

競合過多エリアで年間100件以上の問い合わせを獲得できた!

# 【法律事務所向け】遺産分割・遺留分集客最大化セミナー

2023年 開催方法 **オンライン開催** (ZOOMを使用)

<b>1月21日</b> 土 13:00~15:30 ログイン開始12:30より	<b>1月23日</b> 月 15:00~17:30 ログイン開始14:30より	<b>1月27日</b> 金 15:00~17:30 ログイン開始14:30より	<b>1月31日</b> 火 15:00~17:30 ログイン開始14:30より
--	--	--	--

## 講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	<p><b>遺産分割・遺留分事件の集客・受任に成功した事務所のポイント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>法律事務所が<b>相続分野で勝ち残るため</b>に理解しておくべき<b>相続分野の時流</b></li> <li><b>遺産分割、遺留分事件</b>の集客ができる<b>Webマーケティング最新事例</b></li> <li><b>相続で伸びる事務所</b>が実施している「<b>遺産調査サービス</b>」とは</li> <li>法律事務所が<b>最短で成果を出す相続マーケティング</b>成長ステップ</li> </ul>	<p>株式会社船井総合研究所 相続信託ビジネスグループ 個人法務チーム リーダー <b>鈴木 ゆたか</b></p> 
第二講座	<p><b>激戦エリア&amp;最小規模でも相続分野で勝てる! 岡本綜合法律事務所の取り組み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>競合過多エリア(福岡)・後発組でも<b>年間100件以上の相続事件を集客した</b>マーケティング手法</li> <li>弁護士1名で相続分野の売上2,500万円以上を達成できたポイント</li> <li>弁護士1名・新卒事務員だけでも相続事件を年間20件以上処理する生産性向上の秘訣</li> <li>弁護士が相続分野に注力し、最短で成果を上げるためにすべきこと</li> </ul>	<p>岡本綜合法律事務所 所長弁護士 <b>岡本 成史 氏</b></p>  <p>京大法学部卒。97年弁護士登録。大阪の法律事務所で弁護士活動をスタートさせ、2003年に福岡に登録替えをし2006年に岡本綜合法律事務所を開所。2019年に相続専門サイトをオープンし、マーケティングに注力開始した。福岡天神という激戦エリアで後発組でありながらも、積極的なマーケティング活動を行い、運営する相続ホームページからは年間100件以上の相続問合せを安定的に獲得できている。</p>
第三講座	<p><b>相続分野の売上を大きく増やす最新相続マーケティング成功事例</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>相続分野の<b>売上を大きく増やす</b>最新相続マーケティング成功事例</li> <li>集客数&amp;受任数最大化を実現する「<b>遺産調査サービス</b>」の<b>作り方</b></li> <li>「遺産調査」から<b>遺産分割・遺留分に繋げるための提案・受任手法</b></li> <li>大手法人に負けない!<b>最新相続専門Webマーケティング手法</b></li> <li>相続事務所で成功した<b>リスティング広告&amp;SNS販促手法</b></li> </ul>	<p>株式会社船井総合研究所 相続信託ビジネスグループ 個人法務チーム <b>董 佳依</b></p> 
第四講座	<p><b>明日から実践してもらいたいこと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>遺産分割・遺留分事件を最大化させるために</b>今すぐ取り組んでいただきたいこと</li> </ul>	<p>株式会社船井総合研究所 相続信託ビジネスグループ 個人法務チーム リーダー <b>鈴木 ゆたか</b></p>

こんな法律事務所経営者の皆様におすすめのセミナーです

- ✓ **遺産分割・遺留分事件をホームページから集客**したい
- ✓ **相続を事務所売上の中心**に据えたい
- ✓ **高単価案件を増やし、業務処理に追われる**状況を変えたい

短期間・高単価で相続紛争を解決する弁護士に聞く

# 遺産分割・遺留分

最新集客事例公開セミナー

- POINT 1** 競合過多&後発組でも相続専門サイトから年間**100件以上**の問合せを獲得する方法
- POINT 2** **30万人商圏・弁護士1名**でも相続分野の年間売上**4000万円**を達成する方法
- POINT 3** サイト公開**1ヵ月目**から**遺産分割を受任**できる相続専門サイトの**作り方**



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

2023年 開催方法 **オンライン開催** (ZOOMを使用)

<b>1月21日</b> 土 13:00~15:30 ログイン開始12:30より	<b>1月23日</b> 月 15:00~17:30 ログイン開始14:30より	<b>1月27日</b> 金 15:00~17:30 ログイン開始14:30より	<b>1月31日</b> 火 15:00~17:30 ログイン開始14:30より
--	--	--	--

スマホからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を下記Webページからもご覧いただけます!  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/090415>



【法律事務所向け】遺産分割・遺留分集客最大化セミナー お問い合わせNo.S094581

主催 Fundai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

# 相続注力法律事務所の成功事例全国で増加中！「相続モデル事務所」の秘密教えます！

## 成功事例

# 1

### 競合過多&後発組でも相続専門サイトから 年間**100**件以上の問い合わせを獲得！

- ✓ 競合過多エリアでも最新のSEO対策・リスティング広告運用・相続サイトの最適化で**CPA1.5万円(全国平均以下)**を達成！
- ✓ 相続税申告対象者にターゲットを絞った戦略的なコンテンツ作成で、**報酬単価300万円以上**の高額案件を複数受任！

## 成功事例

# 2

### 30万人商圏・弁護士1名でも 相続分野の年間売上**4,000万円**を達成！

- ✓ 開業から**3年**で月間訪問数**10,000**以上の相続専門サイトを1人でつくり上げることに成功！
- ✓ 紛争解決後の手続きまでサポート料金を設定・提案したことで**1件あたり約30万円**の単価アップを実現！

## 成功事例

# 3

### 相続専門サイト公開**1**ヵ月目から 遺産分割を受任できた！

- ✓ **ターミナル駅から2駅離れた住宅街にある事務所でも、サイト公開から1年で20件の相続事件**を受任できた！
- ✓ 相続調査を積極的に集客・提案したことで、**3ヵ月前後で終了する遺産分割交渉事件**を複数受任し、**短期間で相続事務所**に変わった！

## 全国の相続専門サイトの成功事例を大公開！

商圏・マーケティング開始時期に関わらず、成功事務所から嬉しいお声をいただいております！

商圏人口	13万人	30万人	30万人	40万人	100万人	150万人	200万人
専門サイト経由 問合せ数/年	44件	267件	270件	126件	108件	112件	184件
専門サイト経由 受任数/年	9件	53件	50件	31件	20件	33件	76件

## 経営が安定する相続分野のモデル事務所の特徴とは？

	一般的な事務所	ここを目指す！モデル事務所
相続分野売上	毎年500万円前後 売上が安定しない…	<b>2年間で3,000万円</b> 着実に成長できる
集客ルート	紹介	時流適応した相続専門サイト
提案商品	遺産分割調停	<b>相続(遺産)調査・分割交渉</b>
弁護士:事務員 構成比	2:1	1:2 (事務員に仕事を分担している)
休日の業務時間	10時間	<b>0時間</b>

### 普通の事務所が2年でモデル事務所になれた理由はこれだ！

- ✓ 集客導線が専門サイトだから待っていれば事件が来る！紹介されるための営業活動は必要ない！
- ✓ 専門サイトをただ持つだけでなく、最新のSEO対応やポータル・SNS広告の活用で高い費用対効果を維持しているから、競合事務所が出現しても怖くない！
- ✓ 交渉事件が主体のため、弁護士が調停に出廷する時間・準備にかかる時間を減らすことができる！
- ✓ 紛争終了後の手続きも支援して単価アップ！手続き業務は事務員がメインで稼働し、弁護士の稼働工数を削減！

### 遺産調査がすごい理由

- ✓ 事務員に任せられる業務も多く、**弁護士の負担を軽減**できる
- ✓ 相続専門サイトから集客・受任しやすい
- ✓ 競合が多いエリアでも「遺産調査」を依頼したい方が多いため、**後発組**でも集客することができる

### 安定集客のポイント

- ✓ **最新のSEO対策**へ適応したサイト運営
- ✓ キーワード広告の最適化
- ✓ 遺産分割や遺留分を集客する**サイトデザイン**
- ✓ LINE広告やYouTube広告などの**SNS広告**の活用
- ✓ **高単価案件**を集客するコンテンツ

### 特別ゲスト講師のご紹介

京都大学法学部卒。97年弁護士登録。大阪の法律事務所  
で弁護士活動をスタートさせ、2003年に福岡に登録替え  
をし2006年に岡本総合法律事務所を開所。  
2019年に相続専門サイトをオープンし、相続分野への  
マーケティング活動を開始した。  
福岡天神という激戦エリアで後発組でありなが  
らも、積極的なマーケティング活動を行い、運営  
する相続ホームページからは年間100件以上の  
相続問い合わせを安定的に獲得できている。



岡本総合法律事務所  
所長弁護士  
**岡本 成史氏**

相続問合せ件数	<b>195件</b> ※2021年
受任件数	<b>22件</b> ※2021年
弁護士と事務局の 比率	<b>1:2</b>

特別インタビューは  
次のページ

# 特別ゲスト講師インタビュー

岡本綜合法律事務所 所長弁護士 岡本成史 氏

## 年間100件以上の相続相談を集客するまでの軌跡

いつか高齢者や相続問題の解決に力を注いでいきたいと考えていました。

私が弁護士登録をしたのは大阪でしたが、福岡へ登録替えをし、天神で開業いたしました。開業してから10年は中小企業法務を中心に事件を解決していましたが、弁護士登録してから、いつかは高齢者問題や相続問題を解決したいと考えていました。

競合環境が激しいエリアでのマーケティング活動に不安もありました。

事務所が動き出したのは船井総合総研所が運営している「法律事務所 相続・遺言業務研究会」に入会した頃です。研究会で相続の専門サイトから相続事件を集客している先生のお話を聞く機会があり、私も以前から考えていた「相続への注力」の夢を実現したいと思うようになりました。

一方で、過去事務所が運営するホームページからは相続の相談を集客できたことがなく、当時掲載していたポータルサイトからも相続事件で受任できるような相談が発生したことがなかったため、相続事件をインターネットで集客することは難しいと思っていました。

また、事務所がある福岡の天神は、古くから積極的にマーケティング活動を行う競合事務所が数多く存在しており、このような環境で後発組でも成功するのという不安もありました。そこで船井総合総研所へこのエリアでも相続事件を増やすマーケティング活動は成功するのかどうかについてご相談したところ、お手伝いいただけるとのことでしたので、弊所の取り組みがスタートしました。

生前対策セミナーを開催し続けることが、経営上プラスになりました。

まずは以前から取り組みたいと思っていた生前対策のセミナーの開催と、相続サイトの立ち上げを同時に行いました。セミナーは2022年の今でも定期的で開催していますが、折り込みチラシや高齢者向けのフリーペーパーに広告を出すなど、試行錯誤をしながら集客活動を行なっています。最近では2018年頃に作成した遺言の執行業務が発生することが続いており、報酬単価も100万円前後になることが多く、事務所経営にプラスになっています。

相続分野はインターネットでは良い事件を集客できないと思い込んでいました。

相続サイトは、当初生前対策サイトとして立ち上げましたが、それでも相続紛争のご依頼を数多くいただきました。サイト公開する前は、インターネットで相続の良い事件を集客できないのではないかという不安もありましたが、骨のある事件を数多くご依頼いただき、杞憂に終わりました。

また、相続サイトを立ち上げた当初はSEO対策やリスティング広告といった言葉を知ってはいるものの、仕組みを理解し戦略を考えることはありませんでしたが、今では事務所の資産となるように相続サイトを運営し育てています。

また現在ではサイトをプッチリリニューアルし、生前対策サイトとしてではなく、相続専門サイトとして運営をしています。

遺産調査を依頼するお客様のニーズは「獲得予想遺産額を知りたい」というものでした。

相続サイトの準備中に、遺産調査(相続調査)をフロント商品に据え、紛争事件を受任する取り組みを知りました。その事例は、遺産調査を10万円で受任し、その後の遺産分割を受任するために提案書を作成するものでした。

弊所でも以前から遺産調査を20万円で受任していたので、提案書を作るフェーズを挟み、お客様に提案することにしました。提案するまでは、相続調査は10万円という低単価だからこそご依頼いただける商品だと考えていましたが、実際は20万円でもご依頼いただくことができました。

また相続サイト公開後にはネットからも相続調査を集客することに驚きました。

また、ご依頼いただいたお客様とコミュニケーションをとる中で、お客様のニーズは「自分がいくら遺産を得られる可能性があるのか知りたい」であることに気づき、調査費用の多寡でご依頼が決まるものではないと感じました。

法律事務未経験の事務員が育ち、相続事件が年20件増えても事務所が回っています。

マーケティングを開始してから1年ほど経過したころには、従来の顧問業務に相続紛争業務が単純に増えた状況となり、忙しくなってきました。

それでも遅延なく、休日に事務所に籠ることなく事件処理ができてるのは、事務員が育ってくれているからだと思えます。

弊所では、事務員に相続人調査や相続財産調査の下準備など、最終チェックは弁護士が実施するものの、多くの業務においてサポートしてもらっています。

彼女たちは全員新卒・第二新卒として採用しており、法律事務業務の未経験者でしたが、業務の要である相続調査を担っており、当事務所にとってなくてはならない存在です。



# セミナーにご参加され、マーケティングに取り組む先生の声

新しく一歩動き出し、相続専門サイトから集客・受任できるようになりました

## ■ セミナー参加前



関西エリア  
S法律事務所

独立前の事務所にマーケティングに積極的だったため、開業後は自分もすぐにポータルサイトに登録し、マーケティング活動に取り組みました。

しかし、問い合わせの内容が雑多であり、報酬単価も小さい事件が多かったため、常に大量の事件を抱え、忙しいわりには売上が大き

くありませんでした。

また、事務所にノウハウも溜められるような余裕もなかったため、この状況を変えたいと考えていました。

そこで、以前から事務所の売り上げの柱にしたいと考えていた相続のセミナーに参加してみることにしました。

## ■ セミナー参加して

相続調査をフロント商品として受任するという考えが今までなかったため衝撃でした。また事前調査から提案するという流れはイメージしやすかったので、取り組み易いと

感じました。一方で、弊所で集客できている事件は、特にどの分野の事件が多いといったものはなかったため、相続分野に絞ったマーケティングに取り組む必要性を感じました。

## ■ その後の取り組みの変化

セミナーが終わったあとすぐに船井総合研究所に問い合わせをして、弊社でもモデル事務所のようにになれるのか質問しました。コンサルタントの方から「できる」といったお言葉をいただいたので、すぐ取り組み始めようと思いました。サポート開始当初は、「つぐなび」というポータルサイトで広告を配信しながら、相続サイトを制作しました。相続サイトが立ち上がったからは、サイトに広告をかけながら

集客しています。サイトがオープンしてからまだ1年と数ヶ月しか経過していませんが、事務所の保有事件の割合が大きく変化しています。また、平均単価も上がり、売り上げも伸びています。

仕事が忙しくなったため、相続業務に注力してもらうための事務員を採用しました。それでも足りないため、弁護士採用を考えているほどまでになりました。

## ■ 船井総合研究所主催の弁護士向け相続セミナー参加者の皆様の声

- 相続調査業務から受任を狙うことの重要性を再確認できました。
- 相続調査から受任するメリットを勤務弁護士やスタッフに説明しやすくなりました。
- 相続分野の弁護士業務効率化と、ネット集客について、知らなかったことをたくさん知ることができ、非常に有益でした。
- 具体的に相続案件の集客方法にフォーカスしており、ためになりました。
- フロントエンド商品の発想、具体的な数値目標が聞いて良かったです。
- 事務員を財産調査のために積極的に活用することは、業務効率を向上する上で、非常に有効だと気づきました。とても学びの多い時間でした。ありがとうございました！
- 財産調査に係る具体的な注意点や、重要性を非常にわかりやすく聞くことができました。ぜひ、サイトの構造なども参考にさせていただきます。
- 相続事件の処理のコツ(遺産目録の作成等)、集客のポイント等をわかりやすくお話いただき、ありがとうございました。
- 具体的な事例を取り上げて、報酬を得るまでの期間や、報酬額まで示していただき相続受任を増やすモチベーションをあげていただけました。
- 具体的な業務フローまでご開示いただき大変参考になりました。ありがとうございました。
- 現在の相続分野のマーケティング状況がわかり良かったです。
- 具体的な相続案件の進め方、そこで役立つTIPSなどよくわかりました。

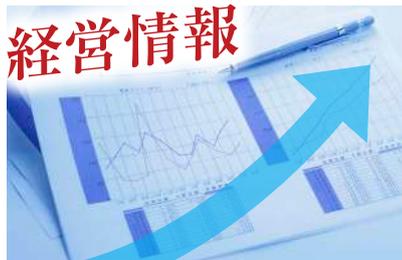
弁護士

税理士

司法書士

行政書士

## 経営情報



士業事務所相続分野専門の経営コンサルタントが全国の士業事務所における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

## 成功事例



相続分野トップ事務所の経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップ事務所の動向**をシェアいたします。

## セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする事務所経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

# メールマガジン 無料配信中

全国の**相続分野**に注力する**士業事務所**の**成功事例**や**ポイント**が分かる

全国**3100**の  
事務所経営者に  
ご覧いただいて  
おります!

(2022年10月現在)

**士業専門のコンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メルマガ2022年

**人気** コラム例

- 弁護士が相続税申告業務に取り組み、業績アップを実現した事例公開
- 最短で遺産分割・遺留分案件の集客に成功するためのノウハウ大公開
- 事務所開業から最短で全国トップの相続税理士法人になった成功ストーリー
- 脱「スポット依頼」→「LTV(顧客生涯価値)発想」への実現に必要なこと
- 金融機関と連携し年間100件超の民事信託・生前対策案件を受注する手法
- IT補助金を使って相続への業態転換に成功するポイントを徹底解説!

週3~4件の頻度で  
コラム配信中



**30秒で登録完了!** **今すぐご登録下さい**

※メールアドレス以外の  
個人情報はありません

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る  
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ  
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/samurai271-sozoku/sozoku-mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



相続・生前対策分野で業績アップしたい士業事務所経営者の皆様へ

# SEMINAR 経営セミナー 常時開催

即実践  
可能

相続分野  
特化

- ◆ 年間60以上の相続分野に特化した事務所経営戦略セミナー
- ◆ 全国の相続分野 成功士業事務所経営者による特別講座
- ◆ 相続分野専門の経営コンサルタントによる成功ポイント解説

士業事務所の相続分野業績アップに直結するポイントを徹底解説

## 集客

相続案件の  
問い合わせを  
増やしたい

## 受任 単価向上

受任単価、  
追加提案売上を  
増やしたい

## スタッフ 教育・定着

即戦力化のための  
教育方法を  
知りたい

## 生産性 向上

相続業務効率化  
のための標準化、  
システム活用

## 提案・ 受任力

非資格者スタッフでも  
面談対応が可能な  
仕組み創り

全国360会員の  
士業事務所が実践した、  
“机上の空論で終わらない”  
成功事例に基づいた  
経営ノウハウが満載!

最新の相続分野経営セミナーの開催情報はこちらから

船井総研 相続セミナー案内

検索

<https://sozoku-samurai271.funaisoken.co.jp/seminar>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 【法律事務所向け】遺産分割・遺留分集客最大化セミナー お問い合わせNo. S094581

### 開催要項

※全日程とも同じ内容です。ご都合のよいお日にちをご選択ください。

### オンライン(ZOOMを使用)にてご参加

日時・会場

2023年 **1月21日(土)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より) **お申込期限 1月17日(火)**

2023年 **1月23日(月)** 開始 **15:00** ▶ 終了 **17:30** (ログイン開始14:30より) **お申込期限 1月19日(木)**

2023年 **1月27日(金)** 開始 **15:00** ▶ 終了 **17:30** (ログイン開始14:30より) **お申込期限 1月23日(月)**

2023年 **1月31日(火)** 開始 **15:00** ▶ 終了 **17:30** (ログイン開始14:30より) **お申込期限 1月27日(金)**

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索 ※PCがあればどこでも受講可能

受講料

**一般価格** 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

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。  
または、船井総研ホームページ、右上検索窓にお問い合わせNo.090415を入力、検索ください。  
(www.funaisoken.co.jp)

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

船井総研セミナー事務局 **E-mail** **seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:横田 ●内容に関するお問い合わせ:鈴木(ゆ)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

**【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで**

※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

2023年 **1月21日(土)** Web開催 **お申込期限 1月17日(火)**  
13:00~15:30 (受付12:30より)

2023年 **1月23日(月)** Web開催 **お申込期限 1月19日(木)**  
15:00~17:30 (受付14:30より)

2023年 **1月27日(金)** Web開催 **お申込期限 1月23日(月)**  
15:00~17:30 (受付14:30より)

2023年 **1月31日(火)** Web開催 **お申込期限 1月27日(金)**  
15:00~17:30 (受付14:30より)

