

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！

オンライン開催

「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.S138373

主催



サステナブルな成長を促す  
株式会社船井総合研究所  
〒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

お申込みはこちら



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] 右上検索マークから[問い合わせNo]を入力ください。)

138373 検索

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  
法律・労務支援部  
弁護士個人法務グループ  
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  
法律・労務支援部  
弁護士個人法務グループ



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  
法律・労務支援部  
弁護士個人法務グループ  
マネージャー



飯塚泰之

開催概要

オンライン開催 開催時間14:00~17:00 ※ログイン開始：開始時刻30分前~

2026年 3月18日 (水) 2026年 3月19日 (木)  
2026年 3月23日 (月) 2026年 3月24日 (火)

日時・会場

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。  
または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークからお問い合わせNO.138373をご入力検索ください。

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がございます

サステナブルな成長を促す  
Funai Soken

# 地方商圏×後発組、弁護士1人で 相続売上12倍増、相続売上2,000万円超

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。「地方商圏特有の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。



## 【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？

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肌で感じていました。

松本氏

「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。

「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



売上の成長

170 → 2,000万円

問い合わせの成長

20 → 120件

船井総合研究所

地方商圏で「後発参入」することに、不安はありませんでしたか？

松本氏

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圏分析をしたところ、地方こそ「**Webマーケティングに強い競争**」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？

松本氏

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

相手方の弁護士から通知書が届いた	前妻・後妻のトラブル	親の事業を継いだ兄弟が遺産を分けてくれない	遺産の内容がわからない
不動産の相続問題	親の土地に家を建てた方へ	収益不動産の遺産分割で揉めている	遺産分割協議書の押印を求められた

相談事例一覧

<b>【相談事例】相続税申告における税理士の役割と、遺産分割協議...</b> ご相談者様 50代 女性 会社を起業していた父親が亡くなり、兄が会社を引き継ぐことになった。兄が、会社が相続していた税理士を通じて、相続税申告の申告と遺産分割協議を持ってきた。兄の遺産 父親の相続が発生し、「相続税の申告」と「遺産分割の話し合い」という二つの大きな課題が生じ...	<b>【相談事例】遺言書がある場合とない場合の相続手続の違い</b> ご相談者様 40代 男性 ご相談の背景 母親の相続が発生したのですが、母親が遺言書を作っていたようです。ただ、自分が母親の遺産を管理しており、遺言書があるかどうかを教えたくれません。遺言書がある場合とない場合で、相続手続は違うのでしょうか？ 弁護士へのご相談内容と弁護士による回答...	<b>【相談事例】相続における節税対策</b> ご相談者様 30代 女性 ご相談の背景 両親が健在だが、相続が発生した場合に相続税が発生する可能性がある。生前における節税対策の具体的な方法を知りたい。弁護士へのご相談内容と弁護士による回答。ご質問：「両親は健在なですが、生前においてできる相続税の節税対策の具体的な...
<b>【相談事例】生前贈与がある場合の遺産分割方法</b> ご相談者様 60代 女性 ご相談の背景 父親が亡くなり、遺産分割をする必要があります。もっとも、父親が生前に贈与してしまっている財産があります。このような場合、遺産のみを協議することになるのでしょうか。それとも、生前贈与を含めて協議することになるのでしょうか。 弁護士へのご相談内容...	<b>【相談事例】贈与税の計算方法</b> ご相談者様 70代 男性 ご相談の背景 相続発生に備え、現時点において贈与をしたいが、贈与税のどの程度かかるか知りたい。弁護士へのご相談内容と弁護士による回答。ご質問：「将来の相続に備え、遺産を贈与や遺産分割協議ではなく、現時点において贈与をしたいと思っています。贈与税は...	<b>【相談事例】再転相続と相続放棄</b> ご相談者様 50代 男性 ご相談の背景 Aが死亡し、Bが相続人となりました。その後、Bが死亡し、Bの子であるCが相続人となりました。Bには負債があるため、私としては、Bを相続放棄したいが、Aについては相続したいと思っています。法的に可能なのでしょうか。 弁護士へのご相談内容と弁護士による回答...
<b>【相談事例】固定資産税の代表者として指定されている</b> ご相談者様 60代 男性 ご相談の背景 親の相続が発生しているのですが、不動産の相続登記をすっとしていません。固定資産税は私が払っているのですが、不動産の所有権を私が相続したという理解で良いのでしょうか？ 弁護士へのご相談内容と弁護士による回答。■ご...	<b>【相談事例】相続税の計算方法</b> ご相談者様 50代 女性 ご相談の背景 親の相続が発生したが、相続税がどのくらいかかるのかわからない。弁護士へのご相談内容と弁護士による回答。ご質問：「親の相続が発生したが、相続税がどのくらいかかるのかわからない。弁護士による回答：相続税は、次の手続で計算されます。①...	<b>【相談事例】公正証書作成の手数料</b> ご相談者様 70代 男性 ご相談の背景 公正証書で遺産を作成しようと思っています。費用はどのくらいかかるのでしょうか。 弁護士へのご相談内容と弁護士による回答。ご質問：「公正証書の遺産を作成する場合、費用はどのくらいかかるのでしょうか。」 弁護士による回答：...

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？

松本氏

秘訣は「**徹底した業務の効率化**」と「**事務局の育成**」にあります。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ています。

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。ぜひ一歩を踏み出してみてください。

相続専門サイト

相続トラブルから相続手続まで全て  
弁護士法人松本直樹法律事務所にお任せください

- (1) 地元密着で**弁護士歴10年以上**
- (2) 累計相談実績**2,000件超** (2024年1月まで)
- (3) **不動産・土地の相続問題に強い**
- (4) 他士業との連携で、**ワンストップでの迅速な対応が可能**
- (5) 完全個室で**秘密・プライバシーを厳守**

初回相談は**60分無料**です

無料相談はこちら ▶▶▶ 弁護士紹介はこちら ▶▶▶

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おります。



株式会社船井総合研究所  
法律・労務支援部  
弁護士個人法務グループ リーダー  
董 佳依

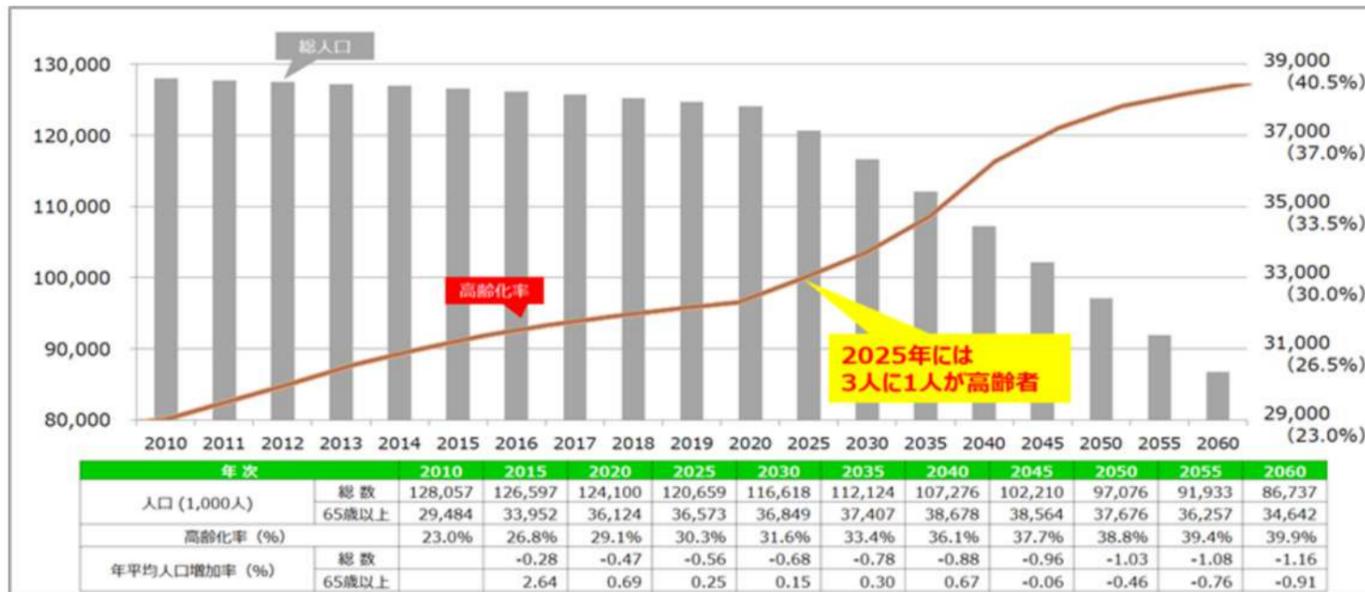
これからの注力分野を決める中で、①市場の成長性、②集客のしやすさ、③事件の単価、は経営指標に関わり、どれをとっても妥協してはいけないものだと考えています。

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。

## 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。前頁において松本氏からお話しいただいている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氏と同様に、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。



◀ 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件で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クライアント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。