





これまでの延長線上にあるビジネスモデルに、未来はありません。

以下の「限界」を感じている皆様は必見です！

- ❑ 止まらないWeb広告費(クリック単価)の高騰で、**利益率が圧迫されている**
- ❑ 大手や競合の「着手金0円」戦略に巻き込まれ、**事件単価が下落している**
- ❑ 「富裕層案件」を獲得したいが、**他事務所との明確な差別化が図れない**
- ❑ 金融機関や他土業の参入が相次ぎ、**今後の事務所経営に強い危機感がある**

講座	セミナー内容	講師
第1講座	激化する相続市場を勝ち抜く！単価維持・向上と富裕層マーケティング ・【現状と未来予測】従来モデルの限界と、経営の要となる「事件単価維持・向上」の具体策を提示します。 ・【なぜ今、税務か？】他土業の参入が相次ぐ中、法律事務所が優位に立つための「相続税申告」参入の必然性を解説します。 ・【LTVの最大化】「紛争解決」から「生前対策～税申告の包括サポート」へ。富裕層ターゲットへのモデル転換法を公開。 ・【勝てる戦略策定】全国の成功事例をもとに、自所商圏に合わせた最適なマーケティング戦略の立て方をお伝えします。	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 
第2講座 特別ゲスト講演	相続平均単価1.5倍増！「法務×税務」高単価モデルの実践と組織づくり法律事務所の取り組み ・【参入のリアル】なぜ税理士登録したのか？わずか1.6%の希少性を活かした圧倒的差別化と、売上8,000万円突破の軌跡。 ・【富裕層開拓】通常の相続業務に「税申告」を付加し、事件単価120万→200万へ！億単位の案件を年間10件以上獲得する全貌。 ・【勤務弁護士の育成】属人化からの脱却。アソシエイトが税申告の苦手意識を克服し、自走するための「所内勉強会」ノウハウ。 ・【事務局の戦力化】高単価案件を回すカギは事務局にあり！書類収集から顧客対応まで、業務を大幅に効率化するスタッフ育成術。	入江・置田法律事務所 代表弁護士 置田 浩之 氏  弁護士・税理士・家族信託専門士
第3講座	富裕層に選ばれる！AI活用×コンテンツ×地上戦の最新集客手法 ・【最新AI活用】生成AI等を駆使した最新マーケティング！集客の効率化と富裕層が求める「上質な顧客体験」を両立。 ・【コンテンツ戦略】広告に依存しない！富裕層が関心を持つ「不動産・税務」の専門情報発信で、良質な見込み客を獲得。 ・【地上戦ネットワーク】税理士・不動産業者等と強力なパイプを構築。広告費ゼロで高単価案件を安定獲得するアナログな仕組み。 ・【Web集客の最適化】SEO等の最新トレンドを網羅。コンテンツ発信と連動させ、問い合わせの「質」と「量」を劇的に改善。	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 萌硫 
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 ・【本日の総括】「法務×税務」による富裕層マーケティングや、事件単価を向上させるための重要ポイントなど、本日の振り返り ・【明日からのアクション】相続分野の業務と売上を最大化させるために、事務局に戻って「今すぐ」取り組んでいただきたい具体的なファーストアクションをお伝えします。	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 マネージャー 飯塚 泰之 

開催要項

来場にて開催

2026年 **5月23日 土**

会場

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

JR大阪駅の直上、西口改札口に直結
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。
ご来場の際はご注意ください。

開催時間 14:00～17:00 (受付開始:開始時間30分前～)

●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。

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も適用となります。

下記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.140474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)

※お申込みに関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



東京開催で大反響！大阪新オフィスで追加開催！
激戦の相続市場から抜け出し、地域トップクラスを目指すための最適解

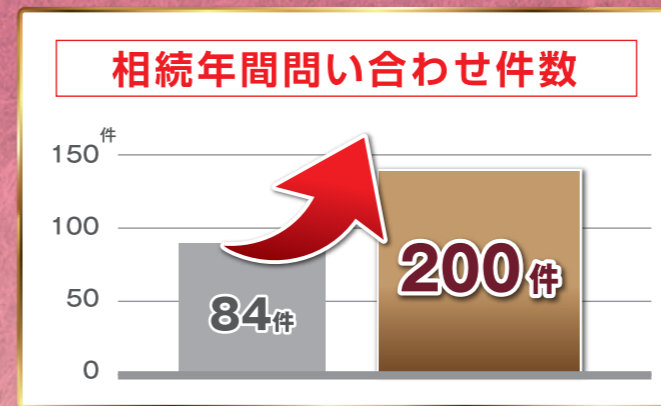
西日本限定

法律事務所のための 相続高単価モデル 大公開 セミナー

【富裕層特化×相続税付加】で

相続分野の年間売上

5,000万円 → 8,000万円



このモデルに取り組む3つのメリット

- 1 収益と圧倒的差別化: 価格競争から脱却し、**事件単価を約1.5倍以上へ引き上げ**
- 2 ハイブリッド集客: **広告費に依存せず**、周辺業種から紹介を生む「ネットワーク」構築術
- 3 LTV最大化と組織化: 生前対策～税申告までの包括サポートで **顧客生涯価値を最大化**させる



富裕層向け「法務×税務」高単価モデル大公開 お問い合わせNo. S140474

主催



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「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **140474** 検索

「紛争(争族)」を待つだけの従来型モデルは、すでに限界を迎えています。



変わることを
恐れない

- ✓ 大手事務所の「着手金0円」戦略による、一般案件の猛烈な価格破壊
- ✓ 事務所の利益率を限界まで圧迫する、止まらないWeb広告費の高騰
- ✓ 金融機関や他士業の「生前からの顧客囲い込み」によるシェア奪取

なぜ法律事務所は「相続税業務」を取り扱うべきなのか？

事件単価1.5倍!
わずか1.6%の「法務×税務」
ブルーオーシャン戦略

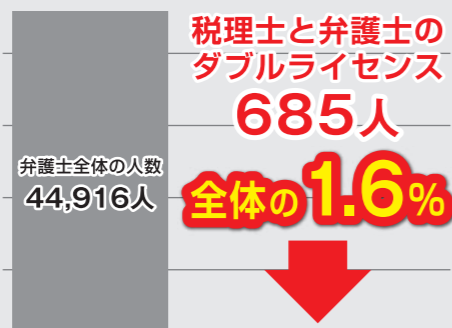
富裕層を狙うなら相続税申告は不可欠

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、富裕層は紛争解決だけでなく、相続税対策を含む包括的なサポートを求めています。

圧倒的な差別化と高単価の実現

税理士登録をしている弁護士は全国でわずか1.6%(685人)と極めて希少です。この優位性を活かして通常の相続業務に「相続税申告」を付加することで、事件単価を120万円から200万円へと大幅に引き上げることが可能です。

弁護士人数と
ダブルライセンスの比較



引用元: 日本弁護士連合会「2023年版 弁護士白書」

顧客LTV最大化
生前対策～税申告までの
包括サポート

「点」から「線」へ! 顧客生涯価値(LTV)の最大化

× 従来型 点のサポート

紛争解決ルート

相続発生

遺族分割・
遺留分

ここで関係終了
(税務は他士業へ流出)

単発の手続きだけで
終わるため、
事件単価が120万円
で頭打ちに…

○ 新型 法務×税務 線の包括サポート

ルート1 予防・円満

・生前対策
(遺言等)

・相続発生

・遺産整理業務

ルート2 紛争解決

・相続発生

・遺族分割
・遺留分

・解決

どちらから入っても、すべての出口で
相続税申告をワンストップ受任!

最後に必ず発生する巨大な
キャッシュポイント(税務)を
自所で巻き取るため、
単価200万円超えを実現!

富裕層を獲得する
ハイブリッド集客術

【Web・空中戦】 富裕層向けコンテンツマーケティング

むやみな広告費の掛け捨てから脱却!
富裕層の関心が高い「不動産相続」や「税務対策」に特化した専門コンテンツを展開。適切なWeb広告運用と掛け合わせることで、質の高い見込み客を効率的に獲得します。

【アナログ・地上戦】 強力な紹介ネットワークの構築

Web広告だけに依存しない安定集客を実現。
税理士、司法書士、不動産業者など、すでに富裕層の顧客を抱えている周辺業種と強力なネットワークを構築し、高単価な紹介案件が継続的に舞い込む仕組み作りを公開します。

項目	内容	備考
相続税申告	・相続税申告書の作成 ・相続税申告書の提出	税理士
遺産整理業務	・遺産目録の作成 ・遺産分割協議書の作成	税理士
遺族分割	・遺族分割協議書の作成 ・遺留分算出	税理士
生前対策	・遺言書の作成 ・生前贈与のアドバイス	税理士
相続税申告	・相続税申告書の作成 ・相続税申告書の提出	税理士

項目	内容	備考
Web広告	・Web広告の企画 ・Web広告の制作	税理士
コンテンツマーケティング	・専門コンテンツの作成 ・専門コンテンツの発信	税理士
紹介ネットワーク構築	・紹介ネットワークの構築 ・紹介ネットワークの維持	税理士

営業マニュアル、提案スキーム

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！

安定したベースを作る！【Web&地上戦集客ツール集】

相続専門ホームページ



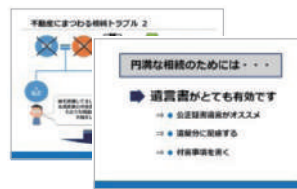
- 原稿作成、デザインページ作成
- リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



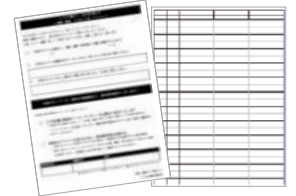
- セミナーチラシデザイン作成
- 集客数の多い会場調査

一般顧客向け セミナーテキスト



- セミナーテキスト作成・事例追加
- 司会原稿の作成

自主開催セミナー 運営サポートツール



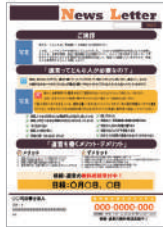
- 振り返りアンケートの作成
- 相談予約チェックシートの作成

セミナー運営マニュアル



- 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

ニュースレター



- ニュースレター原稿の作成
- 事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- 終活、生前対策の内容の冊子作成

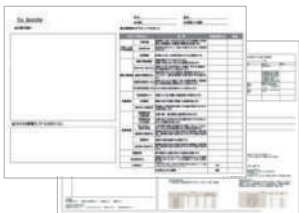
相続のハンドブック



- 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

取りこぼしを防ぐ！【実践・面談ツール集】

徹底した聞き取りが可能な 面談シート



- 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

相続財産のチェックリスト



- 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

揉めない遺言の チェックリスト



- 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

分業別提案資料



- 遺産分割、遺留分侵害額請求の提案資料作成

単価UPを実現する！【顧客LTV向上・営業ツール集】

他士業向け提携提案書



- 他士業(司法書士、税理士)向けの提携提案資料作成

他業種向け提携提案書



- 不動産会社、保険会社、介護施設向けの提携提案資料作成

生前対策の企画書



- フロント(集客)商品の設計
- 提案方法のアドバイス

二次相続の 獲得サポートツール



- 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

「法務×税務」高単価モデルへの 参入を迷う皆様へ

～よくある【3つの誤解と不安】にお答えします～

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の董 佳依（どん かい）と申します。全国の法律事務所へ「法務×税務」の高単価モデルをご提案する中で、「魅力的だが、うちの事務所にはハードルが高いのでは？」と参入をためらうお声を数多くいただいております。

ここでは、先生方が新しい一步を踏み出す前に抱きがちな「3つの大きな不安」を紐解き、なぜこのビジネスモデルが、どの事務所でも実現可能なのか、その明確な根拠をお伝えします。



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

不安 1

日々の本業が忙しく、 一から税務を勉強する時間なんてない…

魔法の近道はありません。学習の労力こそが競争を防ぐ最大の「参入障壁」になります。最初から全てを完璧にこなす必要はありません。弁護士として押さえるべき基本実務に集中し、本当に複雑な税務業務は外部の提携税理士へ任せる「分業体制」でスタートできます。努力は必要ですが、一人で抱え込む必要はないのです。

不安 2

事務所にダブルライセンス（弁護士・税理士）の 先生がいないと無理では？

もちろん理想はご自身の税理士登録ですが、難しければ外部の先生との連携でも全く問題ありません。一番大切なのは「面談の場で、法務と税務の相談を同時に受けられる体制」を作ることです。各事務所の状況に合わせ、無理なく高単価受任ができる体制づくりのヒントをお持ち帰りください。

不安 3

既存の税理士とバッティングしないか？ 未知の業務でのミスも怖い…

たしかに既存の先生と競争する面はありますが、相続税を専門とする税理士は少なく、実際に競争となるケースはそれほど多くありません。お客様にとっては「法務も税務も一つの窓口で相談できる」ことが最大の安心感に繋がり、結果として選ばれやすくなります。

また、申告ミスのご不安に対しても、専門の外部税理士と連携する「ダブルチェック体制」でしっかりカバー。リスクを抑えて安全に進める実務フローをお伝えします。