

相続分野に注力しているからこそ直面する、よくある「経営」の課題

- ☑ 「報酬金の入金待ち」が続き、事務所のキャッシュフローが常に不安定である
- ☑ 紛争案件は単価が高いものの、弁護士の工数負荷が大きく、受任を増やすほど疲弊している
- ☑ WEB広告費が高騰し、「点」の紛争受任だけでは利益が残りにくくなっている

講座	講座内容	講師
第1講座	<u>長引く紛争案件の依存から脱却！キャッシュフローを安定させる新モデル</u> ・着手金・報酬金モデルの限界と、長期化する紛争案件のリスク ・「生前対策・相続手続」を組み込み、月次収益を安定させる手法 ・弁護士の独占業務を活かした、他土業に負けない収益構造の構築 ・1案件のLTVを高めつつ、早期の入金サイクルを作る収益設計	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	<u>紛争から遺言・執行・税務へ。1案件の収益を最大化させた実例紹介</u> ・WEB広告の限界を補う！周辺事案を惹きつけるチャネル戦略 ・紛争相談の裏にある「将来の火種」を特定し、遺言受任へ導く手法 ・経験に頼らず「遺言執行」のセット受任率を高める提案手法 ・税務メリットをフックに、高単価な富裕層案件を呼び込む訴求方法	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3講座	<u>まとめ講座</u> ・紛争を軸に「安定収益の柱」を3ヶ月で作る実行ロードマップ ・数年後の競争に勝つ、弁護士ならではの相続ビジネス最終形	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 



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！

開催概要

オンライン開催 開催時間10:00～12:00 ※ログイン開始：開始時刻30分前～

日時・会場
2026年 7月13日（月）
2026年 7月21日（火）
2026年 7月14日（火）
2026年 7月24日（金）

受講料
一般価格 税抜 5,000円（税込5,500円）／一名様
会員価格 税抜 4,000円（税込4,400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.141984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もございます



相続ビジネスの競争激化を勝ち抜く、次の一手を大公開！

オンライン開催 相続紛争の案件獲得難・単価低下——

相続紛争レッドオーシャン時代の

生存戦略

紛争依存から脱却し、
生前対策の囲い込みと手続き提案の仕組み化で
安定した収益基盤を構築

本セミナーで学べる5つの重要ポイント

【収益構造の転換】「紛争依存」から脱却。工数そのまま「単価+30万円」

【キャッシュフロー安定化】「報酬金待ち」を解消する商品設計

【競争優位性の確立】紛争解決から紛争予防で収益化。顧客満足度の向上

【見込み収益の確保】「遺言執行」の受任率を組織的に高める仕組み

【集客の多角化】WEB広告に頼らない「生前対策」獲得ルートの開拓

紛争依存を脱却！相続LTV最大化と収益安定化の新モデル

お問い合わせNo.S141984

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://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。）→

141984 検索

「紛争待ち」を脱却し、高単価・安定収益の「包括支援モデル」へ転換する

現状の課題：紛争発生時のみの「点」の対応

現状の多くの法律事務所では、弁護士の関与は相続発生後の「争族トラブル解決」という限定的な範囲に留まっています。

直面する3つの経営リスク

・収益の不安化

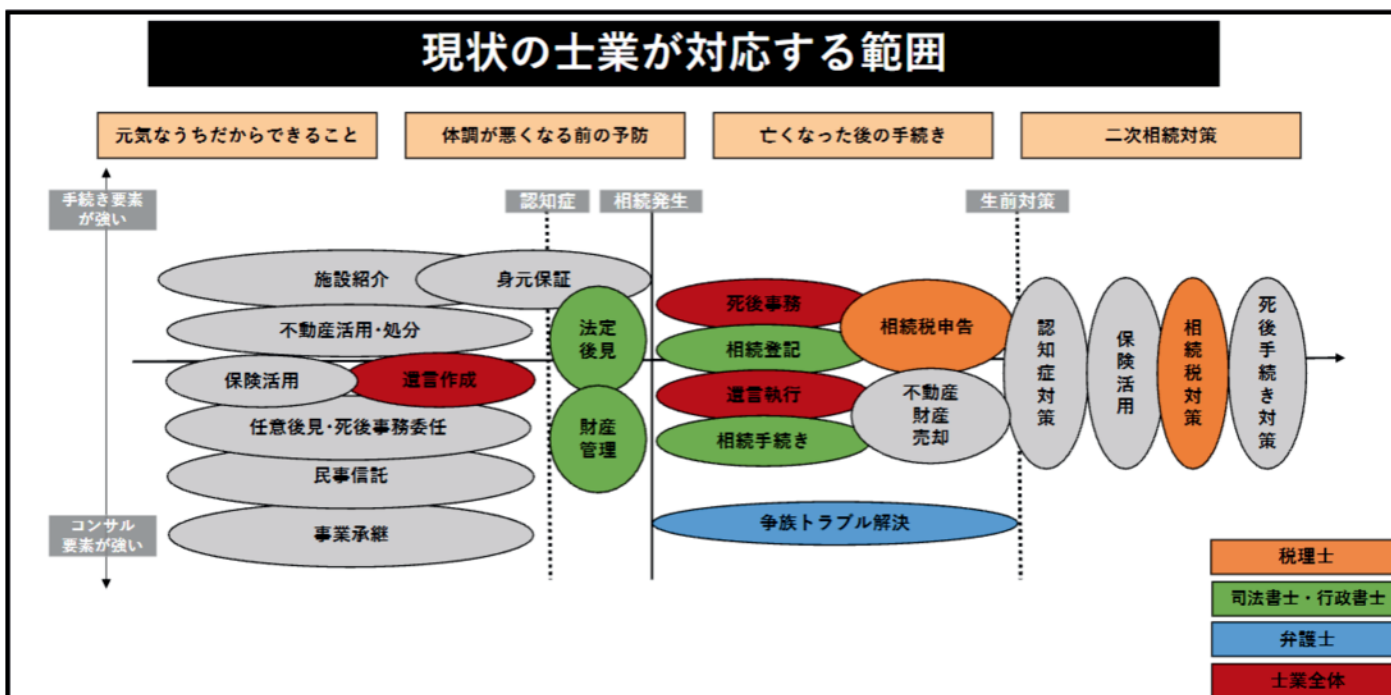
着手金以降の大きな入金が数年先になるため、月次のキャッシュフローが安定しません。

・高騰する広告費への依存

紛争キーワードは広告単価が上がり続けており、単発受任だけでは広告費が利益を大きく食いつぶす構造になっています。

・他士業へのニーズ流出

「相続手続き」「二次相続対策」といった周辺ニーズを拾いきれず、他士業へ顧客を流出させてしまっています。



理想の姿：一顧客から次世代へ広がる「線」の支援

目指すべきは、弁護士の法的知見を活かし、**生前対策から二次相続までを一本の「線」でつなぐモデル**です。

収益最大化を実現する3つの柱

・早期接点の確保（生前対策）：

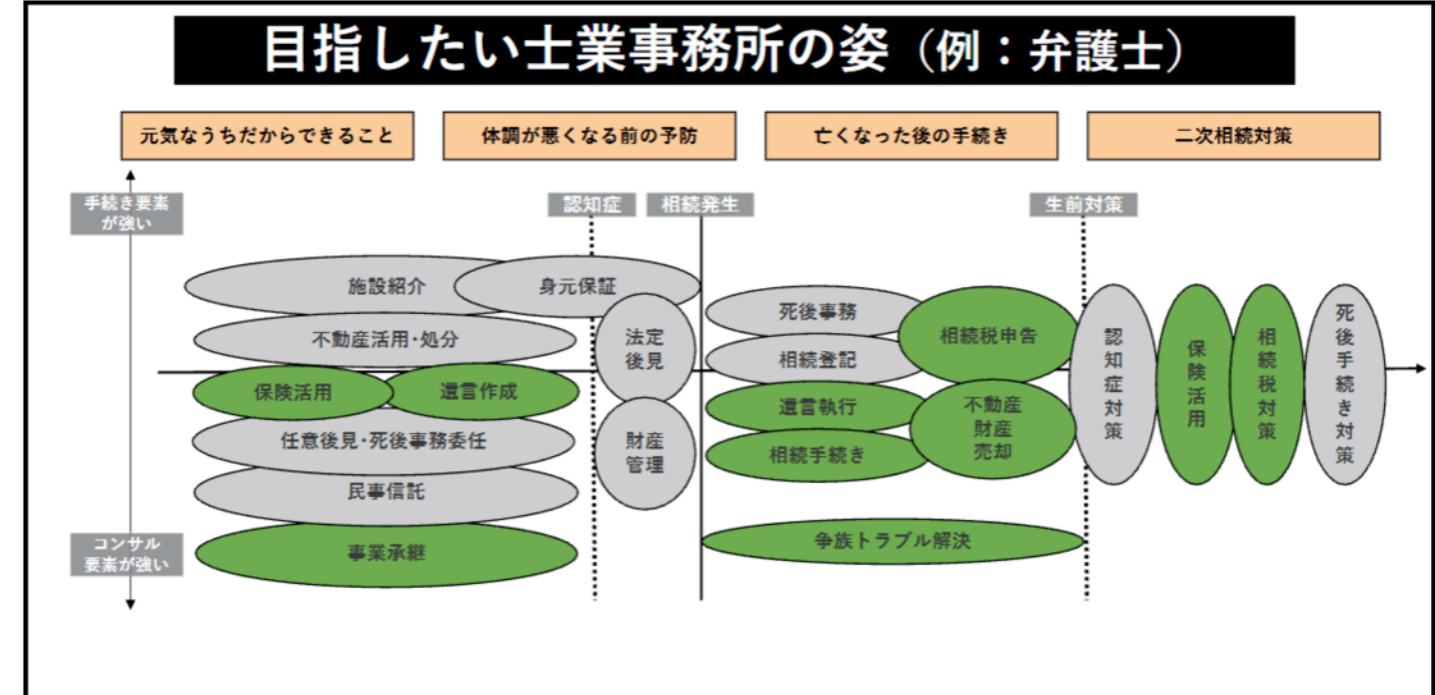
紛争リスクを正確に予見した「遺言作成」や「事業承継」により、早い段階で相談者との信頼関係を構築します。

・既存事件単価アップ（相続発生後）：

単なるトラブル解決だけでなく、相続手続きや遺言執行、不動産売却支援までをパッケージ化。

・世代を超える支援（二次相続）：

次の世代への対策まで踏み込むことで、一過性の解決を、親子二代へ続く「生涯の安心」へ。



事務局が主導できる手続きや遺言書作成・執行業務を追加提案することで、
弁護士自身の稼働を増やさずに「+30万円～」の利益を上乗せる

収益構造の劇的変化：「商品設計」ビフォーアフター

項目	従来の「紛争依存モデル」	理想の「LTV最大化モデル」
主な業務	遺産分割、遺留分などの紛争対応	紛争対応+生前対策、遺言、執行、相続手続き
収益ポイント	解決時の報酬金（一回のみ）	受任時、手続き時、執行時（複数回）
入金サイクル	1～2年以上の長期スパン	数ヶ月以内の早期入金＋将来予約

コンサルタント特別解説

なぜ今、法律事務所に「顧客LTV最大化」が必要なのか？

ここまでDMをご覧いただき、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の董 佳依です。

相続分野の第一線で多くの法律事務所をご支援している中で、いま私が最も危機感を抱いているのは、相続・終活市場が盛り上がっている一方で、法律事務所の経営環境は驚くほど悪化していることです。

WEB集客の激化、広告単価の高騰、そして解決の長期化による報酬金の入金待ち…。単発の「紛争案件」という「点」を必死に追いかけるだけでは、先生の本来の専門性が適切に収益に結びつかなくなっているのが現実です。



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

01 WEB広告費高騰と「紛争待ち（点の経営）」の限界

2025年には「3人に1人が高齢者」という超高齢社会に突入し、2040年に向けて相続発生件数はピークを迎えます。しかし、市場が拡大する一方でWEB広告の単価は上がり続け、単発の紛争案件を受任するだけでは、獲得コストが利益を大きく食いつぶす構造になっています。
さらに紛争案件は解決までに1～2年を要し、キャッシュフローが常に不安定です。先生が「入金待ち」の不安を抱えながら紛争対応に没頭されている間に、**先行して「生前対策」から「相続手続き」までを網羅する競合事務所が、地域の相談者を早期に囲い込み始めています。**紛争が起きてから動く「点」の対応では、もはやビジネスチャンスの多くを逃しているのです。

02 弁護士しかできない「相続の包括的スキーム構築」

弁護士しかできない「法的リスクの予見」を、トラブル解決のためだけではなく、**「生前から二次相続までを見据えた包括的スキームの構築（線）」**のために使っていただきたいのです。
生前対策で早期に接点を持ち、解決後の手続きや、将来の紛争を防ぐ「遺言執行」までを一貫して受任する。これにより、1顧客あたりの総利益（LTV）は劇的に向上します。司法書士や税理士が参入する激戦市場において、法的リスクを正確に予見し、最初から最後まで責任を持って完結できる体制を構築できるのは、他土業ではない、弁護士だけなのです。

03 収益の安定化と「将来の収益見込み」がもたらす経営の余裕

モデルを「線」へ切り替えることで、事務所の未来は劇的に変わります。早期収益化が見込める「遺言・手続き」によって月次のキャッシュフローを安定させ、同時に数年先の「遺言執行」という予約収益（ストック）を組織的に積み上げていくことができます。
一回の解決（点）を、親子二代へ続く「生涯の安心（線）」へ変えること
この経営シフトこそが、2040年に向けて地域シェアを盤石にし、事務所を「経営の安定化」へ繋ぐ唯一の道だと確信しています。