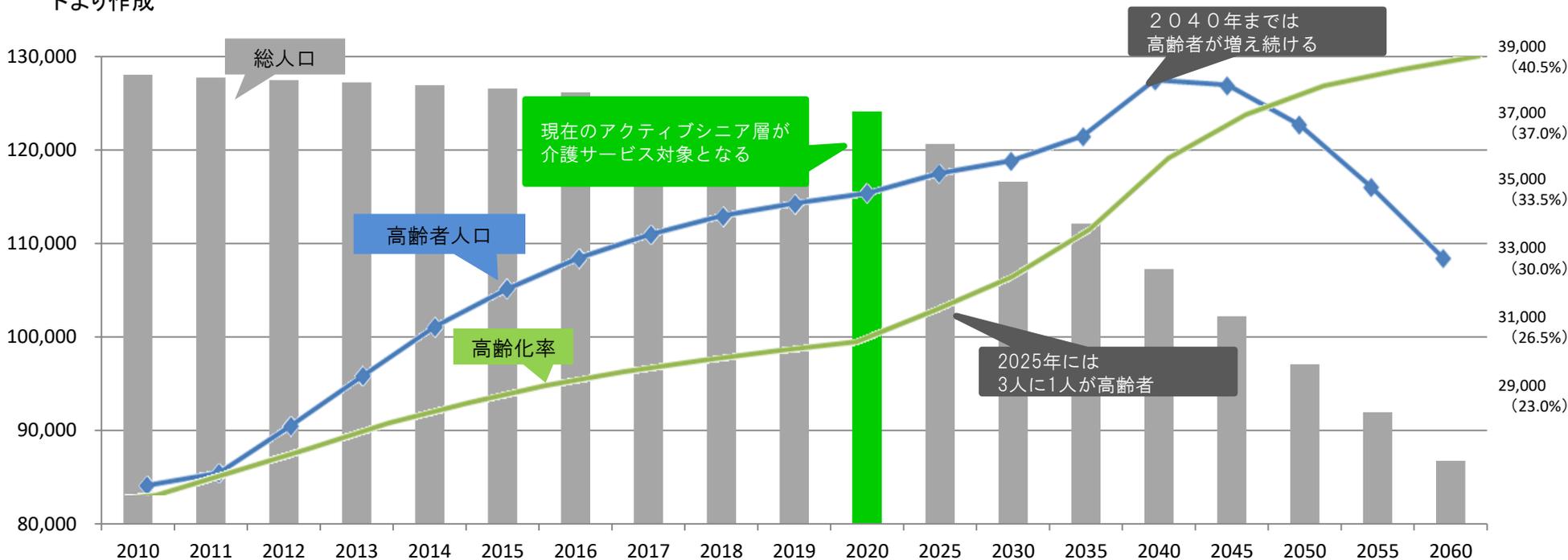
東京や大都会だけでなく、日本全国、多くの地域で、申告者の件数が、2倍以上になっており相続税申告マーケットは大きく伸びている

税務署名	平成25年	平成26年	平成27年
北海道国税局	1,088	1,207	3,036
東北国税局	1,965	1,999	5,202
関東甲信越国税局	6,967	7,244	17,505
東京国税局	18,136	18,608	44,590
金沢国税局	1,099	1,138	2,722
名古屋国税局	8,327	8,591	20,066
大阪国税局	9,314	9,635	21,259
広島国税局	2,695	2,839	7,000
高松国税局	1,506	1,535	3,664
福岡国税局	1,749	1,823	4,371
熊本国税局	1,225	1,235	2,882
沖縄国税局	359	385	789

相続税マーケットの現状

高齢者人口は、2040年まで増え続ける

出典・索引: ※資料は、総務省「国勢調査」、総務省「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)、シニアガイドより作成



年次		2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050	2055	2060
人口 (1,000人)	総数	128,057	126,597	124,100	120,659	116,618	112,124	107,276	102,210	97,076	91,933	86,737
	65歳以上	29,484	33,952	36,124	36,573	36,849	37,407	38,678	38,564	37,676	36,257	34,642
高齢化率 (%)		23.0%	26.8%	29.1%	30.3%	31.6%	33.4%	36.1%	37.7%	38.8%	39.4%	39.9%
年平均人口増加率 (%)	総数		-0.28	-0.47	-0.56	-0.68	-0.78	-0.88	-0.96	-1.03	-1.08	-1.16
	65歳以上		2.64	0.69	0.25	0.15	0.30	0.67	-0.06	-0.46	-0.76	-0.91

相続税マーケットの現状

客層の変化をつかむことが重要。そして、客層の変化、ニーズの変化に応じて、商品・サービスをブラッシュアップさせなくてはならない

顧客	競合	自社（→業界環境）
<p>①自分で申告する方がcheckをして欲しい</p> <p>②自分で申告をしようと思ったが、予想以上に難しくお手上げなのでお願いしたい</p> <p>③申告期限ギリギリでの依頼相談者属性の変化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資産家→公務員 ・サラリーマン ・大企業勤務→中小企業・地元有力企業勤務 ・会社経営者→個人事業主 	<p>①新たな大手税理士法人の出現</p> <p>②異業種（特にハウスメーカー等）による相続広告参入</p> <p>③税理士法人によるテレビCM</p> <p>④今までは、相続＝都心部の商品というイメージ</p> <p>⑤地方の税理士事務所が相続特化サイトを続々開設 →成長している</p>	<p>①税制改正</p> <p>②広大地評価の廃止</p> <p>③民法改正ニュース</p> <p>④相続税申告件数が多いエリアで大幅に件数アップ</p> <p>⑤多くのメディアで取り上げられたことにより相続への関心が非常に高くなる</p>

相続専門会計事務所の作り方

市場・競合の関係から、自社での戦略

- 1、ターゲットを、相続財産5,000万円以上、1億円以下の方に絞る
- 2、まずは、今一番伸びており、ニーズが顕在している「相続税申告」を取りに行く
- 3、ターゲットの悩みや課題を解決するソリューションを商品化する
- 4、ターゲットを囲い込むためのマーケティングを実施し、持続的に相続売上を作り続ける仕組みをつくる
- 5、生産性の高い事務所の体制を築くことにより、内外から魅力的な事務所をつくる

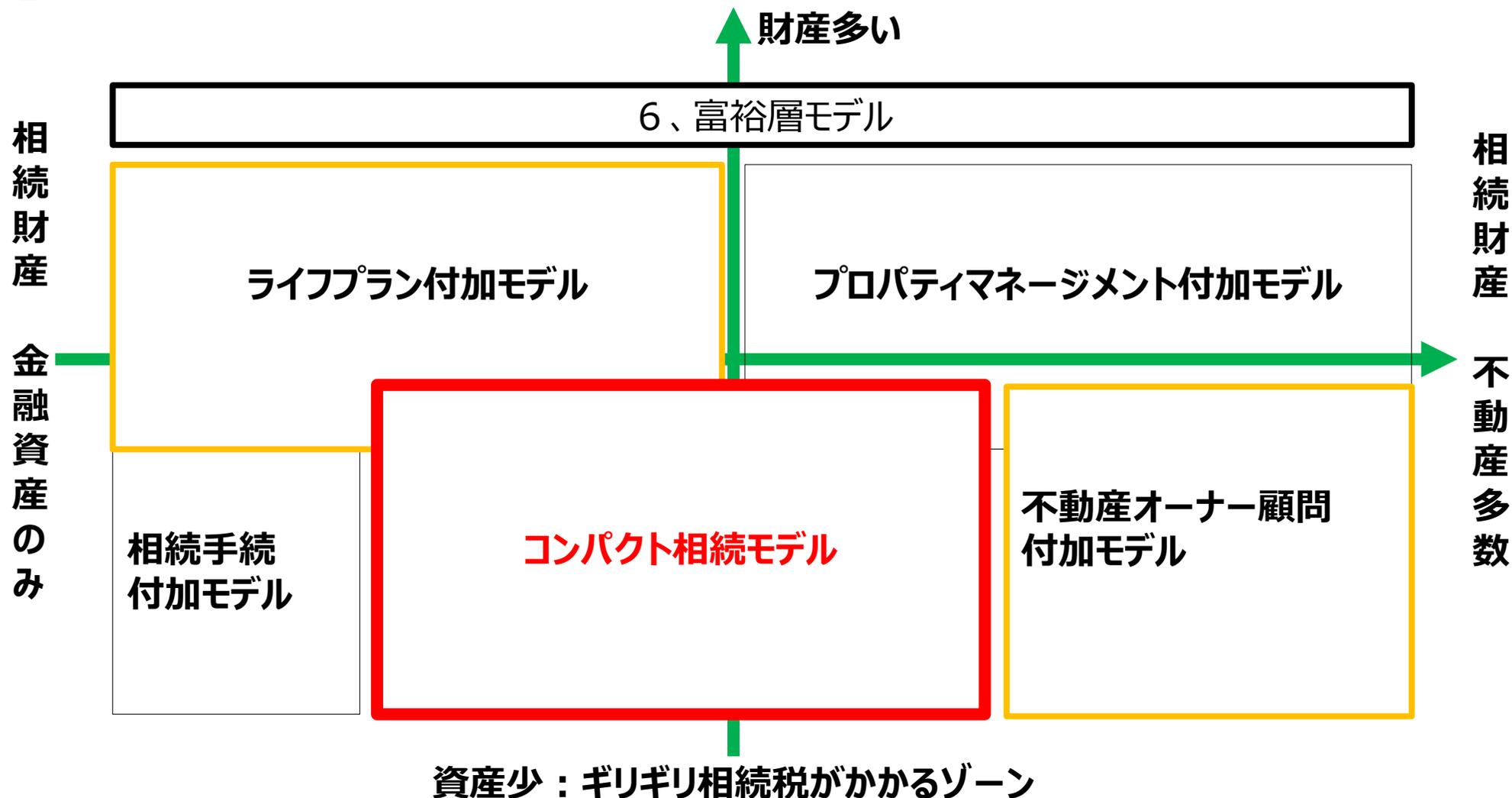
相続専門会計事務所の作り方

相続専門事務所の成長ステップ

フェーズ	月間受任数目安 年間売上額	人員体制	生産性/年間	マーケティング	業務処理体制
phase 5	15件 9000万	5名	1800万	<ul style="list-style-type: none"> 紹介チャネルの開拓 葬儀社：コールセンター代行 金融機関：相続センター本部からの受注 	完全分業制 (方針決定、資料収集、書類作成、チェッカー)
Phase 4	10件 6000万	4名	1500万	<ul style="list-style-type: none"> 紹介チャネルの開拓 葬儀社/金融機関/士業事務所 受注できるメンバーの育成 	<ul style="list-style-type: none"> 戸籍収集など資料収集部隊設置 資格者が業務処理に非関与
Phase 3	5件 3000万	2名	1500万	<ul style="list-style-type: none"> ダイレクトマーケティング 5分間課税額診断 	<ul style="list-style-type: none"> 進捗管理ソフトの導入 所長以外の受注者養成
Phase 2	3件 1800万	1.5名	1200万	<ul style="list-style-type: none"> ダイレクトマーケティング ウェブ+紙媒体 (相談会) 	<ul style="list-style-type: none"> 相続専任者の設置 (異動もしくは採用)
Phase 1	1.5件 900万	1名	900万	<ul style="list-style-type: none"> ダイレクトマーケティング ウェブのみ 	-

相続専門会計事務所の作り方

■ 本研究会で対象としていきたい領域。まずは、コンパクト相続モデルを徹底的に研究していく！



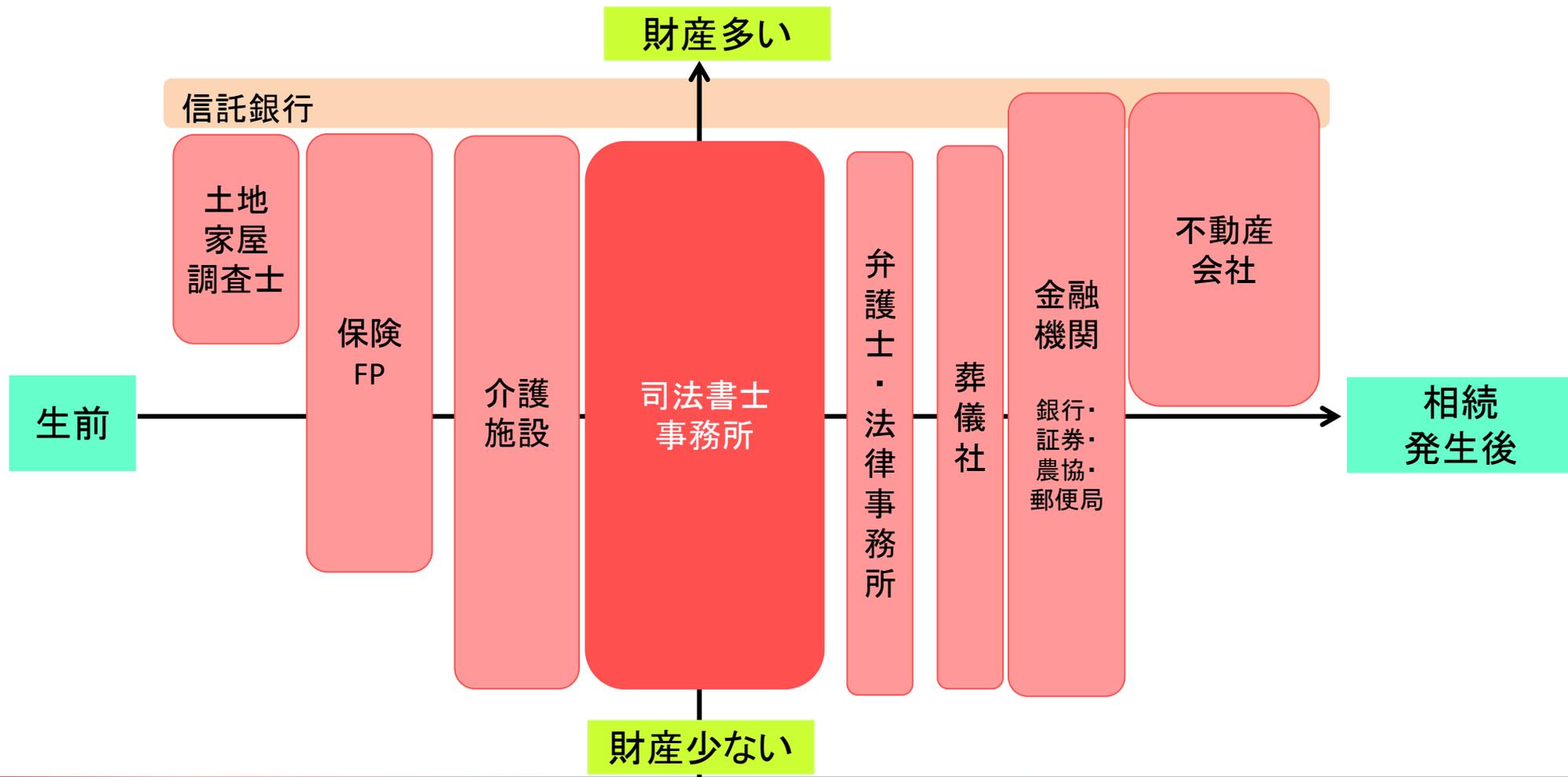
相続専門会計事務所の作り方

ターゲットを絞りシンプルな税申告業務を低価格で大量受注し大量処理することで、高い生産性を実現して営業利益額を積み増すのがコンパクト相続税申告モデル

	一般的な相続税申告モデル	コンパクト相続モデル
ターゲット	遺産額1億円～10億以上	遺産額5000万～1億未満
集客方法	紹介チャンネル中心	ダイレクトマーケティング
ソリューション	節税商品販売&コンサル	短納期&低価格
業務処理担当	税理士資格者	パートタイマー
業務処理時間	期間6か月（50時間）	期間2週間～4週間（10時間）
報酬単価	100～300万円	70万円
時間あたり単価	2～6万円/h	7万円/h

相続専門会計事務所の作り方

WEBマーケティングの次の受注経路が必要
ダイレクトマーケティングだけの集客から、強い集客チャネルを準備することが重要である



相続専門会計事務所の作り方

司法書士事務所へ相続に関する相談件数が増大している

○全国の司法書士総合相談センターの相談件数の推移

	登記・供託 関係		多重債務 関係		民事一般関係 (多重債務除く)		成年後見・ 家事事件関係		司法書士会 関係		その他		相談件数 合計	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
平成19年度	11,549	18.9%	26,065	42.6%	12,454	20.3%	7,211	11.8%	127	0.2%	3,848	6.3%	61,254	100%
平成20年度	14,501	21.7%	23,626	35.4%	15,352	23.0%	8,535	12.8%	188	0.3%	4,549	6.8%	66,751	100%
平成21年度	15,439	22.6%	17,742	25.9%	18,934	27.7%	11,001	16.1%	229	0.3%	5,118	7.5%	68,463	100%
平成22年度	16,144	24.0%	15,633	23.3%	18,722	27.8%	11,913	17.7%	254	0.4%	4,566	6.8%	67,232	100%
平成23年度	17,957	28.6%	8,363	13.3%	18,596	29.6%	11,905	18.9%	332	0.5%	5,730	9.1%	62,883	100%
平成24年度	19,895	29.9%	6,791	10.2%	19,121	28.7%	13,679	20.6%	336	0.5%	6,717	10.1%	66,539	100%
平成25年度	20,905	30.5%	5,978	8.7%	20,523	30.0%	14,404	21.0%	346	0.5%	6,295	9.2%	68,451	100%
平成26年度	23,880	32.4%	6,016	8.2%	21,190	28.8%	15,623	21.2%	300	0.4%	6,637	9.0%	73,646	100%

出典・索引:国土交通省 2014年 全国税理士相談センター一覧表より

相続専門会計事務所の作り方

相続税申告受注経路の最大化

税理士×司法書士

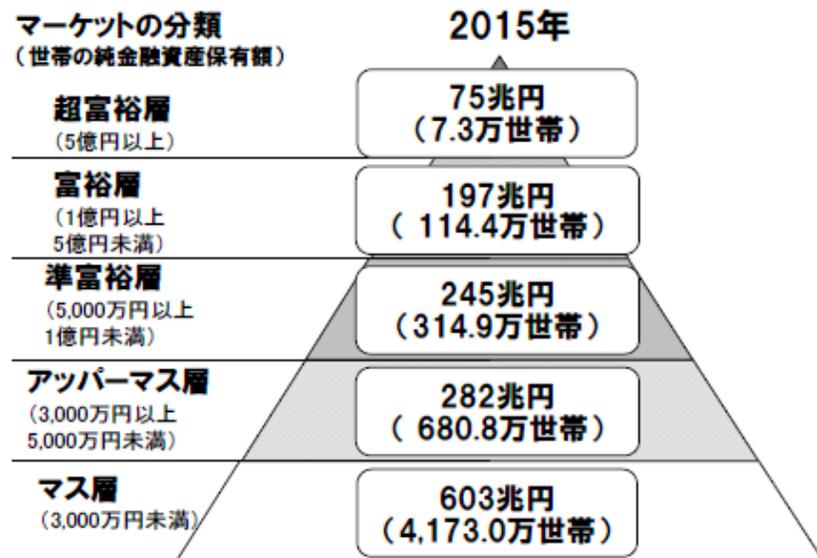
ワンパック相続を提案

①料金表の見直し

②提案先のリストアップ

相続専門会計事務所の作り方

相続税法改正による課税対象者の増加分の“準富裕層”をターゲットにすることで、対象顧客数を確保できる（船井総研が推奨する相続税申告のターゲット）

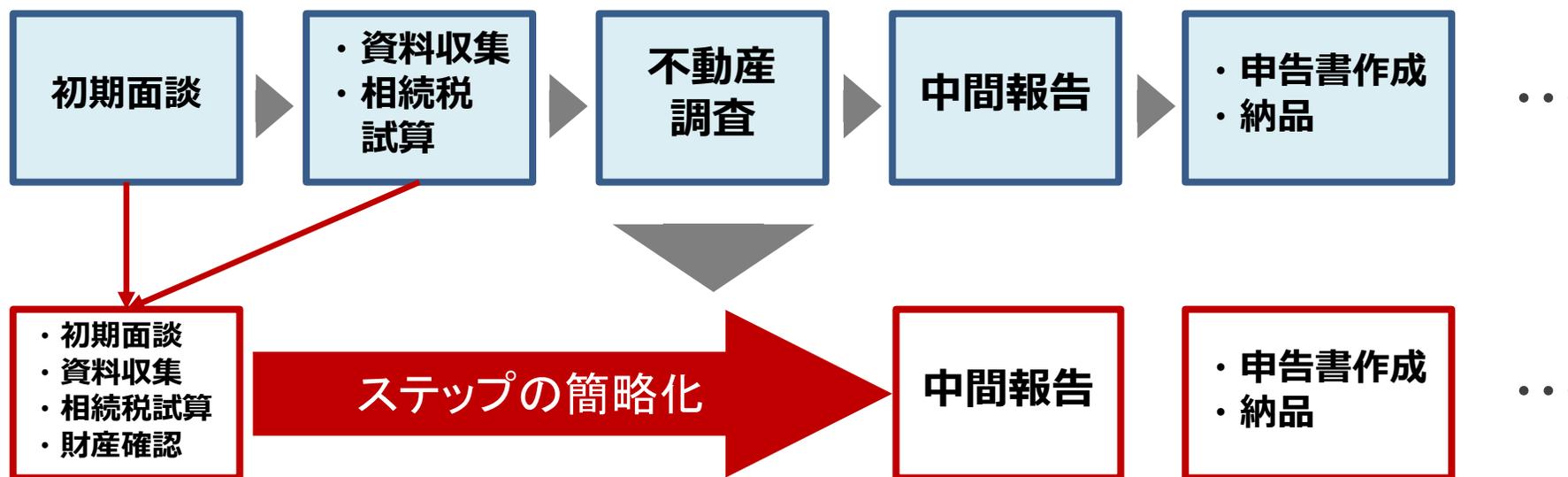


<分類>		2000年	2003年	2005年	2007年	2009年	2011年	2013年	2015年
超富裕層	金融資産(兆円)	43	38	46	65	45	44	73	75
	世帯数(万世帯)	6.6	5.6	5.2	6.1	5.0	5.0	5.4	7.3
富裕層	金融資産(兆円)	128	125	167	189	150	144	168	197
	世帯数(万世帯)	76.9	72.0	81.3	84.2	79.5	76.0	95.3	114.4
準富裕層	金融資産(兆円)	166	160	182	195	181	196	242	245
	世帯数(万世帯)	256.0	245.5	280.4	271.1	269.8	268.7	315.2	314.9
アッパーマス層	金融資産(兆円)	201	215	246	254	225	254	264	282
	世帯数(万世帯)	575.1	614.0	701.9	659.8	639.2	638.4	651.7	680.8
マス層	金融資産(兆円)	503	519	512	470	480	500	539	603
	世帯数(万世帯)	3,760.5	3,881.5	3,831.5	3,940.0	4,015.8	4,048.2	4,182.7	4,173.0

(注) 国税庁「国税庁統計年報書」、総務省「全国消費実態調査」、厚生労働省「人口動態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計」、東証「TOPIX」および「NRI生活者1万人アンケート調査(金融編)」、「NRI富裕層アンケート調査」等より推計。

相続専門会計事務所の作り方

マンパワーを増やすのではなく、仕組みを変えていくことで増やしていく



相続専門会計事務所の作り方

業務処理の最大化：未経験者×未経験者専用マニュアル

業務フローの明確化

資料一覧の作成					親族図表作成		預金取引調査書の作成			財産の評価（不動産を除く）				相続ソフトへの入力（不動産を除く）	財産目録作成	相続方法の決定	財産評価精査日	遺産分割協議書	準確定申告	相続税申告精査日	相続税申告	相続税納付
完成	名寄帳or納税通知書	固定資産税評価証明書	登記事項証明書	公図	完成	戸籍謄本の収集 図表作成	完成	10年間のトレース	移動表	完成	金融関係 預金 株 債権 債務 葬式費用											

業務レベルまで落とし込まれた「マニュアル」



[相続税の計算](#) > [V 遺産分割](#) > [相続税の提出](#)

用方法 ……必要資料の基礎知識と回収方法

手数料：¥510/通 ※全国どこでも手続き可能

任状)をお客様にいただく。(HPよりダウンロード可)

書)を記入する。

、貯金等照会書、必要書類一式、受任者の本人確認資料（運転免許証等）を銀行へ行く。

一覧が郵送で届く。(受任者の住所)

残高請求書を持参し、近くのゆうちょ銀行へ行く。

で届く。(受任者の住所)

大 ゆうちょ所定が望ましい(弊社作成の委任状でもOK)

こまでの戸籍 (3か月以内)

の場合、死亡した相続人の出生～死亡までの戸籍 (3ヶ月以内)

本 (3か月以内)

証明書 (3か月以内)

印 (運転免許証・税理士証票)

Copyright 2018 Funai Consulting Inc. 印刷数: 19

相続人を確定する

を請求する

子、孫籍のほか、所有権の住所・氏名など公の帳簿（登記簿）に記載されるようにし、取引の安全と円滑をはかる役割を担っています。

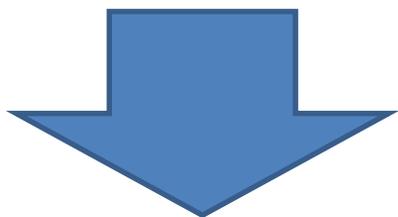
内指し板 → @登記情報提供サービス

Copyright 2018 Funai Consulting Inc. 印刷数: 37

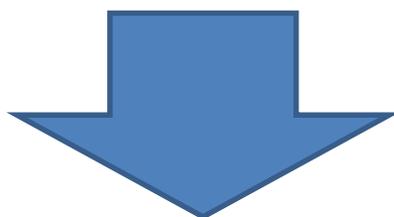
コンパクト相続

コンパクト相続の成功事務所をルール化すると、以下の3つに絞られる

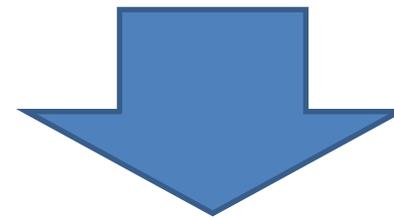
集客 × **提案** × **業務処理**



商品・媒体



ツール・ノウハウ



マニュアル・教育

コンパクト相続

コンパクト相続を進めるうえで、研究・追及していきたいKGI

管轄税務署



署

申告件数×11%

854

件



93

件

KGI① 商圏内シェア11%の申告件数×業務単価50万

KGI② 1案件ごとの稼働25時間未満（時給2000円×25時間）

KGI③ 広告費比率は15%未満

KGI④ 営業利益率60%

上記目標を達成するためのKPI（例）

フェーズ	ダイレクトマーケティング	チャネル
問合せ数	年間240件	年間12件
相談誘導率	168件	年間12件
受任率	50%	80%
受任数	84件	9.6件
業務単価	50万	80万

コンパクト相続

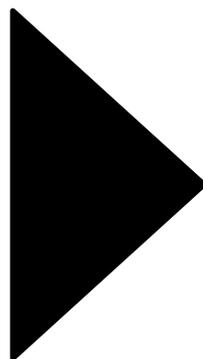
コンパクト相続を進める上で、追及・改善・ブラッシュアップしていくKPI

	一般的な相続税申告モデル
集客	WEB: 1%、DM: 5%、士業: 月1件
電話	問い合わせ数: 70%
営業①	申告受注率: 70%
営業②	その他商品受注率: 50%
業務処理時間	期間2週間～4週間（10時間）
報酬単価	70万円

コンパクト相続

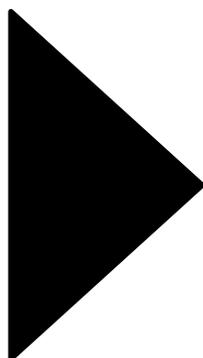
コンパクト相続を成功させるための「集客」

ダイレクト
マーケティング



- ① 相続税特化ホームページを用意する
- ② 相続相談会の開催

司法書士
開拓



- ① 共同商品づくり（ワンパク相続）
- ② 司法書士開拓
- ③ 関係構築

コンパクト相続

コンパクト相続を成功させるための「業務処理」

- ① 業界・相続未経験者を採用する
- ② 相続業務の棚卸をする
- ③ 初心者でもわかる相続業務マニュアルを準備する
- ④ 分業体制の構築（相続版製販分離）
- ⑤ 業務進捗管理を仕組化する

第一講座まとめ

■ 今日一日を通じてお持ち帰り頂きたいこと

- ① まずは、客数の多いコンパクト相続に取り組む
- ② とにかく集客のためにダイレクトマーケティングと司法書士開拓に注力する
- ③ 営業利益向上のために業務効率を上げる取り組み（マニュアル作成等）をする
- ④ 売上アップのためにも、司法書士から信頼されるためにも業務回転率をあげる
- ⑤ 集客・提案・業務効率のために、今後この研究会を活用していただきたい

第一講座の最後に

会計事務所相続研究会を通じてご提供すること

- ① 相続業務マニュアル（当日入会特典）
- ② 集客・提案ノウハウ
- ③ 提案・面談ツール
- ④ 定期的・継続的な情報提供
- ⑤ 年間スケジュール
 - ・8月 : 三士業合同例会、ゲスト：司法書士法人 みつ葉グループ 島田先生
 - ・11月 : 司法書士事務所研究会共同開催
 - ・12月 : 研究会総会（三士業合同）
 - ・2月 : 葬儀社開拓事例＆集客最新事例（仮）

やることリスト

本講座をお聞きになって、感じたことや実践しようと思ったことをご記入ください。
 講座で得た気づきを、成果に結びつけるためには具体的なプランを立て実行する必要があります。

講座で得た気づき

実践すると決めたこと	いつまでに何を実行する？	どのような効果が期待できる？

第2講座

『支店開設たった6ヶ月で相続売上3,500万円の成功事例公開』 ～相続税申告ワンストップパッケージ～

税理士法人アイユーコンサルティング

代表社員税理士 岩永 悠
東京事務所 副所長 税理士 長野 拓矢



税理士法人

アイユーコンサルティング

I U Tax consulting Firm

目次

I 事務所紹介

II マーケット調査

III 司法書士との連携手法

IV 金融機関営業手法

V 今後の営業先と課題

I 事務所紹介

I 事務所紹介

事務所概要①

- **事務所名**  税理士法人 アイユーコンサルティング I U Taxconsulting Firm
- **設立日** 平成27年4月法人設立（個人事務所時代：平成25年4月開業～平成27年3月）
- **所在地**

福岡事務所



福岡銀行 博多支店
西日本シティ銀行 博多支店
北九州銀行 博多支店
ハイアットリージェンシー福岡
川辺ビル4F 税理士法人 アイユーコンサルティング

〒812-0013
住所 福岡県福岡市博多区博多駅東2-10-16川辺ビル4F

TEL **092-433-7520**
受付時間：平日9:00～18:00

FAX **092-433-7521**

北九州事務所



小倉駅
北九州モテール
浅香通り
明治安田生命小倉ビル12F 税理士法人 アイユーコンサルティング

〒802-0081
住所 北九州市小倉北区紺屋町9-1 明治安田生命小倉ビル12F

TEL **093-531-7520**
受付時間：平日9:00～18:00

FAX **093-531-7519**

東京事務所



池袋駅
南池袋公園
南池袋一丁目
CAFÉ de CRIE
池袋年金事務所
税理士法人 アイユーコンサルティング 千登世橋ビル2F
クリーニング洋洗舎 隣のビル

〒171-0022
住所 東京都豊島区南池袋1-8-1 千登世橋ビル2F

TEL **03-3982-7520**
受付時間：平日9:00～18:00

FAX **03-3982-7521**

※H30.4.2新設

関東事務所



川越駅
川越年金事務所
マクドナルド
セブンイレブン
税理士法人 アイユーコンサルティング モンシャトー川越成和3階 駐輪場前

〒350-1123
住所 埼玉県川越市脇田本町6-4 モンシャトー川越成和310

TEL **049-241-7520**
受付時間：平日9:00～18:00

FAX **049-241-7522**

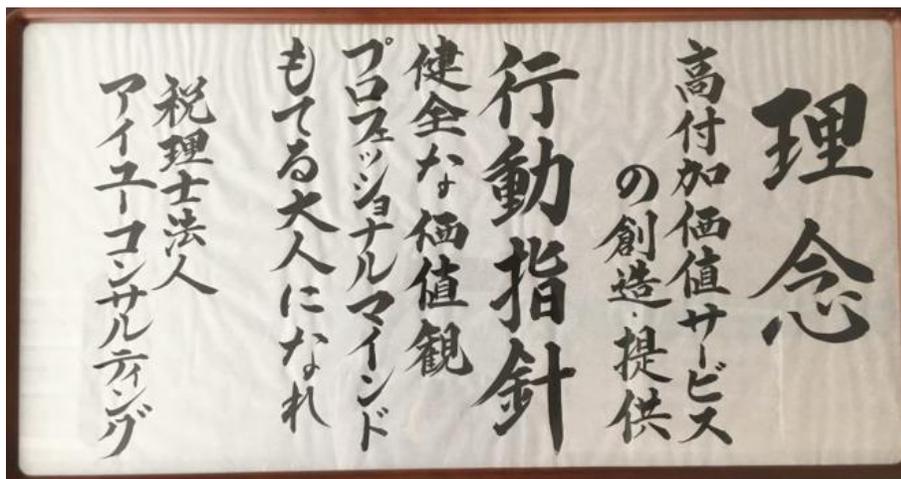
※H29.1.4新設、H30.4.2移転

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

I 事務所紹介

事務所概要②

- **代表者** 岩永 悠 (代表・代表社員税理士) / 出川 裕基 (関東統括・社員税理士)
七島 悠介 (福岡事務所長・社員税理士) / 神谷 智道 (北九州事務所長・社員税理士)
- **事務所のキャッチ・コピー** 「相続・事業承継のプロ集団」
- **得意分野** 組織再編コンサルティング・事業承継対策及び資産税に関する業務
- **従業員数** 28名 (税理士9名・税理士有資格者1名・科目合格者6名)
顧問 法人系の元税務署長・資産税系の元資産評価官の2名体制
- **理念**



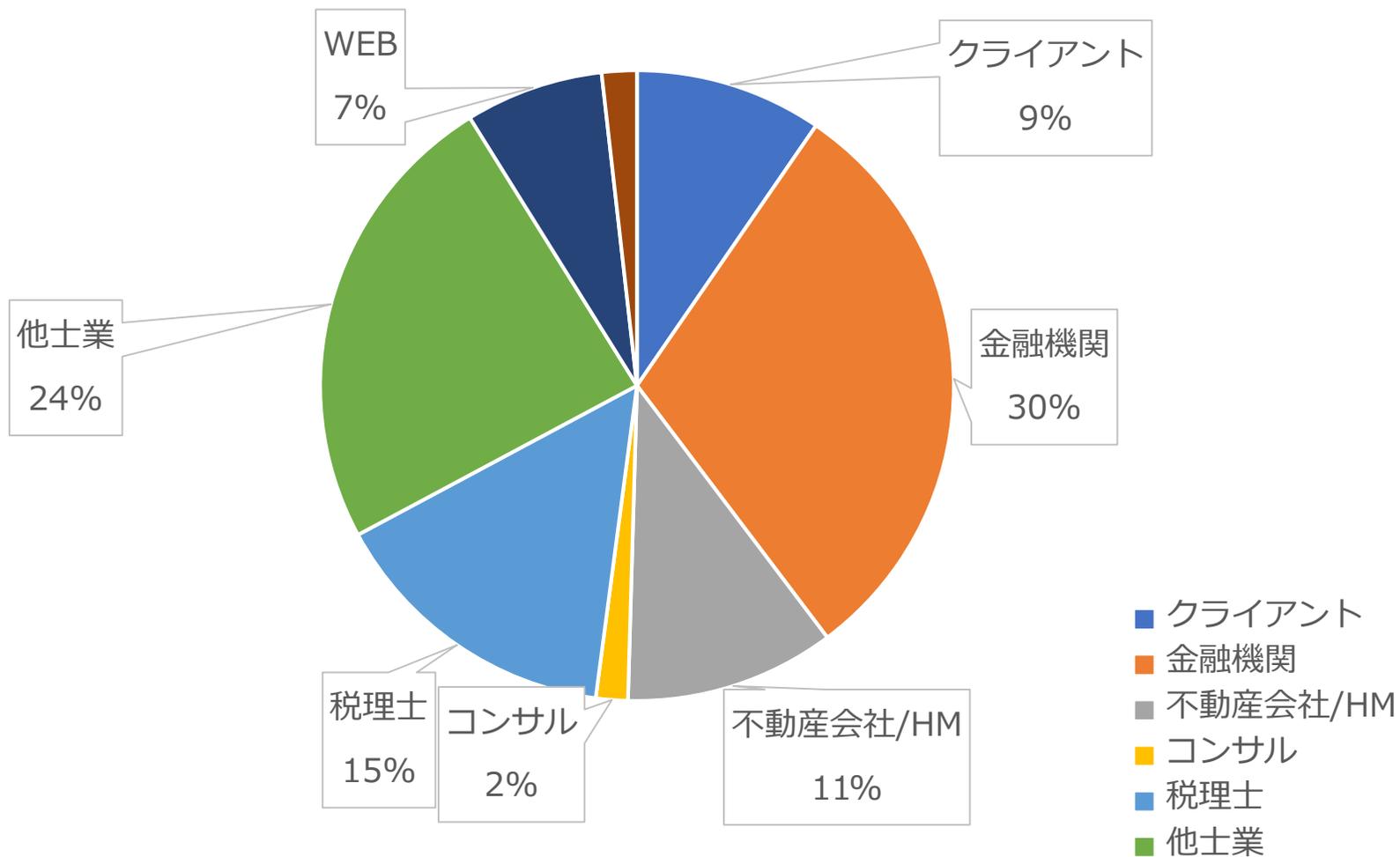
本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましても、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますので留意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

I 事務所紹介
H30.3期

IU全体の案件紹介元の内訳



合計2億8,000万円

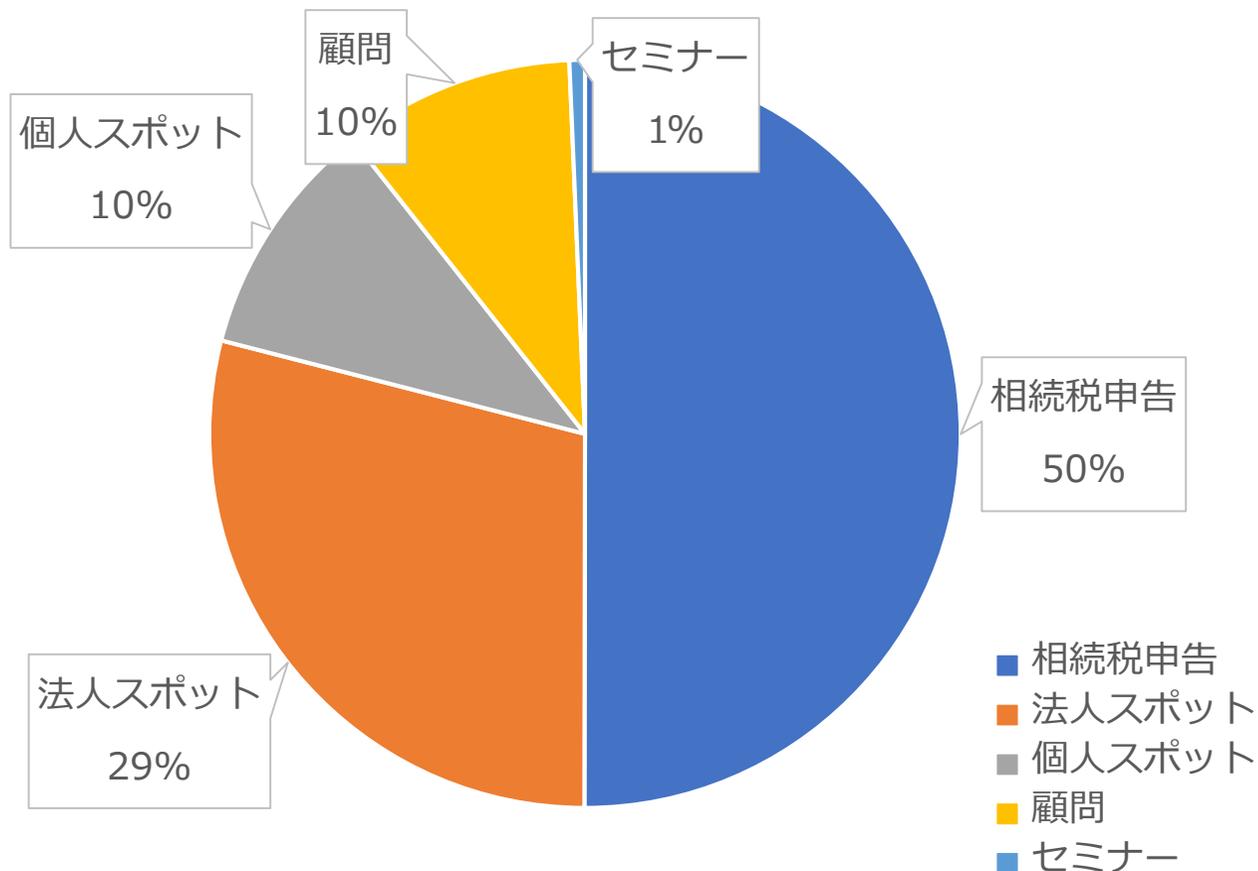


本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

I 事務所紹介

関東事務所 初年度売上の内訳

合計6,500万円の内訳（平成29年4月～平成30年3月実績）

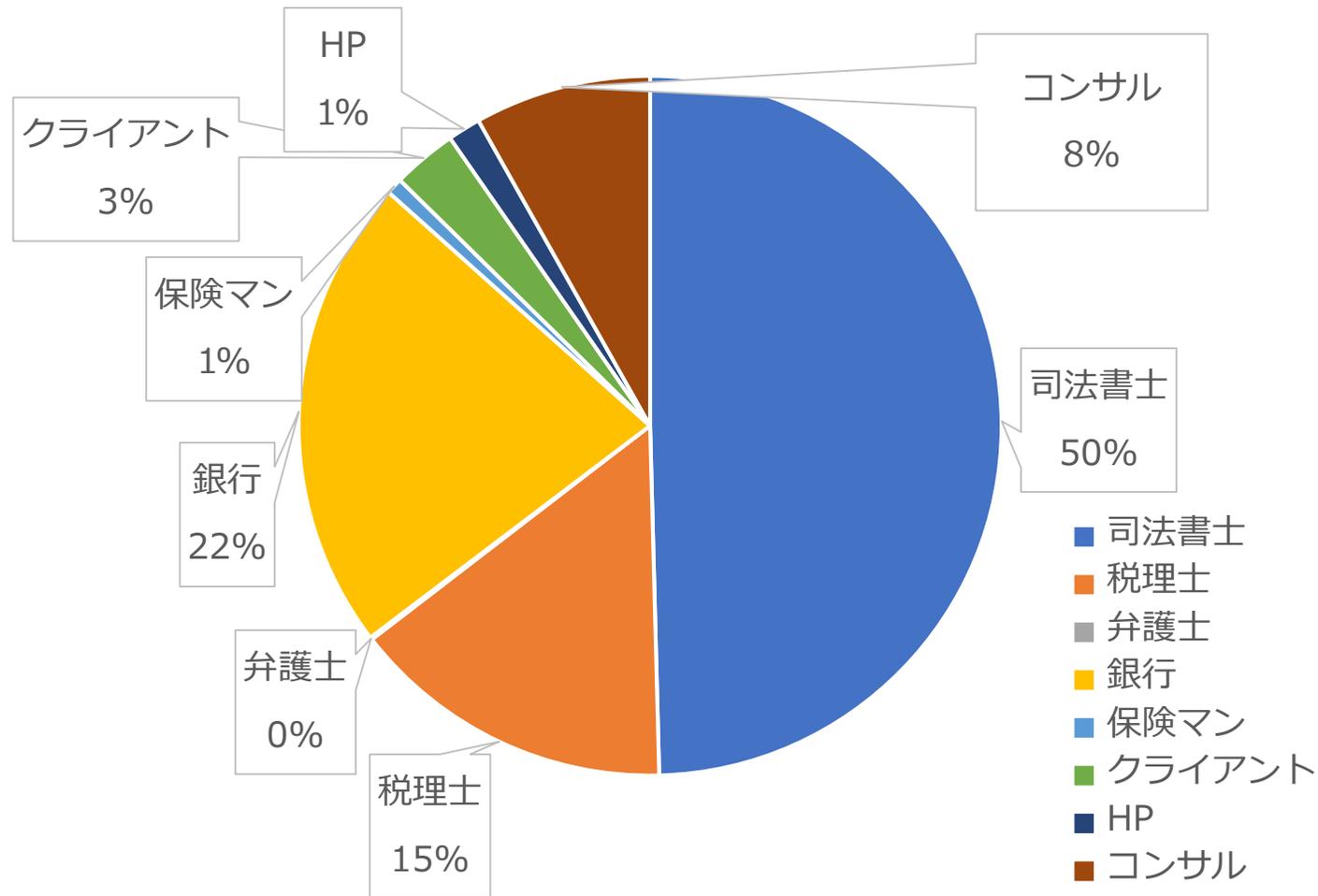


本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

I 事務所紹介

関東事務所 初年度資産税案件紹介元の内訳

資産税案件合計5,800万円、約80件の内訳（平成29年4月～平成30年3月実績）



本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅱ マーケット調査

II マーケット調査（相続税の税務調査の概要） 相続税の申告状況

■ 相続税の申告状況

項目	平成26年度	平成27年度	平成28年度
①被相続人数(死亡者数)	1,273,004人	1,290,444人	1,307,748人
②相続税の申告者数	56,239人	103,043人	105,880人
課税割合	4.4%	8.0%	8.1%
③相続税の納税者	133,310人	233,555人	138,550人
④課税価格	114,766億円	145,554億円	147,813円
⑤税額	13,908億円	18,116億円	18,681億円

■ 被相続人一人当たりの相続税額

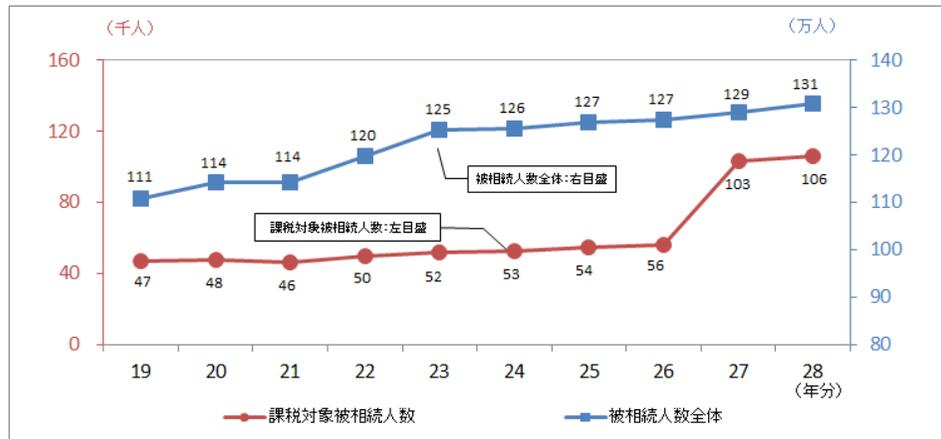
項目	平成26年度	平成27年度	平成28年度
①課税価格	20,407万円	14,126万円	13,960万円
②税額	2,473万円	1,758万円	1,764万円

出典：国税庁(平成28年分の相続税の申告状況について)

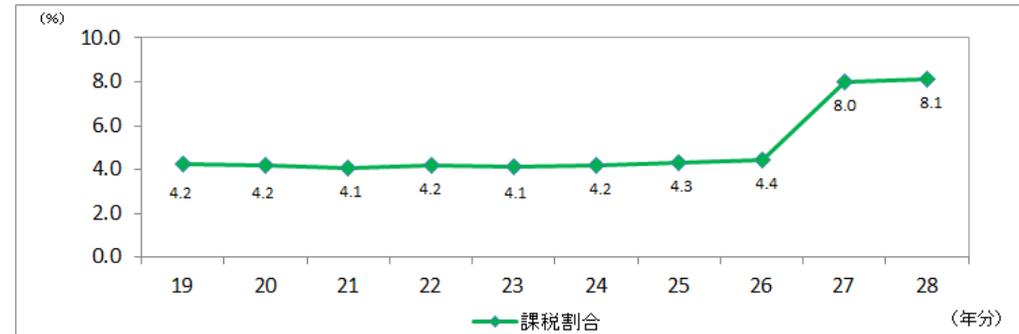
本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅱ マーケット調査（相続税の税務調査の概要） （参考）相続税の申告状況

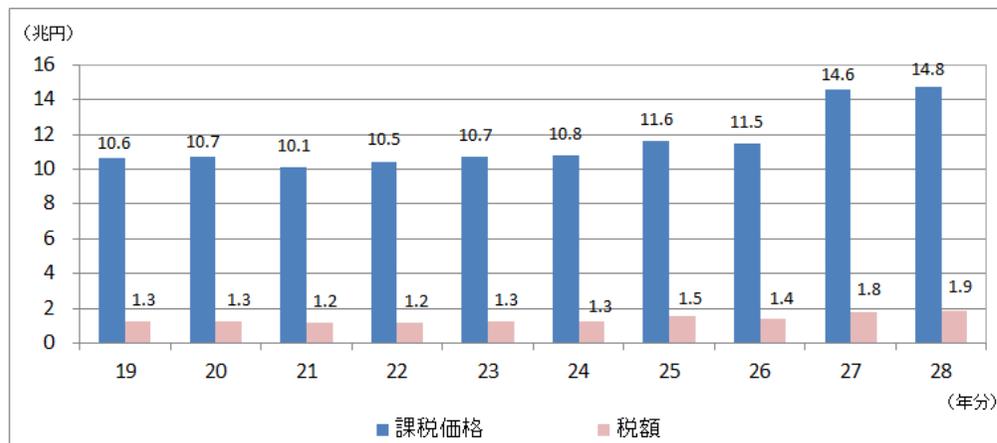
■（付表1）被相続人数の推移



■（付表2）課税割合の推移



■（付表3）相続税の課税価格及び税額の推移



出典：国税庁（平成28年分の相続税の申告状況について）

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご留意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

II マーケット調査（相続税の税務調査の概要）

資産税調査の件数及び金額

■ 資産税調査の件数及び金額

項目	平成26年度	平成27年度	平成28年度
①実地調査件数	12,406件	11,935件	12,116件
②申告漏れ等の非違件数	10,151件	9,761件	9,930件
非違件数割合	81.8%	81.8%	82.0%
③重加算税賦課件数	1,258件	1,250件	1,300件
重加算税賦課割合	12.4%	12.8%	13.1%
④申告漏れ課税価格	3,296億円	3,004億円	3,295億円
⑤重加算税賦課対象額	433億円	458億円	540億円

■ 実地調査1件当たりの申告漏れ課税額及び追徴税額

項目	平成26年度	平成27年度	平成28年度
①申告漏れ課税価格	2,657万円	2,517万円	2,720万円
②追徴税額	540万円	489万円	591万円

- 相続税の申告者の約12%に調査が入り、そのうち税金を追徴されたのが約82%と、高い確率で追徴がなされています。

出典：国税庁（平成28事務年度における相続税の調査の状況について）

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

II マーケット調査 起業の経緯やこれまでの歩み

■ 平成28年国税局相続税申告件数(全国総数105,880件)

- ✓ 福岡国税局 3,677 (3県 →福岡、佐賀、長崎)
- ✓ 東京国税局 32,909 (1都3県→東京、千葉、神奈川、山梨)
- ✓ 関東信越国税局 14,450 (6県 →埼玉、群馬、栃木、茨城、新潟、長野)

■ 日本のTOP3事務所の相続税申告件数(HP調べ)

- | | | |
|------------------|--------|-------------|
| ✓ 税理士法人レガシィ | 1,457件 | } 合計 3,837件 |
| ✓ 税理士法人山田&パートナーズ | 1,372件 | |
| ✓ 税理士法人チェスター | 1,008件 | |

■ マーケットシェア

- ✓ TOP3の全国マーケットシェア 3,837件 / 105,880件 (3.62%)
- ✓ IUの福岡シェア 96件 / 3,677件 (2.62%)

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅱ マーケット調査 マーケット獲得のために考えたこと①

マーケット獲得の目的

当面の相続税申告の獲得

富裕層の囲込み(申告を見据えて)

他仕業(税理士含む)人脈の拡大

葬儀社・不動産会社との人脈拡大

セミナーパートナーの獲得

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅱ マーケット調査 マーケット獲得のために考えたこと②

todo

営業先の選定

近隣市区町村で相続に強い事務所

IUの強みの紹介

IUと組むメリットの案内

新商品の開発

パッケージプランの開発

営業手法の考案

テレアポ・DM・メール・紹介・突撃！

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

II マーケット調査 IUと組むメリットの案内①

■ ニーズに応じて選べるプランを複数用意

相続税申告通常プラン

サービス内容

財産評価 分割税額シミュレーション 相続税申告

基本報酬の目安

遺産総額	報酬額（税抜き）
4,000万円未満	350,000円
4,000万円～8,000万円	500,000円
8,000万円～1億2,000万円	700,000円
1億2,000万円～1億6,000万円	900,000円
1億6,000万円～2億円	1,200,000円
2億円超～	ご相談の上、別途お見積もり

納税ゼロプラン

サービス内容

財産評価 分割税額シミュレーション 相続税申告

基本報酬の目安

遺産総額	報酬額（税抜き）
8,000万円未満	一律 300,000円
8,000万円以上	納税ゼロプランは適用出来ません。

かんたん申告プラン

サービス内容

財産評価 相続税申告

基本報酬の目安

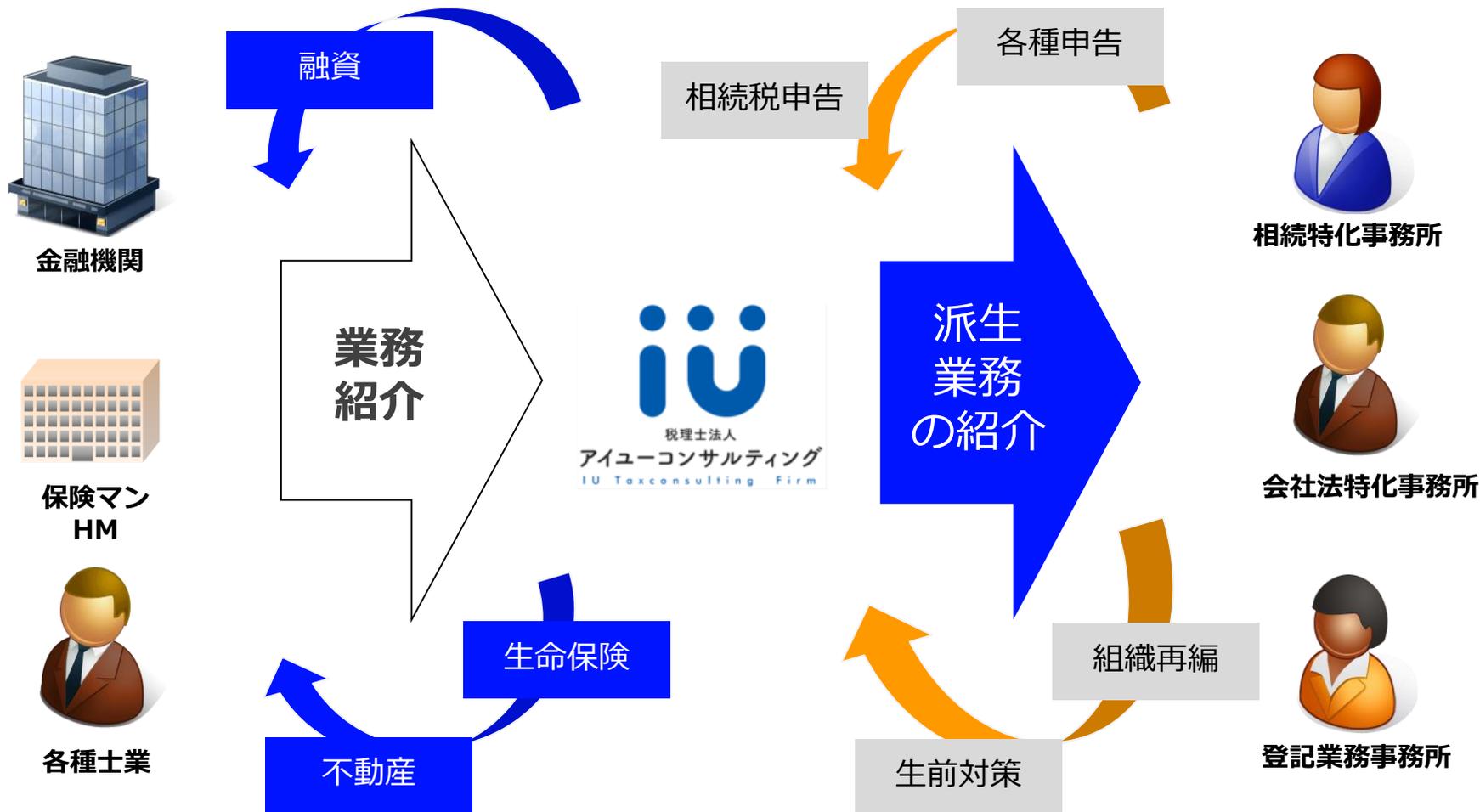
遺産総額	報酬額（税抜き）
6,000万円未満	一律 200,000円
6,000万円以上	かんたん申告プランは適用出来ません。

※ かんたん申告プラン及び納税ゼロプランには、適用要件及び業務範囲の制限を設置

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

II マーケット調査 IUと組むメリットの案内②

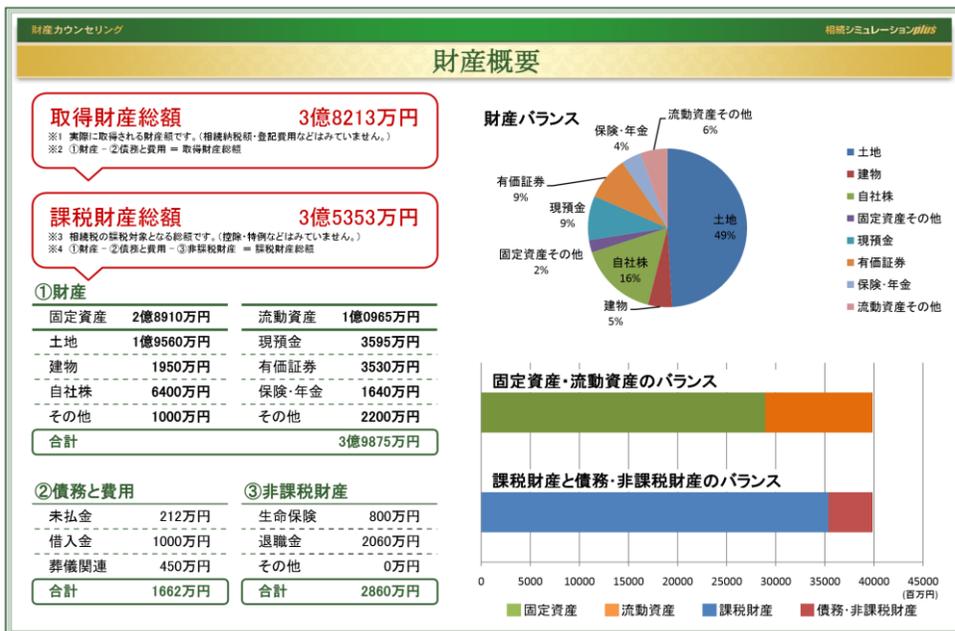
- 紹介チェーンを構築する >> **こちらから紹介すること!**



本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

II マーケット調査 IUと組むメリットの案内③

■ 相続シミュレーションを活用した無料（有料）診断



本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなれる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅲ 司法書士事務所との連携

Ⅲ 司法書士事務所との連携 パッケージプランの課題とそれをどう乗り越えたか

POINT I

司法書士は紹介料ビジネスが
司法書士法で禁止されている！

POINT II

ターゲット層は、司法書士の
高付加価値業務「遺産整理」が
受託出来ないお客様

POINT IV

司法書士が主体的に営業をしてく
れる体制に！！

- 待ちのスタンスの紹介ルートが確立
- お客様に申告要否をアプロチしてくれる
- なかには大型案件も！

POINT III

コスパの悪いお客様

+

パッケージプラン

||

コスパの良いお客様

By 税理士



Ⅲ 司法書士事務所との連携 パッケージプランの流れ

STEP I

無料相談・面談同席・相続税試算（概算）

STEP II

パッケージプランの提案（参考資料あり）・御見積の提示

STEP III

相続税申告作業

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

Ⅲ 司法書士事務所との連携 参考資料

表

パッケージ
プラン

相続手続

まとめて

お手伝いさせていただきます。

ご相続が発生すると、故人を借しむ間もなく沢山のお手続きをしないといけません。預貯金口座の名義変更、保険金請求、不動産の相続登記、遺産分割、更には相続税の申告も…私共は相続手続きの専門家として、ご多忙なお客様の手続きをサポートさせていただきます。

ポイント 1 財産承継
遺産分割
相続税申告すべてお任せ

相続手続きは、普段携わることの少ない煩雑な作業です。私共は忙しいお客様に代わって、**次の業務を代理**します。主な代理業務は以下のとおりです。
なお、**相続税がかかるかご心配な方は、無料で試算**させていただきます。

- ・戸籍収集
- ・相続人調査
- ・財産調査
- ・預貯金口座の名義書き換え
- ・不動産の相続登記
- ・相続税申告 など

ポイント 2 適正価格で
わかりやすい
報酬形態

士業は、「モノ」を売るわけではないので、報酬感がわかりにくいですが、当プランでは、財産額に応じて、**わかりやすく報酬金額(司法書士・税理士)**を定めています。

財産額 ※1	料率 ※2
～7,000万円	財産額×1%
7,001万円～1億円	財産額×0.9%

※1 財産額とは資産の相続税評価額(各種控除前)の合計額です。
※2 オプションで、準確定申告は税抜き5万円～、資金移動調査は税抜き10万円～ご依頼頂けます。

当プランをご利用いただく際には、一定の条件が御座います。裏面に条件のご確認を頂き、すべてにチェックがつく場合には、是非ご依頼下さい。

裏

相続手続きの条件

条件	確認
1	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>

司法書士先生
紹介

相続税申告の条件

条件	確認
1 相続財産総額が1億円以下	<input type="checkbox"/>
2 遺産分割の内容が決定済み	<input type="checkbox"/>
3 相続税の申告期限まで6か月以上	<input type="checkbox"/>
4 過去の贈与及び通帳の調査を行わない	<input type="checkbox"/>
5 名義財産の確認を行わない	<input type="checkbox"/>
6 土地評価において現地調査を行わない	<input type="checkbox"/>
7 上記4から6の内容について、ご相続人様から同意書をいただける	<input type="checkbox"/>

税理士法人
アイユーコンサルティング
IJU Taxconsulting Firm

当事務所は、相続税申告を得意とする数少ない税理士法人です。所属税理士のすべてが資産税案件のプロであり「お客様の大切な財産を無駄なく承継し、永続させるお手伝い」を念頭に、最大限相続税が安くなる申告方法のご提案をさせていただきます。

関東統括 / 代表社員税理士 出川 裕基(左)
東京事務所副所長 / 税理士 長野 拓矢(右)

住所：東京都南池袋1-8-1
千登世橋ビル2F
TEL：03-3982-7520
FAX：03-3982-7521

上記内容を確認しました。
平成 年 月 日 ご署名

Ⅲ 司法書士事務所との連携 パッケージプランの開発

プラン概要

遺産整理業務を除く司法書士業務 + 相続税申告 = パッケージプラン

報酬形態

相続税評価額ベースの総資産価額 × 料率 = 請求額 (明朗会計)
請求額 × **50%** = 各々の報酬

司法書士条件

登記件数〇件まで、金融機関〇件まで、国外財産なし など

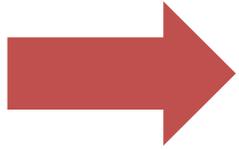
税理士条件

資産総額1億円以下、名義財産・過年度贈与調査なし など

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

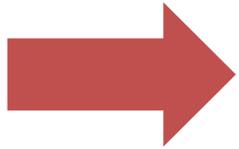
Ⅲ 司法書士事務所との連携 パッケージプランの拡大

相続を仕事にしている税理士先生と出会わなければ始まらない！！



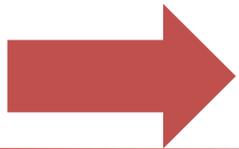
士業交流会への参加・相続セミナーの協業開催・
ビジネスパートナーからの紹介 など

司法書士先生に対し、パッケージプラン導入メリットを訴求する！！



司法書士先生にとって、提案方法が増加・売上の増加
お客様にとって、料金体系が明確・相続関連業務をまるっとお願い
できることの安心感

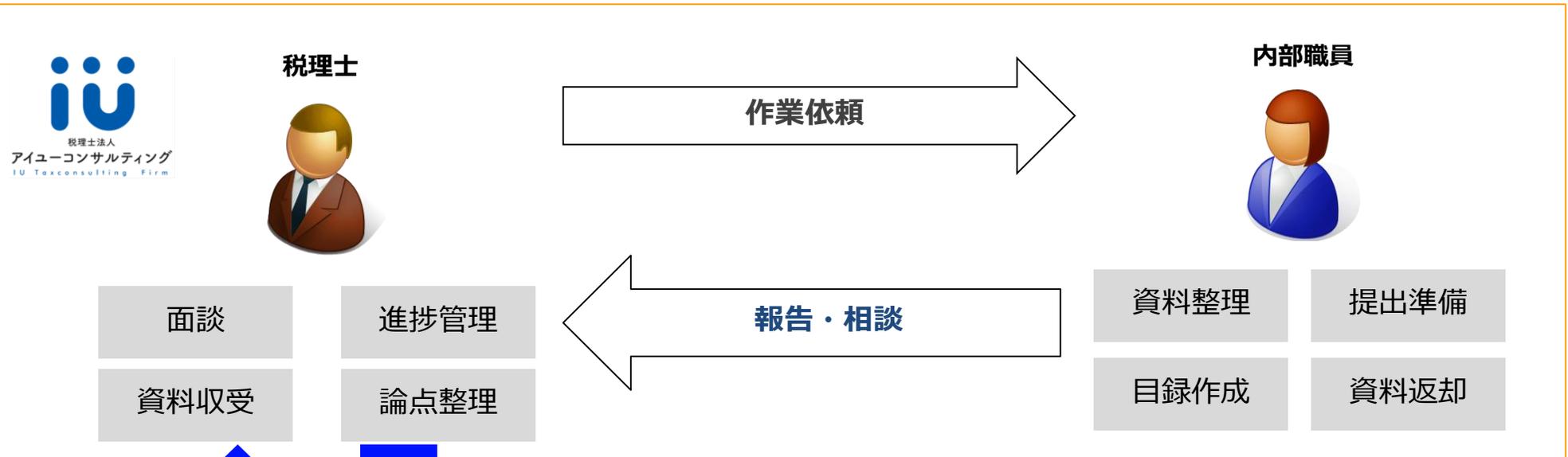
司法書士が主体的に営業をしてくれる体制に！！



待ちのスタンスの紹介ルートが確立することで、次の営業先の開拓へ時間を割けるため、**受注体系がルーチン化し好循環へシフト！！**

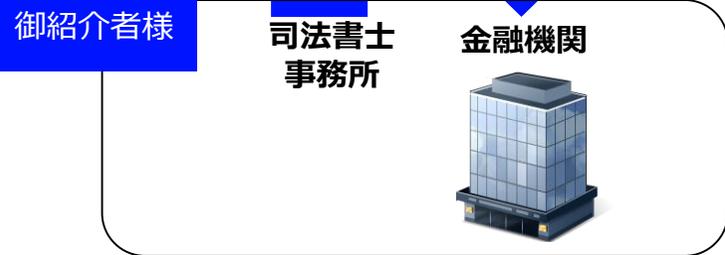
Ⅲ 税理士事務所との連携 税理士と内部職員の役割分担

- 業務受託から業務完了報告までの役割分担を明確化する！



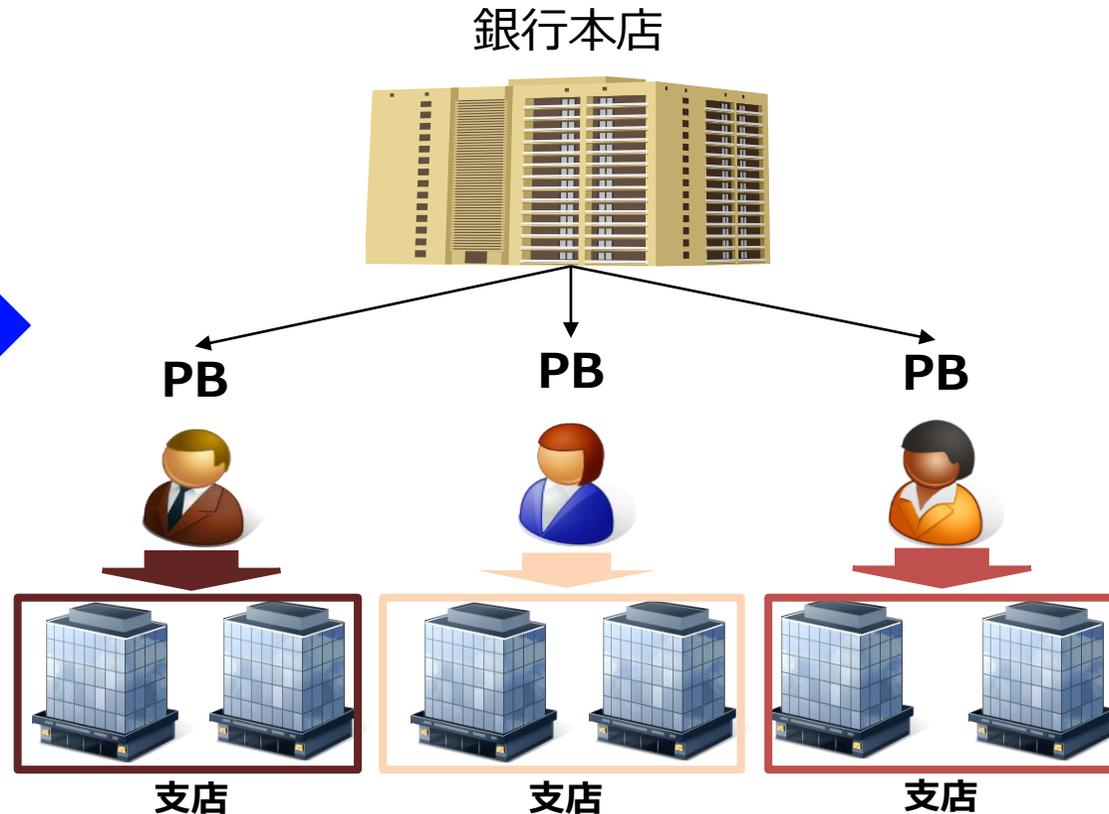
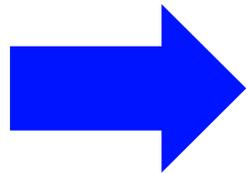
**任せることができる仕事は
信じて任せる！**

- 税理士の対応案件数増加
- 内部職員の充足感向上



IV 金融機関営業手法

IV 金融機関営業手法 金融機関の営業先（本店営業）



メリット

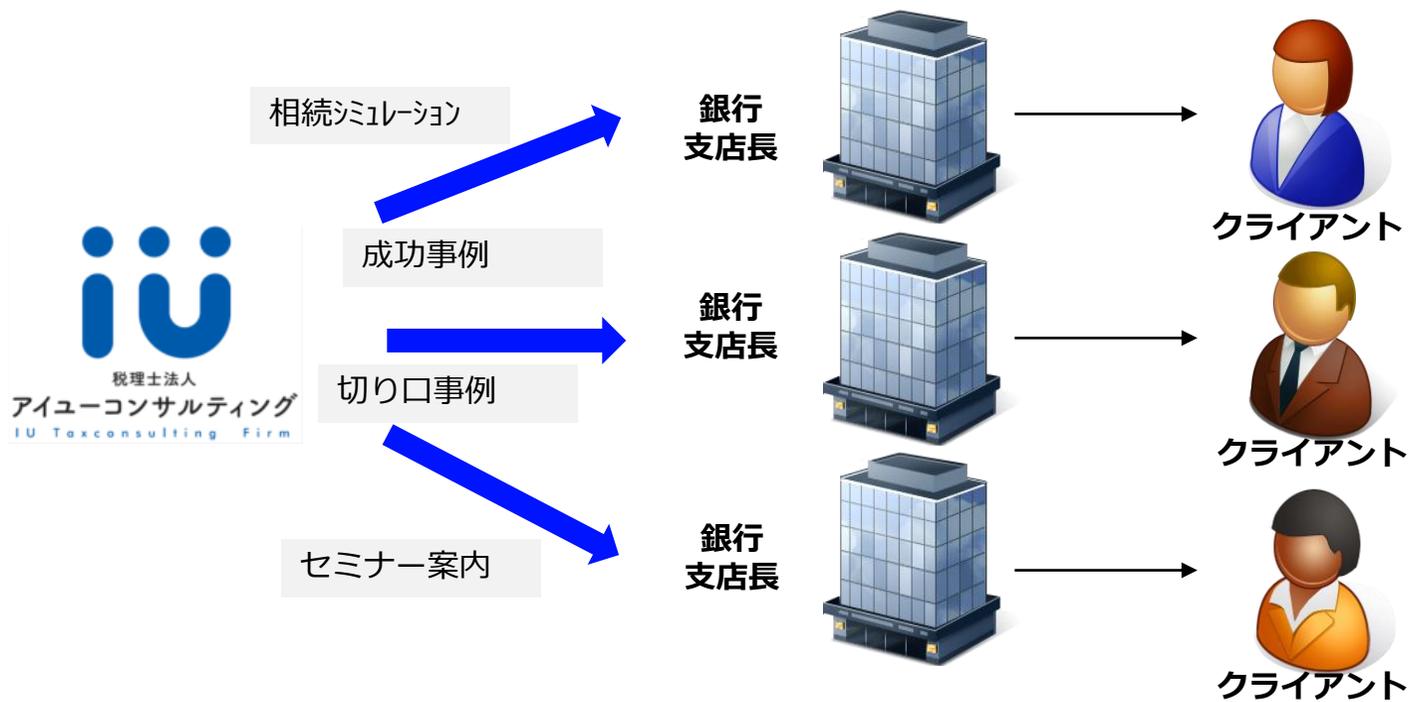
- ・ 全支店を網羅することが出来る
- ・ 長い付き合いが出来る
- ・ 優良な資産家と繋がる事ができる

デメリット

- ・ 定期的なフォローが必要
- ・ 小型相続は受注できない

IV 金融機関営業手法

金融機関の営業先（支店営業）



メリット

- ・ 信頼関係を築きやすい
- ・ 小型相続の案件をもっている
- ・ 異動のたびにチャンスがある

デメリット

- ・ 大型な相続や承継案件は受注できない
- ・ 異動のたびにリスクがある

IV 金融機関営業手法 地元大手金融機関との提携①

業務メニューの紹介

事例で学ぶ相続対策

- I 相続対策の基本
- II 事例1 納税資金を意識して分割する
- III 事例2 相続放棄について
- IV 事例3 二次相続を意識した遺産分割について
- V 事例4 生命保険金の非課税枠の活用
- VI 事例5 子がない夫婦の相続の注意点 etc… その他事例多数

不動産管理会社活用のポイント

- I 不動産管理会社活用のポイント
- II 所得税・法人税の税率について（所得分散効果、みなし経費効果）
- III 不動産管理会社の活用方法（管理型、サブリース型、所有型）
- IV 各方法毎のメリットデメリット
- V ケース別税効果 etc…

相続・事業承継セミナー

- I 事業承継の現状
- II 自社株式移転方法の比較
- III 事業承継の失敗事例（納税資金、遺産分割、評価、株式分散）
- IV 事業承継の成功事例（評価引き下げ、生前承継、組織再編活用）
- V 事業承継にあたりやるべきこと
- VI 事業承継のチェックポイント etc…

医療法人設立セミナー

- I 医療法人制度の概要
- II 医療法人の種類
- III 医療法人成りのメリットデメリット（税金面、社保面、手続面、承継面）
- IV 各メリットデメリットの具体例
- V 医療法人設立手続き
- VI 医療法人設立のチェックポイント etc…

IV 金融機関営業手法 地元大手金融機関との提携③

アプローチ・営業切り口の紹介

組織再編コンサルティング

融資・収益物件・信託・遺言・投資商品

事業承継コンサルティング

融資・収益物件・信託・遺言・投資商品

相続対策

遺言・収益物件・投資商品

不動産譲渡コンサル

融資・仲介手数料・投資商品

不動産管理会社スキーム

融資・仲介手数料・投資商品

法人成り（医療法人含む）

融資・投資商品

※ ただし、クライアントにとって有用な場合以外はプッシュしないスタンス

V 今後の営業先と課題

V 今後の営業先と課題 実績に繋がった行動

ビジネスマッチング

大手地銀、不動産会社、司法書士先生との連携強化

相続専門サイト・相続専門LP

WEB集客（相続）

月1税務メルマガ（役員作成）

ビジネスパートナーへのリマインド

共催セミナーの積極開催

相続特化税理士との連携強化

相続税申告業務のシステム化

ルーティン業務化して、事務員も対応可能に

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

V 今後の営業先と課題 方針

■ 今後の営業先

クラウド会計との提携

士業連携をソーシャルを通じて可能に(1番したい!)

大手葬儀会社との提携

一番初めに相続ビジネスが動くところ(進行中!)

士業連携の強化 (特に税理士SiP制度拡充)

B to **B** to C ビジネスの間口拡大

保険トップセールスとの連携強化

出来る保険マンは有料顧問先多数

証券会社との提携

大型承継案件・相続案件多数保有

医者・歯科へのアプローチ強化

将来の資産税案件候補及び顧問業務の安定

Webマーケティング

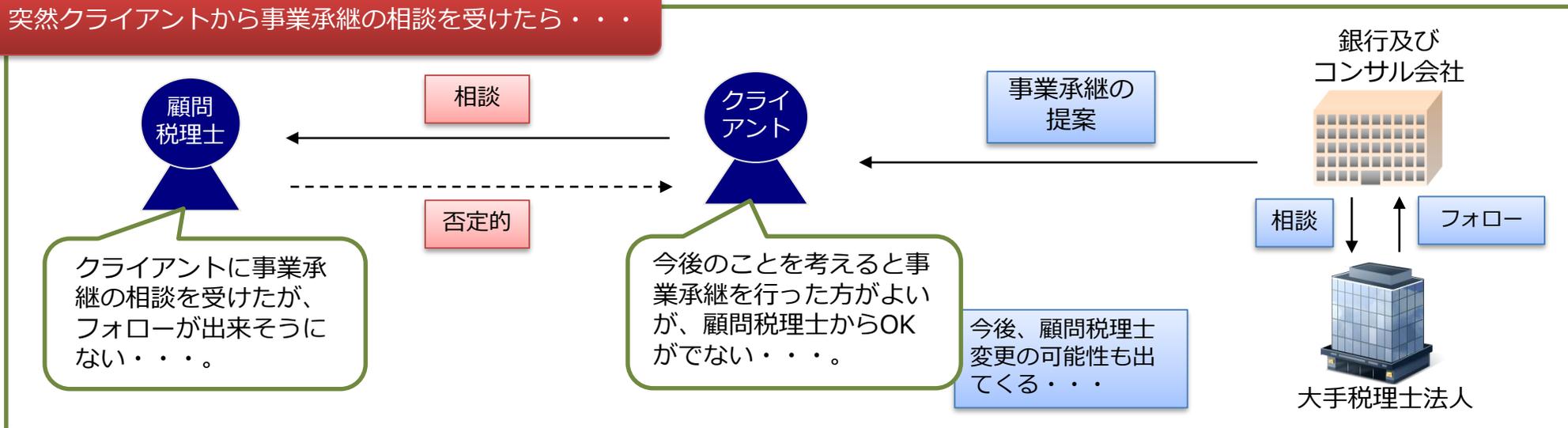
IUの色を形に・相続案件獲得

■ POINT

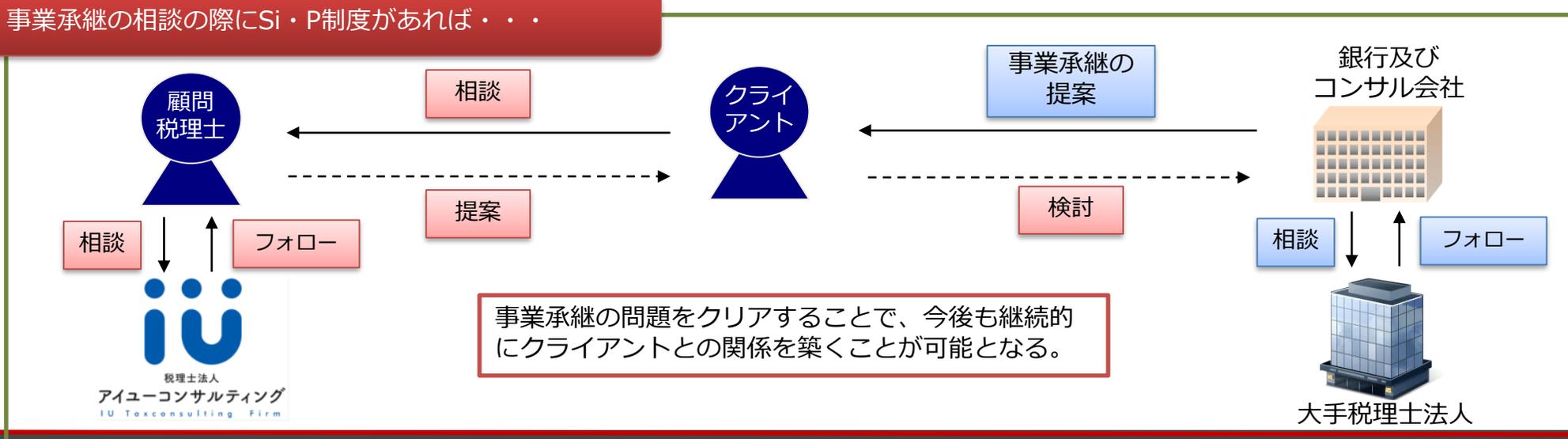
- ✓ 自社の武器(強み)を明確にして発信すること!
- ✓ B to **B** to C(B) の真ん中の**B**が営業してくれるシステムを作ること!

V 今後の営業先と課題 相続アイユーパートナー制度 (S i ・ P 制度)

突然クライアントから事業承継の相談を受けたら・・・



事業承継の相談の際にSi・P制度があれば・・・



ご清聴、 誠にありがとうございました

税理士法人アイユーコンサルティング URL:<http://www.taxlawyer328.jp>

TEL : 03-3982-7520

本資料は平成30年5月1日現在の税制に基づいて作成しております。また内容につきましては、情報の提供を目的として一般的な法律・税務上の取り扱いを記載しております。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取り扱いがなされる場合がありますのでご注意ください。対策の立案・実行は税理士・弁護士の方々と十分ご相談の上、ご自身の責任においてご判断くださいますようお願い申し上げます。

やることリスト

本講座をお聞きになって、感じたことや実践しようと思ったことをご記入ください。
 講座で得た気づきを、成果に結びつけるためには具体的なプランを立て実行する事が重要です。

講座で得た気づき

実践すると決めたこと	いつまでに何を実行する？	どのような効果が期待できる？

第3講座

未経験者を採用し、 短期戦力化ノウハウ大公開

税理士法人京都名南経営

代表 近藤実生

税理士法人京都名南経営のご紹介



税理士法人京都名南経営

代表：近藤 実生（こんどう みお）

- 出身校 同志社大学 商学部
- 保有資格 税理士、行政書士
- 経歴
 - ・ 平成9年 税理士事務所勤務
 - ・ 平成14年 現税理士法人名南経営入社資産税部
配属 資産税部 マネージャー
 - ・ 平成26年 税理士法人京都名南経営設立代表者就任
 - ・ 平成26年 四条烏丸事務所開設

■ オフィス

- ・ 四条烏丸事務所
京都市下京区烏丸通仏光寺下る大政所町685
- ・ 洛西口事務所
京都市西京区川島桜園町95-2

■ ホームページ



税理士法人京都名南経営のご紹介

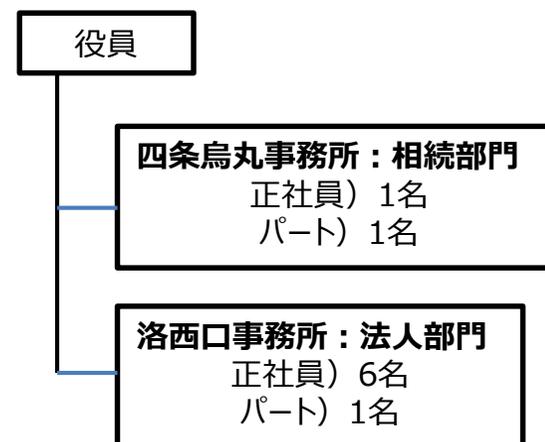
■ 事務所情報

事務所名	税理士法人京都名南経営
代表	近藤実生
在籍資格者	税理士・行政書士
設立	昭和42年（近藤正路税理士事務所として開業）
従業員数	正社員 8名 パート・時短職員等 2名
営業時間	月曜日～金曜日 9：00～18：00
取扱業務	<ul style="list-style-type: none"> ・相続、贈与、譲渡の対策、申告書の作成 ・遺言書作成の相談、支援 ・所得税、法人税、消費税等の申告書の作成 ・月次会計帳簿の作成、指導 ・決算書、経営分析表の作成 ・経営計画、資金繰り計画の作成、指導、相談 ・新規開業、法人設立の支援 ・税務相談、経営相談 ・税務調査立会い
2017年度 申告受任件数	30件（2600万円）※見込み

■ オフィス紹介



■ 組織図



税理士法人京都名南経営のご紹介

代表経歴

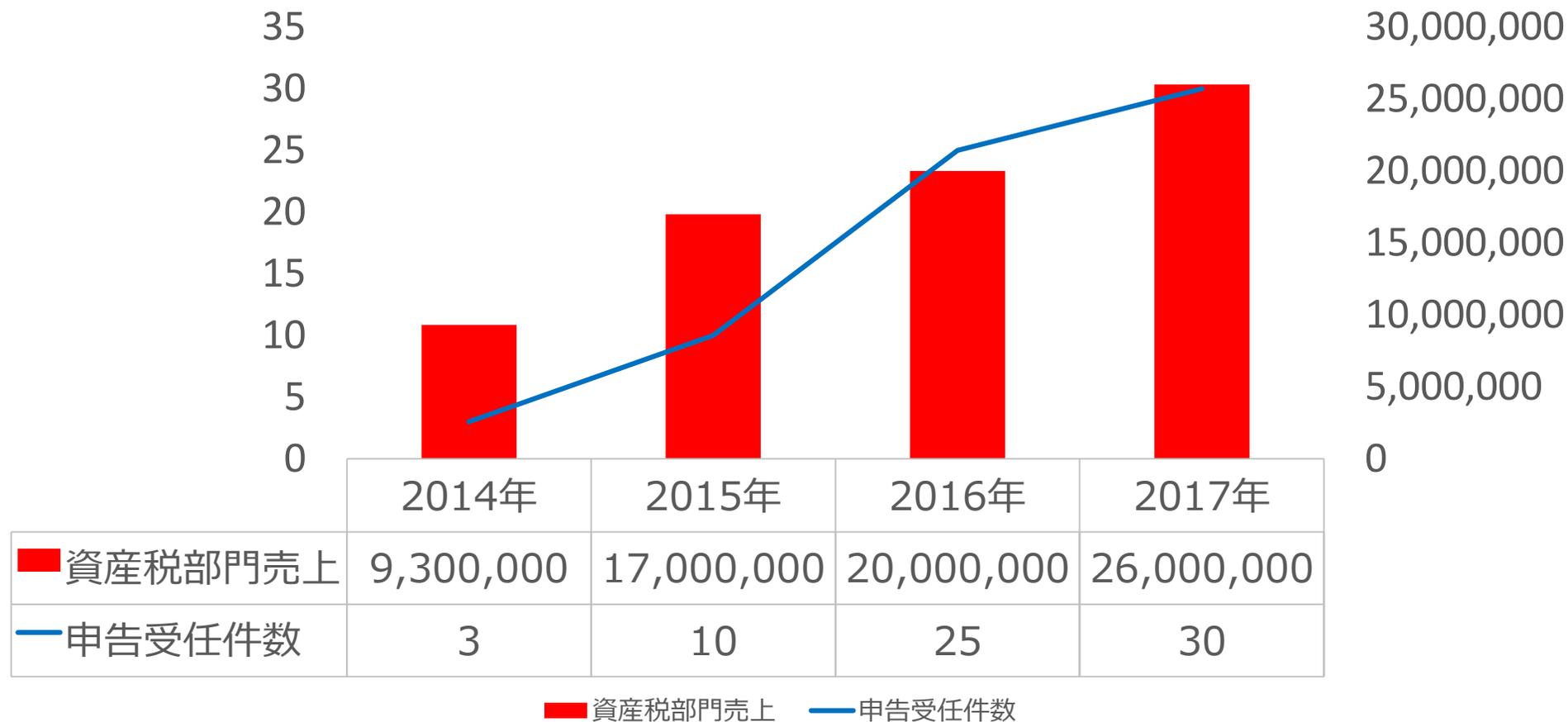
- 平成 9年 同志社大学商学部卒業
- 平成13年 税理士試験合格
- 平成14年 税理士登録
- 平成14年 名古屋市の大手税理士法人入社
 - ・ 資産税部配属
 - ・ 資産税部マネージャー
- 平成22年 近藤税理士事務所入所

事務所沿革

- 昭和42年 開業
- 平成26年
 - ・ 税理士法人京都名南経営設立
 - ・ 代表就任

税理士法人京都名南経営のご紹介

■ 資産税部門業績推移（2014～2017年度見込）



未経験者を採用する前

■ 未経験者採用に取り組んだきっかけ

1. 四条事務所開業後も、相続が伸び悩む
2. 2015年船井総研のコンサルティングを開始
3. 初年度は、初回面談から、申告書作成まで代表が実施
4. 既存職員を相続スタッフにすることができず、採用を開始

未経験者を採用する前

■ 取り組む前に不安だったこと

1. 一般企業から来た方が会計事務所になじむのかどうか

- ・会計の業界用語は、専門用語とまではいかないが一般的にはなじみのない言葉が多い
- ・既存社員の職人的な雰囲気馴染めるかどうか
- ・「既存社員とは合わないだろうな…」と思いながら、新しい人を採用

2. 一般教養の程度がわからない

- ・相続部門専任者を考えていたので、会計業務の経験者は除外
- ・前職によって、一般教養の程度が様々
- ・財産に対する知識がついている、金融機関出身者を優先的に面談

戦力化できる未経験者の採用ポイント

■ 未経験者採用のポイント

1. 代表とライフスタイルが合っている

- ・代表自身が子育て中で、定時勤務ができないため、そこに理解がある人を採用
- ・勤務税理士時代から、相続は女性に合っていると考えていたため、女性を優先

2. 代表のパフォーマンスを落とさない

- ・教育担当者は代表となるため、キャリアよりも、代表が気の合う方を優先
- ・代表よりも年配の方は、気を遣ってしまうと判断し、面談もしなかった

3. キャリア採用というよりは人物採用

- ・記帳代行を目的としていないため、会計業務は知らなくてもいいと判断
- ・経歴で重視したポイントは、50代以上の方の対応に慣れているかどうか（例：銀行窓口）
- ・仕事に対する意気込み

採用のポイントは、会計業務を知っているかどうかよりも、
「代表に合っているかどうか」「お客様とコミュニケーションがとれるかどうか」

戦力化できる未経験者の採用ポイント

■ 実際に採用できた人

1. 業界未経験者（2016年8月～2017年8月）

- ・30代前半女性（既婚）
 - ・短大卒後、銀行で2年勤務し、その後、京都の大手老舗企業で派遣社員として2年勤務
- ※ご主人の転勤のため、2017年8月に退職

2. 30代後半で全く未経験の異業種に挑戦しようとしている方（2017年8月～現在）

- ・30代後半女性（既婚・子供2人）
- ・卒業後、家業を手伝っていたが、子育てがある程度終わると同時に異業種に挑戦

3. 3才の双子を子育て中の方（2017年11月～現在）

- ・前職は、大手ハウスメーカー営業、ウエディングプランナー
- ・子育て期間で、行政書士の資格を取得
- ・子育て期間で短時間勤務だが、スキルアップを希望している

教育スケジュール（0～3ヶ月）

■ 採用後、0～3ヶ月時にしてもらったこと

1. すべての相続の初回面談に同席

- ・面談時、メモをとってもらい、面談後、わかったこと、わからなかったことを代表と一緒に振り返る
- ・その際、こんなときはこうした・こう話したと自分の体験を話す（過去類似事例等）

→簡単な評価であればできるようになる

2. 最終型となる、申告書を先に確認

- ・面談後、最終的な申告書を確認してもらうため、過去の申告書を見もらう
- ・申告書提出時に必要な書類を把握してもらう

→申告書に必要な書類がわかる

3. 利用ツールでわからないことは、直接会社に問合せ

- ・「達人」、「マイコモン」の使い方を把握（わからないときは直接会社に電話で確認）
- ・マイコモンのシミュレーションに顧客データを入力

→相続税額の概算を計算できるようになる

学んだことは事務所の財産としてメモを残してもらい、入社3ヶ月で、
「簡単な評価」「申告の必要書類が解る」「相続税額概算を計算」ができるようになる

教育スケジュール（3～6ヶ月）

■ 採用後、3～6ヶ月時にしてもらったこと

1. マイコモンでその場で分割案を直してお客さんに見せていた

- ・税額の簡単な判断ができる
- ・分割案を考える際の、必要なデータをその際に共有していた

→**相続税申告書が完成するまでの流れを理解する**

2. 面談前後の振り返りにより

- ・お客様からの質問に対し、代表が答えた内容の意図を確認
- ・提案をした分割案の背景を説明
- ・特例があったときに、その特例の内容を本で確認してもらっていた

→**税額計算の仕組みを理解する**

3. 財産評価は、手計算で試算

- ・マイコモンのシミュレーション税額と、達人の数値が合わないケースが多発し、ひとつずつ教える
- ・財産の評価などは、達人に入力する前に手計算で試算してもらう

相続税申告書**完成までの流れ**を把握し、**税額計算の仕組み**がわかり、
簡単な相続財産（自宅＋金融資産）であれば、**税額計算ができる**ようになる

スケジュール（6～12ヶ月）

■ 採用後、6～12ヶ月時にしてもらったこと

1. 遺産分割協議のご提案資料を作成依頼

- ・分割協議のアドバイスをひとりで考えてもらう
- ・どのケースに、どの特例が適用可能なのかを考えてもらう

→お客様のニーズを聞いて、遺産分割の提案ができるようになる

2. 顧客会議を2週間に1回開催する

- ・顧客会議にて、今抱えているお客様の情報を把握してもらう

→代表が事務所にいない場合でも、一人で顧客対応ができるようになる

入社6～12ヶ月で、**顧客ニーズに合わせたご提案**と、**顧客対応**ができる

未経験者を採用を通じて思うこと

■ 未経験者採用で実現できたこと

1. 代表が申告書作成業務をしないので、
直接工数が**5分の1**（平均**60時間**が、**12時間**）に減少
2. 申告書作成にかかる人件費を**65%カット**
・人件費：税理士1人＝正社員3名＝パート4名
3. 代表が関わる業務は、申告書作成の最終チェック（2時間）のみ

現状の課題

■ 2年目となる今年目標

1. 税理士資格がなくても自信をもって顧客対応できる

- ・相続アドバイザーの認定試験を受ける
- ・相続にかかわる補足知識をふやす

2. 作成した申告書のチェックができるようになる

- ・顧客会議にて、今抱えているお客様の情報を把握してもらう
- ・不足資料を確認できるようになる
- ・他スタッフの申告書をチェックできるようになる

未経験者採用を実施して

■ 取り組んでよかったこと

1. 会計業界の既存概念にとらわれない、お客様ファーストを実現

- ・監査担当者は、顧問先を指導しなければならない立場である
- ・一担当者でも、先生と呼ばれるような立場にある
- ・相手に寄り添った提案ができる人材を採用できた

2. 代表が直接お客様とコンタクトをとる時間が減った（面談の時だけ）

3. 2人採用したので、1人なので、わからないなりに前進してくれている

未経験者採用を実施して

■ 今後の展望

1. 職場が自ら成長できる場になってほしい
2. 未経験で採用した人材が、積極的に仕事を実施できる仕組みをさらに強化したい
3. 採用した人が、自信をもって顧客対応できるようになるためには、どうすべきかを考えていきたい

未経験者採用を実施して

■ これから相続部門を強化しようとお考えの方へ

1. 資産税はリスクが高いという意味で取り組まれない方はいるが、リスクが高い案件は10件に1件程度
2. コミュニケーション能力さえあればパートでも対応可能
3. 申告書を作成するうえで、「ここだけは押さえなければならない」というポイントは押さえる
4. ルーチンワークではないので、職員の成長につながる
5. 事務所初の取り組みなので、成長につながる

やることリスト

本講座をお聞きになって、感じたことや実践しようと思ったことをご記入ください。
 講座で得た気づきを、成果に結びつけるためには具体的なプランを立て実行する事が重要です。

講座で得た気づき

実践すると決めたこと	いつまでに何を実行する？	どのような効果が期待できる？

第4講座

相続税申告の業務効率化が 業績アップの秘訣！

船井総合研究所
士業支援部 相続グループ

岡本千賀子

自己紹介

株式会社船井総合研究所 相続グループ 会計相続チーム

岡本千賀子

大学卒業後、国内証券会社を経て、船井総合研究所に入社。

証券会社で培った個人資産家向けの営業手法や提案方法のスキルを活かし、税理士事務所・会計事務所・司法書士事務所向けに、業績アップのためのサポートを行っている。

相続マーケティングにおける、WEBマーケティング、集客チャネルの開拓を中心に支援をしている。支援実績としては、仙台市の会計事務所において、相続税申告年間受注件数60件を達成。30万人商圏の静岡県沼津市で、年間5件だった会計事務所において、1年で20件受注達成。といくつかの実績を残している。

これらの事例を多くの会計事務所に伝えていきたいと、「会計事務所相続研究会」を設立するために、奮闘中である。



コンパクト相続税申告の成功事例

Ⅰ コンパクト相続税の取り組み事例

	A事務所 MKTG開始：7年 エリア：100万商圏	B事務所 MKTG開始：6年 エリア：40万商圏	C事務所 開業2年目 (開業時からご支援) エリア：50万商圏	D事務所 MKTG開始1年 エリア：20万商圏
相続 担当者数	資格者：1名 スタッフ：3名	資格者：2名 スタッフ：4名	資格者：1名 スタッフ：0名	資格者：1名 スタッフ：2名
直近2期の 相続売上額	2016年：3,600万 2017年：5,600万	2016年：3,000万 2017年：5,000万	2017年：1,850万 2018年：3,500万 着地見込み	2017年：300万 2018年：2,500万 着地見込み
成長の ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ 権限譲渡 ・ 勉強会営業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ WEB ・ 勉強会営業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ WEB ・ 金融機関開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相談会 ・ お悔み欄DM
相続サイト				

事務所規模、商圏（地域）に関係なく、成果が出ている

業務効率化による業績アップのポイント

■ 現状の課題から考える成功のポイント

1. 「相続財産が複雑で、資金移動の確認等に時間がかかる…」
2. 「自社株評価や、現地調査が含まれているため、難しい…」

NGケース

- 既存顧客、及びその紹介（不動産オーナー、地主、会社経営者（財産額2億円以上の方））が、相続案件のメインとなっている

1. 「相続税申告案件が増える＝代表の仕事が増える…」
2. 「相続部門を担当していた人間が退職してしまった…また1から教え直し…」
3. 「職員の対応力をアップさせたいが、教える時間がない！」

NGケース

- 業務処理が、属人的であり、事務所の財産になっていない
- 相続部門担当者が退職すると、新しい担当者に1から教え直さなければならない

業務効率化による業績アップのポイント

■ 現状の課題から考える成功のポイント

1. 「相続財産が複雑で、資金移動の確認等に時間がかかる…」
2. 「自社株評価や、現地調査が含まれているため、難しい…」

Point1 : コンパクト相続に特化した 集客とクロージング

- ・ 既存顧客、及びその紹介（不動産オーナー、地主、会社経営者（財産額2億円以上の方））が、相続案件のメインとなっている

1. 「相続税申告案件が増える＝代表の仕事が増える…」
2. 「相続部門を担当していた人間が退職してしまった…また1から教え直し…」
3. 「職員の対応力をアップさせたいが、教える時間がない！」

Point2 : 税理士依存の業務体制から脱却

- ・ 相続部門の業務処理が属人的であり、事務所の財産になっていない
- ・ 相続部門担当者が退職すると、新しい担当者に1から教え直さなければならない

業務効率化による業績アップのポイント

Point 1

コンパクト相続に特化した
集客とクロージング

コンパクト相続に特化した「集客」

「集客」の3つのポイント

- 正しい戦略で「安定的」に相続税申告を受注する

Step 1

圧倒的な「相続税申告」サイト

Step 2

地域密着「相談会」の開催

Step 3

地域の相談役「司法書士」と提携

圧倒的な相続税申告特化サイト

全国の相続税申告特化サイト成功事例

	A事務所	B事務所	C事務所	D事務所	E事務所	F事務所
エリア	北海道・東北	関東	関東	近畿	関東	東海
商圏人口	100万人	50万人	50万人	100万人	15万人	30万人
問合せ数 (月)	15-20件	7件	20件	13件	13-15件	10件
面談数 (月)	13-15件	6件	15件	7件	10件	9件
受任数 (月)	6件	4件	5件	5件	6件	7件
費用 (月)	16万円	12万円	50万円	13万円	15万円	15万円
受任額 (月)	350万円	240万円	330万円	300万円	300万円	250万円
受任単価	58万円	60万円	50万円	60万円	55万円	35万円

圧倒的な相続税申告特化サイト

■ ターゲットの明確化

● 財産額・特徴・お悩み別に分類する

➤ 財産額

- 相続財産5,000万円～1億円
 - ✓ 平成27年の税改正にともなって、相続税申告が必要となった人
- 被相続人の職業
 - ✓ 元公務員（教員）
 - ✓ 元大企業勤務の会社員／会社役員
 - ✓ 勤務医
 - ✓ 現役で働いている方
 - ✓ 地主（区画整備で地価が上がった土地保有）

圧倒的な相続税申告特化サイト

■ ターゲットの明確化

● 財産額・特徴・お悩み別に分類する

➤ 特徴

- 普段相談するような税理士がない
→ **第三者の評判で税理士を探す**
- 初めて相続税申告をする
→ **何をすべきかわからず、放置して、申告期限ぎりぎり動き出す**

<お客様の声>

これまでお客様からいただいた感謝の声の一部をご紹介します
多数のお客様の声を掲載中！多くのお客様から感想をいただいております！

2018年4月19日
2018年4月30日
2018年4月16日②
2018年4月16日①

<スピードバック>

相続税の申告期限が迫っている(3ヶ月をきっている)方へ
申告期限が迫っている場合の対処法と、スピードバック
最短2週間
詳しくはこちら

圧倒的な相続税申告特化サイト

■ ターゲットの明確化

● 財産額・特徴・お悩み別に分類する

➤ 特徴

- 相続税申告の業務量を、確定申告と同じように考えている
→税理士に依頼せず、まずは自分でやってみる
- 相続税申告の品質の良し悪しをわかっていない
→価格（申告報酬）でどの税理士に依頼するかを判断



相続税の申告を自分でするときの
ご自身で申告する場合は、
必ずお読みください!

注意点

まとめ。 [こちらをクリック](#)

相続税申告に 強い理由



実績豊富 相続専門家が対応 税務調査対策

[詳しくはコチラ](#)



圧倒的な相続税申告特化サイト

■ ターゲットの明確化

● 財産額・特徴・お悩み別に分類する

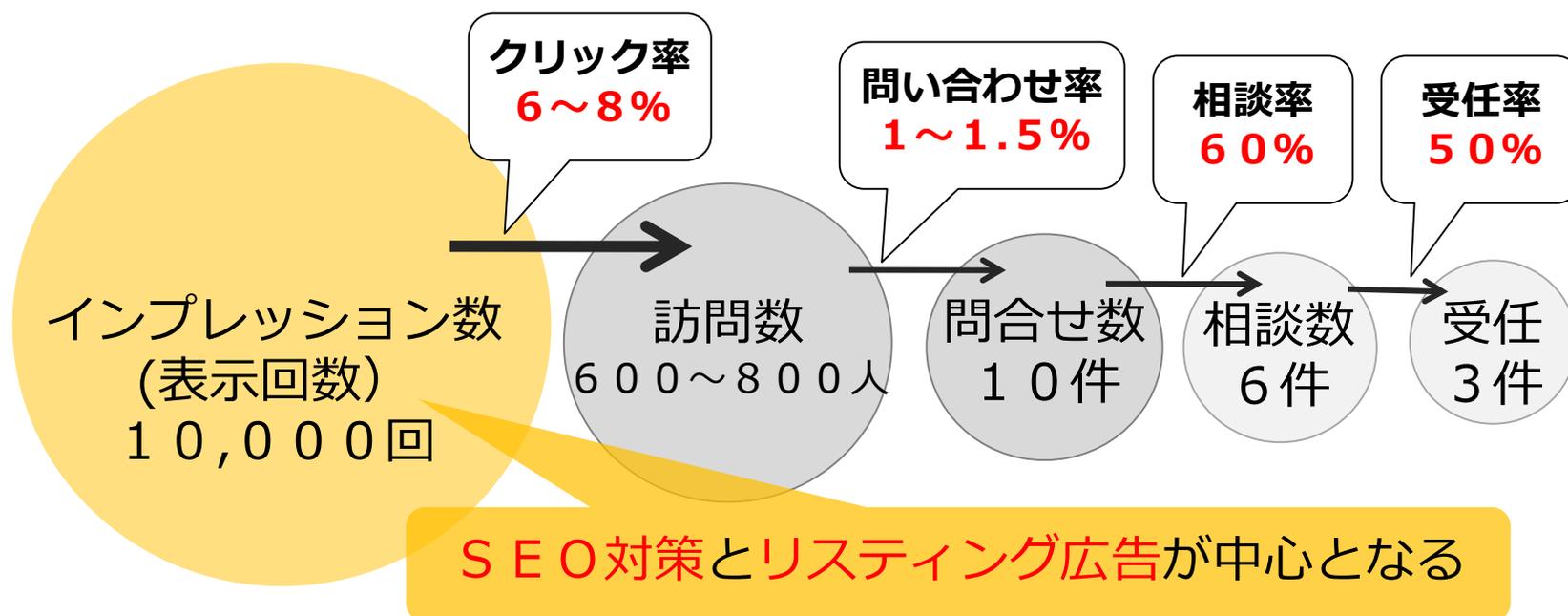
➤ お悩み

- ・ 「相続税の申告期限がギリギリになってしまった」
- ・ 「相続人が遠方に住んでいるので、地元に帰ってくる時間がない」
- ・ 「手続きも含めてすべてお願いしたい」
- ・ 「税務調査って、何されるの？」
- ・ 「書面添付はお願いできますか？」

ホームページの集客でおさえるべきポイント

ホームページ集客から受任までの流れ

- 抑えるべき数字は、「インプレッション数」「訪問数」「問合せ数」「相談数」「受任数」
- 受任数を上げるためには、それぞれの率を高めることが重要



ホームページの集客でおさえるべきポイント

■ 相続専門ホームページへ集客する

The screenshot shows a Google search for "沼津 相続税" (Numazu Inheritance Tax). The search results are as follows:

- Result 1:** 《静岡県東部》相続のご相談は | 相続税に強い税理士へ
www.koguchi-ac.com/ 055-973-1101
リスティング部分 (Listing part) is highlighted in a red box.
- Result 2:** 税務署に指摘されない相続税申告 | 相続専門の税理士が無料相談
www.tokyo-sozoku.jp/相続税/税理士 0120-742-244
相続の専門家へ何でも聞ける。特別活用で最小納税に。銀座・渋谷・新宿・日本橋・池袋・渋谷・日本橋・新宿駅すぐ。無料相談の回数制限なし。平日夜間・土日も対応
サービス: 相続税の申告、不動産の名義変更、生前の相続税対策、節税対策
よくあるご質問・サービス内容と料金・事務所案内・ご契約までの流れ・お客様の声
- Result 3:** 相続税で困った時は【沼津・三島あんしん相続税相談室】へお任せください...
numazu-souzoku.jp/
相続人の中で遺産の分け方を決める 目先の相続だけで 相続手続き、遺産整理、登記などの名義変更 預貯金 贈与 橋渡し
SEO部分 (SEO part) is highlighted in a blue box.

On the right side of the search results, a map shows the location of the tax office in Numazu. Below the map, the business details are listed:

- 【相続に強い税理士】沼津・三島あんしん相続税相談室★**
- ウェブサイトを表示 (Show website)
- 経路案内 (Route guidance)
- 沼津市の税理士 (Tax accountant in Numazu City)
- 所在地 (Location): 沼津市柳町1番6号 (1-6-1, Yanagi-cho, Numazu City)
- 時間 (Hours): 月～金 (8:45～17:15) (Monday-Friday 8:45-17:15)
- 電話 (Phone): 055-921-6260
- 予約: numazu-souzoku.jp (Reservation: numazu-souzoku.jp)
- 情報の修正を提案 (Suggest information correction)
- この場所に行ったことがありますか? 簡単な質問にお答えください (Have you been here? Answer simple questions)
- 質問と回答 (Questions and answers)
- 知りたいことを質問してみましょう (Ask us anything you want to know)
- 質問する (Ask question)

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告とSEO対策の特徴

- リスティング広告とSEO対策はそれぞれ特徴があり、
安定的な問い合わせ獲得のためには相互に強化していく必要がある

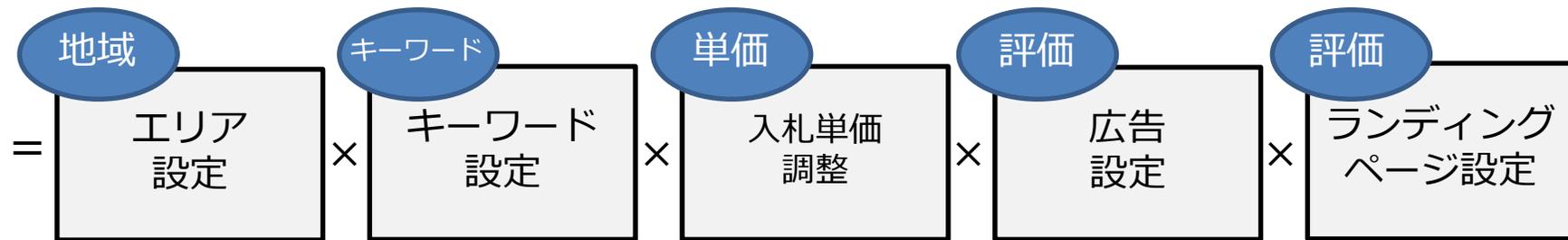
	リスティング広告	SEO対策
成果までの時間	広告開始後すぐ	上位表示されるまでに時間がかかる
設定できるキーワード	関連するキーワードであれば無制限	基本的には1サイト1テーマ
広告費	クリックされればされるだけ費用が発生する	いくらクリックされても費用はかからない
対象エリア	エリアを自分で設定できる	全国
安定性	費用さえかければ検索順位は安定する。競合が増えれば増えるほど、費用がかかってしまう	費用はかからないが、アルゴリズムの変更により、検索順位が大きく変わることがある

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➤ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



正しい広告運用なしでは月 **10** 件以上の問い合わせ獲得は難しい

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➢ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



<地域広告設定>



【成功のポイント】

・事務所から徒歩15分圏内などを一次商圏と設定し、一次・二次商圏で**広告単価比率を設定**できているか

・各エリアからの問い合わせ、ユーザー**流入割合を分析**し、広告に反映できているか

<エリアごとの単価調整>

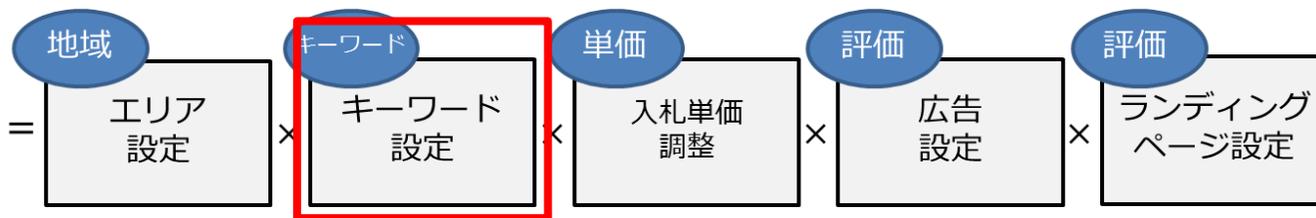
<input type="checkbox"/>	地域	キャンペーン	入札単価調整比 <small>?</small>	クリック数 <small>↓</small> <small>?</small>
<input type="checkbox"/>	新宿区, 東京都, 日本		+50%	403
<input type="checkbox"/>	文京区, 東京都, 日本		--	73
<input type="checkbox"/>	世田谷区, 東京都, 日本		--	69
<input type="checkbox"/>	中野区, 東京都, 日本		--	35
<input type="checkbox"/>	杉並区, 東京都, 日本		--	16

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➢ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



【成功のポイント】

- ・ 問い合わせにつながりやすい
キーワードでどれだけ**クリック数を確保できるか**を重視
- ・ 他事務所が配信キーワードを見つけ**効率よく広告配信**できるか

キーワード

200個以上

相続税 計算の仕方・税理士事務所相続
相続税申告・相続無料相談・遺産 相続税
計算 相続税・基礎控除・相続 税理士
税理士 事務所 相続・相続税 税理士
相続無料相談 子供の預金 相続税かかる
etc...

※その他すべてのマッチタイプ（完全一致、部分一致、フレーズ一致の開放）

広告文

3パターン以上

- ・（都市名）（専門家）による相続税申告無料相談～相続相談実績1000件超
- ・ 相続税申告〇万円から | 土日祝日相談可能～無料相談実施中・◆◆近く～

etc...

<広告文表示例>

相続税申告の無料相談 | 相続税の申告15万円～最短2週間
TEL 0120-1234-5678
〒100-0001 東京都千代田区千代田 〇〇ビル 〇〇号
TEL 03-1234-5678

ホームページの集客でおさえるべきポイント

■ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➢ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



<検索キーワード>

相続税控除 仙台	相続税 いくらから
土地の相続手続き	相続税 基礎 控除
夫の母の相続	遺産 相続 税
代表 相続 人 とは	路線 価 計算
相続 は なぜ 先に 税 理 士	建物の 評価 額 とは
	仙台 相続
	登記簿 無くて も 名義 変更 出来 る か
	相続 税
	相続 税
	相続 税 の 計算

【成功のポイント】

- ・ **有効キーワードの単価を**引き上げ
どれだけ上位表示できる単価で入札
できるかどうか
- ・ **CV (コンバージョン) につながった**
キーワードの単価を上げる
※CVキーワードの調査は別途必要

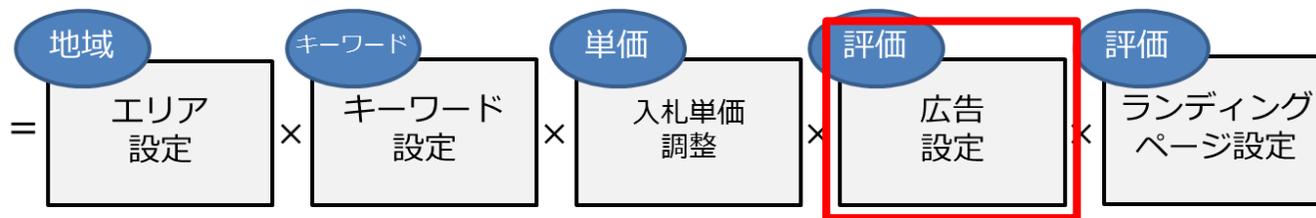
<CVキーワード測定ツール>

ホームページの集客でおさえるべきポイント

■ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➢ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



<MEQとの連携>



【成功のポイント】

・ 広告表示オプション（サイトリンク、構造化スニペット、住所・電話番号表示オプション）を追加し**画面占有率、クリック率を高められているか**

・ **広告配信時間を分析**し、有効な広告配信ができているかどうか

<広告表示オプション表示例>

相続税の申告が15万円から | **徒歩30秒**

広告 www.kichijoji-souzoku.com/相続税申告/無料相談 | 0120-**1111-1111**

無料相談実施中！**相続専門の川崎啓税理士事務所**。忙しい方の為に最短2週間から申告

相続専門税理士・吉祥寺駅徒歩30秒・無料相談受付中・相続税申告15万～

事務所のご案内・無料相談のご案内・お客様の声・明確な料金表・アクセス

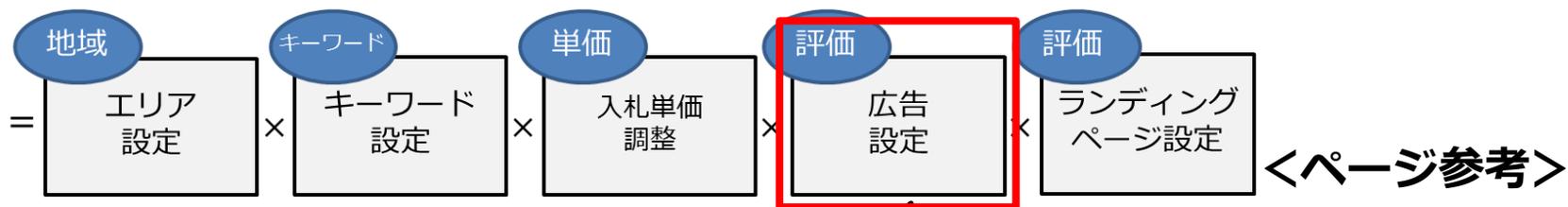
東京都武蔵野市 **〇〇〇〇**

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● リスティング広告の基本戦略

➢ 広告上位表示 = 地域 × キーワード × 単価 × 評価



【成功のポイント】

- ・ イラストや写真等を増やし、**ビジュアル化させる**ことで分かりやすく伝える
- ・ 配信している広告と**マッチングしているような文章内容**になっているかどうか

相続税の申告でお悩みの方へ

相続税申告でお悩みの方へ

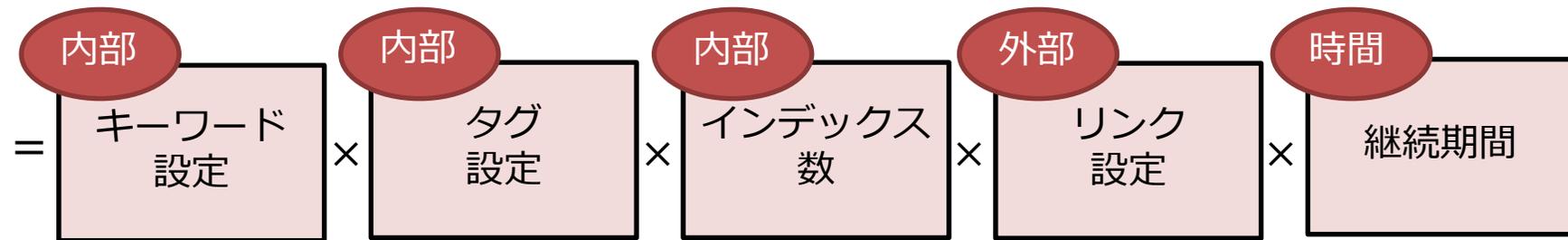
相続税申告特化の
サイトになっている

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● SEO対策の基本戦略

➤ SEO上位表示 = 内部対策 × 外部対策 × 時間



競合サイトが出てきても安定して**上位表示**されるサイトを作る

ホームページの集客でおさえるべきポイント

Ⅰ 相続専門ホームページへ集客する

● SEO対策の基本戦略

➢ SEO上位表示 = 内部対策 × 外部対策 × 時間



<各種タグ設定一覧>

ページ情報	
URL	http://kyoto-anshim-souzoku.com/
title	相続税で困ったら、『京都あんしん相続相談室』にお任せください 税理士法人 京都名南経営
description	京都での相続、相続税申告、遺言、生前贈与をサポートします。京都あんしん相続相談室へご相談ください。京都で相続の無料相談実施中！
keywords	京都, 相続, 相続税
h1	京都を中心に京都・大阪・奈良の相続手続き・相続税申告をサポート！

【成功のポイント】

・「地域（市区町村） + 相続税」で検索した際に **1位表示されるような title、description、keywords** を登録している

・ **主要キーワード比率、単語総数** を適切な数値に調整できているかどうか

- ・ 主要キーワード比率： **8%**
- ・ トップページ総単語数： **1,000単語以上**

ホームページの集客でおさえるべきポイント

■ 相続専門ホームページへ集客する

チャネル	Webマーケティングのポイント
ディスプレイネットワーク	キーワード検索に対してだけではなく、関連のあるニュースサイトブログなどにも連動して表示される。潜在客の掘り起こしに向いている。
Facebook広告	リスティング広告と比較して、ターゲットを絞り込んで表示できるという特徴がある。リスティング広告よりも単価が安い。
プレスリリース	サイトを開設後、情報拡散を目的とし配信する。20～35件ほどのニュース媒体に掲載されるためホームページへの導線作りに有効。
DSP	広告を見る個人の属性に応じて、適切な広告を表示する。顕在化していないニーズを顕在化させるために有効。
メディアサイト	民事信託に関連のある記事や情報を集め、多様なキーワードでの流入を稼ぐサイト。関心段階の層を集客することが可能となる。
LP	リスティング広告のみで集客し、1ページに必要な情報を集約させ、問い合わせにつなげさせる。

相談会開催の実績

相談会からの成功事例（月間ベース）

	A事務所	B事務所	D事務所	C事務所
エリア	北陸	東海	近畿	北海道・東北
商圈人口	40万人	30万人	30万人	100万人
相談数	20件	13件	25件	12件
受任数（月）	8件	5件	5件	1件
受任金額（月）	480万円	180万円	150万円	80万円
結果	<ul style="list-style-type: none"> ・申告2件、手続き2件 贈与税申告1件、遺言1件 民事信託2件 ・事務所開催で会場費0円 	<ul style="list-style-type: none"> ・申告1件、手続き4件 受注 ・事務所開催で会場費0円 	<ul style="list-style-type: none"> ・近鉄沿線のショッピングセンターで開催 ・申告1件、遺言1件、 手続き3件受注 	<ul style="list-style-type: none"> ・事務所近くのショッピングセンターで開催 ・申告1件受注 (後日、事務所訪問で、 申告1件受注)

※費用は、25～28万円（チラシ配布：20～23万円、チラシ作成：2万円、会場費：2万円）

相談会集客方法

■ 相談会開催における外せないポイント

1. 開催時期

- ① 年間死亡者数が多い時期
- ② 大型連休明け（GW、お盆休み、年末年始）
- ③ 特に事務所所在地中心エリアでの開催は必ず上記時期で行う

2. 司法書士との共同開催で相談内容の幅を広げる

- ① 不動産登記や、遺産整理業務等、相談内容に幅を持たせることができる
- ② 不動産関係の相談は、面談に同席してもらう

3. 開催場所

- 効率的な売上アップ：オペレーションや費用面で実施しやすい事務所開催
- 中長期的な認知度アップ：日頃からお年寄りが集まる施設、地域住民なら誰でもわかる施設（大型ショッピングセンター・郵便局など）が望ましい

相談会集客方法

新聞折込チラシを中心に集客

● 必ず押さえない要素

① チラシの見出しは「相続税申告」を明確に

② 枚数よりも回数

→ (悪い例) 50,000枚 1回撒き
(良い例) 25,000枚 2回撒き

③ 基本は開催場所から徒歩圏内

配布エリアの基本は相談会開催地を中心に車で15分
商圈に同心円状に配布

→大きな都市での開催、郊外に関わらず、「上り・下り」で
下りのエリアを優先する

→65歳以上の高齢人口比率が高いエリア、前回配布
したが全く集客につながらなかったエリアを追加、削除する

<相談会チラシ>



<商圈分析>



相談会集客方法

❶ チラシ以外の集客方法

① 広報

- 公共性の高いイベントと捉えられやすい
- 行政施設開催（市民センターでの開催）と組み合わせることにより、さらに集客効果が高まる

② フリーペーパー

- 設置型よりも宅配型のフリーペーパーが効果的
- ターゲット属性を絞って、集中的に告知することが可能

③ 地方新聞

- 費用に対して、広範囲に告知可能である
- 折り込みチラシと組み合わせることによりシナジー効果がある

<広報>



<フリーペーパー>

元気なうちにこそ相続対策！ 25日（金）、26日（土）に「相続の無料セミナー&相談会」を開催



相続・遺言・生前贈与のこと
は元気づけに打撃を打つことが大切です。また先づこの機会に知識を深めよう。セミナー&相談会の参加は要予約。事前に下記へ電話で申し込みを、定員30人、先着順。詳しくは下記へお問い合わせ。 国会自派第490号

「相続の無料セミナー&相談会」全下記住所の道徳ビル8階「セミナールーム」で開催します。 無料セミナーは各日10時~11時30分、生前対策の必要性と下ラブル事例について解説。13時17時は個別相談（1組40分）

<地方新聞>



司法書士開拓の実績

Ⅰ 司法書士開拓の成功事例（月間ベース）

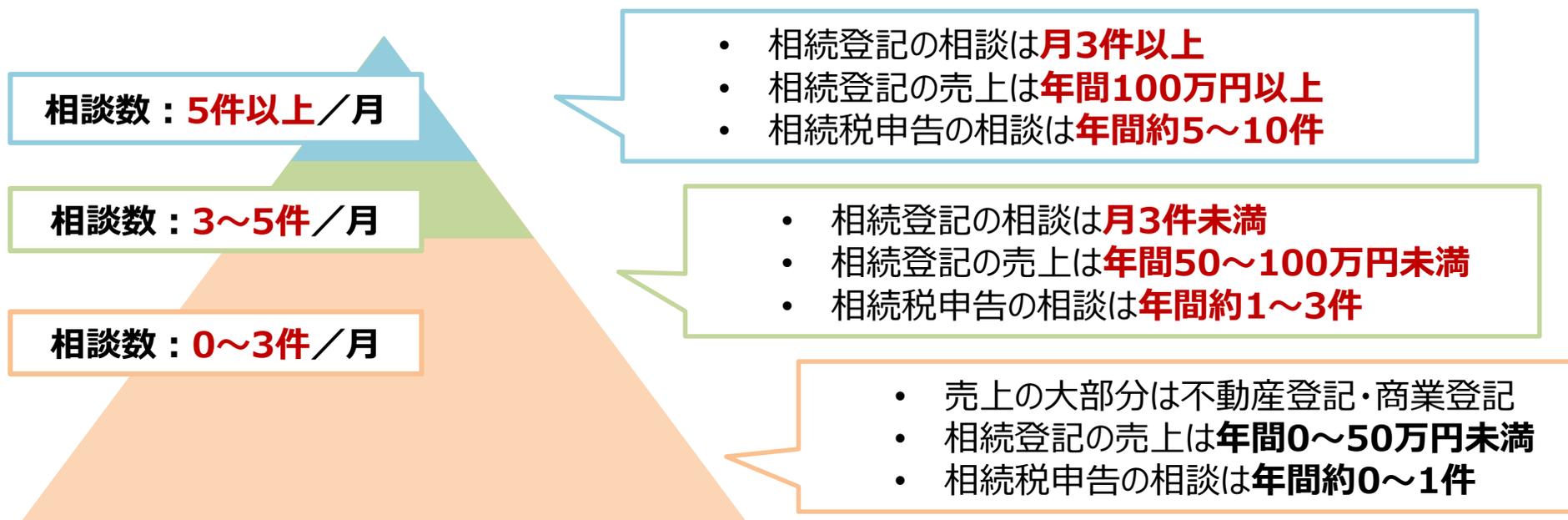
	A事務所	B事務所	C事務所	D事務所
エリア	関東	関東	関東	信越
商圏人口	40万人	100万人	100万人	10万人
相談数（年）	30件	24件	24件	7件
受任数（月）	2-3件	2件	2件	0.5件
受任金額（月）	100万円	100万円	150万円	40万円
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・司法書士と共同商品開発 ・地域の有力事務所をピックアップし、飛び込み営業を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的な食事会を開催 ・船井総研の会員ネットワークを活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・司法書士事務所での面談同席 ・船井総研の会員ネットワークを活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・船井総研の会員ネットワークを活用

司法書士開拓のポイント

Ⅰ 提携先となる司法書士を見つける

● 提携先となる司法書士を見つけるポイント

➤ 相続マーケティング実施度合いで優先順位をつける



相談数：5件以上／月

- ・ 相続登記の相談は**月3件以上**
- ・ 相続登記の売上は**年間100万円以上**
- ・ 相続税申告の相談は**年間約5~10件**

相談数：3~5件／月

- ・ 相続登記の相談は**月3件未満**
- ・ 相続登記の売上は**年間50~100万円未満**
- ・ 相続税申告の相談は**年間約1~3件**

相談数：0~3件／月

- ・ 売上の大部分は不動産登記・商業登記
- ・ 相続登記の売上は**年間0~50万円未満**
- ・ 相続税申告の相談は**年間約0~1件**

司法書士開拓のポイント

■ 提携先となる司法書士を見つける

● 提携先となる司法書士を見つけるポイント

➤ 士業コミュニティの活用

＜送付するDM＞

➤ DM集客

- ターゲット
 - ✓ 優先順位の高い司法書士から
- 反響目標
 - ✓ 5%以上
- リスト
 - ✓ 相続ホームページを持っている
 - ✓ 司法書士名簿から取得



＜司法書会の検索ページ＞



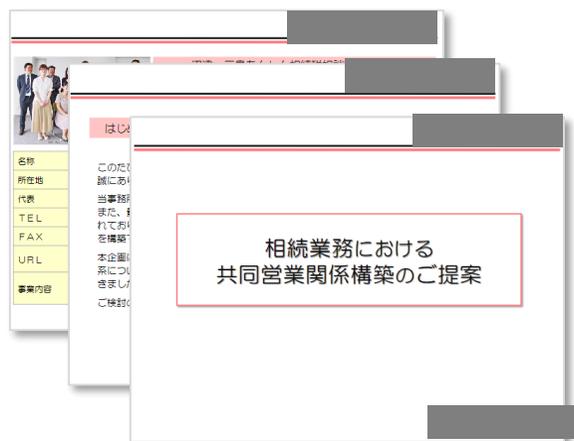
司法書士開拓のポイント

司法書士にアプローチする

レスポンスがあった司法書士への提案

- 落とし所は3つ
 - ✓ 特別価格 相続税シミュレーションサービス
 - ✓ お客様への面談同行
 - ✓ 共催相談会

<事務所紹介資料>



<シミュレーション提案資料>



チャンネルからの紹介案件獲得

■ 相続分野における周辺企業

➤ 葬儀社

➤ 銀行・信用金庫

➤ ハウスメーカー・不動産

➤ 保険会社（保険代理店）

コンパクト相続に特化した集客のまとめ

コンパクト相続を商品化し事務所のサービスとして落とし込む

直接ルートは作り込まれた相続税申告専門のホームページ

紹介ルートは司法書士に優先順位をつけてアプローチ

資産税部門を事務所売上げの第二の柱に

業務効率化による業績アップのポイント

Point 2

税理士依存の業務体制から脱却

業務効率化による業績アップのポイント

「効率化」を進めるマニュアル作成

Step1

コンパクト相続の業務処理工程を**決定**

Step2

最も**効率的**な業務処理方法を**マニュアル化**

Step3

各工程で**分業体制**を敷く

Step4

全申告案件の**進捗管理**を行う

業務効率化による業績アップのポイント

■ 未経験者採用・コンパクト相続で実現できたこと

● 税理士法人京都名南経営

1. 代表が申告書作成業務をしないので、
直接工数が**5分の1**（平均60時間が、**12時間**）に減少
2. 申告書作成にかかる人件費を**65%カット**
・人件費：税理士1人＝正社員3名＝パート4名
3. 代表が関わる業務は、申告書作成の最終チェック（2時間）のみ

未経験者を採用

■ 未経験者採用・コンパクト相続で実現できたこと

	2015	2016	2017
申告件数	10	25	30
資産税部門の売上	1700万円	2000万円	2600万円
担当者	<ul style="list-style-type: none"> 税理士 1 人 	<ul style="list-style-type: none"> 税理士 1 人 正社員 1 人 	<ul style="list-style-type: none"> 税理士 1 人 正社員 1 人
相続税申告1件あたりの、代表の直接工数	60時間／1件	15時間／1件	12時間／1件

コンパクト相続の業務処理工程を決定する

■ 相続税申告の業務処理工程（現状）

● 通常相続税申告の場合

➤ 遺産分割

- ・ 遺言なし・シミュレーションが必要

➤ 土地評価

- ・ 固定資産税通知書等で確認し、現地調査の必要あり

➤ 面談回数

- ・ 平均5回（1か月1回2H）
- ・ 訪問の際の移動時間（片道1H×2×6回）

コンパクト相続の業務処理工程を決定する

Ⅰ 相続税申告の業務処理工程（現状）

● コンパクト相続の場合

➤ 遺産分割（-5H）

- ・ 遺言あり、又は分割内容確定

➤ 土地評価（-4H）

- ・ 自宅、その他1か所（※複雑な土地なし）
- ・ 現地確認不要（セットバック、規模の大きな土地、がけ地など）

➤ 面談回数（-18H）

- ・ 平均3回（初回、申告書類等出来上がって確認、押印）
- ・ 訪問加算なし

➤ その他（-10H）

- ・ 自社株の評価なし

税理士依存の業務体制から脱却

コンパクト相続の業務内容を棚卸する

初回面談

- ヒアリング
- スケジュール提示
- 必要資料回収方法確認

相続人の確定

- 相続関係図の作成

相続財産の評価

- 不動産
- 預金
- 有価証券
- 現金
- その他

非課税財産の評価

- 相続人が取得した生命保険
- 相続人が取得した退職手当金

債務の評価

- 借入金
- 未払い金
- 公租公課
- 光熱費
- 後期高齢医療保険
- 老人ホーム費用

相続税の計算

- 贈与額控除
- 配偶者控除
- 未成年者控除
- 障がい者控除
- 小規模宅地の特例
- 外国税控除
- 農地等納税猶予税額
- 相似相続控除
- 暦年贈与

遺産分割

- 遺産分割協議書
- 税務代理権限証書の入力

最終チェック

- 納税者のサイン
- 納付書作成
- 立替計算書作成
- 請求書作成
- 相続税の申告書製本
- 税務署提出
- お客様控えを渡す

コンパクト相続の業務処理工程を決定する

■ 最も効率的な業務処理方法をマニュアル化

● マニュアル化するときのポイント

1. 全体の流れを把握する一覧がある
2. わかりづらい不動産評価方法を入れる
3. 預金の移動で見るべきポイントを抑える
4. システム（試算・評価）を使った方法も掲載している
5. 必要データがすぐに取り出せるようになっている
6. 申告書最終チェックリストを作成する
7. 誓約書を作成する

税理士依存の業務体制から脱却

各工程で分業体制を敷く

- 分業体制の元、連携して申告書を完成させる



	正社員①	正社員②	パート社員①
担当業務	初回面談同席	戸籍確認	名義変更手続き
	資料回収担当	相続人関係図作成	回収書類のPDF化
	不動産評価	資金移動確認	

税理士依存の業務体制から脱却

全申告案件の進捗管理を行う

作業進捗状況														進行管理							その他	備考	報酬 単位： 千円	行政書士 分								
資料受入	DW保存	戸籍収集	親族関係図	土地評価	有価証券	預貯金等	その他財産	葬式債務	システム登録	財産目録	協議書作成	最終事前家作	添付書類作成	申告書作成	作業進捗%	今月の目標	終了目標	進捗状況	スケジュール	事前検討	報告案回覧	財産報告			遺産分割日	事前案回覧	まとめ回覧	引渡	提出	請求	紹介等	
2017.05.31	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100%	資料受入	6月	質問提示前	—	6/22	—	—	—	—	7/3	7/3	7/3	7/3	立石先生	782	0	
2017.07.13	○	—	○	○	—	○	○	○	○	○	○	○	○	○	100%	終了	11月	提出待ち	—	11/1	11/12	10/7	11/15	—	11/21	—	11/30	11/30	—	600	60	
2017.07.06	○	—	○	○	○	○	○	○	○	—	—	—	—	—	—	—	9月	資料待ち	—	10/23	—	—	—	—	—	—	—	—	—	440	—	
2017.06.10	○	—	○	○	○	90%	○	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8月	一部不足	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	150	50	
2017.07.20	○	—	○	○	○	○	○	○	○	○	—	—	—	—	70%	分割協議書	11月	財産報告前	—	11/14	—	—	—	—	—	—	—	—	—	540	60	
2017.10.20	○	—	○	○	○	○	○	○	—	—	—	—	—	—	20%	—	11月	資料待ち	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	730	80	
—	○	○	○	—	—	—	—	—	—	—	0%	—	—	—	50%	遺産分割協	8月	分割内容待ち	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2017.11.21	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	480	50	
—	○	○	○	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100%	終了	8月	終了	—	—	—	—	—	—	8/19	8/21	—	8/21	—	30	—	
—	○	—	—	—	—	—	—	—	—	—	○	—	—	—	—	—	12月	—	—	—	—	10/2	—	—	—	—	—	—	—	—	80	—
2017.08.31	○	—	○	○	○	○	○	○	○	—	○	○	○	○	100%	終了	10月	引渡し前	—	10/4	10/6	10/6	10/19	—	10/28	11/13	10/30	10/30	—	528	60	
—	○	○	○	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100%	遺産分割協	9月	一部不足資料待	—	—	—	—	—	—	9/4	9/8	—	9/4	—	30	—	

まとめ

コンパクト相続での業務処理削減ポイントを抑える

最も効率的な方法をマニュアル化し、標準化する

分業体制にすることでさらに効率化

一目でわかる！進捗管理表を作成する

やることリスト

本講座をお聞きになって、感じたことや実践しようと思ったことをご記入ください。
 講座で得た気づきを、成果に結びつけるためには具体的なプランを立て実行する事が重要です。

講座で得た気づき

実践すると決めたこと	いつまでに何を実行する？	どのような効果が期待できる？

第5講座

本日のまとめ

船井総合研究所
士業支援部 相続グループ
グループマネージャー

小高 健詩

自己紹介

株式会社船井総合研究所 士業支援部 相続グループ グループマネージャー 小高 健詩

業績アップの公式は「現場力×携わる者の本気」を信条に、士業事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。

また、現場重視型のコンサルティングスタイルを貫いており、最近では士業事務所の業際を跨いだ斬新なコンサルティングが好評を博している。

現在は、国家資格を跨いだ相続部門の統括責任者を務めている。



- ・「司法書士のためのマーケティングマニュアル」（第一法規、2017年7月発行）
- ・「改訂版 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル」（2015年10月発行）
- ・「士業の業績革新マニュアル」（ダイヤモンド社、2015年4月発行）

他 登記情報への寄稿や司法書士会単位会への講演など実績多数



相続税マーケット及びコンパクト相続税申告モデルについての考察

・これから最も成長が見込まれる分野における本命商品

拡大一途の相続マーケットの中でも、コンパクト相続税申告はターゲット数が従来の3倍近くあり、将来的に渡って有望な商品といえる

・高い営業利益率を確保できる

コンサルティング業務から手続き業務に転換させることで業務効率が高まり、営業利益率の歩留まりの良い商品になる

・横展開できる相続マーケティングの基本を手に入れる

個人客の集客と対応方法、相続知識、商品作り、営業利益、業務処理効率など、相続ビジネスを拡大するために必要な基礎固めになる

コンパクト相続税申告モデルを成功させるためのポイント

・とにかく集客数で地域NO.1へ

業務効率アップは間違いなく、このモデルの両輪に位置づけられるが、ひとまず設定商圏の集客数を確保すること。

・正しいやり方を完全に真似ること

成果の出ている手法を寸分違わずに真似ることが一番重要です。表面だけを真似ることは、一番の遠回りになります。

・商品、受任ツール、人財育成マニュアルを必ず作ること

いつでも誰が取り組んでも成果の出る正しい受任ツールや商品案内をツール化する。また、人財育成マニュアルまで整え、“ある程度の人財”を戦力化することが大事

コンパクト相続税申告モデルのハードル

モデル事務所探し

成功事例の詳細情報

忙しさ

投資回収

収支計画

収支計画に落とし込んで考えても、リスクがほぼないことがわかる

コンパクト相続モデル		1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月	合計	
人件費 (非資格者 420万円)		35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420	
広告費		15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	
販管費 (月額人件費+広告費合計)		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
平均受注単価		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
ポジティブ	月間2件 受注 ベース	WEB問合せ (CPR3万)	0	0	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
		WEB	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
		紹介	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	6
		セミナー・相談会	0	0	0	2	0	0	0	2	0	0	0	2	6
		単月受注件数	0	1	0	5	2	3	2	5	2	3	2	5	30
		単月受注金額 (万円)	0	50	0	250	100	150	100	250	100	150	100	250	1500
		累計受注金額	0	50	50	300	400	550	650	900	1000	1150	1250	1500	-
		単月費用合計	50	50	50	70	50	50	50	70	50	50	50	70	660
		単月収支	-50	0	-50	180	50	100	50	180	50	100	50	180	-
	収支	累計収支	-50	-50	-100	80	130	230	280	460	510	610	660	840	840
ネガティブ	月間1件 受注 ベース	WEB問合せ (CPR3万)	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3	3	27	
		WEB	0	0	0	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	10.8	
		紹介	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	6
		セミナー・相談会	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3
		単月受注件数	0	1	0	3.2	1.2	2.2	1.2	3.2	1.2	2.2	1.2	3.2	19.8
		単月受注金額 (万円)	0	50	0	160	60	110	60	160	60	110	60	160	990
		累計受注金額	0	50	50	210	270	380	440	600	660	770	830	990	-
		単月費用合計	44	44	44	64	44	44	44	64	44	44	44	64	588
		収支	単月収支	-44	6	-44	96	16	66	16	96	16	66	16	96
	累計収支	-44	-38	-82	14	30	96	112	208	224	290	306	402	402	

“講義後の動き方”が最も重要で最も差がつく！

講義は

「いい話を聞いたなあ」で
終わらせてはならない

自事務所に落とし込んで

ようやく受講終了となる

自事務所に落とし込むための

会計事務所相続専門コンサルタントによる
無料経営相談を用意いたしました

成功パターンを事務所に落とし込む



現在の事務所の商圏で
取り組んでも成果は十分
に出る？



事務所メンバーから、
相続業務の経験があまり
ないけど大丈夫か？と聞
かれている



うちの事務所の場合、
何から手をつけていいか
わからない。

類似商圏での
成功事例を伝授！

類似規模での短納期
業務処理方法と事例
を伝授！

貴事務所専用の
年間スケジュールを
提案！



会計事務所相続研究会

会計事務所相続研究会では、大きく4つの取り組みを行っております
貴事務所の業績アップに貢献できる内容になっておりますので、ぜひご参加ください

01. 師と友づくり

経営者はよく孤独だと言われます。
それは同じ悩みや課題を抱える多くの経営者と
出会う場がないから。
私たちは全国各地からトップクラスの会計事務所
の経営者が集まる場を提供します。
エリアを超えた人脈形成（師と友）が可能です。

02. 情報交換会

全国のトップクラスの相続業務に取り組む会計
事務所が集まるため、マーケティング・マネジメン
トの両面で成功事例を知ることができます。
成功事例だけではなく、失敗事例も共有できる
オープンマインドな先生方と地元ではできない最新
情報の交換を行っていただけます。

03. 最新事例公開

会計事務所相続専門コンサルタントによる講演
と各回テーマで成功している会計事務所の先生
による特別講演の時間を設けております。
実際の現場で行われている生の情報ですので、
貴事務所の業績アップに貢献できる内容となっ
ております。

04. 相続特化の数値データを公開

会員の皆様から収集した相続業務におけるウェ
ブや相談会での集客数や面談率、受任率、報酬
単価などの数値データを分析して、公開します。
成功事務所のポイントや自事務所の立ち位置、
課題を把握しやすくなります。



全国の志の高い相続業務に取り組む
会計事務所と共に学び、一生付き合える
師と友を見つける

相続分野に特化した経営情報の全てを
共有する貴重な場

会計事務所相続研究会 6月度例会

発行責任者 柴崎

2018年6月2日発行

発行所

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6

日本生命丸の内ビル 21階

TEL:03-6212-2931/FAX:03-6212-2943

印刷・製本/株式会社 船井総合研究所

(無断複写禁止)