

参加者の声

- ・ Web集客に関するお話が特に参考になりました。
- ・ 弁護士という視座からウェブマーケティングを見直すことができ、大変有益でした。
- ・ 明日から何をすべきか、具体的な道筋が見えた。

講座	講座内容	講師
第1講座	<p>平均単価150万円！Web集客で成功した事務所の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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 ・ AI・チャットボット・LINE・・・法律事務所が使うべき生産性向上ツール ・ 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 	<p>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</p>  <p>鎌田 昌希</p>
第2講座	<p>激戦エリア&小規模でも相続分野で勝てる！岡本綜合法律事務所 の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競合過多エリア（福岡）・後発組でも、Webから年間100件以上の相続事件を集客したマーケティング手法 ・ 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 ・ 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 ・ Webマーケティングも相続のマーケティングも初めてだった弁護士が5年で相続売上4000万円を達成した成功ストーリー 	<p>弁護士法人岡本綜合法律事務所 代表</p>  <p>岡本 成史 氏</p>
第3講座	<p>相続分野集客最大化のための2025年船井流Webマーケティング 最新事例大公開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 相続案件を集客する最新Webマーケティングトレンド ・ 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 ・ 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 ・ 弁護士費用にも大きな変化が！？都心で発生している「着手金0円」の仕組み ・ チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介 	<p>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</p>  <p>董 佳依</p>
第4講座	<p>明日から実践してもらいたいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	<p>株式会社船井総合研究所 インダストリアルDX支援本部 シニアコンサルタント</p>  <p>植木 諒</p>

開催概要

オンライン開催 開催時間14:30～17:30※ログイン開始は講座開始の30分前～

2025年 11月19日（水） 2025年 11月20日（木）
2025年 11月25日（火） 2025年 11月26日（水）

受講料 一般価格 税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様
会員価格 税抜 16,000円（税込17,600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 右記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.133264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。お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。



お申込みはこちらから

【お申込み期限】銀行振り込み：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

相続の顧客層は、もうネットで事務所を探す時代に 法律事務所の成功事例レポートのご案内

弁護士激戦区・福岡で

遺産分割・遺留分に強化し

相続関連
年間売上 **4,000** 万円を達成

弁護士が楽になる
事務局育成方法

HPで実現する
高単価集客術

平均単価150万円
の高収益モデル



弁護士法人岡本綜合法律事務所
代表 岡本 成史 氏

1つでも当てはまったら、必見のセミナーです！

- ✓ Webから相続の問い合わせが全く来ない、来ても質が低い
- ✓ 多額の広告費をかけたが、全く成果が出なかった
- ✓ 今からWeb集客に参入しても、もう手遅れだと感じている

そんな疑問・お悩みを解消する

ゲスト講師によるインタビューレポートは中面で！

詳しくは中面へ

相続紛争集客成功ノウハウ公開セミナー

主催 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. S133264

お申し込みはこちら▶



当社ホームページからお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ【https://www.funaisoken.co.jp/】右上検索窓に『お問い合わせNO.』を入力してください）▶【133264】

遺産分割・遺留分等、相続事件に注力し、

相続関連売上 年間 **4,000** 万円を実現

弁護士法人
岡本綜合法律事務所 代表 **岡本成史** 氏



京都大学法学部卒。97年弁護士登録。
大阪の法律事務所での弁護士活動をスタートさせ、2006年に岡本綜合法律事務所を開所。
2019年から相続専門サイトをオープンし、Webマーケティングに注力開始。
福岡天神という激戦エリアで後発組でありながらも、積極的なマーケティング活動の成果により相続ホームページからは年間100件以上の相続問い合わせを安定的に獲得できている。
紛争事件の解決に注力しながらも相続対策セミナーを定期的に開催するなど、相続分野全般の情報発信を行なっている。

【特集】モデル事務所へ特別インタビュー！

相続分野に参入したい。でも本当に成功するの？

Webマーケティング初心者が
年間100件以上の相続事件を獲得できたロードマップ

Q1 相続分野に参入しようと思ったきっかけを教えてください

私は弁護士として「紛争予防」のために仕事をしたいと考えていたため、弁護士登録後は企業法務系の事務所に就職し、独立開業後も顧問業務が中心で、**実は相続事件は紹介いただいた時しか受任していませんでした。**

しかし、あるとき新しい業務に注力したいと考えたところ、相続であれば予防法務のような動きも実現でき、また今後伸びる余地があるのではないかと思いました。そこで当時案内が届いた船井総合研究所のセミナーに参加し、支援をお願いすることにしました。

Q2 相続のWebマーケティングに取り組むにあたって不安はありましたか？

正直、専門サイトを立ち上げる際は、「**本当にネットから相続の問い合わせが来るのか？**」という不安が一番でした。特に相続のご相談はご高齢の方が中心ですので、ネットで情報収集する姿がイメージできなかつたのです。

しかし、その不安はサイト公開後すぐに払拭されました。**想定を大きく超える反響が即座にあり**、時代が変化したことを痛感しましたね。今では70代の方も専門サイト経由でご相談に来られますし、**お客様との連絡もLINEが中心**です。

マーケティングをきっかけに案件管理が必要になり、CRM（顧客管理）システムを導入したりチャットボットを導入したり、デジタルツールを数多く活用することになりました。始める前には想像できなかった状況になっています。

Q3

相続に注力されたからといって顧問業務が減ることはないと思いますが、業務の負担感や調整などはどうされたのですか？

結論から申し上げますと、**売上や保有件数は伸びましたが弁護士の負担は増えたように感じませんでした。**

顧問対応というのは基本的に全てを弁護士が担うことが多いので、事務局に任せる仕事が多く、限定的になります。しかし相続は各種調査業務や交渉・調停中の依頼者へのやりとりなど、様々な内容を任せることができるので**むしろ楽になりました。**

その最大の理由は、事務局を単なる補助業務ではなく、「**主体的に案件を動かす戦力**」として全面的に活用しているからです。

当事務所では、お問合せ受付時の詳細なヒアリングから、相続人・財産調査、財産目録や『相続調査報告書』の作成、依頼者との日常的なやり取りまで、**弁護士でなければならない業務以外は、原則として全て事務局が担当します。**

Q4

Webマーケティングで苦労したことを教えてください

基本的に全て船井総合研究所のコンサルタントの皆さんにお任せしていたのでそこまで負担はなかったのですが、一般の方向けへの文章は書き慣れていなかったため、どう書けばいいのか非常に悩みました。

かなり具体的なアドバイスや指針などをいただいたおかげで結果的にスムーズに執筆でき、その結果現在は**サイトへの流入数が月に13,000件の訪問を超える**までに成長し、当時苦労した甲斐があったなと感じます。

SEO順位が上がりやすいキーワード選定や**ユーザーが求めるコンテンツの構成**など、通常業務ではマーケティングを意識することは全くないため、集客の専門家のアドバイスを貰えたことは大きかったです。

天神は競合事務所が数多く存在するため、広告運用当初は苦労した記憶があります。こちらでもコンサルタントの方が尽力してくださり、**今ではコストパフォーマンス良く運用**することができています。きちんと広告をかけることで集客につながるのだなと実感しています。**売上における広告費率は7~8%**ほどとなり、広告を運用したことがなかった時は戦々恐々としていましたが、今では素晴らしい投資対効果だと思っています。

Q5

相続分野に参入されたいと考えている方にメッセージをお願いします

取組む前は悩まれることもあるかと思いますが、まずは提案されたことをやり切ることで不安が消えていくのかなと思います。

相続分野は今後も伸びていくと考えられる数少ない分野ですので、全国のみなさんと一緒に盛り上げていけたらと思っています。

相続分野に取り組むべき 3つの理由

ここまで弁護士法人岡本綜合法律事務所 岡本成史先生の取り組みについてまとめさせていただきましたが、いかがでしたでしょうか。

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。

ここからは相続分野で成長し続ける法律事務所の事例を参考に、皆さまが「なぜ」「今」相続分野に参入すべきなのかという理由についてお伝えいたします。



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
リーダー
董 佳依

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。

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。前頁において岡本先生からお話しただけのように専門サイトはすぐ成果がでやすいという特徴があり、当社がお手伝いをしている他の事務所からも岡本先生と同様に、すぐに成果がでたという声が寄せられています。

Webマーケティングで集客を軌道に乗せるとLINEやチャットボットなどを活用することになります。結果的に他事務所と差別化を図ることに繋がり、更なる集客効果を感じることができるようになります。相続に注力することとWebマーケティングは切っても切れない関係になりつつあります。

▶ **岡本綜合法律事務所のチャットボット**



◀ **岡本綜合法律事務所の相続専門サイト**
作り込み13,000件/月の訪問まで成長させた。現在ではLINEでも問合せを受付し、70代からもLINE経由で問合せを獲得している。

Point 3 高収益・高生産性のビジネスモデル！ 弁護士の生産性を高めることで高い利益率を実現！

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分かりました。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。

さらに「相続調査」業務をマニュアル化し、調査業務の一部を事務局に任せられるようにすることで弁護士の関わる時間を削減し、さらなる生産性向上を実現しました。また調停などに至った場合も、申立書の素案や顧客対応なども事務局に任せられることで、全体的に弁護士の業務負担を減らすことも実現しました。

セミナーにご参加され、マーケティングに取り組む先生の声

新しく一歩動き出し、相続専門サイトから集客・受任できるようになりました

■ セミナー参加前



関西エリア
S法律事務所

独立前の事務所がマーケティングに積極的だったため、開業後は自分もすぐにポータルサイトに登録し、マーケティング活動に取り組みました。

しかし、問合せの内容が雑多であり、報酬単価も小さい事件が多かったため、常に大量の事件を抱え、さらに忙しいわりには売上が大

きくありませんでした。

また、事務所にノウハウも溜められるような余裕もなかったため、この状況を変えたいと考えていました。

そこで、以前から事務所の売上げの柱にしたいと考えていた相続のセミナーに参加してみることになりました。

■ セミナー参加してみても

相続調査をフロント商品として受任するという考えが今までなかったため衝撃でした。また事前調査から提案するという流れはイメージしやすかったので、取り組み易いなど

感じました。一方で、弊所で集客できている事件は、特にどの分野の事件が多いといったものはなかったため、相続分野に絞ったマーケティングに取り組む必要性を感じました。

■ その後の取り組みの変化

セミナーが終わったあとすぐに船井総合研究所に問合せをして、弊所でもモデル事務所のようになれるのか質問しました。コンサルタントの方から「できる」といったお言葉をいただいたのですぐ取り組み始めようと思いました。サポート開始当初は、「つぐなび」というポータルサイトで広告を配信しながら、相続サイトを制作しました。相続サイトが立ち上がったからは、サイトに広告をかけながら集客

しています。サイトがオープンしてからまだ1年と数か月しか経過していませんが、事務所の保有事件の割合が大きく変化しています。また、平均単価も上がり、売上げも伸びています。

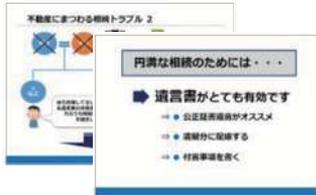
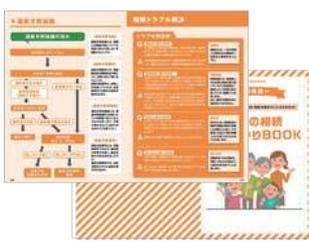
仕事が忙しくなったため、相続業務に注力してもらうための事務員を採用しました。それでも足りないため、弁護士採用を考えているほどまでになりました。

■ 船井総合研究所主催の弁護士向け相続セミナー参加者の皆様の声

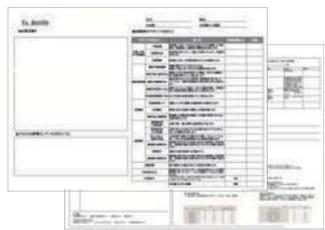
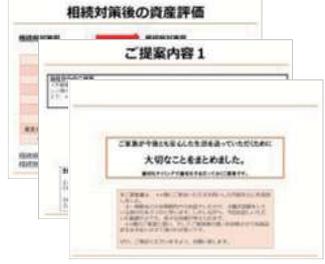
- 相続調査業務から受任を狙うことの重要性を再確認できました。
- 相続調査から受任するメリットを勤務弁護士やスタッフに説明しやすくなりました。
- 相続分野の弁護士業務効率化と、ネット集客について、知らなかったことをたくさん知ることができ、非常に有益でした。
- 具体的に相続案件の集客方法にフォーカスしており、ためになりました。
- フロントエンド商品の発想、具体的な数値目標が聞いて良かったです。
- 事務局を財産調査のために積極的に活用することは、業務効率を向上する上で、非常に有効だと気づきました。とても学びの多い時間でした。ありがとうございました！
- 財産調査に係る具体的な注意点や、重要性を非常にわかりやすく聞くことができました。ぜひ、サイトの構造なども参考にさせていただきます。
- 相続事件の処理のコツ(遺産目録の作成等)、集客のポイント等をわかりやすくお話いただき、ありがとうございました。
- 具体的な事例を取り上げて、報酬を得るまでの期間や、報酬額まで示していただき相続受任を増やすモチベーションをあげていただけました。
- 具体的な業務フローまでご開示いただき大変参考になりました。ありがとうございました。
- 現在の相続分野のマーケティング状況がわかり良かったです。
- 具体的な相続案件の進め方、そこで役立つTIPSなどよくわかりました。

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

<h3>相続専門ホームページ</h3>  <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 	<h3>自主開催セミナーチラシ</h3>  <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 	<h3>一般顧客向けセミナーテキスト</h3>  <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 	<h3>自主開催セミナー運営サポートツール</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 振り取りアンケートの作成 相談予約チェックシートの作成
<h3>セミナー運営マニュアル</h3>  <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 	<h3>ニュースレター</h3>  <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 	<h3>生前対策パンフレット</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 終活、生前対策の内容の冊子作成 	<h3>相続のハンドブック</h3>  <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

<h3>徹底した聞き取りが可能な面談シート</h3>  <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 	<h3>相続財産のチェックリスト</h3>  <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 	<h3>採めない遺言のチェックリスト</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 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 	<h3>相続の提案書</h3>  <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
<h3>相続手続き代行 詳細なサービス内容</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 相続手続き代行提案資料の作成 	<h3>遺産分割サポート 詳細なサービス内容</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 遺産分割サポート提案資料の作成 	<h3>遺留分侵害額請求 詳細なサービス内容</h3>  <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 	<h3>遺言作成・遺言執行を弁護士に依頼するメリット一覧</h3>  <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
<h3>生前対策の企画書</h3>  <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 	<h3>遺言コンサルの企画書</h3>  <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 	<h3>相続調査の獲得サポートツール</h3>  <ul style="list-style-type: none"> 相続調査の獲得サポート資料の作成 	<h3>二次相続の獲得サポートツール</h3>  <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