

講師紹介



吉川 正明 先生

株式会社イワサキ経営 代表取締役社長

静岡県三島市出身。平成8年に前身である岩崎一雄税理士事務所へ入社。平成18年、(株)イワサキ経営専務取締役を経て、平成25年に代表取締役に就任。相続・事業承継を得意とし、年間400件の相続手続、150件の相続税申告を手掛ける事務所になっている。



イワサキ経営では、20年以上前から相続手続業務に取り組んできました。

当初は「相続税申告を増やすための手段」としてスタートしましたが、現場でお客様と向き合う中で、私たちの考え方は大きく変わりました。相続の現場では、ご家族を亡くされたばかりの方が、何から手を付けてよいのか分からず、不安な気持ちで相談に来られます。相続の知識以上に大切なのは、その不安を整理し、寄り添いながら一つ一つ手続を進めていくことだと、私たちは学びました。

相続手続業務は、単なる事務作業ではありません。お客様に安心していただき、次の一步を踏み出すお手伝いをする、とてもやりがいのある仕事です。そして、この業務に本気で取り組むようになってから、結果として相続税申告の受託件数も大きく伸びていきました。

現在では、相続手続専担のスタッフによる分業体制を整え、葬儀社や金融機関との連携、セミナー開催による生前相談、保険・不動産部門との連携など、相続に関する幅広いご相談に対応できる体制を構築しています。

本講座では、これまでの実践の中で培ってきた相続手続業務のノウハウや組織づくりのポイントを、できるだけ具体的にお伝えいたします。相続業務に取り組みたいが、どこから始めればよいのか分からない。相続税申告の受託を増やしたいが、なかなか広がらない。そんな先生方にとって、本講座が新たな一步のきっかけになれば幸いです。そして何より、相続で困っている方が一人でも減り、より多くの方が安心して相続を迎えられる社会になることを願っています。

受講料 (税・テキスト代込み)	1事務所2名様	242,000円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本申込書をFAXいただくか、または弊社WEBサイトよりお申し込みください。 ■ 「相続手続収益化実践塾」は全3講座となります。1講座のみのご参加はできません。 ■ お支払いは銀行振込かクレジットカード払いをお選びいただけます。詳細はご記入いただきましたメールアドレスにお送りいたします。 ■ 本講座はイワサキ経営のノウハウをすべて公開するため、静岡県内の同業者様にはご受講をご遠慮いただいております。
	ビスアップ総研 会員様特別価格 (1事務所2名様)	220,000円	

◎本講座は「会場参加型の対面研修」となります

<開催会場> 汐留エッジ6階 ビズアップ総研セミナールーム 東京都港区東新橋1-8-3 汐留エッジ6階

※講義の録音・録画はご遠慮願います。

10月16日(金)のセミナー終了後に
対面での懇親会を実施!

吉川先生と直接話ができる貴重な機会となりますので、奮ってご参加ください!
17:30頃よりスタート予定
(場所は新橋・汐留周辺【参加費4,000~5,000円程度】)
※懇親会参加の方は右記チェック欄に✓をご記入ください⇒

WEBサイトからの申し込みは <https://seminar.ejinzai.jp/souzokusyuekika/>

FAX用 お申し込み書 FAX:03-6215-9218

事務所名	ご参加者名	(人)	お支払い方法
ご住所 〒			<input type="checkbox"/> 銀行振込
TEL	FAX	E-mail	<input type="checkbox"/> クレジット

株式会社 **ビスアップ総研** | 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター10F | <https://www.bmc-net.jp/>
tel:03-3569-0968 fax:03-6215-9218

※ご記入いただいた個人情報は、今回お申し込みの内容に関する手続き、ならびに当社の商品やセミナー開催等に関する情報のご案内等のために使用いたします。個人情報に関するお問い合わせは、個人情報相談窓口 (TEL: 03-3569-0968) にお問い合わせください。



「相続手続」で安定した収益源をつくとともに相続税申告件数を着実に増やす

相続手続
収益化
実践塾



講師 株式会社イワサキ経営 代表取締役社長 吉川 正明 先生

大好評につき、第14期開催決定!!

年間400件の相続手続業務を受注し、新たに80件の相続税申告業務を生み出すイワサキ経営流 相続ビジネス展開のノウハウを惜しみなく大公開!!

小規模事務所でもパート1名採用からの実践が可能



相続手続収益化実践塾とは？

年間**400件**の相続手続を受注しているイワサキ経営の相続手続支援センター。
 専担者**1名**あたり年間約**80件**の相続手続をこなしています。
 最大で手続件数の**20%**が相続税申告につながっており、
 この仕組みを構築できればパート**1名**の採用で手続業務をスタートさせても、
 年間**10件**以上の相続申告業務の獲得が見込めます。

申告業務につながらない相続手続業務は、報酬のわりに**手間と時間がかかり**、
 忌避したいというのが事務所の本音ではないかと思います。
 相続手続業務は、本当に事務所の**収入につながらない**のでしょうか？ 答えは**NO**です。
 相続手続業務の受注は、大切な**見込み客と出会うチャンス**であり、
 業務運営体制・営業展開手法さえ確立できれば、
 収益と人件費のバランスが取れた**事業の柱**の一つとなります。
 また相続手続の受注が、**申告業務につながる**ケースも多く、「手続部門」と「申告部門」を
 相互に連携させることができれば、相続部門の業績は**飛躍的に成長**できるでしょう。
 その体制づくりを実現できるのが**相続手続収益化実践塾**です。



「相続手続収益化実践塾」の効果

- ✓ 相続手続専担者の育成ノウハウを学べます。パート採用者でも十分対応が可能です
- ✓ 相続案件を生み出すルート機関への営業・協業ノウハウが学べます
- ✓ 相続に関心がある見込客開拓に必要な各種イベントを、実際に開催できるようになります
- ✓ 手続業務は専担者が担当、税理士は申告業務のみに専念できる分業体制を構築できます

こんな事務所はぜひご参加ください

- ✓ 相続手続業務を事業化したいが、初めの一步が踏み出せない
- ✓ 相続税申告につながる活動を増やしたいが、効果的な営業手法が分からない
- ✓ 申告不要な相続人からの相談が多いので、ビジネスチャンスにつなげたい
- ✓ 相続専担者を育成したいが、具体的な教育が分からない
- ✓ 時間がかかる相続手続業務の効率を高め、相続部門の体制強化を図りたい

特典1 イワサキ経営が実際に使用している業務ツールや資料をご提供いたします



特典2 イワサキ経営による個別コンサルティングも可能です(※別途有償)

提供ツール類

- 相続手続きパンフレット
- 相続手続きチェックリスト
- 相続手続きに必要な書類がそろう【魔法の紙】
- 無料相談へつなげる電話応答マニュアル
- 無料相談応答マニュアル
- 無料相談ロールプレイング用資料
- セミナー開催のためのツール類一式(集客チラシ、レジュメなど)
- 金融機関へ提案する銀行側の窓口マニュアル(相続相談につながるための)
- 相続知識確認問題と解答
- 葬儀社での無料相談会チラシ類



受講されたお客様の声

実践塾では有益なノウハウをご教授いただきありがとうございました。時間をかけ、築き上げてきた内容は“なるほど”の連続で大変勉強になりました。受講内容を参考にし、相続案件の増加を目指して行きたいと思えます。【大阪府 会計事務所I様】

セミナーにて大変お世話になりました。大変感銘を受け、早速手続き部門の立ち上げを行うことにしました。【福島県 会計事務所Y様】

非常に有益なセミナーで、受講できたことを良かったと思います。出し惜しみなく、色々話していただき、多くのフォーマットなども提供してもらい、感謝しております。ありがとうございました。【東京都 会計事務所C様】

税理士事務所はあまり営業が得意ではないところが多いかと思うのですが、イワサキ経営様のお話を聞いてみると、あらゆる可能性のあるところへ営業しているの、とても参考になりました。【東京都 会計事務所K様】

第1回目を受講して、イワサキ経営さんの魅力にはまってしまいました。最後まで受講者を惹きつける話し方、間の取り方も見習いたいと思いました。【神奈川県 会計事務所O様】

引き込まれるような話しぶりと、その内容にとっても感銘を受けました。大変素晴らしい講義と可能な限りのデータをいただき、ありがとうございました。【東京都 会計事務所N様】

終了後、懇親会あり

※講座の内容は変更となる場合がございます。

第1回 8/28(金) 13:00~17:00 組織化

「相続手続業務の必要性と組織化戦略」

- 1 当社の成果について**
 - 手続件数の推移・売上・専担者人数・申告件数の増加
- 2 相続手続き業務の流れ**
 - 無料相談・必要書類の整理・報告書の作り方
- 3 相続手続き専属スタッフの必要性**
 - 「相続税申告業務」と「相続手続き業務」の大きな違い
 - 「相続税申告業務」と「相続手続き業務」を完全分業化
- 4 人材の採用と育成**
 - 相続手続スタッフの採用の考え方 ● パート社員の成長事例
- 5 無料相談のポイント**
 - 情報を聞き出すヒアリング術 ● 無料相談の進め方
- 6 士業・企業とのネットワークづくり**
 - LLPによる士業の組織化
- 7 コンプライアンスについて**
 - 各士業の業務に抵触しないポイント
 - 相談員としての立ち位置の定め方

第2回 9/25(金) 10:00~17:00 マーケティング

「相続手続業務を年間400件以上受注するための営業戦略」

- 1 葬儀社の開拓・連携強化**
 - 葬儀社が抱える課題 ● 紹介が生まれる工夫
 - 葬儀社で無料相談会を開催するノウハウ
- 2 金融機関の開拓・連携強化**
 - 銀行窓口のリアルな困りごと
 - 職員勉強会の設計
- 3 セミナー企画・開催**
 - セミナーチラシ・レジュメ大公開!
 - 「楽しいセミナー」になる工夫
 - セミナー集客担当【営業企画課】
 - 会計部門との役割分担
- 4 アフターフォロー設計**
 - 魅力が満載の手作り新聞
 - 相続人へのアフターフォロー

第3回 10/16(金) 13:00~17:00 管理・教育体制・収益化

「相続手続業務のノウハウ・管理・収益アップ」

- 1 社員教育プログラム**
 - 相談員に成長させるモデルパターン
 - 無料相談アポイントに繋げる電話対応
- 2 相続手続きの内容と進め方**
 - 金融機関・自動車の名義変更
 - ケース別相続手続の事例と収益の広がり
- 3 顧客情報の管理と活用**
 - 相続手続管理システムの導入
 - 独自管理システム導入により実現できたこと
- 4 派生業務の拡張**
 - 保険部門・不動産部門との連携 ● 長期顧客化の仕組み
- 5 会計事務所としての取り組み【番外編】**
 - イワサキ流様々な取り組み
 - 全国の相続専門家ネットワークへの参加