

相続分野の業績アップにコミットする
会計・税理士事務所経営者のための勉強会

会計事務所相続研究会 のご案内

船井総合研究所 士業支援部のご紹介

■ 約80名が所属する「士業事務所の経営を成功に導く」経営コンサルタント集団です



「相続信託ビジネスグループ」

相続分野に特化した士業各業種向けの業績アップコンサルタント集団



税理士、弁護士、司法書士、行政書士など相続・財産管理業務に取り組む士業事務所向けに業績アップコンサルティングを提供。士業事務所経営者向けの各種「経営研究会」にて、全国250を超える士業事務所経営者が参加され（2021年6月現在）、最新の成功事例やビッグデータを保有しており、数値に裏づけされた経営アドバイスで、成功確率の高い取り組みコンサルティング支援をご提供しております

「会計事務所相続研究会」は

こんな先生方のための勉強会コミュニティです

- ✓ 相続税を中心に相続分野の売上を大きく増やしたい
- ✓ 法人顧問以外の大きな売り上げの柱を創りたい
- ✓ 今後、成長が確実な相続分野に注力し、業績を伸ばしたい
- ✓ 紹介案件だけでなくマーケティング活動に取り組みたい
- ✓ 代表や資格者に依存せず成長できる部門を創りたい

市場を正しく捉え、「成功するパターン」で取り組もう

会計事務所相続研究会 会員様の特徴

- **全国43事務所**の会計、税理士事務所経営者が参加（21年6月現在）
- エリアトップクラスの事務所はもちろん、スタートアップ事務所まで幅広い事務所規模の経営者が参加（ボリュームゾーン「5～10名規模」「相続売上3000～5000万」）
- **事務所規模拡大**を目指す事務所はもちろん、**顧客満足度最大化、安定経営、利益率最大化**を目指す事務所経営者が参加
- 会員事務所の前年対比相続分野業績アップ率：**117%**（2019→2020）

会計事務所相続研究会 会員様のご紹介

A事務所（行政人口：100万人都市）

- 相続売上：**11,000万円**（取組み開始時：2,100万 | 4年目）
- 相続税申告受任：**81件/年**（2019年）

- 財産額が1億円以下でも受任単価**100万円**を実現
- 申告業務に加えて手続業務も受任率**70%以上**
- 一人当たり生産性が**1,450万円**から**1,778万円**に向上

会計事務所相続研究会 会員様のご紹介

B事務所（行政人口：80万人都市）

- 相続売上：**4,500万円**（取組み開始時：200万 | 3年目）
- 相続税申告受任：**25件／年**（2020年）

- 相続ホームページ&相談会で年間25件の税申告件数獲得
- 「コスト0」で相続案件紹介獲得！司法書士&葬儀社開拓
- 相続業務の高生産性を実現！1,300万／名を実現
- 相続業務全体の30%が税申告以外の名義変更手続

会計事務所相続研究会 会員様のご紹介

C事務所（行政人口：50万人都市、東京都内）

- 相続売上：**5,000万円**（取組み開始時：2300万 | 1年目）
 - 相続税申告受任：**30件／年**（2021年）
- **自社主催相続無料相談会 250万／回を実現**
 - **司法書士開拓 1年で新規関係先8社、15件の税申告紹介**
 - **競合過多なWEBマーケティングでCPR：35,000円を実現**
（都心での平均CPR：80,000円程度）

相続分野成功する経営者のマインドに変える

- 相続の案件集客は**紹介に依存**。この先も続くはず
- **相続税専門サイトを作れば**問合せが増える
- **WEBサイトにお金をかければ**電話が鳴る
- **ポータルサイトに有料掲載しているから**OK
- **コラムを書いているから**SEOが上がる



これは**5年前までの**相続分野成功ポイント
2021年以降の**失敗する典型例**

大手相続専門税理士法人との差別化ポイント

	全国商圏ハイクオリティ (ex.V社、C社)	貴事務所
立地	本店：銀座、支店：各メイン駅前	
拠点、規模	全国16拠点、スタッフ総勢850名	
申告実績	年間1,500件	
グループ	税理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士	
マーケティングコスト	年間数千万円規模	
申告最下限価格	13万円 (遺産総額4000万円以下)	
業務生産性	40件／一スタッフ当たり同時進行件数	

大手税理士法人と「競争した時から」貴事務所の勝ち残りが厳しくなる

 勝てる相続分野競争戦略 (「船井流マーケティング」) で勝負する

商圏人口別経営戦略 会計事務所での相続戦略まとめ

大商圏 (都市型 | 49万以上)

一点突破 | 全面展開

小商圏 (地方型 | 49万未満)

総合品揃え | ワンストップ対応

スタッフ規模、サポート費用、 業務生産性	差別化ポイント	マーケティングコスト、専門性、 ケイパビリティ
営業活動仕組化	マーケティング	ダイレクトマーケ、シェア 獲得
案件単価	単価発想	案件LTV (生涯顧客価 値)
顕在的	顧客需要属性	顕在 & 潜在
点	顧客接点	線・面
システム活用、生産性アップ、 コールセンター	投資ポイント	顧客リスト、顧客接点創り、 ショールーム化

売上公式 ～「売上を上げる」を因数分解する～

売上 = 客数 × 客単価

= ②問い合わせ数 × ③面談誘導率 × ④受任率 × ①客単価

①客単価

付加価値の高い高単価
商品の取扱い（相続税
申告、手続代行、遺言執
行、民事信託など）

相続・財産管理の周辺
業務の取扱い（不動産
売却、保険、施設紹介な
ど）

目標KPI：60万～

②問い合わせ数

ダイレクトマーケティング
（ホームページ、紙媒体、
セミナー、相談会など）

他業種との業務連携
（司法書士、葬儀社、
金融機関など）

目標KPI：
CPR ～40000円

③面談誘導率

電話対応スタッフの研
修・教育

案件管理の徹底と業績
アップKPIと実績数値
の管理

目標KPI：70%

④受任率

面談 → 提案 → 受任
フローの確立
（電話対応、ヒアリング、
ツール、提案トークなど）

目標KPI：60%

売上公式 ～「売上を上げる」を因数分解する～

取組むべきポイント	具体的取組み
① 商品力アップ	<ul style="list-style-type: none">□ 顧客のニーズを把握、細分化し、商品化（相続手続、不動産）□ 商品のメニュー化（サポート内容、料金上の明確化）□ サポート内容、顧客にとってのメリットなどをまとめツール化
② 集客力アップ	<ul style="list-style-type: none">□ WEBや紙媒体などを活用したダイレクトマーケティング（BtoC）□ 他業種（司法書士、葬儀社、金融機関）からの案件紹介を得る為のチャネル開拓（BtoB）
③ 受任力アップ	<ul style="list-style-type: none">□ 電話対応スクリプト整備□ ターゲット別トークフローの整備□ 案件管理、ノウハウ蓄積、実績数値管理

相続分野 フェーズ別成長ロードマップ

相続売上	Marketing	Management
10,000万～	営業組織構築 他業種付加（不動産仲介など）、支店出店	組織化（階層化、権限委譲）
～10,000万 生前対策一番化	生前対策商品創り（民事信託、遺言など） セミナーマーケティング強化（生前対策顧客集客）	スタッフ採用強化（行政書士、パートスタッフ） 顧客CRM強化
～7,000万 大量受注&大量処理	他業種業務提携（葬儀社、金融機関など）	業務生産性向上（デジタルシステム活用）
～5,000万 相続手続一番化	士業開拓（主に司法書士）、相談会共催 相続手続（各種名義変更）業務付加	業務標準化（案件処理、面談・受任） 面談スタッフ育成・強化（相続発生後）
～3,000万 相続税申告一番化	ダイレクトマーケティング強化 （相続専門WEB、ポータル、紙媒体）	案件・反響管理、KPI管理

会計事務所相続研究会 Mission、Vision

Mission:

日本の相続やエンディングビジネスを変える
先導者の輩出を支援する

Vision:

地域の方々に不可欠な相続事務所になるために
必要な経営情報や志の高い仲間が日本一集まる
プラットフォームを創る

経営研究会とは

師と友づくりの場

全国から集まる同じ業種の
経営者との情報交換ができる！

業界に精通したコンサルタントによる
最新事例解説が聞ける！

先進企業視察等のプログラムで
定期的に生きた経営情報が学べる！

情報交換会

自分たちがやっていることの検証ができる

その他の動画

開けっぴろげに全部みせて頂けるので、

事務所が抱える相続分野における悩みや課題を、一足先に解決した事務所
経営者に直接教えてもらえる「Give&Give」に支えられたコミュニティ

セミナー

船井総研からの
情報提供



研究会

船井総研からの
情報提供

双方向の
情報交換

会員同士の
情報交換



会計事務所相続研究会 一日の流れ

	講座名	講師
導入講座	導入講座／本例会主旨	株式会社 船井総合研究所 コンサルタント
第1講座	オープン後年間600件の相続相談をこなす「相続ワークショップ」 業界大注目の「相続ワークショップ」のノウハウ	弁護士法人 菰田総合法律事務所 菰田 泰隆 氏
第2講座	船井総研「来店型店舗「相続ショップ」」 を組織の上での検討事項、重要事項	株式会社 船井総合研究所 コンサルタント
第3講座	法務の専門家が知っておくべき「税務と法務」の連携 顧客・連携先士業満足度向上に向けての法務士が持つべき意識と税務知識	税理士法人レディング 木下 勇人 氏
第4講座	船井総研「集客数を最大化させるための デジタルマーケティング」	株式会社 船井総合研究所 コンサルタント
情報交換会	情報交換会	株式会社 船井総合研究所

船井流成功の3要件

素直

あるがままを受け取る

身体をリラックスし講師が伝えようとしている事の本質を全身で受け止めようとする。思いついたことをとにかくメモする。

いったん全てを受け容れ、自分のこととして考える

「これはうちの会社には当てはまらない」などと最初から否定すると、新しい気づきは得られない。一度は素直に受け容れてみるのが、前向きな変化を生むポイント

«実行するには…»

もし否定的な考えが浮かんだ時は、次のような質問を自分にしてみる

例・・・この話の中から一部でも活かせる点は？ 実現するために、自分でもできる第一歩は何だろうか？

これを（自分にはできないかもしれないが）、自社または社外の、誰ならできそうか？

すぐに振り返りとアウトプットをする

～48時間ルールと72時間ルール～

何かを学んだ際、48時間以内に復習しなければ全体の約80%は忘れる。また、72時間以内にほんの少しでも手をつけないことは、日が経っても達成されない可能性が高い。「すぐに学んだ内容を復習し」、「アウトプット（人に伝える、文章にする）を行い」、「すぐ取り掛かることを決める」ことで、学びが成果につながる。

«実行するには…»

例・・・できるだけたくさんの人と名刺交換・話をしてみる、「やる」と決めたことを今日参加したメンバーに宣言する。

「今日帰って早速やってみることをセミナー中に書き出す。」

プラス発想

勉強好き

入会特典：過去研究会講座 オンデマンド配信

開催月	テーマ	ゲスト講師	講座コンテンツ
2019年2月	集客方法・業務処理・職員教育 について	日本みらい税理士法人 税理士 佐藤 智春 氏	<ul style="list-style-type: none"> コンパクト相続税申告で5000万達成事例大公開 2019年更なる業績アップに向けた 取り組むべきダイレクトマーケティング 地域一番の相続専門サイトの特徴 情報交換会
2019年5月	面談受任率を高める方法 面談ツールについて	アミエル税理士法人 代表税理士 留目 津 氏	<ul style="list-style-type: none"> 相続税申告案件における面談からの受任率90%のノウハウ 受注率を飛躍的に高める10個のルール 受注率と受注単価を引き上げる商品設計 情報交換会
2019年7月	司法書士から相続税申告案件を 紹介頂くコツについて	税理士法人 アイユーコンサルティング 関東統括 出川 裕基 氏	<ul style="list-style-type: none"> 士業事務所開拓の成功事例 司法書士から相続税案件を獲得できる協業商品の作り方 司法書士との連携 最新のチャンネル開拓事例のご紹介 情報交換会
2019年8月	経営戦略セミナー相続分科会	株式会社 船井総合研究所 ICT支援部 シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント 神徳 あや	<ul style="list-style-type: none"> デジタルシフト待たなし！士業事務所のデジタル活用 業務改善と業績アップを両立させる社内デジタルプラットフォーム 生産性アップ実現をサポートいただくパートナー企業のご紹介 会計事務所 相続分野業績アップソリューション 情報交換会
2019年10月	葬儀社が求めていること 葬儀社開拓を進める上での ポイントについて	株式会社 船井総合研究所 エンディンググループ チーフ経営コンサルタント 赤荻 徹	<ul style="list-style-type: none"> 葬儀業界の潮流 葬儀社から選ばれる士業事務所になるために 相談会開催におけるポイント ～相談会の開催時期・集客方法・提案資料～ 情報交換会

入会特典：過去研究会講座 オンデマンド配信

開催月	テーマ	ゲスト講師	講座コンテンツ
2020年2月	相続手続付加による 相続部門売上アップと 相続税申告案件の受任増加	日本みらい税理士法人 所長 税理士 佐藤 智春 氏	<ul style="list-style-type: none"> 2018年から1年で売上145%アップにつながった手法大公開～相続手続に関する商品設計・誘導導線・HP・提案～ 相続手続付加モデルの商品設計、提案、集客について 情報交換会
2020年4月	チャンネル開拓から安定的に案件 をご紹介いただく秘訣	税理士法人レガシイ 代表社員 税理士・公認会計士 天野 隆 氏	<ul style="list-style-type: none"> コロナ状況下においてすぐにでも取り組むべき事務所改革 相続の拠点開拓から安定的に案件をご紹介いただく秘訣とは？ コロナ状況下から準備・展開できるチャンネル開拓戦略・営業 情報交換会
2020年6月	相続不動産の活用と 不動産会社連携	株式会社 夢相続 代表取締役 曾根 恵子 氏	<ul style="list-style-type: none"> 相続におけるネットワーク化と不動産会社との連携 相続不動産を最大限に活用！顧客満足度を高めるオーダーメイド相続 不動産売却案件の積極的な提案に向けた提案方法について アフターコロナに向けた各事務所の取り組み最新事例講座 情報交換会
2020年8月	相続研究会合同例会	行政書士法人 倉敷昭久事務所 代表 倉敷 昭久 氏	<ul style="list-style-type: none"> 国内トップクラスの相続事務所ができるまで メディアサイトを活用した足元商圈Web独占化戦略 DXで相続のビジネスモデルを転換 遺言書作成・遺言執行マーケティング 相続手続部門創り 生前マーケットで成功している土業事務所がやっていること 情報交換会
2020年10月	業務効率化	むかいアドバイザーグループ 代表 向 智大 氏	<ul style="list-style-type: none"> 6月以降の問い合わせ状況の最新情報とそれに向けた対策について コロナ禍における変化への対応と相続業務における事務所体制 生産性向上に向けた段階的な分業化と業務効率化 情報交換会
2020年12月	総会	一般社団法人 相続手続カウンセラー協会 代表理事 相続手続支援センター 創設者 株式会社ブレントラスト 代表取締役 米田貴虎 氏	<ul style="list-style-type: none"> 相続手続きから相続税申告までワンストップで行うイワサキ経営のビジネスモデル 相続分野の売り上げ最大化における相続手続きの重要性 表彰 情報交換会 2020年総括と2021年の展望～コロナ変革期後で成長するために～

入会特典

① 無料コンサルティング(1時間)

弊社のコンサルタントが会員様の課題に対して経営相談の対応をさせていただきます



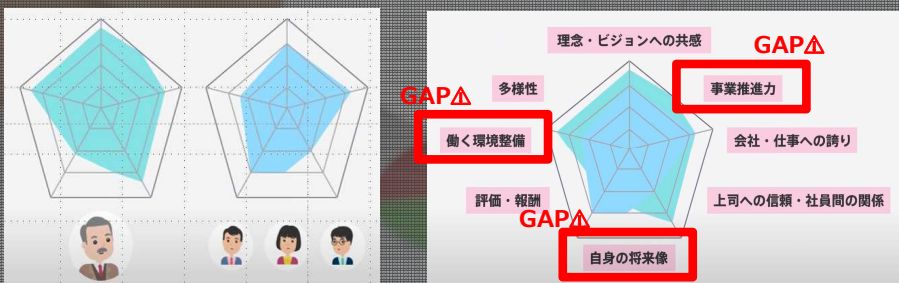
② 社長on-line(NewsPicks)無料会員

弊社のコンサルタントが経営者に見てほしい経営者向けニュースを解説付で毎日更新!



③ CASHFLOW & 組織SANBO

財務改善をサポートする「CASHFLOW SANBŌ」組織創りの課題が分かる「組織 SANBŌ」を利用できます



④ 各種面談・提案、営業関連ツール

集客・面談ですぐに使える相続・財産管理ツールをデータ提供します



入会特典：各種面談・提案、営業関連ツール

No.	ツール
1	顧問先シミュレーションDM
2	計報欄DM (初回)
3	計報欄DM (二回目)
4	面談研修
5	電話対応トークスクリプト
6	電話対応マニュアル
7	相続相談会企画書
8	相続サービスご案内チラシ
9	司法書士向けDM 案内文
10	司法書士向けDM アンケート
11	相続営業企画書
12	相続トータルサポート
13	相続の手順とその期限
14	相続面談チェックリスト
15	お客様アンケート (無料相談用)
16	相続電話対応シート
17	お客様アンケート (ご依頼者用)
18	相続面談ヒアリングシート



集客・面談ですぐに使える
相続・財産管理ツールをデータ提供

研究会費用（入会金、月額会費）

入会金

110,000円（税込）

会費

月22,000円（税込） 年間264,000円（税込）

開催会場

オンラインor株式会社 船井総合研究所 東京本社

※一年更新（自動更新）でのご加入を頂きます。入会后1年間は途中退会はできません

無料お試し参加にご招待いたします

お申込みはホームページの
「お問い合わせ」フォームから

