

相続分野に力を
入れられている
法律事務所は必見!

セミナーでは、1件あたり100万円以上の
高単価&高受任率の実現の仕方を解説いたします!

日時

2023年
9月2日 土 13:00~15:30
(受付時間12:30より)
申込締切:8月29日(火)

会場

株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
東京本社 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分丸の内線東京駅、または東西線大手町駅からも直結しております。

ゲスト講師の登壇は2日のみとなっております。15日は2日の講演を録画して放映いたします。
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

9月15日 金 14:00~16:30
(受付時間13:30より)
申込締切:9月11日(月)

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)
「法律事務所 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	「高単価&高受任率」な相続事件を集客・受任できる事務所の成功ポイント 「高単価」相続事件を集客・受任するための相続サポート商品構成、最新「遺産分割・遺留分専門サイト」で「高受任率」事件集客ノウハウ、最小限のコストで問合せを最大化するWEB集客手法とKPI(目標数値)設定について解説させていただきます。	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 2日は本人登壇で、 15日は2日の録画放映 になります	競合過多でも「高単価&高受任率」相続事件を集める伴法律事務所のマーケティング戦略 開業以来「相続専門特化」で相続売上9000万超、弁護士数2名→5名へ持続的成長を実現した成長ストーリーと激戦区横浜でWEB経由の相続紛争集客250件超/年に成功するWEBマーケティングの取り組み、相続事件受任の9割が相続専門サイトであるのかかわらず、1件100万円以上の高単価事件を獲得することができる取り組みについてご講話していただきます。 また、面談、事件対応など「伴法律事務所流」高生産性を実現する業務分掌、効率化施策についてもご講話いただきます。	伴法律事務所 代表弁護士 伴 広樹 氏
第3講座	全て1人事務所でも実現可能！「高単価」相続事件最大化のためのマーケティング成功事例 高単価・高満足度を実現する相続商品設計と報酬設定と最新Webマーケティングトレンドについて解説します。また、遺産分割・遺留分などWEBからの安定集客で成功しているモデル法律事務所紹介、アクセス数を稼ぎ、問合せ数UP！押さえるべき人気コンテンツと最新SEO対策の秘訣について、Google、Yahoo!だけじゃない！最新SNS広告で投資対効果を倍増、取り組み開始最短1か月で相続問合せが獲得できる相続ポータル活用術についてご解説させていただきます。	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	会員価格
税込 22,000 円/一名様 [税抜 20,000 円/一名様]	税込 17,600 円/一名様 [税抜 16,000 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。
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、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。

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/103205>

このような**法律事務所事業主の皆様**におすすめです

- ✓ 相続分野に注力し、**事務所売上の柱に据えたい**と考えている
- ✓ 常に大量の案件を抱えており、**生産性を高めたい**と考えている
- ✓ 仕事に繋がりにくい相続事件が多く**何とか変えたい**と悩んでいる
- ✓ ホームページ経由の相続の**問合せが増えずに困っている**
- ✓ 相続事件の事件処理のコツと**生産性の向上方法を知りたい**と思っている

日時

2023年
9/2 土 13:00~15:30
(受付時間12:30より)
9/15 金 14:00~16:30
(受付時間13:30より)

会場

株式会社
船井総合研究所
東京本社

開業以来、**相続分野に特化し、持続的成長**を遂げる弁護士に聞く

高単価&高受任率事件を
遺産分割 遺留分 相続調査 最短で増やす!

相続マーケティング
Webだけで相続事件最大化!

- 相続特化で相続比率80%超!の成功ノウハウを公開**
- POINT 1** 相続問合せ年**200件超**、うち80%を獲得する「**HP運営**」
 - POINT 2** 「相続専門特化」で**相続売上9000万超**の相続マーケティング戦略
 - POINT 3** **1人事務所でも実現可能な「高単価」相続事件最大化のためのマーケティング成功事例**

伴法律事務所(横浜市)
代表弁護士
伴 広樹 氏

主催

「高単価&高受任率」の相続事件集客ノウハウ公開セミナー
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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. **S103205**
E-mail: **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。

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。)→ **103205** 検索



相続分野注力のラストチャンス! 最短で相続分野を伸ばす方法教えます!

**2時間半で
全てわかる!**

- ✓ 受任できる相談を獲得するための相続専門サイトの作り方がわかる
- ✓ 遺産分割や遺留分などの高単価案件を集客する方法がわかる
- ✓ 激戦区でも高単価・高受任率案件を集客させるノウハウがわかる
- ✓ 相続専門サイトから月10件以上の問合せを獲得する方法がわかる

全国50以上の法律事務所が実践! 最短で成果を上げるポイント

相続関係売上9,000万円超を実現した Webマーケティングのポイントとは?

伴法律事務所のWebマーケティングのポイント

✓ 当たるポイントを抑えた特化サイトの制作

受任確度の高い問合せを多く獲得するためには、抑えるべきポイントがあります。
そのポイントを外さなければ問合せや受任は安定的に獲得できます。

✓ 高単価案件を獲得するための 「不動産相続特化ページ」

高単価案件を受任するためには、高額な遺産を相続する相談者を集客する必要があります。単なる情報発信だけでは売り上げは最大化できません。

✓ リスティング・SEO対策の時流適応

競合事務所や少し離れた東京のマーケティング事情も踏まえた広告運用・SEO対策を行うことで、成果が出続けるサイト運営を実現しています。



WEB経由の問い合わせは

毎年200件以上

WEB経由の受任は

毎年50件以上

全国の成功事務所が取り組む 高単価・高受任率を実現する商品設計とは?

それ、タダで受任していませんか? 値付けの成功パターン

✓ 相続人・遺産調査は単独で5~20万円の 商品になる!

✓ 調査結果を報告し、見立てを提案するだけで その後の紛争受任率90%を実現!

✓ 紛争事件解決後の「名義変更・様々な 相続手続き」は二足の宝庫!

✓ 顧客に対応させず、報酬を貰って処理を すると逆に顧客満足度は向上する!

相続調査導入で受任率が…
調査→交渉へ移行する場合

受任率

90%以上

紛争事件後
手続き受任で単価が…

単価

30万円UP

全国の成功事例多数!

多くの事務所では、1~3年と短い期間で相続分野の業績を上げることに成功しています! セミナー当日は、他事務所の事例も紹介いたします

相続関連数値	A事務所	B事務所	C事務所	D事務所	E事務所	F事務所	G事務所	H事務所
商圏人口	200万人	190万人	150万人	125万人	50万人	35万人	33万人	5万人
問合せ数/年	200件	200件	145件	130件	224件	135件	161件	42件
受任数/年	50件	70件	29件	35件	72件	36件	42件	13件
売上/年	9,000万円	8,800万円	4,500万円	4,000万円	8,000万円	4,000万円	3,000万円	1,200万円

全国でも成功している事務所が多数！

相続分野で売上を伸ばすことに成功した事務所にインタビュー

30万人商圏・弁護士1名でも 相続分野の年間**売上5,000件**を達成



武蔵野経営法律事務所
所長 加藤剛毅氏

私は、平成16年10月に弁護士登録をした後、企業法務専門の都内の法律事務所に計5年間勤務してさまざまな事件を取扱い、幅広い経験を積んで参りました。

その後、将来的には**地元の埼玉で地域密着の弁護士活動**を行いたいと考えていたこともあり、平成21年9月、地元である埼玉弁護士会に登録換えをし、**平成30年5月に今の事務所を開設**しました。

当事務所は**開業当初から相続・顧問・不動産の3本柱**で経営しています。

船井総合研究所には開業以前から相続案件の集客方法について相談していました。また、開業当初から所属弁護士は代表1名のみで、仮に業績が伸びても積極的に弁護士を増やすことは考えていないことを伝え、集客については選択と集中ということで、**Webに絞ったマーケティング活動**を提案していただきました。

正直Webから相続事件が本当に集客できるのか疑問でしたし、既に競合の事務所もあったため不安でしたが、まずはやってみようということで、相続専門サイトを立ち上げました。

公開当初は集客が安定しませんでした。が、ご提案いただいた通りに取り組みを実行していくとサイトがどんどん強化されていきました。**SEO対策への注力やリスティング広告**についてもさまざまな方法を試し、当事務所にとって最も良い形で運用されるように、船井総合研究所と議論しながら進めてきました。その結果、**2022年の専門サイトからの問合せは約150件、弁護士1名・事務員3名体制で相続年間売上5,000万円超え**の結果を達成できるまでになりました。

当事務所には行政書士資格を取得している**パラリーガル**が在籍しており、**今年から相続手続きのWeb集客も始まり**ました。今後は、相続案件に強い、信頼できる近隣の税理士、司法書士等の他士業との交流を深め、相談者様の相続に関するあらゆるニーズにワンストップで対応することで地域・社会により貢献していきたいと考えています。

全国でも成功している事務所が多数！

相続分野で売上を伸ばすことに成功した事務所にインタビュー

競合過多エリアでも相続専門サイトから 年間150件以上の問合せを獲得



岡本綜合法律事務所
所長 岡本成史氏

私が弁護士登録をしたのは大阪でしたが、弁護士6年目で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、弁護士登録をしてからずっと、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。

また、事務所の将来を考えていたタイミングで船井総合研究所が運営している「**法律事務所 相続・遺言業務研究会**」が立ち上がり、まずは自分で勉強しようと思い、入会しました。その勉強会**相続専門サイトから相続事件を集客している先生の成功事例**を聞き、「相続に注力したい」という私の夢を実現するために、船井総合研究所にご相談したところ、個別のコンサルティングが始まりました。

個別のコンサルティングがスタートした当時、**以前から事務所が運営していたホームページから相続の相談は全くといっていいほどなく**、また掲載していたポータルサイトからも受任相当の相談はほとんどありませんでした。そのため受任できる相続紛争事件をWebから集客できることについて疑問を持っていました。

また、事務所も天神という**九州で最も競合環境が激しいエリア**にあったので、うちのような完全な後発組が本当にWebから集客できるのか？という不安もありました。

蓋を開けてみると、**相続専門サイト公開1ヶ月目から遺産分割事件を受任でき**、心配していたことは杞憂に終わりました。また、相続専門サイトを立ち上げたからには絶対に成功しなくてはと考え、船井総合研究所からアドバイスを受けながらSEO対策に注力し、リスティング広告についても新しい取り組みを数多く実施したことで、現在**サイトの月間訪問数は8,000訪問超え、月間15件以上の問合せ**をいただくまで成長させることができました。

また、Web集客以外にも、**年に4回生前対策セミナー**を開催しています。セミナー参加者から**遺言作成・遺言執行、家族信託の依頼**なども発生しており、事務所売上に貢献しています。元々高齢者問題や相続問題を解決したいといった思いからスタートした取り組みが実を結び嬉しく思っています。

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>



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



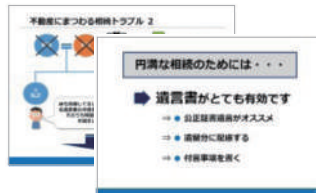
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

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



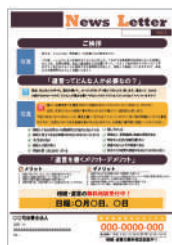
- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

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



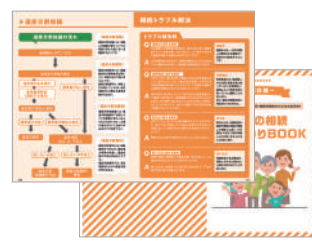
- ・ニュースレター原稿の作成
- ・事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- ・終活、生前対策の内容の冊子作成

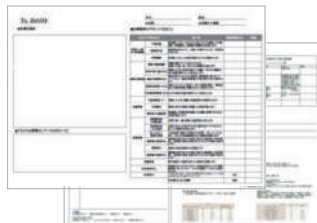
相続のハンドブック



- ・全相続手続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



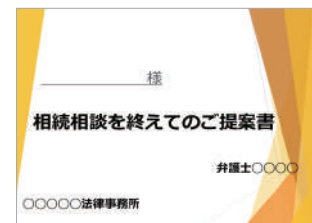
- ・相続財産チェックリストの作成
- ・財産ヒアリングのアドバイス

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



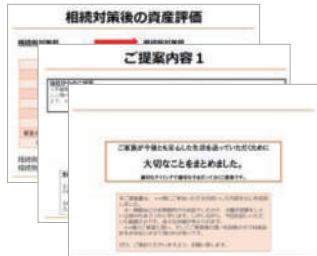
- ・遺留分侵害額請求サポート
提案資料の作成

遺言作成・遺言執行を 弁護士に依頼するメリット一覧



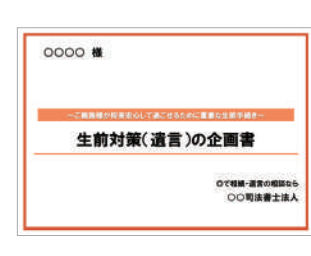
- ・遺言作成・遺言執行提案資料の作成
- ・提案時のポイント指導

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

伴法律事務所 代表弁護士 伴 広樹 氏

2004年に横浜市で事務所を開業。相続分野に特化して事務所を経営しており、弁護士3名、事務局3名が在籍している。
相続の問合せを年間170件以上、受任を40件以上、安定して獲得している。事件処理の専門性の高さはもちろんのこと、相続マーケティングにも積極的に取り組み、相続問題で悩む方々に弁護士サービスを届けている。



相続分野を事務所の注力分野に選んだ理由

事務所を運営する中で「何かの分野に特化すべき」という考えは持っていました。**①業務効率化が図れる、②勤務弁護士の成長スピードが速くなる、③競合他社との差別化につながる為です。**特に、相続に特化しているというPRによって確実に相談件数は増え、受任につながりやすい顧客層が集客できています。相続に特化した弁護士はまだ数が少なく、チャンスは大きいと感じています。

特化する分野を相続にした理由は、**事件単価が他の分野と比較して高かった**からです。また、事件処理の難易度が高く、**処理スピードやノウハウが熟練すれば他事務所と差がつきやすい分野**であると考えました。そして、2040年まで高齢者人口は増え続けるという**成長確実な市場**であるということも大きな魅力でした。

年間200件超えの相続問合せ、受任50件に至る集客施策

2016年に船井総合研究所の個別コンサルティングが始まり、相続専門サイトを立ち上げました。単に相続専門サイトを作るのではなく、競合が激しい横浜市で他の法律事務所との差別化を行い、受任見込み度が高い相続事件を最大化させるため、**「遺言無効」や「不動産相続」**などのコンテンツを強化していたサイトを作りました。その結果、2022年は相続HP経由だけで**年間200件超え**の問合せを獲得でき、そのうち**紛争性が高い＆単価が高い事件**が毎月発生しており、**年間50件程度の受任**に至りました。

相続特化で高生産性事務所作り実現が可能に

相続案件は「**困難＆複雑案件の比率が高く面倒**」という印象を受ける方もいらっしゃると思いますが、ほとんどの事件が**平均して2～3年**で、中には**1年未満で終結する案件**もあり、毎月安定的に案件が終了しています。

問い合わせの初動対応は事務員、面談＆提案は代表弁護士、受任後の案件対応は主に勤務弁護士が担当しています。**取り合わせにかかるコスト(CPA)、面談率、受任率、単価**などのKPI数字を確認、管理しています。また、生産性を意識し**「1時間あたり2万円」**を目安に、事件解決毎に弁護士会議を実行し、改善策を検討するなどしています。

競争が激しい横浜でトップクラスの相続弁護士となった

「伴法律事務所」代表弁護士 伴 広樹先生に「**相続特化で安定経営を実現する手法**」を大公開いただきます！