

料金後納

ゆうメール

人口わずか**10万人**の地方都市で  
頑張る**司法書士の先生へ**

私が、とあるセミナーで

**ショッピングセンター** での

**出張相談会**を提案した時、

どの事務所の先生も笑っていました。

しかし、「たった**4回**の**開催**で**500万円**分の受任した」とお伝えした瞬間、表情が一変し、かじりつくように、話に聞き入っていました。

こんな先生方は是非、ご参加ください!

- 事務所のHPからの反響がほぼない!
- 地方商圈での限界を感じている!
- 周りにうまくいっている事務所がない!
- 債務整理案件が激減して困っている!
- 登記の営業が思った程にうまくいかない!



進藤裕介司法書士事務所  
代表司法書士  
進藤 裕介代表



株式会社船井総研究所  
士業コンサルティンググループ  
小高 健詩

各会場 先着 **20**名様 限定 司法書士事務所成功事例大公開セミナー

**大阪 2月14日(火)** **東京 2月15日(水)** **名古屋 3月1日(木)** **福岡 3月2日(金)**

■申込みに関するお問合せ:鈴木(真) ■内容に関するお問合せ:小高

発行人

東京都千代田区丸の内1丁目6番6号  
日本生命丸の内ビル21階  
株式会社船井総合研究所

差出人

SHOEI CORPORATION  
CO.,LTD(メール郵送事業局)

返還先

Sメール郵送事業局  
(〒555-8691私書箱3号DMD内  
Sメール郵送事業局)

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

〒100-0006  
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号  
日本生命丸の内ビル21階

TEL:0120-974-000 FAX:0120-974-111

(平日9:30~18:00)

(年中無休)

船井総研オフィシャルホームページ <http://www.funaisoken.co.jp/>

# 地方都市で業績を伸ばす！ その答えは、相談会でした。

業績アップが厳しいこの司法書士業界で、しかも集客には不利な**行政人口たった9万人ほどの小さな小さな地方都市**で、この成果は素晴らしいものではないでしょうか。今回はなぜこのような結果を出すことができたのでしょうか。

まず話を進めていく前に、進藤司法書士事務所様とこの地方都市の紹介をします。

## 事務所紹介

### 場所

愛媛県四国中央市(人口92,315名 平成23年9月末現在)

### 事務所体制

平成24年1月現在で6名体制(資格者1名)です。

### 取扱い分野

債務整理から不動産登記、相続成年後見、企業法務まで全般

### 事務所方針

紹介こそ信頼の証、紹介を頂ける仕事を！/ 楽しく、早く、厳しく!平成23年:業務拡大により、6名体制へ増員

## 事務所沿革

平成14年:行政書士試験合格

平成15年:司法書士試験合格

平成16年:即独立開業

平成20年:スタッフ2名を雇用、4名体制へ

平成22年:現在の場所に事務所を移転する



進藤 裕介代表



進藤事務所様は、**開業7年目の司法書士事務所**で、不動産登記を中心に、債務整理や相続、企業法務までとにかく幅広い業務分野をこなします。また特長としては、事務所スタッフ同士が大変仲が良く、前向きに取り組む事務所風土がしっかりと根付いております。さて、四国中央市は愛媛県の東端部に位置し、香川県と隣接しております。**人口は92,315名**(平成23年9月末現在)で、主な産業は全国屈指の製紙・紙加工業です。

ご覧の通り、どこにでもある典型的な地方都市にある普通の司法書士事務所です。さて、それではそろそろ本題に入りましょう、なぜ業績を上げることができたのか、、、

今回のプレゼンターです。

株式会社 船井総合研究所  
士業コンサルティンググループ  
チームリーダー

おだか けんじ

小高健詩

勉強会: 司法書士経営研究会主宰(70事務所)

書籍: 法律家のためのWEBマーケティングマニュアル

「司法書士事務所コンサルタントの徒然日記」

ブログ: <http://shihoshoshiblog.seesaa.net/>

ホームページ: <http://www.samurai271.com/shihousyoshi/>



# ショッピングセンターでの 相談会4回で500万円分の 案件を受任できました!

それでは、取組みをより伝わりやすいように、インタビュアーを交えて、進藤先生、小高の三者でのインタビュー形式で話を進めてきたいと思ひます。



【インタ】このDMをご覧になっている司法書士の先生方は「ショッピングセンター(以下SC)での相談会」というのが、想像つかないと思ひますが、ちょっとご説明頂けませんか?

【進藤】そうですね、私も小高さんからこの提案を受けた時は、全く想像もできませんでしたよ。でもこれは文字通り、ショッピングセンターにある催事スペースに衝立や机、椅子を持ち込んで、その場で相談会をするというものです。集客方法は基本的にフリーペーパーや新聞折込チラシです。(最終的な受任は事務所ですが)

【インタ】しかしなぜこの相談会という方法に取組もうと思ったのですか?

【進藤】当初はHPでの集客にも取り組んでいたのですが、四国中央市は人口が少なく、一方で高齢者が多く、思った程

の集客が出来ませんでした。債務整理案件も減り、さらに不動産登記件数も増えない状況が続き、集客方法を変えなくては行けないなと思ったからです。

【小高】もう少し付け足すと、商圈的にも人口が少ない(9.2万人)ということと、高齢化率が高い(平成20年度 24.6%)ということ、それから、時流から事務所として、債務整理よりも相続分野へ注力して、案件構成比を転換していこうとしていたタイミングでした。そして、ターゲットと高齢者の「HPを使わない」、「待ちの姿勢」、「事務所に来所するハードルが高い」という特徴を考え合わせていくと集客媒体をHPから新聞やフリーペーパー、タウンページなどの紙媒体へ変えていく必要があったのです。さらに来所して下さるお客様が口を揃えて仰っていたのが、「司法書士先生の



事務所に来づらい」ということでした。それならば、**こちらから人が集まるオープンな場所に出て行きま**

**しょう!**と提案をしました。少しまとめると、**商品とターゲットによって、集客媒体と集客方法を変えていく必要がある**のです。

【インタ】この相談会から何件くらいの相談があり、どのような分野が多いのでしょうか。

【進藤】ショッピングセンター相談会の相談件数は、びっくりしましたが、**1回で40組～50組位**ですかね。さらに驚いたことに**その80%が相続案件**です。ちなみに客層はというと、確かに関係ない質問をしてきたり、手続きの方法だけを質問する方もいますが、概ね受任可能なお客様もしっかりいらっしゃいます。その他は10%が債務整理や残り10%が離婚、登記などです。

【インタ】同じ条件下の事務所さまだと、2、3ヶ月分の集客数に匹敵しますね。それにしても、ものすごい数のお客様ですが、受任はどのくらいできるのですか？

【進藤】大体1回の相談会からのお客様で**7件から10件程度**ですよ。

ちょっとこれは補足ですが、「相談会1回」の定義ですが、「チラシには必ずSCと事務所での相談会(大体翌週に開催)をセットで掲載しており、事務所での相談会からの受任分も含めています。さらに相続の場合は、すぐに受任できる訳ではないので、2、3ヶ月後に受任した案件も含めてです。

【小高】再度補足させていただきますと、当然ですが、チラシを撒くのにコストが発生しますので、SCでの相談会と事務所での相談会の2回分を掲載して、“都合のつかないお客様”にも法的サービスを提供できるようにしています。

また、受任力についてですが、相続の場合は、債務整理と異なり、他の相続人との兼ね合いもあるので、受任するまでの期間が長いのが一般的です。ですから一度相談を受けてからの**フォローが非常に大事**になってきます。進藤事務所様は**追客もパターン化**しています。

【インタ】なるほどですね、ちなみに受任の難しさは何かありますか。



【進藤】相続の受任に関してですが、**正直にいうと最初はかなり戸惑い、難しかった**ですね。

というのも通常は、相続というと我々司法書士は金融機関からの紹介だったりして、分割方法や割合などが既に決まっています、「**あとは登記だけをお願いします**」という状態で依頼がくるじゃないですか。それがそうじゃありませんからね。

【インタ】慣れてない事務所様には結構難しそうですね。では、具体的に言うとどのような案件を依頼されるのですか？

【進藤】例えば、**税金絡みの遺言や生前贈与**など、最初は税理士さんに丸投げでしたし、**財産調査を伴う相続放棄**、少し揉めそうな**遺産分割協議**、**有価証券や株式の評価・名義変更**、**事業承継がらみの相続**などは分からないことが多かった

のですが、それでも勉強をして、お客様に分かりやすいように説明する工夫を重ねて、最近ではどのような案件でも大体受任に結びつけることが出来るようになってきました。

【小高】進藤事務所様は受任率を上げるために、時間を掛けて、相談会の度に**独自の効率的な受任オペレーションと追客方法**を確立させて来ました。

さらにお客様が買いやすい商品組み、説明がしやすいアプローチブックの制作などもされてきました。(当日公開予定です。)

【インタ】素晴らしいですね。新しい分野を切り開くには進藤事務所様のような前向きな姿勢と勉強が必要になってきますね。本日はお話を聞かせて頂きまして、ありがとうございます。

## 地方小商圏で司法書士が出張相談会に取り組むメリット

最後に小高より、地方小商圏で司法書士が相談会に取り組むメリットをお伝えいたします。この出張相談会モデルの最大の特長である**集客力**は様々な**波及効果**をもたらします。

### ①情報発信量に伴い、様々な機関との関係構築が容易に

地域住民の目に触れる形での相談会(チラシやHPの効果も)は、まず事務所の認知度を高めます。このことによって、一般のお客様からだけでなく、**葬儀社**や**介護施設**、**郵便局**からの**連携**を持ち掛けられたり、**TV局**、**地方新聞**の**取材申込み**も向こう側から話が来ます。

### ②案件を持つ側である“川上”に立ち、仕事を増やす

例えば、“相続税案件”が発生した場合に、税理士に仕事を振り、そのお返しに**商業登記**や**不動産登記**など頂き、仕事量を増やすことができる。同様に**不動産の売却案件**が発生すると、**不動産会社**や**ハウスメーカー**に紹介をし、そのお返しとして、登記案件を頂く。(または今後の可能性として、**保険会社**との**コラボ**なども仕事になります)

### ③相続などで作ったノウハウを他分野への横展開する

本編でも触れましたが、例えばお客様に信頼してもらう**魔法の言葉**、**顧客管理方法**や**追客方法**、**不動産情報を獲得する方法**、**単価アップをする方法**、**お客様が買いやすい商品組み**や、また具体的には、受任が難しい遺言作成や遺言執行の案件の頂くための**アプローチブック**など、多くの個人案件に取り組む中で得られた数多くの有益なノウハウを今後の例えば離婚分野や交通事故分野、逆に債務整理などにも横展開が可能です。

## さて、セミナー当日に皆様にお話しするノウハウの一部を公開いたします。

- なんだかんだでいまや集客には欠かせない**当たるホームページ(HP)の作り方** ★★
- ネットを利用しない客層を取り込む**紙媒体、のぼり、看板の打ち出し方**★★★★
- 地方商圏で圧倒的集客力を誇る**相談会の集客・運営ノウハウ**★★★★
- 受任率を上げるための**受任オペレーションと追客システム**★★★★
- 受任率を上げるための**ノウハウを蓄積する案件管理方法**★★
- 単価アップを実現するための**商品構成と商品組み**★★
- **葬儀社、介護施設、不動産会社、税理士**などの紹介ルートの開拓方法 ★★★
- 個人案件を獲得する肝は接客にあり！接客をスムーズにする**アプローチブック**★★★★
- 集客に困らない！今から始めるお客様をあらかじめ確保しておく**会員制度**★★
- 地方商圏型の為の、正しい**債務整理の集客方法**★★★★



(★の数はノウハウの重要度を表しています)

と、紙面の都合で全部は書ききれませんが、進藤事務所さま以外の地方小商圏での成功事例もお話します!!

さて、今回のセミナーは9万人都市に事務所構える**現役司法書士の進藤先生に直接成功事例を語ってもらいます**。このセミナーにご登壇を頂くにあたり、進藤先生には半ば無理やり承諾を頂きました。自分の事務所の仕掛けを公開するというは、この業界にあっては相当勇気のいることだと思います。しかし、進藤先生は「**地方の、それも人口10万人に満たない都市で開業している同業の先生方に、どんなカタチでも活性化のきっかけや勇気を与えられ、ひいては消費者が法律家に対して感じている心理的ハードルが下がれば、嬉しい!**」とご英断くださいました。

**このような貴重な機会を決してお見逃さないように、お願い申し上げます。各会場とも既存の会員様にもご参加頂く関係で新規のお客様は、先着20名様までとさせていただきます。**

### ■お客様の声

下記は昨年12月に開催した弊社主催のセミナーで参加者様から寄せられた声です。100名以上の司法書士の先生方が参加されたセミナーです。

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。

営業担当者との間にこのセミナー、ヒントが得られた。BtoBからBtoCまで幅広い分野の業態を学ぶことは、大変貴重な機会と感じました。

セミナー、相談会を契機として、私が先生から学ぶことができた。地方に行くのに対して勇気を与えてくれた。また色々と見習いたいです。

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。

当事務所に直接お話を伺うことは、発展している事務所の話は、大変勉強になります。お話を伺ったことで、今後の活動の方向性がより明確になりました。とても勉強になりました。

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。


他事務所とのビジネスモデルを参考させて頂きました。そのビジネスモデルを参考にし、分析等の方法を学ぶことができました。

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。

地方都市における成功事例の事例については聞くことができて良かったです。自分の事務所が地方におきかえようかと悩んでいました。

ご感想、もっと詳しく聞きたいことなど、ご自由にお書き下さい。

たくさん事務所の経営者の方をお話し聞いて、どのように取り組まれているのかわかることができました。また、経営者の方々の考えや質問も聞けることができて良かったです。



## セミナー講座カリキュラム(予定)

講座	内容	講師
第一講座 13:00-14:00	業界動向と都市圏と地方小商圏の違いを説明します。 <b>最新の業界動向と地方商圏の特徴</b>	士業コンサルティンググループ チームリーダー 小高 健詩
第二講座 14:10-14:40	成功までのプロセスをお話します! <b>小商圏での成功するまでの道のり</b>	進藤裕介司法書士事務所 代表司法書士 進藤 裕介氏
第三講座 15:00-16:30	地方小商圏で効果を発揮した例の方法を大公開! <b>地方小商圏での成功事例大公開!</b>	士業コンサルティンググループ チームリーダー 小高 健詩
第四講座 16:30-17:00	本日のお伝えさせて頂いた内容のまとめ <b>本日のまとめ</b>	士業コンサルティンググループ グループマネージャー 真貝 大介

### 講師紹介

※なお、進藤先生は、大阪会場のみのご登壇となり、その他3会場は映像にての講演です。



**株式会社 船井総合研究所**  
**士業コンサルティンググループ**

グループマネージャー **真貝 大介**

神戸大学経営学部卒業。近年、士業界のマーケティングの本格化を機に、司法書士事務所のコンサルティングを開始。北は北海道、南は大分まで、全国から地域一番クラスの事務所が集まる会員制の勉強会。経営に関する勉強会としては、業界でNO.1の経験であり、規模は最大。約30の事務所が参加しており、司法書士事務所の最新ビジネスモデルの研究をはじめ、マーケティングでは営業手法やWEB戦略マネジメントでは組織活性化や生産性UPといったテーマで、ノウハウ共有と情報交換を行っている。参加がキャンセル待ちなるほど、大好評の企画である。



**株式会社 船井総合研究所**  
**士業コンサルティンググループ**

チームリーダー **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、司法書士事務所を専門領域として業績アップを手掛けている。年間250日は北海道から九州まで全国各地の事務所へ赴き、クライアントの業績アップをお手伝いしている。現場重視型のコンサルティングスタイルを貫いている。特に地方商圏の業績アップには定評があり、最近では司法書士の業界を跨いだ斬新なコンサルティングが好評を博している。

# 司法書士事務所成功事例大公開セミナー

**と き** 【大阪会場】2012年2月14日(火)、【東京会場】2012年2月15日(水)  
【名古屋会場】2012年3月1日(木)、【福岡会場】2012年3月2日(金)  
いずれも13:00~17:00 (開場12:30)

**ところ** 【大阪会場】TKP大阪淀屋橋カンファレンスセンター カンファレンスルームC  
大阪府大阪市北区中之島2-2-2  
【東京会場】TKP東京駅日本橋ビジネスセンター カンファレンスルーム2B  
東京都中央区日本橋茅場町3-7-3TKPタワー5階  
【名古屋会場】愛知県産業労働センター ウィンクあいち  
名古屋市中村区名駅4丁目4-38 1306号室(13階)  
【福岡会場】TKP博多シティセンター アース  
福岡県福岡市博多区博多駅前4-11-18 ホテルサンライン福岡博多駅前 2F

お申込多数により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最小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はいたしかねますので、予めご了承ください。

## 参加料

	一般企業	会員企業	司法書士研会員
参加料(1名)	25,000円(税込)	20,000円(税込)	12,500円(税込)

会員企業様とは、「フナイトップリーダークラブ」「FUNAI メンバーズPlus」(無料お試し期間は除く)「各種研究会」にご入会中の企業様のことを指します。

## お振込先

三井住友銀行【0009】近畿第一支店【974】

普通 5785209 カ)フナイツウゴウケンキュウショセミナーグチ

参加料は開催日の一週間前までにお振込ください。お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。

ご参加をお取消される場合は、大阪2/9(木)、東京2/10(金)、名古屋2/27(月)、福岡2/28(火)の17時までにお電話にて下記、申込担当までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以降のお取消しの場合は、キャンセル料として参加料の50%、当日および無断欠席は100%を申し受けますのでご注意ください。

## お問合せお申込み

(株)船井総合研究所 〒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 : 0120-974-000 (平日9:30~18:00) 申込専用FAX : 0120-974-111 (24時間受付)

申込に関するお問い合わせ : 鈴木(真)

内容に関するお問い合わせ : 小高

## お申込方法

別紙のお申し込み用紙にご記入の上、FAXにてお申し込みください。  
受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

開催一週間前までに連絡担当者様宛てに受講票をお送り致します。会場・参加料の確認をお願いいたします。万一、お手元に届かない場合は上記、申込担当までご連絡下さい。

FAXお申込用紙 0120-974-111 担当:鈴木(真)

## 司法書士事務所成功事例大公開セミナー

いずれかの会場に 印をお付けください

問合せNO 312209

<b>大阪会場</b> (2月14日)に参加する	<b>東京会場</b> (2月15日)に参加する	<b>名古屋会場</b> (3月1日)に参加する	<b>福岡会場</b> (3月2日)に参加する
<b>参加料金(1名様、税込)</b> 一般企業 ¥25,000円、 会員企業 ¥20,000円、 司法書士研会員 ¥12,500円			

フリガナ						
事務所名						
フリガナ						
代表者名						
所在地	〒					
電話番号				FAX番号		
フリガナ					お役職	
連絡担当者						
スタッフ数	売上高			主力分野		
人	万円					
ご参加者名		お役職	ご年齢	ご参加者名		ご年齢
フリガナ				フリガナ		
氏名				氏名		
弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば 印をおつけください)						
・フナイトップリーダークラブ			・FUNAIメンバーズPlus			
・各種研究会 (			研究会)			

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等が出来ない等、お手続きが出来ない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止、削除については、統括チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡下さい。

【個人情報に関するお問合せ】

株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当: 斉藤 英二郎(TEL:03-6212-2923)

ご提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、レを入れて当社宛てにご連絡ください。

希望しない

