

豪華セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

相続事業立ち上げについて
各事務所に合わせた方針をご提案！
取り組むための具体的なアクションがわかる！

講座

講座内容

講師

第1講座

「なぜ今、「相続分野」に参入すべきなのか？」

- ・最新の相続マーケット動向と、地方商圏における市場の将来性
- ・競争激化・案件小粒化が進む他分野と比べ、相続分野が持つ優位性
- ・「地方×新規参入」で成果を出すためのポイントとは
- ・本日のゲスト講師のご紹介：他分野から参入し、相続で急成長した事例

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2講座

3年で売上約12倍（170万→2000万）！ 地方×新規参入で実現した相続急成長モデル

- ・なぜ既存分野に加え、相続分野への「追加投資」を決断したか
- ・2023年始動！相続特化サイト制作とWebマーケティングの全貌
- ・売上170万→1200万→1400万→2000万円！急成長を実現した集客戦略
- ・累計相談2,000件超を支える「事件処理の効率化」と「事務局育成」

弁護士法人松本直樹法律事務所
代表



松本 直樹 氏

第3講座

2026年船井流！1年で相続売上1,000万を目指す 最新マーケティング戦略

- ・問い合わせ増加に繋がる相続特化サイトの設計術
- ・商圏No.1を目指す！「地域名+相続」でのWeb戦略
- ・広告戦略（リストティング・SNS）の最新トレンド
- ・お客様の信頼を得る！受任に繋がる「商品設計」
- ・AI時代で差別化を図るコンテンツ作成術

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



山本 萌疏

第4講座

本日のまとめと、明日から実践すべきこと

- ・地方商圏×相続新規参入の「成功ロードマップ」
- ・ゲスト講座から学ぶ、相続分野の売上を早期に向上させるための実践ポイント
- ・2026年に向け、明日から事務所で実践すべき第一歩

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



飯塚 泰之

開催概要

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

2026年 2月7日(土)

開始 14:00▶終了 17:00 (受付開始：開始時間30分前)

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

●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）へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで
※休業期間中は電話がつながりなくなっています。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご容赦くださいますようお願い申し上げます。

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ことがあります。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。

日時・会場

受講料

お申込み方法

お問い合わせ

Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

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



「多忙・薄利」な業務構造を変える！
地方商圏で「高収益化」を実現する一手

地方商圏×相続新規参入

2026年最新

成功事例大公開

未経験から人口50万人商圏で
たった3年で相続分野の売上

170万円→2,000万円

成長性が高い相続分野を新しい売り上げの柱に
今こそ取り組むべき理由

弁護士関与率80%！急増する「遺産分割」市場狙え

平均単価130万円！「高収益・高付加価値」モデル

未経験・後発でも勝てる！地方商圏×Webの「勝ち筋」

ワークライフバランスを維持する
「事件処理の効率化」と「事務局育成」



弁護士法人松本直樹法律事務所
代表 松本 直樹氏

地方商圏×相続新規参入で売上約12倍増！成功事例公開セミナー お問い合わせNo.S136385

主催 株式会社船井総合研究所
Funai Soken 〒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

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]右上検索マークに[問い合わせNo.]を入力ください。）→ 136385



検索

地方商圈×後発組、弁護士1人で 相続売上12倍増、相続売上2000万円超

弁護士法人松本直樹法律事務所

代表 松本 直樹 氏

弁護士法人松本直樹法律事務所 代表。

既存分野の縮小に備え、相続分野へ本格参入。「地方商圈特有のWeb戦略」と、
属人化を排した徹底的な「業務効率化」により、参入わずか3年で売上を170万円
から2,000万円へ急拡大させた「地方・相続成功モデル」の実践者。



「地方ではWeb集客はできない」「後発組には勝ち目がない」 そんな業界
の常識を覆した、逆転の「地域一番店戦略」。
競合他社が存在する中で、いかにして「選ばれる事務所」となり、短期間
で高収益化を実現したのか。誰もが実践できる「仕組み」の全貌に迫る。

相続分野 成長推移

参入3年間の売上と問い合わせ数の推移



【総力特集】モデル事務所へ特別インタビュー

未経験・後発参入でも、たった3年で地域シェアは確立できる

船井総合研究所

なぜ、既存分野がある中で「相続」に注力を始めたのですか？

松本
先生

きっかけは「将来への危機感」です。当事務所も以前は交通事故
や一般民事が中心でしたが、市場の縮小や単価の下落を感じ
ていました。

「このまま一つの柱に頼り続けるのは経営リスクが高い」と感
じ、これから確実に市場が伸びる相続分野で、強固な「第二の収
益の柱」を作ろうと決断しました。もちろん、最初は「通常業務
で忙しいのに、新しいことを始められるか」という迷いはありま
したが、今やらなければ数年後に後悔するという思いの方が強か
ったですね。

船井総合研究所

地方商圈で「後発参入」することに、不安はありませんでしたか？

松本
先生

正直、「今から参入しても、先行している事務所には勝てないので
は？」という不安はありました。しかし、船井総合研究所の調査
で商圈分析をしたところ、地方こそ「Webマーケティングに強い競
合」が意外と少ないことが分かりました。

「Webで相続弁護士を探す」というニーズは地方でも急増して
いるのに、それを受け止める受け皿（専門サイト）が足りていない。こ
こに「勝ち筋」があると確信し、後発だからこそ最新のノウハウを
投入して、一気にシェアを取りに行こうと切り替えました。

「年間100件超」の問い合わせを集め、高単価で受任できる秘訣は？

松本
先生

単にホームページを作るだけでなく、「選ばれるための差別化」を徹底しました。
 「何でもやります」ではなく、「遺産分割・遺留分」などの紛争案件に強いことを明確に打ち出しました。具体的には、**弁護士介入が必須となる紛争性が高い事案の商品ページ**を作り込みました。
 また、参入当初は解決実績がまだ無いため、解決事例の代わりに**「実際に寄せられた相談事例」を記事化して大量に掲載**しました。自分と同じ悩み（相談事例）を見つけたユーザーは、「ここなら分かってくれる」と信頼してくれます。結果、問い合わせの時点で受任見込みの高い、深刻な悩みを持つ層を効率よく集めることができました。

ケース別商品バナー



相談事例一覧

問い合わせや受任件数が急増する中で、弁護士1人でどうやって「ワークライフバランス」を維持しているのですか？

松本
先生

秘訣は「徹底した業務の効率化」と「事務局の育成」 있습니다。普通にやればパンクする量ですが、当事務所ではヒアリングや書面作成のフローを全て**標準化（マニュアル化）**し、事務局スタッフに多くの定型業務を任せています。これにより、**弁護士は「最終的な判断」や「重要な局面」だけに集中**できるため、受任件数が増えても弁護士の実働時間は最小限に抑えられ、余裕を持って経営ができます。

最後に、参加を検討されている皆様へメッセージをお願いいたします。

「地方だから」「後発だから」「忙しいから」と諦める必要は全くありません。

私自身、本格参入からたった3年で相続分野の売上を2,000万円に伸ばすことができました。正しい戦略と、効率化の仕組みさえあれば、地方事務所でも短期間でここまで成長できます。

市場がピークを迎える前の「今」こそが、最大のチャンスです。ぜひ一步を踏み出してみてください。

相続専門サイト

SCAN ME!



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松本直樹法律事務所 松本直樹氏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お手伝いを行っています。

これから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。

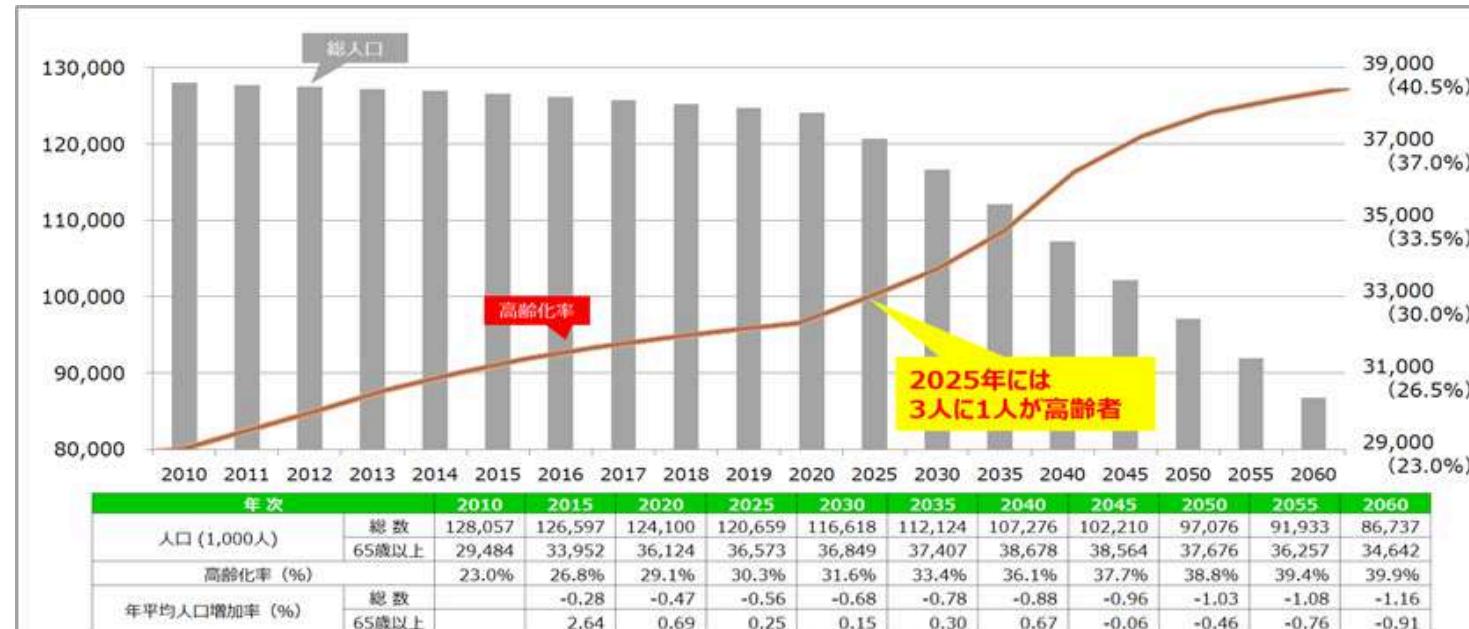


01

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。



出典：厚生労働省の「高齢社会白書」より船井総合研究所にて作成

02

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。前頁において松本先生からお話しいただけた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松本先生と同様に、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。



◆弁護士法人松本直樹法律事務所の相続HP
月間平均10件の問合せが発生している。
最近では、連続2件億単位の遺留分事案受任。

03

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ることで、全体的に弁護士の業務負荷を減らすことも実現しました。