

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

8/1 火 8/2 水 8/3 木 8/4 金

申込締切:7月28日(金) 申込締切:7月29日(土) 申込締切:7月30日(日) 申込締切:7月31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
※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。

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

会員価格は、各種研究会・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。

- セミナーのお申込みはこちら!**
- QRコードからのお申込み
右記QRコードからお申込みください。
 - PCからのお申込み
下記セミナーページからお申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 [seminar271@funaisoken.co.jp]
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101705>

セミナー日程

2023

8/1 火 8/2 水
8/3 木 8/4 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も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+a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



講師
弁護士法人
琉球法律事務所
代表弁護士
久保 以明 氏

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**」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.S101705

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

当社ホームページ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。)→ **101705** 検索

人口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

相続分野取り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。



弁護士法人
琉球法律事務所

代表弁護士

久保 以明 氏



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。他業種から相続マーケットへの参入が進み始めているのに、法律の専門家である弁護士の取組みが遅れているように見えたこと、単に、他業種を非弁ではないかと批判するだけの弁護士の姿勢に疑問を感じました。



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。



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合研究所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



「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、取り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。



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。



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

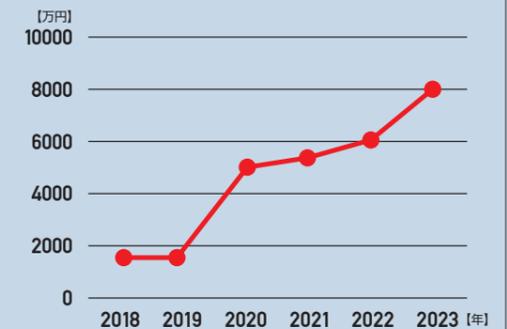
取り組みの成果を教えてください。



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、頑張っているのに売上が伸びないことに辛さを感じていました。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ども感じていました。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考えています。

相続分野の売上推移



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。

地方商圏での相続対応では必須の取組み 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!



Q

「相続手続」は具体的に
どんな業務か



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



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ない



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で簡単な業務が殆ど**です。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?



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。また、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いい、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。船井総合研究所支援先事務所での**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。船井総合研究所のご支援先で地方で経営されている事務所様は、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。**自身は紛争になると思ってなくとも紛争に発展する可能性があり、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。船井総合研究所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。

セミナー参加者には後日経営相談にてツールをご紹介します！

BtoC 向け集客ツール

相続専門ホームページ



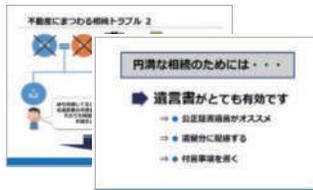
- 原稿作成、デザインページ作成
- リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



- セミナーチラシデザイン作成
- 集客数の多い会場調査

一般顧客向け セミナーテキスト



- セミナーテキスト作成・事例追加
- 司会原稿の作成

自主開催セミナー 運営サポートツール



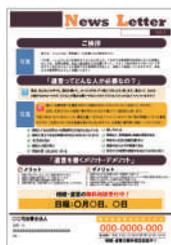
- 振り返りアンケートの作成
- 相談予約チェックシートの作成

セミナー運営マニュアル



- 運営、後日フォローサポート
- 司会原稿、アンケート用紙の作成

ニュースレター



- ニュースレター原稿の作成
- 事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- 終活、生前対策の内容の冊子作成

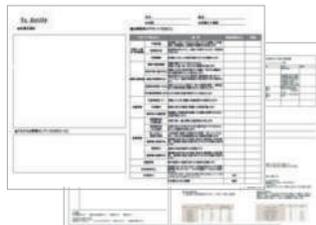
相続のハンドブック



- 全相続手順を記載した冊子の作成
- 小冊子の配布戦略の設計

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な 面談シート



- 相続ヒアリングシートの作成
- 聞き取りポイントのアドバイス

相続財産のチェックリスト



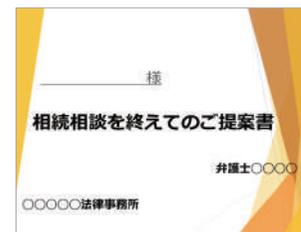
- 相続財産チェックリストの作成
- 財産ヒアリングのアドバイス

採めない遺言の チェックリスト



- 採めない遺言チェックリスト作成
- 遺産分割で採めないポイント作成

相続の提案書



- 相続相談者向けの提案書作成
- 提案方法のアドバイス

相続手続き代行 詳細なサービス内容



- 相続手続き代行提案資料の作成

遺産分割サポート 詳細なサービス内容



- 遺産分割サポート提案資料の作成

遺留分侵害額請求 詳細なサービス内容



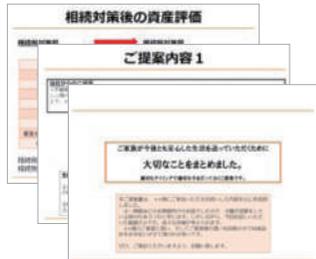
- 遺留分侵害額請求サポート
提案資料の作成

遺言作成・遺言執行を 弁護士に依頼するメリット一覧



- 遺言作成・遺言執行提案資料の作成
- 提案時のポイント指導

生前対策の企画書



- フロント（集客）商品の設計
- 提案方法のアドバイス

遺言コンサルの企画書



- 顧客ニーズに即した企画書を
フォーマット化したものを作成

相続調査の 獲得サポートツール



- 相続調査の獲得サポート資料の作成

二次相続の 獲得サポートツール



- 二次相続獲得サポート資料の作成
- 提案方法のアドバイス