

「相続新時代に勝利の大打進を！」

—何故、彼らは相続案件を独占しているのか？

その秘密を学ぶことのできる1日—

2017年
平成29年

8月

〒390-0872

長野県松本市北深志 1-9-22 新町情報ビル1F

TEL: 0263-33-4141

FAX: 0263-33-4111

営業: 月～金曜 9:00～17:00

<http://www.souzoku-kyoukai.com>

第10回 全国セミナー 開催報告



第10回全国セミナーは平成29年7月7日（金）午前10時から、南は宮崎・佐賀より北は仙台から62人の皆様にお集まり頂き松本市で開催いたしました。今回は30代の若さで急成長をされました、税理士法人チェスター代表の荒巻善宏公認会計士と横井和雄司法書士（中日本司法書士事務所/松本市中央相談室）に講師をお願いいたしました。

大沢代表世話人からは、「歴史に学ぶ勝利の方程式と相続の展開」と題して主に士業者の現状と将来の不安について話がありました。



士業者は近年、同業者との仕事の奪い合いが日ごとに激化している。相続相談室を立ち上げた先生方の仕事が減少し、事業が停止となれば社会運動はとん挫しかねない。社会運動の旗手である皆様の経営を発展させる目的で企画したのが全国セミナーである。

コンピューターの技術革新が凄い勢いで進む中、これまで人間にしかできないと思われていた仕事がロボットなどの機械に代わられようとしている。他の業界では遠い昔に起こった生存競争が、今士業者業界で起きようとしていることに警鐘を鳴らされました。

そのうえで、相続の分野は広いことを指摘し、相続争いの3/4は旧相続税法上、相続税申告の必要のない人である。このことから、多くの相続争いは財産争いではなく人間関係であると言える。

人間は元来、争いを避けたい和の心がある。人間関係を良くすることで相続争いは減少する。そこに新しいビジネスチャンスがある。相続は裾野が広いことから、先生方の守備範囲がある既存の業務外にも士業者の職域違反とはならないところに、新しいビジネスチャンスがあるとの認識をもって新しいビジネスを探していただきたいと話されました。

荒巻先生には「チェスター流相続案件獲得マーケティングの極意」というテーマで基調講演をして頂きました。



マーケティングや戦略よりも大切なことは、日本中の困っている人を助けたいということである。

集客にはランチェスター戦略から学び、データを取り修正しながら営業をしている。

顕在化していないニーズも掘り起こし、私達が全部解決しやすくし、全てのニーズに応えられる体制にし一手に引き受けている。

税制改正により相続税のマーケットが広がり、相続税の申告件数は年約2倍になり相続税大衆化時代になった。

拠点となるオフィスは、駅に直結した路線価の高い都心部でお客様に近いところに設置している。

業務提携先には、会計事務所・司法書士事務所・弁護士事務所・大手信託銀行等の金融機関・生命保険会社・葬儀社で、葬儀社にはアフター葬儀部門を作りませんかと提案している。

業務提携の鍵は、win-winより give and give である。業務提携はスタート時点が最も大切で、相手の立場に立って、出来ることを Give し続けることで結果的に大きな実を結ぶ。

士業が最も提供し易い give は セミナー である。得意なセミナーを3つ用意し講師料は結構ですと言う。

HP には報酬も掲載し、先生のプロフィールと写真も掲載する。高いからにはこういう付加価値もあることを開示する。

HP は生き物と同じ、毎日メンテナンスをする。これが客を呼んでくるので随時更新をする。

HP の次に大事なのが本の出版である。

プロ向けとエンド向けの本をバランスよく出版している。これはインターネットをやっていない人にも有効である。本を出すことは売れるか売れないかではなく、お客様へのブランディングのためにも良い。相続税ならチェスターというくらいに。マーケティングは各種マスメディアにも露出し、セミナーも積極的に受けている。

低価格が進む中で相続税申告報酬は、開業以来3度価格を改定しているが、いずれも値上げの改定である。

今ではチェスターより低価格の事務所が増えてきたがブランディングによる差別化で1件当たりの単価を増やしている。1人当たりの年間売上目標を立て逆算して価格設定をしている。

相続税理士だけではなく全税理士にしてほしい web の使い方として、

- ①ターゲットをしっかりと設定する。
- ②ターゲットが求める情報を届ける。

その際、ターゲットを絞り、誰を対象にサービスを届けたいのかを明確にすることが重要である
何でもできる税理士です→×

- (例) 開業医が得意な税理士です→○
三軒茶屋で歯科医を専門にする税理士です→◎

今でも攻めては失敗の繰り返しである。新聞にフルカラーの全面広告を出したが反響が無かった。しかし、トライ&エラーの精神で、1勝9敗のつもりでバットを振り続けていると結ばれました。

横井先生には「**仕業が相続分野で地域No.1になるビジネスノウハウ売上UP・顧客拡大の戦略を大公開**」と題して講演をして頂きました。



相続事業に取り組んでよかったことは、集客・営業の観点からはコネクションや業種歴による有利・不利が少なく、相続は単発業務なので取り組み初めて結果が出やすいことと不動産会社、他仕業、金融機関等のチャンネル開拓が可能である。

業務処理の観点からは、単純作業は補助スタッフで対応が出来ることから役割を細分化できるため、資格者が複数いなくてもスケジュールを事務所のペースで進めることが出来る。さらに、投資から回収までスピードが速いことから積極的な投資がし易い。

売上UP・顧客拡大のために必要な4要素として、①商品力 ②集客力 ③面談力 ④追客力をあげ、それぞれにつき解説して頂きました。

商品力は商品数×商品単価である。

商品力で気を付けていることは、①相続業務の中で当事務所が顧客に提案出来ていない商品を無くすことで顧客を囲い込む。②高単価商品を取り扱う（遺産整理、遺言執行、民事信託等）。③業務理解はもちろんのこと、業務処理、顧客への提案方法などについて確率していく。

集客力はチャンネル数×認知×問い合わせ率である。

主な広告例としては、HP、名刺、事務所看板・野立て看板、電柱公告、タウンページ、新聞折り込み、郵便局へのチラシ設置、ポスティング、市広報、市役所電子掲示板、フリーペーパー、バス車内広告・バス停広告、テレビ・ラジオCM、お悔やみ欄などへDMを送付している。

広告で気を付けているポイントは、①HPの商圏内競合調査をし、圧倒的競合事務所がある場合は商品を絞ってHPを強化し、圧倒的競合事務所がない場合はHPを強化する。②商圏内に存在する紙面販促媒体を把握するため、配布エリア・配布方法・購読層をチェックする。③販促媒体ごとに費用対効果を計測する。④それぞれの媒体における投資額を決定する。当事務所では、売上MAXの20%までとしている。

集客の2大戦略は、HPと相談会・セミナーである。

HPのポイントは、デザインの綺麗なHPにし、SEO対策、リスティング広告配信でアクセス数をUPさせ、お客様の声や解決事例の定期更新をしている。

HPから来訪するお客様の特徴は、検索してから来所するため見込み客となる可能性が高い。HP作成の副次的効果として、葬儀社からセミナーの依頼があったり無料相談雑誌からコラムの執筆依頼もあったりする。

相談会・セミナー開催の効果は、HPでは集客しづらい客にアプローチできる。さらに短期的な大量集客が出来るうえ、商圏内の認知度向上が図れる。また、面談の量はスタッフのスキルアップにも繋がる。さらに、他業種との共催を行うことで提携先を構築することが出来る。

相談会・セミナーを実行する上でのポイントは、会場の選定（ショッピングセンター・公民館・事務所）、集客方法（折り込み・広報・News&Letter・既存客）、面談方法（時間配分・事務所へ誘導）及び継続フォローである。

面談力は課題抽出×提案×クロージング×接客である。

受任率改善のため相続冊子、面談ツールを作成している。これは経験の浅い面談者でも分かりやすく、相続冊子はB to B営業でも大好評である。受任率改善対策としては、ヒアリングシート、提案ツールなどを活用して受任率UP研修を実施している。

追客力については、即受任に繋がらない見込み客を長期的にフォローする。

面談後はお礼状やメールを送り、その後News&Letterを送り、さらに相談会への案内を個別に送付しているとし、これまでの成長戦略を公開していただきました。

相談室紹介

京都太秦 相続相談室
菊池 和夫 (行政書士)

所在地：京都府京都市右京区嵯峨野秋街道町 50-25
TEL： 075-200-8057
FAX： 075-864-6230
URL： <http://www.office-kikuchi.biz/>

平成 22 年 6 月に開業し現在で 8 年目に入りました。平成 25 年 2 月に当協会に入会させて頂き、現在に至っております。



全国研修会に参加した際に、『遺言書のセミナー』をする重要性を学び、どのようにセミナーを実施するか考えました。

事務所の近くの京都信用金庫様の支店に出向き、支店長様に、『遺言書のセミナーをやらせて下さいとお願いしました。』案の定、支店長様からは、『そんなセミナーしたらお客様が不快に感じられるかもしれない。』と当初は、否定的でしたが、何回か足を運ばせて頂き、家族の絆、社会貢献の意味からも重要なセミナーで有る旨を訴え、支店長様のご了承がやっと得られ、本店の稟議も取って頂きました。

しかし、初めての試みの為、参加者がおられるのか未知数の中での実施でした。12 月の末に近い日で有りましたが、2 日間で延べ 26 名の方が参加してくださいました。予想以上の反響でしたので、支店長様もお喜びになりました。

その際にご参加くださっていた士業の先生方が感動していただきまして、協会へも入会して頂き、その先生方と一緒に京都市支部を翌年 26 年 4 月に立ちあげました。

その後、京都信用金庫様からの各支店でのセミナーや、支店合同のセミナー、改装オープンのイベントセミナー、3 周年イベントセミナー等にお声掛け頂き、活動させて頂いております。

活動の範囲も京都市以外にも広げておりますので、現在支部の名称を京都支部に変更頂くようにお願いしております。将来的には関西全域で活動していきたいと思っております。

静岡市葵区 相続相談室
末木 守仁 (税理士)

所在地：静岡県静岡市葵区安東 1-18-21
TEL： 054-247-3256
FAX： 054-247-8756
URL： <http://suekioffice.tkcfn.com/>

静岡県静岡市の中心部から北側の住宅地に位置しております。
個人事業者と小規模な同族会社がおお客様です。

お客様との関係で相続相談が少しずつ増えたことで相続協会に加入いたしました。私と職員 2 名の小規模事務所です。



葵区相談室として、相続協会の名刺を積極的に従来からのお客様、金融機関、ハウスメーカー等お会いした方、全員にお渡ししております。
相続税の申告業務をしていることが PR でき、その結果、相続に関する相談が増加いたしました。

静岡市の新規入会を推進するため、平成 29 年 10 月 11 日開催の「しんきんビジネスマッチング静岡 2017」に参加を申込みました。

一人でも多くの方に名刺をお渡しします。新規会員が誕生し「支部」になれるよう PR いたします。

新規加入の先生方 (敬称略)

大石 悦治	静岡県	掛川市大東	相談室	行政書士、土地家屋調査士
熊井 弘	長野県	大町市平	相談室	税理士、社会保険労務士
安部 浩一	奈良県	大和高田駅前	相談室	行政書士、社会保険労務士
櫻井 一太	長野県	佐久市桜井	相談室	行政書士
藤森 啓志	長野県	上田市塩川	相談室	行政書士
川上 毅	長野県	松本市美術館前	相談室	F P