

地方商圏で相続業績アップを実現したい法律事務所様は必見!

セミナーでは、相続分野で売上アップ実現のための秘策と具体的な内容を解説します。



2023年 ※いずれもオンライン開催

6/20火 6/21水 6/29木 6/30金

申込締切:6月16日(金) 申込締切:6月17日(土) 申込締切:6月25日(日) 申込締切:6月26日(月)

各日にちの午前か午後の8日程のうち1つお選びください。

●午前/10:00~12:30(ログイン開始9:30) ●午後/14:30~17:00(ログイン開始14:00)

※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

豪華2大セミナー特典

- 特典1 法律事務所専門のコンサルタントによる
無料経営相談(60分)
- 特典2 相続に注力したい法律事務所向けの勉強会 (1事務所1回限り)
「相続・遺言業務研究会」にご招待

講座	セミナー内容	講師
第1講座	地方商圏の法律事務所が相続分野でトップになるための必須条件 都心に比べ「人口(見込客数)」が少ない「弁護士が採用できない」地方商圏で展開する船井総合研究所のご支援先法律事務所の中でも相続分野で大きく成長を続ける事務所の共通点は「相続手続業務へ注力していること」がありました。紛争、遺産分割案件だけでなく、相続手続業務に取り組むべき理由、業務体制、集客方法など、地方商圏で相続分野を大きく伸ばすための必須条件をお伝えします。	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 弁護士相続チーム リーダー 鈴木 ゆたか
第2講座 特別ゲスト講演 前収録ビデオ講座	相続分野で圧倒的な集客・受任数を得るための戦略 ●沖縄県で相続分野を事務所の経営の柱に据えた理由 ●紛争事件の受任数を伸ばした後に相続手続まで業務拡大を実現できたストーリー ●相続専門サイトと折り込みチラシを利用し年間400件以上の問合せを獲得した圧倒的な集客戦略 ●年間100件以上の相続事件を受任、解決できた採用・組織作り ●沖縄県内全域をサポートするためのドミナント戦略	弁護士法人 琉球法律事務所 代表弁護士 久保 以明 氏
第3講座	「地方商圏版」相続分野で成功するための集客・マーケティング最新成功事例 都市圏と地方商圏では集客・マーケティング方法は違ってきます。そこで、船井総合研究所がサポートしている全国の法律事務所の成功事例をまとめて、最短で相続分野の業績アップを実現するための具体的な取り組みを法律事務所相続分野専門のコンサルタントからお伝えします。	株式会社船井総合研究所 相続・信託ビジネスグループ 弁護士相続チーム 董 佳依

一般価格 税込27,500円/一名様 税抜25,000円/一名様 会員価格 税込22,000円/一名様 税抜20,000円/一名様

Webからお申込みいただけます!

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。
 セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます!
 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100433>



TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

セミナー日程

2023
6/20火 6/21水
6/29木 6/30金

各日にちの午前か午後の8日程のうち1つお選びください。

●午前/10:00~12:30(ログイン開始9:30)
●午後/14:30~17:00(ログイン開始14:00)

※いずれもオンライン開催

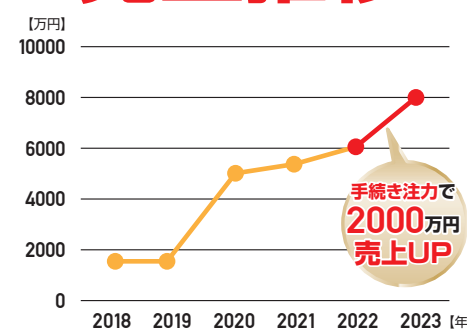
このような**法律事務所の皆様**にオススメです

- 地方商圏でも相続分野売上を増やしたい
- 遺産分割、遺留分の受任数を増やしたい
- 相続紛争事案以外の相続売上を増やしたい
- 代表や弁護士に依存しない業務体制を創りたい
- 相続業務をパート中心で処理できる体制にしたい

人口30万人以下の地方商圏で
相続売上は増やせる!

相続部門 業績UPレポート

相続分野
売上推移



本レポートで人口20万人以下の地方商圏事務所で
相続売上を伸ばす秘訣が分かる!

地方商圏だとHPで
相続集客はできません...

Web集客+αの取り組みで
安定集客が可能です

弁護士が採用できず、
相続業務に注力できません

弁護士資格者以外の
パート職員活用がおすすめです

相続紛争事案の
発生件数が少ない...

紛争事案はもちろん、
その他相続手続にも対応します

「相続手続」って何やるの?
ニーズあるの?

紛争発生件数の10倍以上のニーズ!
+15万円の単価アップが可能

人口30万の沖縄で相続紛争事案、相続手続業務に取り組み、
相続売上8,000万円と大きく成長を果たした「弁護士法人琉球法律事務所様」成功の秘訣は中面で

主催

【法律事務所向け】「地方商圏」相続分野業績アップセミナー お問い合わせNo.S100433
 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研セミナー事務局: Email:seminar271@funaisoken.co.jp
 ※お問い合わせの際は「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

Webからお申込みいただけます(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。)-> 100433 検索

INTERVIEW

人

30万の沖縄で

相続売上

8000万

円

弁護士法人 琉球法律事務所

相続分野取組み成功インタビュー

継続成長中

一橋大学法学部卒。修習55期。沖縄県内の上場企業の顧問業務に注力。2016年から相続分野に注力開始。2018年には弁護士法人化、2021年からは相続手続き業務を開始したことで、
●相続業務の問合せ件数550件／年
●受任件数102件／年
そのうち40%以上が紛争性のない手続案件を受任するなど、相続ニーズに対するワンストップ対応を強化し、大きな業績アップに成功。近年は沖縄県内に支店を開設し、3拠点で運営するなど益々飛躍を遂げている。

講師

弁護士法人 琉球法律事務所
代表弁護士
久保 以明 氏





interviewer

相続分野に注力しようと考えられた背景を教えてください。



久保 以明 氏

うちは事務所開設当初から顧問業務がほとんどでした。
2016年頃にそろそろ他分野で売上の柱をもう1本作る必要があると感じて、相続ならこれから市場が伸びるのではないかと考え、相続分野の専門サイトを立ち上げることにしました。



interviewer

遺産分割・遺留分事件の集客・受任は順調でしたか？



久保 以明 氏

相続専門サイトを立ち上げたところすぐに事件を集客・受任でき、驚きました。
紛争事件は単価もそれなりのため、相続の売上もかなり伸びました。
そうして事件が増えた結果、弁護士やアシスタント(事務員)も積極的に採用しました。
これだけ見ると順調そうに見えますが、実は相続は単価が高いというメリットがある一方で、終了期間が読めない・売上に波があることがデメリットで、規模が大きくなるにつれ、そういった部分に悩むようになりました。



interviewer

そのお悩みをどうやって解決されようとしたのですか？



久保 以明 氏

そこで当時相続分野の業績アップ支援を受けていた船井総研のコンサルタントに相談したところ、「相続手続き業務の付加」の提案を受けました。



船井総合研究所 鈴木

久保先生に「相続手続き業務の付加」を提案した理由は3つあります。
① **手続き業務を受任すると安定した入金予測を立てられる**
② **顧客の間口を広げ、集客数・売上UPが見込めた**
③ **業務を付加しても、弁護士の業務負担は増えない**



interviewer

「相続手続き業務の付加」という話を聞いて、どのように感じられましたか？



久保 以明 氏

他分野に参入するよりはマーケティングコストを抑えられるだろうなと思いました。
また、取組み開始直後は受任せずとも、うちには既に受任している紛争事件がたくさんあったので、そういったお客様にまずは提案していくだけでも変わるかなと思いました。



船井総合研究所 鈴木

琉球法律事務所様には、まず「相続手続き」の商品化、パッケージ化に取り組んでいただきました。「預貯金解約1口座:~万円」という受任はせず、戸籍の収集から財産の名義変更までをパッケージングし、遺産総額に応じた料金を設計して提案していただくようにしました。
その結果、相続手続業務だけで1件あたり20~30万円程度の売上を作ることができるようになりました。



interviewer

相続手続きの集客はどうやってスタートさせたのですか？



久保 以明 氏

既存の**相続サイト**に相続手続きのメニューを掲載し、紛争事件と同じように**WEB広告**をかけました。また**折り込みチラシ**や**広報誌**など、今まで利用してこなかった紙媒体も利用しました。
結果として、相続に関してトラブル以外の問合せも増え、顧客層が広がったことを実感しました。
また、相続手続きを集客していたつもりが、遺産分割交渉の受任数も増えました。揉めるかどうか微妙なラインの顧客を早期に集客できたことで受任につながったのだと感じています。



interviewer

相続手続きを受任し始めてどう感じられましたか？



久保 以明 氏

やはり、すぐ売上が入ってくる安心感が大きかったです。
また、お客様のお役に立てている実感を強く持てるようになったのも良かったです。
紛争事件だけを扱っていた時代は、手続きの部分はお断りしたり、他士業をご紹介し、実際に遺産を手に入れるまでのサポートをしていませんでした。
今考えると、お客様に不親切だったな、冷たい対応をとってしまったなと感じています。だからこそ、今は初回面談のときからうちで全てできますよ!と言い切れるのはとても気持ちがよく、勤務弁護士たちも同じことを言っていますね。



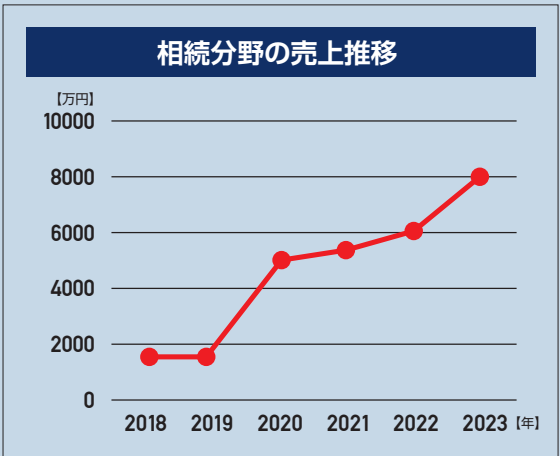
interviewer

取り組みの成果を教えてください。



久保 以明 氏

サイトを公開してから相続の受任数は順調に増え、着手金の売上だけで1400万円くらい毎年ありました。
しかし、なかなか報酬金が入ってこなくて、がんばっているのに売上が伸びないことに frustraを感じていました。
そうこうして2020年からは過去の事件が終わり、報酬が一気に入ってきたので売上が大きく伸びました。
売上が伸びて嬉しい反面、この売上に波がある状況を変えないといけないとも感じていました。
また、報酬は入ってきてても2020年から3年間で**4900万円から6000万円**までの伸びで、そこまで大きく伸びないなとも感じていました。
そこで相続手続きのマーケティングを開始するわけですが、取組み始めて **今年は相続売上8000万円を目指して**おり、今後さらに相続分野は伸びていくと感じています。





船井総合研究所 鈴木

既存の紛争事件に付加すれば1件あたりの売上が増え、単独で受任すれば売上予測を立てられる事件を持てるため、弁護士が手続き業務を扱うメリットは非常に大きいです。
また、事件処理担当は弁護士でなく事務局であり、弁護士の稼働は面談のみという点も非常に魅力的です。

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! **今すぐご登録ください**

※メールアドレス以外の
個人情報は必要ありません

- 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

即実践
可能

経営セミナー

SEMINAR

常時開催

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>



地方商圏での相続対応では必須の取り組み 相続手続業務についてのギモン

法律事務所相続分野専門のコンサルタントがお答えします！



船井総合研究所
鈴木 利子

Q

「相続手続」は具体的に
どんな業務か



A



戸籍収集から遺産分割協議書の作成、また預貯金の解約手続（名義変更）などを指します。さらに広義では、遺産分割協議書に則った相続財産の分配手続（遺産整理）も含まれます。



Q

相続紛争事件と比べて売上、
利益が少ないのでやりたくない



A



紛争事件には**弁護士資格者の業務工数が多くかかり、解決まで長期化**する傾向があります。相続手続業務は、弁護士資格者が関与せず、経験が浅いパートスタッフでも対応可能であり、**1案件当たり2～3時間ほどで完了し、平均報酬は20～30万円程度**です。比較しても大きな生産性の違いはありません。

Q

弁護士は忙しいし、
対応できるスタッフがいらない



A



戸籍収集や名義変更手続業務は**業務経験が浅いパートスタッフでも可能な簡単な業務が殆ど**で、専門的な知識は殆ど必要ありません。多くの事務所では、入社して2か月程度あれば対応できています。最初は既存スタッフが対応していく形でスタートし、案件が増えていけば新たにパート職員を雇用することで体制を作っていきます。

Q

「相続手続」は相談者に任せている。
ニーズがないのでは？



A



多くの相談者にとって相続は初めての経験で、戸籍収集でもかなりの負担があり、高齢者であればなおさらです。預貯金解約などもそれぞれの金融機関へ赴き、手続に必要な書類を集める、手続を行うことは非常に手間がかかり面倒な作業で、**代行ニーズも非常に高い**です。

Q

「相続手続」は連携する 司法書士などに依頼している



サポートの提案までは事務所で行い、依頼があれば連携先に依頼して進めてもらうという事務所も多いと思いますが、将来的には自社で完結できる体制をお勧めします。相続手続にも対応することでご相談者、相続人との接点も増え、結果として**二次相続やリピート相談などに繋がる**ケースが大きく増えるためです。

Q

相続手続の報酬は どの程度か



依頼内容によっても様々な報酬体系がありますが、預金解約3万円～／行などの件数ごとの加算方式や相続財産額で報酬を決めているケースもあります。船井総研支援先事務所での**平均報酬額は20～30万円程度**です。

平均報酬額は20～30万円

Q

「相続手続」は どんな集客方法があるのか



まずは**遺産分割・遺留分のご相談者に追加提案してみる**ことから始めることをお勧めします。想像以上にニーズが高いことを実感できると思います。それ以上の集客はWEBサイト、相談会など様々な集客方法があり、相続紛争事案の集客よりも難易度は低いです。

Q

司法書士、行政書士など 「競合」がすでにいるのでは？



相続に注力する司法書士や行政書士などはWEBなどで積極的に集客活動を行っています。が、**地方商圏ではマーケティングに取り組む競合がない**というケースも多く、紛争事案の集客よりも比較的簡単に集客が可能です。船井総研ご支援先で地方商圏で運営されている事務所様では、集客内容が「**相続紛争<相続手続**」となっているところも多いです。

Q

「相続手続」に対応することで 得られる収益以外のメリットは？



顧客ターゲットが広がり、集客数を増やすことができます。**自身は紛争だと思ってなくとも紛争に発展する可能性がある弁護士関与が必要な案件だった**、ということも少なくありません。また、対応業務が広がることで**依頼者満足度も大きく向上し、リピート、紹介案件獲得**に繋がります。

Q

遺言など生前対策にも注力していきたいけど、忙しいから取り組めない



面談に対応する行政書士、及びスタッフのレベルが向上すると、**遺言書作成など生前対策分野**にも注力することができます。私たちのご支援先の中では**遺言書作成の平均報酬50万、遺言執行財産額1%程度**という報酬体系で提案し、成功している事務所様もあります。