

このようなお悩をお持ちの**法律事務所が必見！**

- ✓ ホームページ経由の**相続問い合わせが増えずに困っている**
- ✓ 相続事件の受任率が低く、**売上に繋がっていないことで困っている**
- ✓ 遺産分割、遺留分など**相続事件の集客に困っている**
- ✓ 他士業などからの**相続事件の紹介案件をさらに増やしたい**

| 講 座                 | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                              | 講 師                                                          |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| 第1講座                | ・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<br>・相続分野の最新トレンドと全国相続分野業績アップ事例解説<br>・事務所の商圏に合わせた最適なマーケティング戦略の立て方・策定プロセス・<br>・大手法人のWeb戦略と差別化し勝つための船井流Webマーケティングのポイント<br>・Web経由の問い合わせ、売上、利益を上げるためのKPI(目標数値)設定手法<br>・法律事務所が相続で最短業績アップを実現するためのロードマップ | 株式会社船井総合研究所<br>労務ビジネス支援部<br>弁護士グループ<br>リーダー<br><b>鈴木 ゆたか</b> |
| 第2講座<br>特別ゲスト<br>講演 | ・相続の年間問い合わせ数150件以上！相続分野の売上を最短で伸ばすための<br>マーケティング戦略<br>・相続分野の料金表を見直すことで受任単価20%アップ<br>・Webサイト経由の問い合わせを高確率で受任に繋げる提案・フォロー施策<br>・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                                                                           | T法律事務所<br>代表<br><b>N弁護士</b> 氏                                |
| 第3講座                | ・相続案件集客のための最新Webマーケティングトレンド<br>・相続案件の紹介件数を最大化する他士業への提携アプローチ方法<br>・取り組み開始最短1ヵ月で相続問い合わせが獲得できる相続ポータル活用術<br>・遺言無効、不動産相続トラブルなどニッチ分野の集客に効果を発揮！LP活用<br>・生成AI・チャットボットなど最新マーケティングの取り組みを紹介！                                                   | 株式会社船井総合研究所<br>労務ビジネス支援部<br>弁護士グループ<br>リーダー<br><b>董 佳依</b>   |
| 第4講座                | 相続分野の業務を最大化させるために今すぐ取り組んでいただきたいこと                                                                                                                                                                                                   | 株式会社船井総合研究所<br>労務ビジネス支援部<br>マネージャーディレクター<br><b>吉富 国彦</b>     |

開催要項

日時会場

来場にて開催

2025年**2月10日**月

会場

船井総研グループ東京本社  
サステナグローススクエアTOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階  
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)  
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

受講料

●諸事情により、やむを得ず会場を変更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。  
また最少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。

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円)/1名様

●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。

お申込み方法

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。  
または、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.1 23766を入力、検索ください。

お問い合わせ

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)  
※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  
※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。

お申し込みはこちらからお願いたします

【お申込み期限】

・銀行振込み： 開催日**6**日前まで

・クレジットカード：開催日**4**日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

相続分野の**売上2年連続30%増！**  
地域トップクラスの法律事務所の代表に聞く

創業80年以上の  
老舗事務所

1年で相続分野の  
売上**130%増**

年間相続の問い合わせは  
**170件以上**

相続分野業績アップセミナー

M法律事務所  
年間売上

940万円 2,731万円 3,600万円

2021年 2022年 2023年

2年間で増加率  
**282%以上**

POINT 01 最新のマーケティング手法で  
年間**170件以上**の問い合わせ

POINT 02 料金の見直しで事件単価**20%アップ**

POINT 03 遺産分割・遺留分事件の**受任率30%**

シークレットゲスト  
T法律事務所  
代表 **N弁護士** 氏

相続分野で成功する全国の法律事務所の**最新事例&経営ノウハウ**を大公開

主催

【法律事務所向け】相続分野業績アップセミナー お問い合わせNo. S123766

サステナグロースカンパニーをもっと。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

お申込みはこちら

## 相続分野の集客

にまつわる法律事務所のよくある悩み

Webからの相談は  
大半相続放棄や遺言作成、  
遺産分割・遺留分  
事件の相談件数を  
増やしたい



いままでは  
紹介経由しか  
事件が来ない



Web集客にあたって、  
料金表の  
作り方が  
わからない



相続案件の  
受任単価が低く、  
売上アップに  
繋がらない



## 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<br>売上が安定しない… | 2年間で3,000万円<br>着実に成長できる |
| 集客ルート          | 紹介                     | 専門サイト、ポータルサイト、紹介経由      |
| 提案商品           | 遺産分割調停                 | 相続(遺産)調査・分割交渉           |
| 弁護士:事務員<br>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                   | 0時間                     |

### 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！

## 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<br>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<br>受任数/年  | 9件   | 53件  | 50件  | 31件  | 20件   | 33件   | 76件   |

## 2025年本土初公開 船井流最新マーケティング術

秘訣  
1

相続特化サイトで  
年間150件超の相談件数  
を獲得



秘訣  
2

遺産分割・遺留分事件の  
受任率40%超の  
商品設計&顧客フォロー



秘訣  
3

弁護士1人で  
相続売上を3,600万円に達成した  
事件処理のコツ



## 遺産分割・遺留分事件の獲得に成功している弁護士の4つの共通点

共通点① 相続相談件数を倍増させる相続特化サイトの立ち上げ

事務所サイトや紹介経由で  
月1~2件の問い合わせ

GOOD

集客ポイントを押さえた特化サイトで  
5~7件/月の問い合わせ

共通点② 高単価事件を取るためのコンテンツマーケティングの実施方法

Webから高単価の相談が  
来ない

GOOD

富裕層向けのコンテンツで高単価事件最大化

共通点③ 遺産分割や遺留分事件の受任率アップに繋げる面談・クロージング方法

提案しても受任につながら  
のは少ない

GOOD

面談・提案ツールの活用で紛争事件の受任率アップ

共通点④ 見込客を取りこぼさない初回面談後の継続的フォロー営業の仕組み

面談後はフォローしない

GOOD

受任確度別ランク付け&追客方法の仕組み化

# 【来場者限定】豪華特典付き！ その他お役立ちツールも会場限定で全て公開します！

## BtoC 向け集客ツール

### 相続専門ホームページ



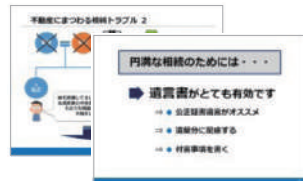
- 原稿作成、デザインページ作成
- リスティング広告運用・SEO対策

### 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



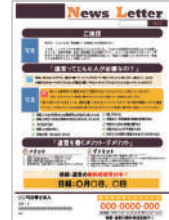
- 振り返りアンケートの作成
- 相談予約チェックシートの作成

### 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



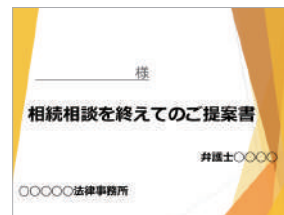
- 相続財産チェックリストの作成
- 財産ヒアリングのアドバイス

### 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



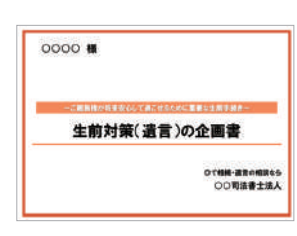
- 遺言作成・遺言執行提案資料の作成
- 提案時のポイント指導

### 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

# 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  
労務ビジネス支援部 董 佳依  
相続チーム

ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所の董佳依(どん かい)と申します。現在、全国各地の法律事務所のなかでも相続分野への参入、業績アップに向けたお手伝いを行っております。

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**、は経営指標に関わり、どれをとっても妥協してはいけないものだと考えています。

## Point 1 相続分野は数少ない「これから伸びる市場」

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。

伸びるマーケットの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ます。今後もますます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！

2025年には団塊の世代が75歳以上になることから、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。

さらに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。現在では相続分野における集客の**8割がWeb経由**になり、そのうち遺産分割や遺留分事件が6割以上になりました。

## Point 3 高収益・高生産性のビジネスモデル！

相続紛争の事件単価は遺産額によって異なりますが、平均で100万円前後、多い場合は300万円、500万円とかなり高額な報酬となっていることがわかりました。他の分野と比較すると相続＝高額案件というイメージが強かったのですが、一方で事件が複雑化しやすく解決期間が長いという弱点がありました。

そこで当社では、「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を増やし、1事件当たりの生産性を上げることに成功しました。