

成長性が高い相続分野に参入したい業界向け
相続は扱っていたものの、わずか3年で売上の柱になるとは…

ご好評につき
追加開催が
決定

相続だけで8,000万円 売上げた事例大公開

HPから年間の問い合わせ

120件以上

相続事件の平均単価

130万円

遺産分割、遺留分事件

8割以上

事務所が新しい売上柱を成長性の高い相続分野に、 今こそ取り組むべき理由

1 相続は扱っていたものの、そこまで注力はしていなかった

相続分野のマーケティングに注力することで、安定して月に10件の問い合わせを獲得できている！

2 紹介が中心で、Webでは案件が来ないと思っていた

Webサイト構築＋マーケティングへの取り組みで、Web経由の問い合わせが8割以上

3 複雑な案件が多いので、料金をどうすればよいかわからない

相続手続きも含めた幅広いサポートを用意し、「受任したい」高単価を実現



弁護士法人
美咲総合法律事務所
弁護士 五十嵐 勇氏

オンライン開催

2024年 **7月16日** 火

申込締切: 7月12日(金)

2024年 **7月17日** 水

申込締切: 7月13日(土)

いずれの日程も
14:30～17:30

(ログイン開始14:00より)

2024年 **7月23日** 火

申込締切: 7月19日(金)

2024年 **7月24日** 水

申込締切: 7月20日(土)

本レポートを読むだけでも相続業務の売上が倍増したという事務所も多数！

他にも相続で年間30件以上受任できた成功例続出！ 詳しくは**中面にて！**

【地方商圏】弁護士相続を加速し、新たな収益の柱をつくる

お問い合わせNo.S114622

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

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。

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。)→ **114622** 検索

相続分野に注力を始めた きっかけを教えてください

当事務所は、交通事故がメインで売上の約6割を占めていました。交通事故は専門サイトやポータルサイトで集客をしていたのですが、だんだんと案件が減り、今後どうなるんだろうという不安がありました。

2018年に船井総合研究所の法律事務所 相続・遺言業務研究会に入会し、相続分野に注力している法律事務所の成功事例をたくさん聞きました。確かに相続はこれまでも扱ってきていて、実務経験はあったのですが、注力していませんでした。今は様々な業界で、専門化が進んでいるようですが、特に弁護士業界においては、専門化のニーズは高いと思います。今後の生き残りを考えて、新しい売上柱を考えたタイミングで、**今までやってきた事件を振り返ったら、相続事件が一番良い**と考えていました。

そこで決算の時に、船井総合研究所ともそろそろ次の柱に・・という話になりました。事務所としても、**今まで通り交通事故中心では今後厳しい**という思いもあり、**これまでも扱ってきた相続に注力すること**にしました。ただ、実際進める中では様々な課題や悩みも出てきましたね。



弁護士法人
美咲総合法律税務事務所
弁護士 五十嵐 勇氏

事務所の柱として相続を育てるなかで、 新しい取り組みに不安を感じたことはありますか。

もちろん、最初は「相続はネット集客って本当に効果あるのかな？」と思っていました。その後船井総合研究所から競合環境や相続における相談者の特徴について事例を教えてくださいました。話を聞く中で、東京や大阪など競合が激しい都市圏では大手法律事務所と真正面に戦うのは難しい一方、**新潟のような地方都市では相続に特化した土業事務所がほぼいない**ため、新潟県内の相続事件は十分集められそうだという自信が出てきました。

また、相続分野とWebの相性に関して、これから主な相談者となる「**団塊ジュニア世代**」(1971～1974年に毎年約205万人誕生)は、**インターネットの普及期に当事者として立ち会った世代であるため、デジタルに親和性が高く、積極的にWebを活用した情報発信**をすることで相続の相談を集められそうでした。そこでWebマーケティングの重要性を理解できました。

団塊ジュニア世代の「大相続時代」に向けて、相続分野に取り組むことは必ず事務所の成長に繋がると確信しました。

集客については、どのようにお考えですか。

これまで他土業の諸先生から事件をご紹介いただくことはありましたが、件数としては多くありませんでした。ポータルサイトからの相談は大半は相続放棄や生前の問い合わせであり、「Web経由の法律相談は受任相当のものが少ないのでは？」や「無料法律相談だけで終わって受任につながらないのでは？」という印象を持っていました。

その点に関して、船井総合研究所から「**Web集客でも十分な受任率が見込める**」と教えていただきました。実際に進める中で、HPやポータルサイトでも事務所の強みや経験や実績等を明確にしないとマッチする相談者が来ないのは当然のことだと実感してきました。そこで相続専門サイトのリニューアルを決定し、**サイトの訴求ポイントを変更することで、受任相当の案件を集めることができます。**

また、**受任につながりにくい問い合わせか否かは電話の受付段階で判明する**ことができます。なかなか受任が難しい案件については、お電話でお断りさせてもらっています。Web経由の問い合わせ数が圧倒的に多いので、逆に言えば多数の問合せの中から事務所として受けたい案件を厳選して受任することができるので、事件単価はむしろ上がっています。

相続に注力することが決まったら、何から着手していききましたか？

まずは**相続サイトのリニューアル**を行いました。

サイトのリニューアルに関しては、船井総合研究所が事務所の強みを洗い出してくれ、色などのデザインや必要なコンテンツ等を提案をしてくれました。Web制作会社とのやり取りはすべて船井総合研究所が対応してくれました。私は最後の確認をするくらいでしたので、**既存業務を進めながらサイトの制作ができました。**

また、サイトのリニューアルを始めた2020年頃はスマホがかなり普及していたため、**スマホから見やすいサイト作り**を意識しました。実際に作成してみて、スマホからの閲覧者が6-7割だったので正解でした。

以前相談実績数や解決実績数などの実績の打ち出しは積極的にアピールしていなかったのですが、今回リニューアルサイトのメインビジュアルに**解決実績数を強調**することにしました。

実際、ある依頼者の方から、「『相続 専門 弁護士』のワードでネット検索をして、美咲総合法律事務所の**HPが検索結果の上位に表示され**、『相続に強い』という印象を受けて依頼を決めました」とのお声を頂きました。

また、最初、弁護士の写真を出すことに抵抗があったのですが、こちら船井総合研究所に「弁護士の顔が見えたほうがいい」と説得されて、渋々承諾した記憶があります。

今では、相談に来る方に「相談前に、どんな弁護士が対応してくれるかわかって安心した」、「優しい先生でよかった」と言ってもらえるので、結果的に顔写真を出してよかったと思っています。



▲リニューアル後の相続専門HP

その他はどのような相続マーケティングを されましたか？

相続の料金体系の見直しを実施しました。いままでは「(旧)日本弁護士連合会報酬等基準」を活用していたのですが、法律家でない一般の方が理解するのは難しいと言わざるを得ませんでした。そこで、サイトのリニューアルと同時に、今まで分かりにくかった報酬基準を抜本的に見直し、**より分かりやすく、よりリーズナブルな「定額着手金」制度を導入**しました。

相続問題の解決までに必要な弁護士費用が一目で分かり、お客様も安心してご依頼いただけると考えています。

また、**最低報酬を設定**することで、**時間当たりの生産性向上**を意識するようになりました。これにより、同じ業務でも生産性を向上させることができました。

さらに、単価は高い代わりに解決期間が長い相続紛争事件の商品だけではなく、**受任力を向上させるための低額の相続調査商品や、円満遺産分割、相続手続き**に関する商品を導入しました。これにより、幅広いニーズに対応することができました。

遺産分割		
弁護士が依頼者に代わって、ほかの相続人と遺産分割に関する交渉や調停を行います。		
	費用	業務内容・備考
着手金	22万円	交渉のみ
		調停段階から依頼を受けた場合は33万円 調停の着手金には3回までの出張が含まれており、4回目以降は1回につき3万3,000円の出張日当が発生します。
報酬金	経済的利益の11%	【追加着手金】 ・交渉から調停に移行した場合 11万円 ・審判に移行した場合 11万円
		依頼者の経済的利益が500万円以下の場合は、55万円を最低報酬額と設定させていただきます。

▲遺産分割の料金

相続調査		
弁護士が依頼者に代わって相続人の調査や相続財産の調査を行います。「誰が相続人なのかわからない」「どうやって調べたらよいかわからない」といった方におすすめです。		
	費用	業務内容・備考
相続調査パック	11万円	財産調査・相続人調査
財産調査	55,000円	財産調査の内容 ・名義書の取得 1市町村まで ・金融機関 3機関まで ・登記 5筆まで ※上記のほか追加調査が必要な場合は「その他費用」記載の追加費用が発生します。

▲相続調査の料金

実際相続事件に注力した感想を教えてください。

相続は「大した問題ではないから、弁護士に相談するまでもない」と考えて、自力で解決しようとする方もいるかもしれません。正直なところ、私も最初は「相続は、そこまで深刻な問題ではないのではないか」と思っていました。

しかし、**相続トラブルの多くは家族や親族との間で生じます**。血のつながりがある者同士だからこそ、積年の思いが噴出して感情的にヒートアップし、まともな話し合いができないほど泥沼化するケースもあります。私は入所してから数多くの相続事件を手がけていく中で、**依頼者の皆様が大きなストレスを抱えて悩んでいる姿や問題が解決してとても喜ばれている姿**を間近で見ているので、相続事件の強いやりがいを感じることができました。

多くの弁護士は、「相続事件は時間・労力がかかるよね」というイメージだったのですが、事件処理に関して何かアドバイスがありますか？

まずは**事件管理のクラウドサインシステムを導入**しました。それによって情報の一元管理が進み、情報共有の時間が圧倒的に短縮でき、意思疎通がスピーディーになりました。もともと課題感として持っていた業務スピードが向上し、生産性は確実に高まりました。

また、事務所で**面談の優先度についてのルールを確立**しました。例えば、相手方に弁護士がついている場合や不動産絡みの相続トラブルの問合せは、必ず問合せ日から1週間以内に面談日を設定します。これを活用することで、適切な優先順位で面談ができるようになりました。事務スタッフは電話の段階でより細かい情報を聞かせる必要があるため、弁護士も事前に相談者の詳しい情報を把握することができました。

受任力に関して、弁護士によってだいぶ異なっていましたが、受任力を向上させるため何か工夫をしましたか？

まずは、**常に自分の中の情報をアップデート**するよう努めています。法改正はもちろんのこと、最新の裁判例のキャッチアップも欠かせません。トラブルの内容や依頼者が求める解決は事案によって実に千差万別です。定期的に所内で勉強会を開催したり、セミナーや研修に参加したりと最新の情報をキャッチアップしています。

次に、**面談の際の提案ツールの整備**も行いました。初めての相続では、問題が多岐にわたり、何処から手をつけていけば良いのか判らないという人も多いです。そのため、正しい情報の把握と、わかりやすく説明することが必要であると言えます。

相続財産のチェックリストや相続パンフレットなど様々なツールを作成しましたが、その中で特に重要なのは、「相続問題を弁護士に依頼するメリット」の説明です。相続トラブルには多くの法的な問題が関わっており、一般の方では対応が難しいところがあると思います。**相続問題に弁護士に介入するメリットを相談者に理解してもらう**ことは、新規の顧客獲得や依頼者の方との信頼関係の構築に繋がります。

その他にも、「話をよく聞くこと」と「わかりやすく説明すること」を常に心掛けています。弁護士へ相談するとなると、何か「敷居が高い」や「本当に相談できるのか」など、そういった印象をお持ちの方が多いです。また、相続事件においては、相談者の方が感情的になられることもあります。じっくりとお話を聞かせていただいた上で丁寧にアドバイスをすることは、相談者の安心に繋がります。

相続分野に取り組むべき 3つの理由



株式会社船井総合研究所
士業支援部 董 佳依

ご挨拶が遅くなりました。

株式会社船井総合研究所 相続分野専門のコンサルタントの
董佳依(どんかい)でございます。

ここまで、美咲総合法律税務事務所の五十嵐氏の取り組み・成功法律事務所レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

これからの注力分野を決める中で、①**市場の成長性**、②**集客のしやすさ**、③**事件の単価**など様々な要素が欠かせません。

船井総合研究所ではこれまで50社以上の相続分野に注力している法律事務所のコンサルティングを行ってきました。相続分野で成長し続ける法律事務所の事例を参考に、ここからは皆さまが「今」相続分野に参入すべき理由についてお伝えいたします。

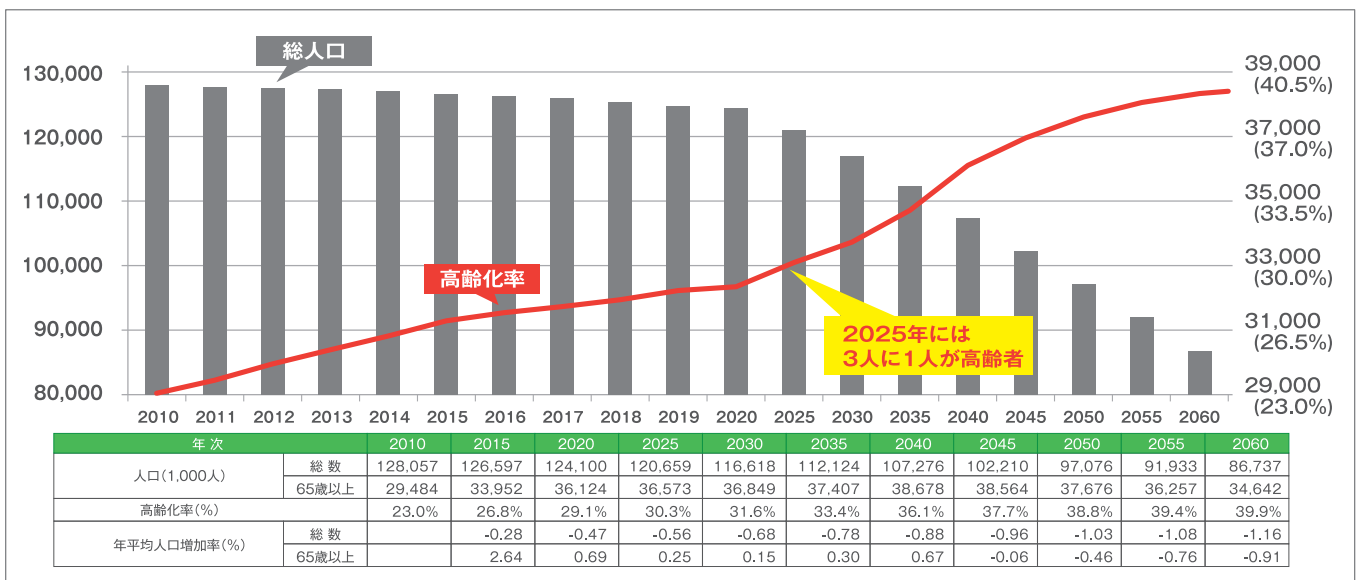
Point 1

相続分野は数少ない「これから伸びる市場」

伸びていく市場へ先行して参入することが集客のポイント

政府の人口統計より2040年までの相続発生件数が確実視され、**相続分野について案件数が増加見込み**になっています。

伸びるマーケットで川上を取ることで相続分野を部門化し売上の柱とする法律事務所も増加傾向にあり、今後もますますの市場拡大が見込まれる日本でも数少ない分野になっています。



Point 2

Webだけで遺産分割・遺留分事件を集客できる！

相続特化で安定経営を実現する

2025年には団塊の世代が75歳以上になることで、その子世代である団塊ジュニアは相続を受ける側として期待が高まっています。インターネットの利用率も、団塊ジュニア世代の利用率は94.7%となり、利用率の高さが目立ちます。相続分野における集客は8割がWeb経由になり、そのうち遺産分割や遺留分事件が大半になります。前頁において五十嵐氏がお話しされたように特化HPはすぐ成果がでたという特徴があります。他の事務所からも五十嵐氏と同様に、すぐに成果がでたという声が寄せられています。

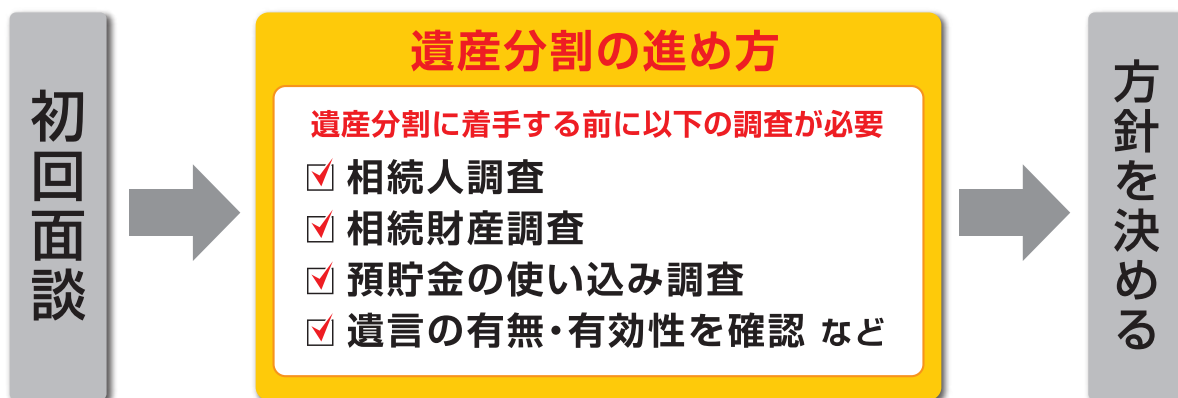
Point 3

高収益・高生産性のビジネスモデル！

1人当たりの生産性を高めることで高利益を獲得

相続紛争の事件単価は遺産額によって料金は異なりますが、最低でも平均80万円程度の弁護士費用が生じます。一方、事件が複雑で解決期間が長いという弱点がありました。

船井総合研究所では、「相続調査」というフック商品をご支援先の法律事務所に提案し、それを導入することにより1年間以内に解決できる事件が増え、事件当たりの生産性が上がりました。また、売上予測も立てやすくなりました。



ここまでお読みいただいた方は、「相続分野に取り組むべき理由」がお分かりいただけたのではないのでしょうか？

このセミナーは、ゲスト講座を交えて、3時間かけて相続マーケットの拡大、収益化に向けたノウハウなどを惜しみなくお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみ取っていただければと思います。

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



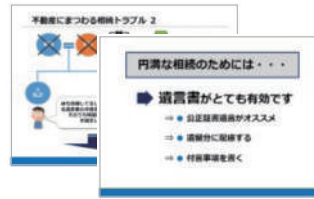
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



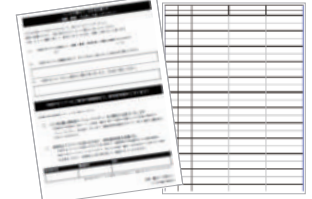
- ・セミナーチラシデザイン作成
- ・集客数の多い会場調査

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



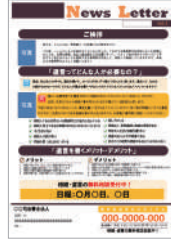
- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

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



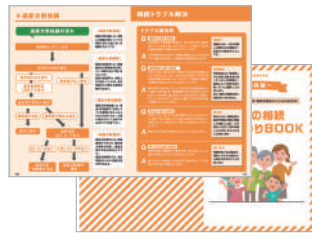
- ・ニュースレター原稿の作成
- ・事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- ・終活、生前対策の内容の冊子作成

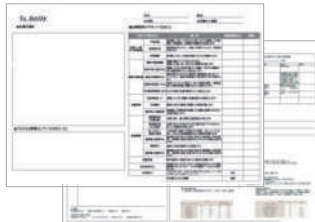
相続のハンドブック



- ・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



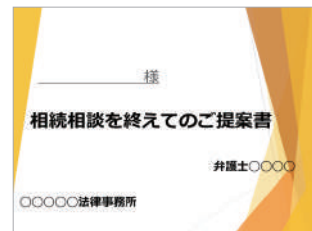
- ・相続財産チェックリストの作成
- ・財産ヒアリングのアドバイス

揉めない遺言の チェックリスト



- ・揉めない遺言チェックリスト作成
- ・遺産分割で揉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



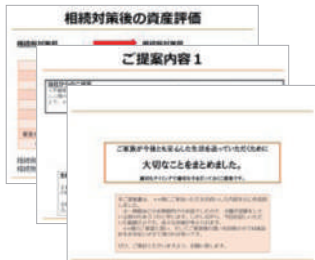
- ・遺留分侵害額請求サポート
提案資料の作成

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

地方商圏で
相続業績アップを実現したい
法律事務所は必見！

セミナーでは、相続分野で業績アップ実現の ための秘訣と具体的な内容を解説します。

オンライン開催

いずれの日程も14:30～17:30（ログイン開始14:00より）

2024年 **7月16日 火** 申込締切: 7月12日(金)

2024年 **7月17日 水** 申込締切: 7月13日(土)

2024年 **7月23日 火** 申込締切: 7月19日(金)

2024年 **7月24日 水** 申込締切: 7月20日(土)

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。 セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。
※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。

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	成長性が高い相続分野に、 「今」取り組むべき理由 ・団塊ジュニア世代に迫る親の相続問題。相続はWebで解決先を探す時代へ ・法改正から派生する相続のビジネスチャンスは巨大！最新相続ビジネスモデル ・法律事務所の生産性と収益性を高めるビジネスモデルや業務フロー ・法律事務所が相続分野で成功するための成長ステップ	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ チーフコンサルタント 鍬田 昌希 
第2講座 特別ゲスト 講演	3年間で相続売上が2倍に！ 飛躍的な成長を遂げた 弁護士法人美咲総合法律税務事務所の マーケティング戦略 ・売上の柱を交通事故から相続にシフトし、弁護士4名で1億5,000万円の 売上を実現したストーリー ・競合事務所との差別化戦略 ・新潟市で相続事件平均単価130万円を実現させたマーケティング戦略 ・受任の5割以上はWeb経由！相続サイトリニューアル・サイト強化のポイント ・事務所のDX推進を進め、業務効率化・生産性向上を実現させたポイント	弁護士法人 美咲総合法律税務事務所 弁護士 五十嵐 勇 氏 
第3講座	いまから相続に参入！ 集客&受任最大化に成功した最新事例 ・相続に注力している全国の法律事務所の成功事例を大公開！ ・集客効果高いHPの作り方。公開後すぐ問合せ獲得できるWebマーケティング戦略 ・遺産分割・遺留分事件などWebからの安定集客で成功している実現する相続商 品設計と報酬設定 ・広告にも「実商圏」がある？広告の費用対効果を最大化させるための商圏調査 ・地元からのアクセス数を稼げ問合せ数UP！地元商圏の住民に響くコンテンツの作り方	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ リーダー 董 佳依 
第4講座	明日から実践してもらいたいこと ・市場環境に左右されず持続的な事務所の成長を実現するためのポイント ・講座内容を明日から実践するためのポイント	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ マネージャー 植木 諒 

一般価格 税抜 **20,000** 円/一名様 **税込 22,000** 円/一名様 **会員価格** 税抜 **16,000** 円/一名様 **税込 17,600** 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/114622>