

相続業務 に取組む弁護士
のための
相続・遺産分割
業績向上事例レポート

相続案件の売上を大きく増やしたい…
相続案件の集客方法が分からない…
長期化する案件が多く、困っている…

遺産分割案件獲得 の鍵は「相続調査」

「相続調査」で遺産分割の集客力&受任率が飛躍的に向上

ポイント1 「相続調査」の商品化&提案強化

→普段何気なく実施している「相続調査」。受任率&集客数向上に繋がるなど実は相続分野業績アップの大きなポイントです。

ポイント2 遺産分割の受任率80%を実現する「診断報告」

→相続調査を受任後、「診断報告」を行うことでその後の遺産分割等の受任に80%以上の確率で繋げることができます。

ポイント3 年間相続面談180件、うち一般顧客が70%以上

→相続案件集客に最も効果的な方法はWEB集客です。特に、遺産分割コンテンツ強化&リスティング広告出稿で大きな差が出ます。



成功事例事務所

弁護士法人かぼしま法律事務所

パートナー弁護士 竹田 寛氏

(福岡県弁護士会所属)

遺産分割の受任件数が倍増した事例も！詳しくは中面にて！

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-00041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

弁護士向け相続セミナー2019年8月・9月

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo. S047798

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

047798

▶ 特別レポート

なぜ、法律事務所が相続業務に注力することは難しいのか？

本レポートをご覧ください誠に有難うございます。

私たちはこれまで法律事務所様の中でも、相続分野に取り組む事務所様を多くご支援しておりますが、「相続分野で業績アップ」を実現している事務所とそうでない事務所の違いが明確になってきました。

本レポートをご覧ください、「相続分野で業績アップ」を実現していただける可能性が大きく高まると思いますので、ぜひ5分程の本レポートにお付き合い下さい。

「相続業務は単価が高いものの、解決までに時間がかかるため、負担が大きい」

これが、多くの先生方が持つ相続業務に対するイメージではないでしょうか。解決期間が3年以上と長い期間に渡ることと少なくなく、多くの先生方が事件解決までで疲弊されています。さらに、受任から完了後の報酬額入金までに時間もかかるため、事務所経営の観点からも計算しにくい業務というイメージもあると思います。

- ・受任から解決まで長期間に渡る
- ・受任単価は高いが、入金までのスパンが長い

この二つが、弁護士の先生方が、相続分野に注力しきれない大きな理由なのではないでしょうか？

受任した相続事件の半数を1年以内に解決している事務所があった

一方で、我々がご支援する事務所様の中で、1年間に受任した相続事件の約半数を1年以内、早い案件では3か月～半年の間に解決させている事務所様（以降A事務所）がいらっしゃいました。事務所代表に詳細をお伺いしたところ、「相続調査」という商品を準備し、相談があった依頼者に対し、遺産分割協議や調停を

提案するのではなく、まず「**相続調査**」を提案、受任されてきました。

実は、それこそが、**その後の紛争解決において、早期解決につながる大きなポイント**だったのです。

「相続調査」とは？ 業務内容とポイント

A事務所の取り組む「相続調査」の内容は

- ① 相続人調査
- ② 相続財産調査
- ③ 公正証書遺言の有無の調査
- ④ 上記を踏まえた今後の提案

などです。また、「相続調査」は費用も10～15万円程度と、できるだけ多くの方が依頼しやすい形をとっています。

中には、「うちも相続調査（財産調査）はやっているよ」とおっしゃる先生もいらっしゃるのではないのでしょうか？しかし、成功事務所様は通常の遺産分割の為の調査業務、ではなく、あくまで「相続調査」というメニューを作り、提案されています。その結果、これまで初回面談から受任に繋がる確率が30%程度だったのに対し、**提案者の80%程度以上の方々が「相続調査」の依頼に繋がるなど、受任率も大きく向上**されていたのです。

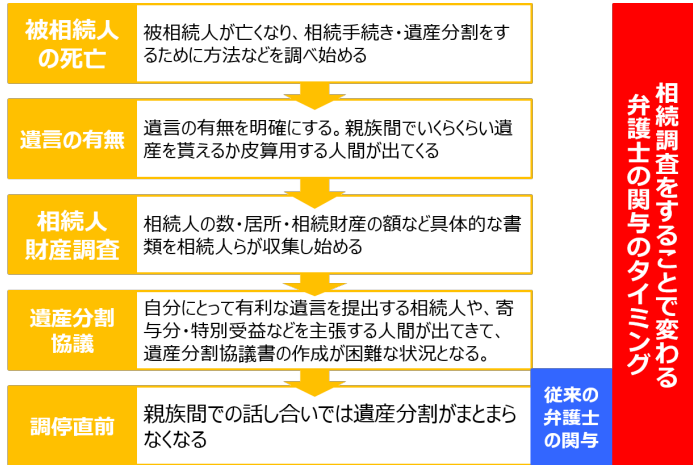
「相続調査」がなぜ早期解決に繋がるのか？

相続人同士で遺産分割協議を行った結果、自分達ではまとまらず、残すは調停のみ…

多くの先生方が初回面談を行う相談者の状況は、このような形であることが多いのではないのでしょうか。

一方で、A事務所が初回面談に対応するタイミングはもっと早く、相続発生後に相続人や財産の調査を行う際に、少しでも不安を抱えた時点で相談に導き、「相続調査」を提案、受任されているのです。

「家族で話し合ってから」「調停になったら」弁護士が関与するのでは早期円満解決の為にはあまりに遅く、長期化する事件を生む要因となっていたのです。



「相続調査」が相談者に喜ばれる理由

ご相談者は遺産分割に多少なりとも不安を抱え、弁護士に相談しています。また、**客観的な判断と専門性**を求めて「相続調査」と「今後取るべき対策提案」を依頼します。

「相続調査」は単なる手続き代行ではなく、一般の方々で分からない、**法律の見解と先生方の経験に基づいた対策提案にこそ価値がある**のです。

相談者にとっても相続紛争が深刻化する前に相談する事ができ、家族間の関係悪化を最小限に留め、結果として弁護士費用を抑えることができます。

紛争解決も弁護士しかできない業務ですが、深刻化する前に最小限の紛争で留められるのも弁護士の先生方にしかできないことです。

「相続調査をきっかけとした遺産分割協議代理」が弁護士の先生方のなかで一般的になることが、社会的にも非常に意義のある仕事になると考えられます。

相続調査の提案が、事務所の安定経営につながる

感情的対立が生まれる前に「相続調査」を受任し、想定出来る妥当な相続財産額、分配案、取るべき手段（分割交渉や遺留分請求など）を提示し、交渉を進めることで、弁護士が関わる相続事件の内容や期間も変化させることができます。

	一般的な遺産分割 (調査なし)	早期型遺産分割 (調査あり)
ターゲット	遺産分割協議が決裂 感情的対立が深刻化	遺産分割協議前 感情的対立が深刻化する前
期間	1年～3年	1年前後
関与の範囲	調停・審判でまで移行	協議で終了
集客	紹介	WEBマーケティング 紹介
単価	100万円～ (相続財産額による)	10万(調査) + 100万～ (相続財産額による)

弁護士の相続業務は、従来の「相続事件(遺産分割事件)は調停になり、長期化することが一般」という常識から「**相続事件は交渉で終わることができ、早期解決できること**」という認識に変えていくべきだと我々は考えています。それがご相談者への価値となり、結果として、他事務所との差別化にも繋がり、先生方の事務所の相続分野の業績アップに繋がります。

「相続調査」で相続業務を変えるためのポイントまとめ

POINT1

「相続調査」で弁護士関与のタイミングを早める

POINT2

「相続調査」は法律の見解と対策提案にこそ価値

POINT3

「相続調査」が客層を変え、マーケティングを変える

POINT4

「相続調査」で弁護士の相続業務のイメージを変える

「相続調査」で相続分野が大きく成長した事務所様の成功事例は次ページ

相続分野はWEBでは来ないという認識だった

当事務所はもともと顧問先からのご相談と離婚を主とした家事事件のご依頼が多く、相続の事件はそこまで多くありませんでした。

地元で一番規模の大きい事務所であることや、以前から事務所のホームページを使ったマーケティングをしていましたので、相続の相談は月に3~4件程度発生していたものの、事務所としても相続分野が経営の柱になっていくとは、以前は考えていませんでした。

相続分野の集客についても、WEBサイト経由では月間3~4件程度が限界だと考えていました。

また、福岡県久留米市という30万人程度の人口ではそもそも相続事件は多く発生していないとも考えており、相続案件を増やしていくイメージが湧いていなかったというのが正直なところです。

相続分野を経営の柱にすることを決意した

2017年末頃より、「今後の事務所の経営の柱をつくる」ことになり、事務所としても、相続分野に注力していくことになりました。

相続分野へ注力することになった理由は、**相続分野は今後間違いなく成長していく市場**であると考えた当事務所の代表梶島によるものです。

2018年の1月から、私はパートナー弁護士に就任し、相続部門の責任者となりました。

それと同じ時期に、船井総研さん監修のもと、当事務所の相続専門サイトが立ち上がりました。

正直、相続専門サイトを立ち上げても、問合せは獲得できるのか、相続分野がどこまで伸びるのか、不安なところがありました。



弁護士法人かばしま法律事務所
パートナー弁護士

竹田 寛 氏

2013年司法修習後、かばしま法律事務所に入所。

2017年1月から相続部門立ち上げの責任者となり2018年1月にパートナーに就任。相続専門WEBサイトなどで一般顧客集客を開始し、相続分野の受任件数が大きく増加。

2019年から「相続調査」の商品化 & 提案に取組み、更に受任件数を増やす等、相続分野の地域一番事務所へと成長を続けている。

弁護士法人かばしま法律事務所について



福岡県久留米市で1989年に事務所開設。現在弁護士10名が所属しており、九州でもトップレベルの規模を誇る法律事務所である

相続・遺産分割の相談実績は2,000件を超え、豊富な解決実績とともに、交渉段階での相談に力を入れている



相続サイトの予想以上の反響で問合せが**前年比200%**に

しかし、そんな不安も杞憂に終わりました。相続サイト立ち上げ後、予想以上に相談が増加し、驚きました。

結果として、**WEB経由の相続相談数は前年比200%**と大きく伸び、HPが大きな相続の受任導線となりました。

事務所全体に告知・浸透させ、どの弁護士も相続の相談があった際はまず「相続調査」を提案できるようにいたしました。

久留米の弁護士による相続の無料相談

〒830-0171 福岡県久留米市春日町23-3 ムデアビル6階

初回相談資料無料

西鉄久留米駅徒歩8分

☎0942-39-2024

平日 8:30~17:00
(夜間・土日祝応相談)

HOME

弁護士紹介

事務所方針

解決事例

事務所概要・アクセス

弁護士費用

相続の流れ

遺産分割

遺贈分

特別受益・寄与分

放棄

遺言

家族信託

無料相談実施中!



まずは
無料相談

ご相談・
お問い合わせは
お気軽に

☎0942-39-2024

平日 8:30~17:00
(夜間・土日祝応相談)

ホームページを覗いたらお伝え下さい!!

相続・遺言に関するトラブルのお悩みは
弁護士法人かばしま法律事務所
にご相談ください



当事務所の特徴 >

当事務所の解決事例 >

弁護士紹介はこちら >

こんなお悩みありませんか？



相続をどのように
進めればよいか



遺産分割が
まとまらない

筑後地方で
30年目

▲弁護士法人かばしま法律事務所の相続専門Webサイト

「早期解決型遺産分割」の可能性にいち早く気づけて良かった

相続分野の問合せや受任が増えたものの、受任した案件の多くは**解決まで平均1～2年**を要するもの、中にはそれ以上の期間がかかるものもあり、**事務所スタッフの業務負担も増えてしまいました。**

受任件数は増えているものの、解決していないことで**報酬の入金も遅く、売上がつかない**、という事も相続部門の大きな問題となっていました。

そんな中で、2018年10月、船井総研の弁護士向けの相続セミナーに参加いたしました。そこで、受任した半数以上を1年以内で解決するという「早期解決型遺産分割」の取り組みを知りました。

セミナーでは、早期解決型遺産分割案件受任のポイントが「相続調査」であることが紹介されており、自事務所でも早速実行することになりました。

自事務所でも、これまでに個別の依頼があれば、相續調査を受任することもありましたが、メニュー化や値付けという「商品化」をしていませんでした。そこで、**業務内容・報酬体系を当事務所用にカスタマイズし、**

[illegible]

相続調査報告書は全3〜4P程度に要点を簡潔にまとめる。文書化することで、相談者にも明確に提案内容とメリットが伝わる、結果として受任率も大きく向上する

「相続調査」の実施で相談者のニーズを把握できるようになった

遺産分割の相談が入り、これまでであれば受任に至らないようなご相談者様に対しても、相続調査を提案しました。ご相談者の反応も良く、その他の案件でも相続調査の受任に繋がり、**初回相談から受任に繋がる確率も大きく向上しました。**

また、受任したのち依頼者の方にお話を伺ったところ、
「事前にこの後どうなるか決める指標が欲しかった」
「どれくらい相続財産があるのか把握したかった」
「すぐ弁護士先生に交渉を依頼するのは気が引ける」
といった感想を持っており、今までは着手金の額がネックとなることで依頼に繋がらない、と考えていましたが、
まず今後の相続手続の為の指標となるものの提案が必要だったというニーズに気付くことができました。

また、相続調査を報告した後の**遺産分割サポートの受任率も、これまでと比べ大きく向上している**など、相続調査の取組みがきっかけで相続業務が大きく変わっています。

「弁護士＝紛争」を変えていきたい

相続調査の取組みは、一般の方々の弁護士に対するイメージ「弁護士＝紛争」を大きく変えるきっかけになると
 思います。ぜひ、全国の他の弁護士先生方にも相続分
 野、相続調査の取組みを始めて欲しいと思います。

「早期解決型遺産分割」とは言うけど本当にそんな案件が受任できるの？

疑問を専門コンサルタントがお答えします！

(株)船井総合研究所
土業支援部 相続グループ チーフ経営コンサルタント

鈴木 ゆたか

株式会社船井総合研究所に入社後、全国各地毎月25件ほどの法律事務所にお伺いをして、業績アップ、事務所活性化のためのお手伝いをしている。販促においては、ウェブだけでなく紙媒体での集客も得意とし、時流や地域に合わせた手法で各事務所の業績を着実に伸ばしている。注力している分野は相続。Webからの効率的な紛争案件獲得の提案だけではなく、生前対策の商品提案、集客獲得にも力を入れている



本レポートの前半で、「早期解決型遺産分割」と弁護士法人かばしま法律事務所様の取り組みをご覧いただき、取り組み内容と成果をご理解いただいた一方で、いくつか疑問が生まれたのではないのでしょうか。

そこで、この場をお借りして、よくあるご質問にお答えさせていただきます。



「早期に解決できる案件」の相談なんて過去一度も来たことはありません。
本当に来るんですか？

「早期解決案件」の集客、受任の為に2つのポイントがあります。

Answer

1点目は先生方の意識の問題です。

先生方はおそらくターゲットとなる依頼者の相談を、無意識的に「受けるべき状況でない事件」と判断し、面談に誘導されなかったり、面談をしても「自分でできるから」と言って帰されていらつしやると思います。まずはどんなご相談も、解決方法を提案し、先生の事務所に任せてみませんか？とお伝えください。

2点目は集客の問題です。

すでにWEBマーケティング等をされており、そのような依頼者が来ない場合はWEBサイトの書きぶりや打ち出しに問題があることが多いです。

「あなたの取り分を最大化します」、「不満を金額で解決しましょう！」など

依頼者を煽るような内容や、「弁護士に依頼すべきタイミングは遺産分割協議が進まなくなってしまうから」など、相談をあえて後ろ倒しにさせる記載にいませんか？それらの記載をまずは変更してみてください。



実際は協議段階から介入するものですよね？それは依頼者と相手方の意見を両方を聞き、とりまとめるということですか？それは双方代理なのでは？

いいえ。双方代理にはなりません。

Answer

なぜなら、先生方には**ご依頼者の代理人**になっていただくためです。

協議のタイミングで介入すると聞くと、依頼者・相手方両方の意見の調整役を想起されるかと思いますが、実際は依頼者の代理人として交渉をしていただくだけであり、双方代理のような対応はしていただきません。

あくまで狙いは早期に事件に介入し、感情的対立の悪化を防ぐものだと考えております。



交渉段階から介入するのは、弁護士の仕事ではないのでしょうか？
弁護士の本来業務は調停や訴訟だと思いますが、どうでしょうか？

紛争化した事件を、調停や訴訟などの裁判手続きを経て解決するのは弁護士の先生方の主たるお仕事であるのはもっともだと思います。

Answer

ですが、予防法務の観点からは、協議から介入することによって、**依頼者の親族間の紛争の深刻化を防ぐことができ、早期に解決できる**のであれば、ご相談者への提供価値が大いにあるかと思います。

早期型遺産分割に取り組み、弁護士の先生が、早期に紛争事件を解決することで、多くの家族の縁を守ることができます。非常に社会性のあるお仕事だと我々は考えています。



そもそも高齢者人口が増加して相続のニーズが高まっているんだから、
早期解決型遺産分割などの新しいものに取り組んだり、
マーケティングに積極的に取り組む必要はないのではないのでしょうか？

仰る通り、高齢者人口は増加し、それに伴い死亡人口も増加しています。

Answer

しかし、**遺産分割調停の発生率は年々低下傾向にあること**が、統計から分かっています。

遺言や信託など相続対策によって**今後はより紛争予防の取り組みは積極的**になりますし、弁護士数も増加している今だからこそ、相続のマーケティングに新たにに取り組むべきだと考えています。

「相続調査」や「早期解決型遺産分割サポート」についてもっと知りたい！

そんな先生方の為に、【弁護士向け相続セミナー】を開催いたします



【成功事務所による特別講演】

【特別ゲスト】 弁護士法人かばしま法律事務所 パートナー弁護士 竹田 寛 氏

相続強化開始 2 年で地域一番相続事務所になれた弁護士法人かばしま法律事務所の取り組み

詳しくは次ページをご覧ください

成功事例

全国で相続・遺産分割案件の受任増加に成功している事務所が続出しています！

九州エリア 人口30万人
かばしま法律事務所様

(2018年)
面談件数 **200件**
受任件数 **50件**

相続Webサイト集客で面談数を最大化し、相続調査の提案を活用した提案手法で、1年間に50件の受任を達成

関西エリア 人口100万人以上
A事務所

(2018年)
受任件数 **21件**
100%Web経由

大都市圏でも、相続専門Webサイトから受任可能性が高い相談者の集客に成功

東北エリア 人口100万人以上
B事務所

(2017年) (2018年)
Web経由での受任件数
12件 ▶ 18件

相続専門Webサイトからの集客にとり組み、2017年は39件の問合せだったのが、2018年は66件と倍増

九州エリア 人口100万人以上
C事務所

Web経由での受任件数
(2017年) (2018年)
3件 20件

相続専門Webサイトの制作と最適な運用で顧問先からの紹介よりもWeb経由受任が多い。2019年3月時点ですでに15件受任

関西エリア 人口23万人
D事務所

Webと紹介ルート活用で受任件数
(2017年9月～2018年8月)
40件

小商圏でWebサイトの運用と紹介ルート構築、相続調査の提案・受任で、年間40件受任

船井総研の多くのご支援先様は、相続業務の取り組みを始めて、実際に相続調査の受任から、「早期解決型遺産分割」の案件を獲得できるようになっています。また、遺産分割全体の問合せ数増や受任数増につながり、相続業務において業績アップに成功しています。

相続調査報告書作成
マニュアル

相続調査提案用チラシ

相続調査報告書
フォーマット

セミナー当日は成功事務所が使う「相続調査」「早期解決型遺産分割サポート」
関連ツールを全てご覧いただけます ※データのご提供はございません

遺産分割提案用
チラシ

早期解決型遺産分割
ウェブサイト専用原稿

早期解決型遺産分割
対応の弁護士費用体系

セミナーでお話しさせていただくことの一部をご紹介します

商品

依頼者のニーズをあぶりだす「**相続調査**」3つのポイント

1年以内の解決を目指す「**早期解決型遺産分割サポート**」の**考え方のポイント**

依頼者のニーズ別に**遺産分割を商品化する手法とポイント**

相続の料金体系を見直したことはありますか？

早期解決型遺産分割を提案する際の料金体系案

先生はやらなくていいんです！無資格者スタッフに対応してもらう、「**相続調査**」の実務

提案

相続調査の依頼をいただくための「**キラートーク集**」

遺産分割の**受任率80%以上**を実現する

「相続調査報告書」の作り方

提案内容&メリットが一目で分かる

遺産分割提案サポートチラシ

依頼者を面談で終わらせない…**個人向け会員組織**

集客

年間150件の新規問合せを獲得！

相続専門サイト運営の最新事例

一般顧客からの相談獲得最大化！

コストパフォーマンスの良い紙媒体とは

遺産分割案件の紹介件数を増加させる**他土業開拓の方法**

紛争が深刻化する前の依頼者を相談に誘導させる

早期解決型遺産分割用のWEBサイトコンテンツとは？

ご参加いただいた先生方の 「ご満足の声」をたくさんいただきました！



とても参考になりました。相続調査は別商品にしたいと思います。専門サイトのコンテンツの充実、相談後のアフターフォローの導入、専門サイト開設の挨拶状の送付、税理士との勉強会、セミナーの共催等に取り組んでいきたいと思えます。

とても参考になりました。相続調査は別商品にしたいと思えます。
専門サイトのコンテンツの充実、相談後のアフターフォローの導入、専門サイト開設の挨拶状の送付、
税理士との勉強会、セミナーの共催等に取り組んでいきたいと思えます。

相続調査のみでは採算がとれないので躊躇していたが、受任率の向上、依頼者の満足などメリットが大きいことが実感できた。

相続調査のみでは採算がとれないので躊躇していたが、受任率の向上、依頼者の満足など
メリットが大きいことが実感できた。

財産等の調査業務を切り出して商品にするというのは素晴らしい発想だと思いました。早速事務所で商品化を検討したいと思えます。

財産等の調査業務を切り出して商品にするという発想は素晴らしいと思えます。
早速事務所で商品化を検討したいと思えます。

協議型という方向性自体は、従前より認識できていたが、フロント商品としての相続調査を用意するという手法に新しい発見があった。書式等も作り込み効率的な調査を実現できる仕組みが作り込まれていた点も刺激を受けた。素晴らしいと思うと同時に当事務所でも大いに取り入れさせていただきたいと感じた。

協議型という方向性自体は、従前より認識できていたが、フロント商品としての相続調査を用意するという手法に新しい発見があった。書式等も作り込み効率的な調査を実現できる仕組みが作り込まれていた点も刺激を受けた。素晴らしいと思うと同時に当事務所でも大いに取り入れさせていただきたいと感じた。

具体的な方法・ノウハウがよく分かり、勉強になりました。

具体的な方法・ノウハウがよく分かり、勉強になりました。

すでに「相続人調査」「相続財産調査」というメニューがありながら、相談にお越しになった方々にそれを積極的に勧めることを全くしていませんでした。まさに“自分でできますよ”と断って、返してしまっていました。勿体ないことだと目から鱗が落ちる思いでした。

すでに「相続人調査」「相続財産調査」というメニューがありながら、相談にお越しになった方々にそれを積極的に勧めることを全くしていませんでした。まさに“自分でできますよ”と断って、返してしまっていました。勿体ないことだと目から鱗が落ちる思いでした。

相続調査をしっかりと、遺産分割等まで受任する形をつくりたいと思いました。事前相談シートも本格的に活用して参ります。

相続調査をしっかりと、遺産分割等まで受任する形をつくりたいと思いました。
事前相談シートも本格的に活用して参ります。

調査業務からの受任から、その後につなげていく受任のしかたが参考になりました。

調査業務からの受任から、その後につなげていく受任のしかたが参考になりました。

最先端とはいえ「相続」という分野(むしろ古典的)でここまで新しい取り組みができるのかと思い、目からウロコでした。

最先端とはいえ「相続」という分野(むしろ古典的)でここまで新しい取り組みができるのかと思い、目からウロコでした。

調査を単独業務としていなかったのに、フロントエンドにする方法を学ぶことができた。

調査を単独業務としていなかったのに、フロントエンドにする方法を学ぶことができた。



今注目のテーマのため、満席になることが予想されます。お申し込みはお早めに

今回本レポート内でインタビューをさせていただきました、弁護士法人かばしま法律事務所 パートナー 弁護士 竹田寛氏をゲストにお招きし、

「弁護士向け相続セミナー2019年8月・9月」を開催させていただくことになりました。

本セミナーでは、依頼者にとっても弁護士の先生にとっても良い結果となる「早期解決型遺産分割」についてと、それを実際に取り組み、成果を出されている先生の事例を、集客から提案、業務処理のポイントまで、惜しみなくお話し頂きます。さらにかばしま法律事務所様以外でも相続業務に注力され、成果を出されている全国の事務所様の事例もご紹介させていただきます。本セミナーにご参加頂ければ、参加した翌日から相続業務の取扱拡大に向けて活動できる実践的かつ具体的な内容をご用意しておりますので、相続に注力している、これから注力しようと考えている先生はぜひご参加下さい

最後に、本セミナーへのご参加をきっかけとし、相続に関する業務をより多くの弁護士の先生方が注力され、相続業務の業務改革を行うとともに、事務所の飛躍につなげて頂くことができれば、この上ない喜びです。セミナー当日、全国の相続業務の改革に取り組みたいとお考えになられている、意欲的な先生方とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 士業支援部
相続グループ チーフ経営コンサルタント

鈴木 ゆたか



【弁護士向け相続セミナー】

【特別ゲスト】 弁護士法人かばしま法律事務所 パートナー 弁護士 竹田 寛 氏

相続強化開始 2 年で地域一番相続事務所になれた弁護士法人かばしま法律事務所の取り組み

東京
会場

8月31日(土)

(株)船井総合研究所 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階

大阪
会場

9月1日(日)

(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

開催時間 (両会場)

13:00~16:30

講座	内容	講師
第一講座	相続分野業績アップの条件と最新事例	(株)船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 鈴木 ゆたか
第二講座	相続強化開始2年で地域一番相続事務所になれたかばしま法律事務所の取り組み	弁護士法人 かばしま法律事務所 パートナー弁護士 竹田 寛氏
第三講座	最短で相続分野を伸ばすための商品創り、集客、提案方法大公開	(株)船井総合研究所 チーフ経営コンサルタント 鈴木 ゆたか
第四講座	相続分野を事務所経営の柱にするために明日から取り組んで欲しい事	(株)船井総合研究所 シニア経営コンサルタント 川崎 啓

日時・会場	2019年8月31日(土) 東京会場 船井総合研究所 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階	JR「東京駅」 丸の内北口より 徒歩1分	2019年9月1日(日) 大阪会場 船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	地下鉄御堂筋線 「淀屋橋駅」 ⑩番出口より 徒歩2分	開催時間 13:00～16:30 (受付12:30より)
	お申し込み期限 8月30日(金)17:00まで		お申し込み期限 8月30日(金)17:00まで		諸事情により、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。 また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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いは致しかねますので、ご了承下さい。
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込 32,400円)／一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込 25,920円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させて頂く場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。				
お申込方法	WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。				
	FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申し込み担当者までご連絡ください。				
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785348 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。				
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:川崎・鈴木				

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

弁護士向け相続セミナー2019年8・9月 FAX:0120-964-111

※お申込み締め切り 8/30(金)17:00まで お問い合わせNo. S047798 担当:中田

ご希望の会場にチェックをお付けください。 ☐【東京会場】2019年8月31日(土) ☐【大阪会場】2019年9月1日(日)

フリガナ	業 種			フリガナ	役 職			年 齢
会社名				代表者名				
会社住所	〒	フリガナ			役 職			
		ご連絡担当者						
TEL				E-mail	@			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)	
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。	
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)	
ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。	
☐ FUNAIメンバーズPlus	☐ その他各種研究会(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船井総研グループ各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。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 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・ご担当者氏名を船井総研グループ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、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができ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、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

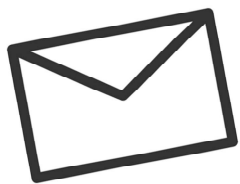


お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

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

無料メールマガジン 購読者募集！



**法律事務所に特化したコンサル実績！
国内最大級の士業事務所向けコンサルファームの
業績アップのノウハウ公開中！**

**毎週金曜日
配信中**

コンサルティング現場における成功事例や、
業界最新情報を配信いたします。
最短・最速で業績アップを目指す経営者様は
必読のメールマガジンです。

▼ご登録はこちら（無料）



【1分で登録完了！今すぐご登録ください！】

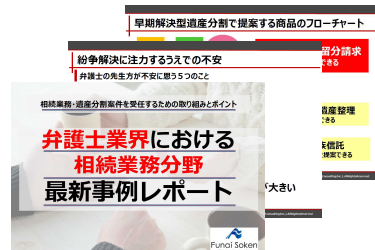
- ①お手持ちのスマートフォンで左のQRコードを読み取る
- ②HPにアクセスし、必要事項を入力する

※メールアドレス以外の個人情報はありません※

サイトURL: <https://samurai271.com/bengoshi/>

今だけ！

**【法律事務所向け】
相続業務分野最新事例レポート
プレゼント！！**



セミナーのテーマである「早期解決型遺産分割」についてレポートでおまとめ
してご提供いたします。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.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船井総研グループ各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。
- 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- 3.本申込み書にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループ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送

送データとして預託することがございます。

- 4.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できない等、お手続きができない場合がございます。
- 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法律課（TEL03-6212-2924）

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

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

お問合せ：TEL:0120-958-270（平日9:45～17:30対応） 川崎（啓）