

相続分野に注力したい

弁護士 税理士 司法書士 行政書士

事務所経営者様へ

新規受任で年間+20件以上獲得するための

相続案件を WEBで獲得するコツ



Funai Soken

相続・遺言・遺産管理

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1

TEL: 03-5561-1111

FUNAI SOKEN

www.funai-soken.com



**WEB施策をバージョンアップできている？
従来の相続案件獲得活動が通用しない理由とは**



Funai Soken

相続市場を取り巻く現状と今後

01 相続市場の成長



出典・索引：
総務省、国立社会保
障・人口問題研究所

▶ 2040年まで高齢者増。国内では**稀有な成長市場**

02 士業“以外”の競合参入



▶ **不動産会社・金融機関**等が相続市場に本格参入

03 コロナショック



▶ 相談会の集客**減**・開催**自粛**、来所相談件数**減**

04 他エリアからの競合参入



▶ オンライン相続を切り口に大手が**広告エリア拡大**

従来の相続案件獲得活動が通用しない時代に

相続案件のWeb集客が難しくなっている理由

相続専門サイトの コモデティ化

- 同一エリア内での相続専門サイトが乱立。ユーザーの問い合わせが分散し、1事務所が獲得できる案件数が減少。



大手のリスティング広告 出稿エリア拡大

- 前項でお伝えした通り、オンライン相談を切り口にした大手の広告出稿エリアが拡大。



リスティング広告の クリック単価高騰

- 競合増×大手の広告出稿エリア拡大により、クリック単価が高騰。キーワードによっては1クリック2,000円以上になることも。



従来の相続案件の集客コストが高騰している

相続案件Web集客チェックリスト(20項目)

項目	取り組み内容	☑
相続 サイト	事務所特有の差別化要素を訴求できている	
	相談実績や解決実績が数字で訴求されている	
	事務所やスタッフのことが分かる写真が掲載されている	
	各サービス訴求ページを用意している	
	ニーズ毎に選択しやすい料金体系になっている	
	電話相談 (or オンライン面談) に対応できる旨が記載されている	
	解決事例、お客様の声が20件ずつ掲載できている	
数値 管理	初回相談の流れ、相談でどのようなことが分かるかを訴求できている	
	ホームページ経由の反響数を毎月把握できている	
	反響からの面談誘導率、受任率、受任単価を把握できている	

項目	取り組み内容	☑
SEO MEO 対策	「地域(市区町村)+相続」で検索した際に1位表示される	
	「地域+司法書士」 or 「地域+相続+弁護士」 or 「地域+相続税」で検索した際に1位表示される	
	Google マイビジネスの口コミ数が10以上かつ、★が4.0以上	
リス ティ ング 告 告 数 値 管 理	「地域+相続」「相続+相談」「相続+士業」といった主要キーワードで出稿できている	
	電話タップや問い合わせ完了のコンバージョン設定ができている	
	定期的に出稿キーワードの見直しをかけている	
	定期的除外キーワードの設定(特に競合事務所名)ができている	
	AIを用いた入札戦略(コンバージョン数最大化等)を導入している	
	リマーケティング広告を導入している	
	コールトラッキングツールを導入し、反響がSEO経由かリスティング経由か把握している	

☑が15個以下の方は抜本的な見直しをオススメします



成功事務所は取り入れている！
最新の相続案件獲得手法
「つぐなびAdPlatform」とは？

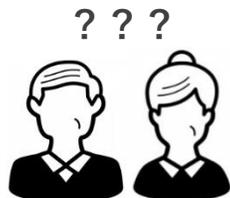


Funai Soken

つぐなびAdPlatformとは

従来のリスティング広告運用

結局どの事務所に問い合わせたらいいの？



エンドユーザー → 相続サイト難民化



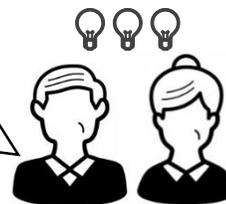
Google 広告 YAHOO! JAPAN 広告

多くの事務所が同様のキーワードで出稿するため、**クリック単価高騰**。同様の相続サイト乱立のため、**問い合わせが分散**(=1事務所あたりの問い合わせ数減少)



つぐなびAdPlatformでの広告運用

この中から選んだらいいのね！



エンドユーザー → 比較検討がワンストップ

ユーザーの流入経路 安価に適切に流入を獲得

- ✓ ポータルサイトだからできるGoogle広告、Yahoo! 広告の**割安出稿**
- ✓ 月間**数百件**の問い合わせデータを活用した**AI入札**
- ✓ 適切に市区町村×相続、市区町村×相続×士業等での**一覧ページへのSEO流入**

受け皿の設計 確度の高い問い合わせ獲得

- ✓ **相続サイトと同等**の事務所ページの充実度
↳ 広告運用事務所と無料掲載事務所で差があり
- ✓ **比較しやすい料金表**(パッケージ料金設定)
↳ 遺留分侵害請求、相続税申告、遺産整理等
- ✓ 広告運用事務所**の一覧ページ内上位表示**

自社サイト(×広告)・ポータルサイトのまとめ



自社相続サイト×広告

メリット

- ✓ 自社の相続分野の特徴がPRできる
- ✓ 広告を用いることでエリアの指定がない検索にもリーチできる

デメリット

- ✓ 相続サイトがエリア内で乱立状態であり、ユーザーが「相続サイト難民化」してしまっている
- ✓ 広告の費用対効果が悪化してしまっている

ポータルサイト

メリット

- ✓ 土業を探している方の問い合わせ率が高い
- ✓ 相続サイトより安価に集客をスタートできる

デメリット

- ✓ 広告はなるべくかけたくないのに、リーチすべき対象にリーチしづらい
- ✓ 記事だけだと問い合わせに繋がりにくい

×

つぐなびなら「メディアの膨大な閲覧数」と「事務所に合わせたWEBマーケティング」の
イイトコ取りを実現！
だから、成果につながる！

つぐなびAdPlatformとは

特徴 01

3土業横断型で間口が広い

手続き、税、トラブルと間口が広く、ユーザーの悩みに応じた最適な土業にユーザーがたどり着きやすい。

全国におすすめの相続に強い土業を調べる



特徴 02

充実したページ構成

TOPページ、選ばれる理由、料金表、お客様の声、解決事例、事務所案内の計6ページで魅力を存分に伝えられます。

選ばれる理由



特徴 04

300事務所の広告運用データ

累計300を超える事務所の相続広告の運用データを基にしたAI入札を行っているので、1事務所単独で運用するより効果的です。



特徴 05

動画マーケティング

60代の方でも60%が視聴するyoutubeでの動画広告を用いることで、よりエリア内での認知を拡げることができます。



特徴 03

クリック単価が割安に

ポータルサイト特有の打ち出しを行うことで、クリック率を下げずに割安でクリックを獲得することができます。

600円

200円

特徴 06

リマーケティング広告

ユーザーの再訪問を促し、問い合わせに誘導します。複数事務所を並べることで、1社あたりの費用の削減にも繋がります。



実際にどのくらいの成果が出ているのか…

つぐなびAdPlatformとは

全国各エリア・各士業で反響獲得単価が改善しています！



弁護士

事務所所在地(人口)	広告費	反響数	反響獲得単価
一般的な広告運用の反響獲得単価：50,000円~70,000円			
兵庫県神戸市(154万人)	¥166,468	6	¥27,744
大阪府大阪市(270万人)	¥268,116	12	¥22,343
埼玉県川越市(35万人)	¥305,204	11	¥27,745
茨城県水戸市(27万人)	¥89,643	5	¥17,928



税理士

事務所所在地(人口)	広告費	反響数	反響獲得単価
一般的な広告運用の反響獲得単価：50,000円~70,000円			
千葉県千葉市(98万人)	¥218,235	7	¥31,176
宮城県仙台市(108万人)	¥655,956	20	¥32,797
東京都府中市(26万人)	¥114,371	4	¥28,592
愛知県名古屋市(229万人)	¥77,391	3	¥25,797



司法書士

事務所所在地(人口)	広告費	反響数	反響獲得単価
一般的な広告運用の反響獲得単価：30,000円~40,000円			
神奈川県平塚市(26万人)	¥550,192	30	¥18,339
愛知県名古屋市(230万人)	¥882,251	48	¥18,380
愛知県刈谷市(15万人)	¥955,658	52	¥16,454
福岡県福岡市(153万人)	¥180,979	13	¥13,921

「全国」で導入成果実証中

3月時点で全掲載中300事務所中120事務所が つぐなびAdPlatformをご利用いただいています！

埼玉



相続サイトがなく相続の問い合わせは月に1件あるかないかの状況から、取り組み開始後**2か月で、月5件程度の問い合わせをコンスタントに獲得**。相談の**8割が相続紛争案件**の問い合わせで、面談・受任の移行率も高い。

法律事務所の成功事例

宮城



全国展開の大型税理士の攻勢により、相続サイトに対しての広告は**6, 7万円**で1件の問い合わせ獲得と費用対効果が悪化。取り組み開始後1件あたりWeb経由で**25,000円**で問い合わせ獲得と**相続サイト広告運用時の約2.5倍の効果**で問い合わせ獲得に繋げている。

会計事務所の成功事例

大阪



総合型弁護士ポータルに掲載するも、**相続の案件がほぼなかった**ため取り組みを開始。激戦区でも**月10万円の広告費で約4件の問い合わせ獲得**。ほとんどが紛争案件で**月1件は受任確度が高い案件が発生**。相談者が土地柄、経済的利益額の大きい案件が多く、高単価での受任に繋げている。

法律事務所の成功事例

千葉



激戦区でも**20万円の広告費で7件の問い合わせ**を獲得、**平均受任単価70万円の相続税申告案件に2件**に繋がりと、支店でも同様の戦略を開始。現在は更に**広告投資額を増やして、手続き案件も含めたエリア内での相続案件獲得シェア**を伸ばしている。

会計事務所の成功事例

福岡



激戦区でも取り組み開始から**2か月目で月7件の問い合わせ獲得**。現在では月10件程度の問い合わせ獲得し、**Web経由**での相続相談は事務所全体の**80%**を占める。コロナ禍でも相続部門の**成長率は170%**を遂げている。

司法書士事務所の成功事例

愛知



取り組み開始**初月から5件の問い合わせ**があり、現在では**10件を超える問い合わせ**を獲得。案件の質も高く、問い合わせからの**受任率はなんと50%を超える**。平均20万円の受任単価でこの取り組み経由で**月100万円の売り上げ**を安定的に確保。

司法書士事務所の成功事例

ご活用いただいている先生のインタビュー

司法書士あいち司法&相続
代表 今井裕司先生



つぐなびAdPlatformを始めたきっかけは何ですか？

担当のコンサルタントより、船井総研でポータルサイトを作ったから、広告をかけましょう！と言われたのがきっかけです。最初は「ポータルサイトに広告？」と疑問に思いましたが、試しにやってみることにしました。

どのくらいの問い合わせに繋がっていますか？

月にコンスタントに10件弱程度に問い合わせに繋がっています。反響獲得単価で考えると、自社の相続サイトへの広告と比較すると1件当たり1万円以上安価に獲得できているので、費用対効果は良いですね。

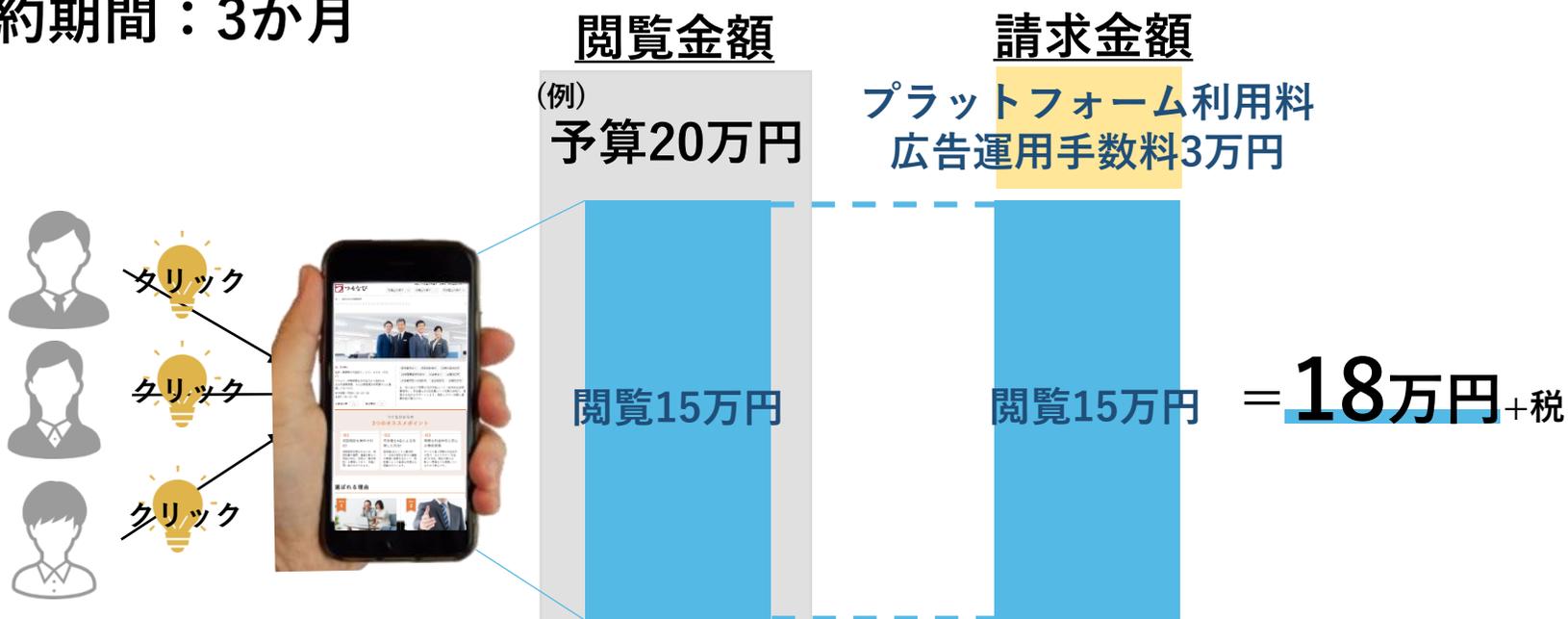
問い合わせから受任には繋がっていますか？

他の事務所も見たうえで当事務所にお問い合わせいただけているのか、前のめりに相談に来られる方が多い印象です。実際に遺産整理や生前対策といった高単価な受任にも繋がっていることで、ポータルサイト経由だから質が低いといったことはなく、安心して広告投資できています。

つぐなびAdPlatformの料金形態

料金形態

- ✓ ご請求金額は、実際に事務所を閲覧された分の広告費
+プラットフォーム利用料・広告運用手数料20%+税
- ✓ 事務所ページ制作費：無料
- ✓ 最低広告予算：月額10万円
- ✓ 最低契約期間：3か月



皆様の成果に繋げるために

まずは一度話を聞いてみたいという方向けに、一度弊社コンサルタントとの打ち合わせを通し、貴事務所の相続案件獲得活動の見える化と課題の明確化、解決方法についてご提案させて頂ければと思います。本資料のご不明点等も受け付けておりますので、お気軽にお問合せください。



オンライン面談予約フォーム

つぐなび事業担当者とZOOMを用いて、より詳細な説明・提案をいたします。お時間は30分程度を想定しております。

<リンク先URL>

<https://crowd-calendar.com/t/CedzEu3Dc5>

