

講座	セミナー内容
第1講座	士業におけるWeb集客の今後と、これからのAI集客 セミナー内容抜粋① 価格競争に負けずに選ばれている事務所が行っているAI集客 セミナー内容抜粋② 絶対にやってはいけないWeb集客の落とし穴 セミナー内容抜粋③ 広告代理店は教えてくれない指名キーワードの罠 セミナー内容抜粋④ マーケティング組織で押さえるポイントはシンプルにこれだけ  株式会社船井総合研究所 マーケティングイノベーション支援部 ディレクター 松本 治 出身は福島県二本松市の専業農家。市場規模が1/10になった状態で、経営を立て直す両見を見て育つ。デジタルマーケティングを用いた即時業績アップ・新ビジネスモデルの創出に強い。Web広告・DX分野のコンサルティングを最前線で実践するとともに、2018年からは船井総合研究所全体の「Webマーケティング責任者」、2024年からはアドテック・Web事業を牽引するディレクターとしても活躍中。
第2講座	各士業の時流と、今後のトレンド セミナー内容抜粋① 各士業で伸びている領域と最新トレンド セミナー内容抜粋② 価格競争の激化!Web広告のクリック単価の高騰の中で時流変化に適応するポイント セミナー内容抜粋③ 広告費は「守り」、売上は「攻める」!拠点拡大で成功している事務所は何が違うのか?  株式会社船井総合研究所 弁護士グループ 企業法務チーム リーダー 飯塚 泰之 筑波大学卒業後、船井総合研究所に入社。個人法務分野を中心に法律事務所のWebマーケティングに特化し、立ち上げに関与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得するなど即時業績アップに貢献。社内では士業事務所・教育機関のコンサルティング部門の新入社員向けWebマーケティング研修プログラムの講師を担当するなど最新動向に精通。地方都市の1名事務所から弁護士20名以上の事務所まで幅広いコンサルティング経験を有し、離婚分野をはじめ、交通事故、労災、相続、刑事事件、債務整理など複数領域の最新事例を持つ。
第3講座	士業Webマーケティング最新事例 セミナー内容抜粋① 広告費1桁%で分野ごとに1.5億、2.4億、3.6億!「AI集客」を活用した分野特化型マーケティングの全貌とは? セミナー内容抜粋② まだまだ検索広告の「伸びしろ」と「脱検索広告依存」が効率的集客のキモ! セミナー内容抜粋③ 「ターゲットが高齢だからSNSは使わない」「動画に出るのは恥ずかしい」の『食わず嫌い』が事務所の集客にとって大きな壁に!  株式会社船井総合研究所 マーケティングイノベーション支援部 つぐなびユニット マネージャー 矢田 琢朗 2011年新卒で株式会社船井総合研究所に入社後、歯科医院のコンサルティングに従事。社内では訪問歯科、小児予防矯正等の新業態、新部署を発足するなど、ビジネスモデル開発を得意とする。その後士業領域で、相続分野に特化したマッチングポータルサイト「つくなび」事業の立ち上げ事業統括を務める。
第4講座	まとめ講座 株式会社船井総合研究所 マーケティングイノベーション支援部 ディレクター 松本 治

開催日時

2025年
9月26日(金)
14:00~16:30
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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J駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京J駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申込み期日

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。

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 25,000円 (税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 ●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



【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】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132640>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
 右上検索窓に「132640」をご入力し検索ください。



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)

※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。

Web広告費の高騰を物ともしない
賢く稼ぐ士業事務所の拡大戦略とは

中堅・大手の士業事務所向け

AI集客革命

時代に合わせた集客戦略で億単位の売上を創る!
士業向け AI集客革命セミナー2025

東京開催 2025年 9月26日(金) 14:00~16:30 (受付開始:開始時間30分前~)
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

相談者が集まらないなんてウソ
だということを士業1,000事務所の事例から証明します

株式会社船井総合研究所
カスタマーマーケティング室
アドテック・Webグループ
ディレクター

松本 治

主催

士業向け AI集客革命セミナー2025



サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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.S132640

今すぐスマホでチェック⇒



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。) → 132640



STEP 1

AIを使わないWeb広告にもう1円も払うな!

よくある集客についてのお悩み

- ✔ 拠点ごとに集客・売上の偏りが大きいと感じている
- ✔ Web広告の費用対効果悪化に頭を抱えている
- ✔ 所長の「人脈」や「紹介」頼みの集客体制、売上構造に不安を抱えている
- ✔ 新たな売上の柱を構築し、事務所の成長を加速させたいと考えている方
- ✔ 反響もないのに、他の手段がないから広告を出さざるを得ない
- ✔ 代理店、集客担当に任せ過ぎてよくわからなくなっている

同じことを繰り返しながら、
違う結果を望むこと、
それを狂気という。

アインシュタイン

成果が出ないのに、担当の言う通りに繰り返しお金を払う。

いつまで**無駄**にお金を使い続けるんですか？

**今すぐAIを使わない広告、
無駄な広告出稿を停止せよ!**

STEP 2

成功事例を徹底的に真似する！

AI活用で相談者獲得数が倍増した士業事務所の裏側

- ・弁護士:家事分野で2,600万円の広告費で売上3.6億円
- ・税理士:1拠点あたり相続売上1.8突破
- ・司法書士:1拠点あたり年間50件以上の遺産整理案件をWeb経由で獲得

そもそも広告でAIって使えるの？

使ってみたいけど、
AI広告なんて難しそう…

**当日
全て解決
します！**

専門のコンサルタント提唱

成功事例連発のAIを用いた集客スキームの構築!

Web集客を劇的に改善させるAI集客3つの特徴

- 特徴① AIで自動的に相性が良い顧客をマッチングできる!**
 - 特徴② 検索?動画?データを基にAIが最適な媒体を選択する仕組み!**
 - 特徴③ データが多いほど集客力UP!多店舗ほどAIを使わないと損失が!**

Google

YouTube

Yahoo!

SNS

自社HP

自社のサービスにマッチした顧客と媒体をマッチングし、自動的に配信できる超画期的なシステム

船井総合研究所の

1,000社

性別・年齢など細かなセグメントに対応
したペジ展開とAI集客活用で家事分野
2,600万円の広告費で売上3.6億円

動画解説やAIチャットボット活用などで受け皿設計を見直し、
フリック単価高騰が著しい！交通事故分野でも
1,200万円の広告費で売上2.4億円

手続き案件から申告案件への
引き上げも含めた
Webマーケティング施策を中心に
1.8億円の相続売上を達成

「収益不動産」や「相続税」など、
事務所固有の長所である「法務」×「税務」の切り口で
高単価案件を安定的獲得!平均単価200万円の
相続案件問い合わせを年間120件獲得

達成
遺産整理案件の獲得に特化した、相続専門サイトの設計と
リピタ三増の取り組みで1拠点あたり
年間50件以上の遺産整理案件をWeb経由で獲得

事例

成功法則

をお伝えします!

労災事故案件を新規参入から半年で15件
獲得し、5,000万円以上の売上を創出

1店舗のHPと多店舗HP 戦略は全く違う

多店舗事務所に有利な
検索エンジンアルゴリズム

まだまだ「伸びしろ」がある！
Google+Yahoo!検索広告

まだまだ先行者が少ないSNS広告分野に
踏み込み先行者利益を得る!

顔出し?顔出しなし?工数に見合った
成果が出る動画活用術

SEO対策はもう古い?90%以上の事務所が
取り組めていないAIO/LLMO対策

外注?内製化? 所内マーケティング組織の構築法

第三の検索広告?99%士業経営者が知らない「Microsoft広告」とは?

問い合わせ未満のユーザーを 囲い込む「LINE」活用法

動画作成、マンガ作成、広告だけでなく
さまざまな分野で応用可能な最新AI活用術