

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
- ✓ 受任相当の事案が少なく、売上が伸びないことで困っている
- ✓ 入金Spanが長いにもかかわらず、受任単価が低くて困っている
- ✓ 相続税申告のマーケティング手法と実務が分からない

講座	セミナー内容	講師
第1講座	相続マーケティングの現状と未来予測～勝ち残るための戦略とは？～ ・相続マーケティングの「今」を徹底解剖！大手事務所の低価格戦略、顧客ニーズの多様化…生き残るための戦略を大公開！ ・全国の成功事例から学ぶ！Web集客、高単価案件獲得、顧客満足度向上…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を解説 ・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・策定プロセスを解説	株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 弁護士グループ リーダー 鈴木 ゆたか 
第2講座 特別ゲスト講演	「法務」×「税務」で高単価案件を創出！入江・置田法律事務所の取り組み ・「法務」×「税務」の高付加価値の相続サービスで、年間150件超の問い合わせを獲得！ ・富裕層向けの法務サービスで事件単価50%アップ！年間5件の億単位の相続事件を受任 ・生前対策から相続税申告まで、顧客のLTV(顧客生涯価値)を最大化 ・生前対策サイト、紛争サイト、相続税申告サイトなど、複数のサイトを駆使した相続だけで年間7500万円超えたマーケティング手法を公開	入江・置田法律事務所 代表 置田 浩之 氏 弁護士・税理士・家族信託専門士 
第3講座	「選ばれる事務所」に！競合との差別化が図るマーケティング手法 ・Webサイト、SEO、リスティング広告、MEO…最新トレンドを網羅し、集客力を最大化！ ・遺産分割LP、遺留分LPなど広告専用LPで広告効果を最大化！ ・税理士、司法書士、不動産業者…強力なネットワークで安定集客を実現 ・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 労務ビジネス支援部 弁護士グループ リーダー 董 佳依 
第4講座	成功の未来を掴もう！明日から実践してもらいたいこと ・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 労務ビジネス支援部 マネージング・ディレクター 吉富 国彦 

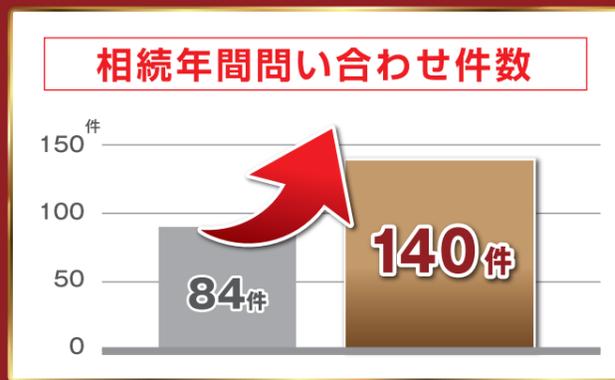
相続の地域トップクラスを目指したい法律事務所必見！
誰でもマネできる「法務」×「税務」の取り組み

富裕層向け 相続高単価セミナー

遺産額が億単位の問い合わせ
年間10件以上獲得！

相続税付加で相続分野の

年間売上 5,000万円 → 7,500万円



このビジネスモデルに取り組むメリット

- 1 高単価の相続案件が受任できる
- 2 競合事務所との圧倒的な差別化が実現できる
- 3 僅か90日で相続税申告案件の受任体制を構築



開催要項

来場にて開催

日時会場 **2025年 5月24日 土** **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
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)

開催時間 **14:00～17:00** (受付:開始時間30分前～)

●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。

受講料 **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.127862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
※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がございます



主催

富裕層向けの相続高単価セミナー お問い合わせNo. **S127862**

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 **お申込みはこちら**
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



「今までの発想にとらわれない変革」が求められる時代



変わることを
恐れない

- ✓ 大手・中堅法律事務所の着手金0円の商品戦略
- ✓ 止まらない広告クリック単価の高騰
- ✓ 金融機関、他士業事務所が相続分野への新規参入

なぜ法律事務所は「相続税業務」を取り扱うべきなのか？

高単価の相続案件が 受任できる

富裕層狙うなら相続税申告は不可欠

資産家、経営者、投資家などの「富裕層」とも呼ばれる世帯で生じる相続では、一般の相続紛争事件と大きく異なる複雑・特殊な高難度の論点が多数存在しています。

遺産総額が高額になるほど、相続税の負担も大きくなるため、富裕層は、相続発生後の紛争解決だけでなく、相続税対策を含む包括的な生前対策を求めています。

相続税申告に取り組むご支援先の 事件単価は120万円→200万円上昇

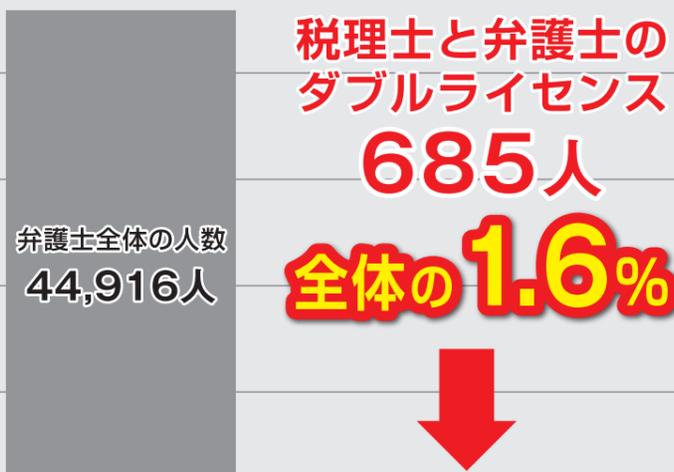
今回のゲスト講師の置田先生は、相続税申告に取り組んだ結果、億単位の遺産を持つ富裕層からの問い合わせが年間10件以上増加し、事務所が扱う相続案件の遺産額が大幅に上昇しました。さらに、相続税申告手続きを遺産分割協議等の通常の相続業務と併せて受任する場合、従来の報酬に加えて平均70万円の報酬増を実現できました。

競合事務所との圧倒的な 差別化が実現できる

日本のダブルライセンスはわずか1.6%

弁護士から税理士になるには新たに税理士試験を受ける必要がありません。2023年弁護士白書によると、税理士登録をしている弁護士の数は685人です(2023年3月31日時点)。弁護士全体の人数が44,916人であることからすると、わずか1.6%に過ぎません。つまり、税理士登録をしている弁護士は希少であり、市場価値が高いと考えられます。

弁護士人数とダブルライセンスの比較



わずか90日で相続税申告案件の 受任体制を構築！

120日間で相続税申告案件の受任が可能

商品：【30日目】相続税付加モデルの商品の設計

項目	内容	備考
相続税申告書の作成	相続税申告書の作成	
相続税申告書の提出	相続税申告書の提出	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	

相続税付加の料金表や
商品マニュアルの準備

実務&営業：【90日目完成】税理士開拓！ 営業マニュアルの作成、提案スキームの設計

項目	内容	備考
相続税申告書の作成	相続税申告書の作成	
相続税申告書の提出	相続税申告書の提出	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	

項目	内容	備考
相続税申告書の作成	相続税申告書の作成	
相続税申告書の提出	相続税申告書の提出	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	
相続税申告書の提出後のフォローアップ	相続税申告書の提出後のフォローアップ	

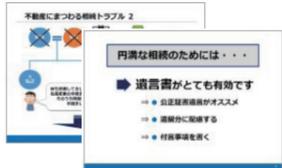
集客：【120日目完成】直ぐ成果に繋がる 富裕層向けのHPを作成



【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

<p>相続専門ホームページ</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>自主開催セミナーチラシ</p>  <ul style="list-style-type: none"> セミナーチラシデザイン作成 集客数の多い会場調査 	<p>一般顧客向けセミナーテキスト</p>  <ul style="list-style-type: none"> セミナーテキスト作成・事例追加 司会原稿の作成 	<p>自主開催セミナー運営サポートツール</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>セミナー運営マニュアル</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>ニュースレター</p>  <ul style="list-style-type: none"> ニュースレター原稿の作成 事例イラストの作成・追加 	<p>生前対策パンフレット</p>  <ul style="list-style-type: none"> 終活、生前対策の内容の冊子作成 	<p>相続のハンドブック</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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

<p>徹底した聞き取りが可能な面談シート</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>相続財産のチェックリスト</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>揉めない遺言のチェックリスト</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>相続の提案書</p>  <ul style="list-style-type: none"> 相続相談者向けの提案書作成 提案方法のアドバイス
<p>相続手続き代行 詳細なサービス内容</p>  <ul style="list-style-type: none"> 相続手続き代行提案資料の作成 	<p>遺産分割サポート 詳細なサービス内容</p>  <ul style="list-style-type: none"> 遺産分割サポート提案資料の作成 	<p>遺留分侵害額請求 詳細なサービス内容</p>  <ul style="list-style-type: none"> 遺留分侵害額請求サポート提案資料の作成 	<p>遺言作成・遺言執行を弁護士に依頼するメリット一覧</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>生前対策の企画書</p>  <ul style="list-style-type: none"> フロント（集客）商品の設計 提案方法のアドバイス 	<p>遺言コンサルの企画書</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>相続調査の獲得サポートツール</p>  <ul style="list-style-type: none"> 相続調査の獲得サポート資料の作成 	<p>二次相続の獲得サポートツール</p>  <ul style="list-style-type: none"> 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 相続チーム 董 佳依

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。

ご挨拶

弁護士数・法律事務所数の増加、民事家事事件の減少、生成AIの登場など、法律事務所の経営環境には大きな影響が出始めており、変化に対応できる法律事務所が生き残る時代に突入しました。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の市場概況や時流・トレンド、成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが重要です。

船井総合研究所は2005年より弁護士向けのコンサルティングを開始し、弁護士1名から100名を超える事務所の支援を行っています。

事務所経営に必要な最新の情報、事例、セミナーなどのご案内をお送りするメールマガジン、レポートを是非、ご活用ください。

株式会社船井総合研究所 弁護士グループ

メールマガジン 登録者募集

購読無料



ここがポイント！

- ✓ コンサルティングにおける**成功事例**や法律事務所業界の最新情報をメールで配信！
- ✓ 国内最大級のコンサルティングファームによる**法律事務所向け業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 法律事務所専門のコンサルタントによる**メルマガを毎日配信**、新鮮な情報収集が可能！

ご登録は
こちら
(無料)

**1分で登録完了！
今すぐご登録ください！**

- 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「士業経営ドットコム」と検索！
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する

