

講座	セミナー内容	
第1講座	法律事務所業界における5か年トレンドと時流予測 ・2020年～2030年までの法律事務所市場概況の変化 ・2024年以降に取り組みたい経営戦略 ・ゲスト講座で特に聞いていただきたいポイント	
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ リーダー 飯塚 泰之	
第2講座	全国トップクラス成長率を誇る法律事務所の経営戦略 ・急成長の事務所を支えるパーパス、ミッション ・高生産性を実現する分野と立地選定(支店戦略)の考え方 ・拡大し続ける組織において外してはならないセンターピン(事業・組織戦略)	
	弁護士法人東京スタートアップ法律事務所 代表弁護士 中川 浩秀 氏	
第3講座	地域一番×高生産性を実現した法律事務所の経営戦略 ・弁護士1人当たり生産性5,000万円を実現するマーケティング戦略 ・地域一番事務所になるまでの課題と対策 ・所長に依存しない組織づくり	
	弁護士法人長瀬総合法律事務所 代表弁護士 長瀬 佑志 氏	
第4講座	全国の法律事務所におけるサステナブル経営事例紹介 ・成長している法律事務所の特徴、共通点 ・民事家事分野、企業法務分野で成長をしている法律事務所の取り組み事例	
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ 近藤 貫太郎	
第5講座	持続的な事務所経営を行ううえで取り組みたいこと ・なぜ、法律事務所経営に「持続性」が求められるのか？ ・経営計画、事業戦略を立てる必要性和具体的な立て方 ・船井総合研究所のサポート内容紹介	
	株式会社船井総合研究所 土業支援部 弁護士グループ マネージャー 吉富 国彦	

開催要項	
日時 会場	オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。 開催時間 10:00～13:00 (ログイン開始 9:30～)
	2024年 12月6日 金 2024年 12月13日 金 2024年 12月7日 土 2024年 12月14日 土
	一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 1名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000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適用となります。
	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.120612を入力、検索ください。
受講料	
お申込み 方法	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。
お問い 合わせ	
お申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もございます	

オンライン開催！ 事務所をより成長させたい方必見！

法律事務所 成長戦略セミナー

Sustainable Growth for Law Firm

経営環境が変化する時代に対応すべく、
今後の法律事務所経営に必要な出店戦略、事業戦略についてお届けします。

**ドミナント戦略で
地域一番事務所に成長**

**個人分野×出店戦略で
全国に急拡大・急成長**

業界が注目する弁護士の共演が実現



弁護士法人長瀬総合法律事務所
代表弁護士 **長瀬 佑志 氏**



弁護士法人東京スタートアップ法律事務所
代表弁護士 **中川 浩秀 氏**

地域一番、全国トップクラスの成長を実現した経営戦略セミナー		お問い合わせNo. S120612
主催	 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル	セミナーのお申込みはこちら

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **120612** 検索



弁護士法人長瀬総合法律事務所
代表弁護士 長瀬 佑志 氏

地域密着で成長し続ける 「経営の勘所」

2013年に茨城県牛久市に事務所を開設し、以降約10年で県内最大規模の事務所に成長。弁護士1人当たり生産性は5,000万円を超え、非常に高い生産性を維持し、成長し続けている経営の勘所をお伝えいただきます。

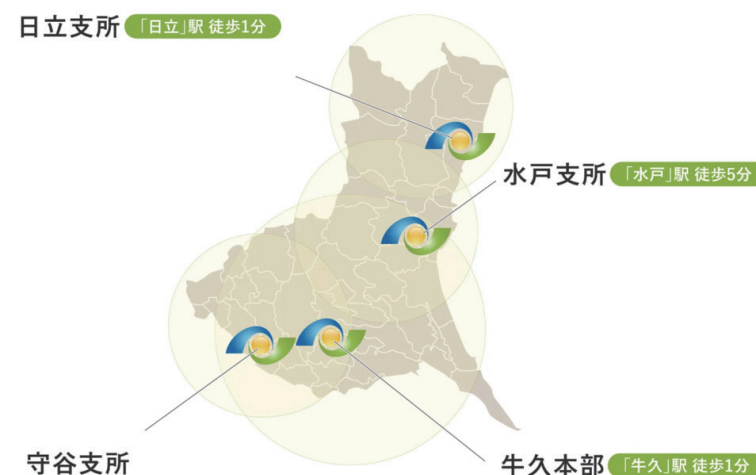
出店戦略 第一、第二支店も県内を主軸に

私は弁護士登録後、東京の西村あさひ法律事務所に入所し、企業法務の案件を中心に経験を積みました。その後、水戸市にある水戸翔合同法律事務所に移籍し、相続や交通事故など個人の方から依頼される案件を主に取り扱いしました。異なる特徴の事務所での勤務を経て、企業法務と個人法務それぞれの知識と経験を身につけることができました。弁護士としての基盤をしっかりと整えた上で、2013年に弁護士法人長瀬総合法律事務所を開設しました。

開業当初は私1人でしたが、現在は11名の弁護士が所属する事務所に成長しました。現在では、牛久市に本部を構え、水戸市・日立市・守谷市の3か所に支店を構え、茨城県全域から寄せられる相談・依頼に対応しています。

全国の法律事務所においても、支店展開をするケースがありますが、最初の支店を都内や県外に構えるケースが多いように思います。

支店の開設場所に正解・不正解はありません。ただ、**私としては、将来的には東京での支店開設も検討していますが、県内で足場を固めてブランディングと経営基盤を構築できたことは非常に重要な取り組みだったと感じています。**



事業戦略 分野の選定×仕掛けの数で成長を促進

近年、法律事務所の市場環境が悪化するなかで、ブティック経営を行うケースが増えているように思います。しかし、当事務所は茨城県という土地柄、交通事故を中心に、離婚や相続、企業法務、誹謗中傷問題など幅広い分野に対してマーケティング活動を行い、幅広く案件獲得をしています。

ただし、投資対効果は以前と比べると得にくくなっている状況ですので、船井総合研究所の研究会や個別コンサルティングを通じ、**成長市場や成功事例の情報収集を踏まえ、適切なマーケティング活動を行うようにしています。**業務効率を上げる上では分野の絞り込みも重要ですが、事務所を成長させる上では**伸びる分野を選定し、仕掛けを止めずに攻めることが重要であり、茨城県内という同じ商圈でも伸ばせる余地は多分にある**と思います。

組織戦略 若手への権限移譲による成長促進

当事務所では、毎年、新人採用を続けており、幸いにも60期代後半から数期離れることなく、継続的に新人弁護士を採用することができています。

通常、法律事務所のパートナーや支店長になる上では、ある程度の勤続年数や売上が必要なケースが多いですが、**当事務所では若手の弁護士でも支店長に登用しています。**

支店長に相応しい人材として、オーナーシップ(経営者意識)を持ち、主体的に案件を獲得し、事務所に貢献してくれることを期待していますが、**当事務所では70期代でも支店長を務める弁護士が続いており、若手が中心になって事務所を支えています。**

法律事務所が持続的な成長を果たす上では、代表やパートナーだけでなく、**若手弁護士が主体となり、事務所の成長を推進できる体制を整えることが重要**だと感じています。



プロフィール

06年東京大学法学部卒業。
08年弁護士登録(第二東京弁護士会)、08年西村あさひ法律事務所入所、09年水戸翔合同法律事務所入所、13年長瀬総合法律事務所開設。
事務所開設以降、民事家事分野を中心に業務を拡大、茨城県内に4拠点を設立し、弁護士11名が在籍する県内最大規模の事務所に成長。茨城県内の企業を中心に150社以上と顧問契約を締結し、安定経営を推進。新人弁護士採用を中心に組織規模を拡大しており、地方都市におけるモデル事務所の経営者として注目を集めている。



地域密着で成長し続ける 「経営の勘所」

2018年9月に事務所を開設以降、創業5年で弁護士数30名、全国10支店以上を達成するなど急成長を果たす。成長を下支えしているミッション(理念経営)、採用戦略と事業戦略についてお伝えいただきます。

出店戦略 出店戦略の考え方にも多様性を

当事務所は2018年9月に創業して以降、全国に支店開設を続け、現在では全国15拠点に事務所を開設しています(2024年9月現在)。

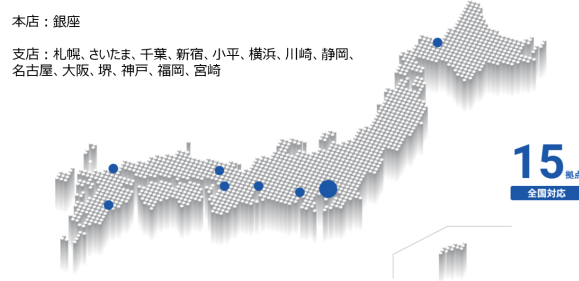
当初、**支店を開設する場所については、所員が勤務したいエリアを中心に**出店をしていましたが、**最近は業績を上げることを前提とした出店戦略を描く**ようにしています。

たとえば、首都圏であれば、横浜市、千葉市、さいたま市といった主要な都市圏であれば大手事務所の支店が存在していますので、広告戦略では資金力の観点から優位に立つことができません。

そのため、最近は**第二都市圏を軸足に、人口と法律事務所の数(出店状況)を踏まえ、どこに出店すると案件が獲得できそうか、といった側面で検討**するようにしています。

法律事務所として出店をするケースが増えていますが、「採用のブランディングの観点から都内」「業績アップをする観点から主要都市」という視点があるように思います。

ただ、同じような視点を持っている法律事務所が多いなかだと、**差別化・比較優位を持つ上でも、事務所の成長戦略や、着実に業績に繋がるかどうかを踏まえた出店戦略が重要**だと思います。



理念経営 ミッションに共感してくれた所員が多数

全国18,000ある法律事務所の中から自事務所を選んで、働き続けてもらうには、単純に給料を上げれば良い、ということではありません。

事務所の存在意義、クライアントに提供する価値を言語化し、そこに共感・共鳴する弁護士を集め、残ってもらうことが重要で、それが結果として事務所の成長拡大に繋がると信じています。

当事務所では**ミッションに「UPDATE JAPAN」を掲げており、このミッションに共感し入所を決めてくれた弁護士、人事評価制度を変えても残ってくれた弁護士が多数存在**します。

事務所の経営戦略を描くうえでの指針ともなり、事務所の経営理念を描き、言葉にすることが、事務所の成長発展には不可欠だと感じます。

事業戦略 「For Client」を軸足においた事案対応

当事務所は、事務所名から法人案件が多いと思われるのですが、実際には**売上の9割が個人分野で、企業法務の売上は顧問料収入を含めても1割程度**に留まっています。幸いにもスタートアップやベンチャー企業からの問い合わせも多くいただいておりますが、基本的には個人の方からのご相談が多く、弁護士の多くが個人分野を担当しています。

当事務所ではミッションを実現するためのバリュー(価値観)として、「For Client」という概念を打ち出しています。これは、クライアントに対して、単に法的知識を提供するだけでなく、**クライアントに心から「ここに相談・依頼をしてよかった」と思ってもらえるように、心のこもった対応を行う行動指針**になります。クライアントが心から満足し、結果的に事務所が繁栄するためには、「For Client」の概念を事務所内に深く浸透させる必要がありますし、全国に支店があり多くの所員が在籍している事務所だからこそ大切な考えであり、事務所の持続的成長を実現する戦略だと思います。



プロフィール

同志社大学法学部法律学科卒業、同大学大学院修了。
弁護士法人アディーレ法律事務所を経て独立し、2018年9月に東京スタートアップ法律事務所を開設。創業5年で弁護士数約30名、全国10支店以上にまで急成長を果たす。「UPDATE JAPAN」をミッションとして掲げ、新しい弁護士像の確立を推し進めている。
顧客満足度に沿った評価制度構築を行うほか、弁護士の生産性を向上するAIの開発に取り組み、サステナブル経営の実践を続けており、敏腕経営者として全国の弁護士から注目されている。

市場環境が悪化するなかで、成長する事務所と衰退する事務所の違いとは？



株式会社船井総合研究所
士業支援部 弁護士グループ
マネージャー 吉富 国彦

【経歴】

2016年4月に船井総合研究所に中途入社。以降、法律事務所のコンサルティングに従事。「法律事務所経営研究会」、「企業法務研究会」の主幹を務める。
関西学院大学専門職経営大学院経営戦略研究科修了（MBA）
弁護士1名から100名近くの事務所を中心に、全国約30の法律事務所を担当。法律事務所の企業法務マーケティング・顧問案件獲得・解約対策、顧問サービス開発を専門領域とする。
東京弁護士会法友会全期会、大阪弁護士会法友倶楽部若手例会、一般社団法人弁護士EAP協会、株式会社日本法務システム研究所などでの講演実績がある。

【最近の主な講演実績】

- ・東京弁護士会法友会全期会夏季研修合宿「最近の弁護士業界の動向と顧問契約獲得の勘所」
- ・法律事務所経営研究会「人的資本経営（伊藤レポート2.0）からみる法律事務所の持続的成長」

市場環境 市場環境を俯瞰し適切な経営戦略を描く

船井総合研究所のセミナーや研究会では常々、お伝えをしています。法律事務所の市場環境は年々悪化しています。具体的には、**民事家事事件とも年々減少する一方で、弁護士数（年間約1,500人）および法律事務所数（年間約400件）は増加しており、弁護士1人あたりの受任件数は減少**しています。言い換えれば、着実に厳しくなる事務所の特徴は、「**昨年と同じ商品（サービス）」を「昨年と同じ拠点」で「昨年と同じ人」が「昨年と同じ集客策」で「昨年と同じような売り方」**をしていることです。

また、弁護士採用においても、都内・大手事務所への偏重、インハウス人気が相まって売り手市場が継続しており、人材採用はもとより組織拡大は非常に難しくなっています。

2005年より弁護士のコンサルティングを行っている船井総合研究所では、コンサルティングをしている事務所の経営者が事業承継を進めるケース・相談も増えてきましたが、今から新たに事務所設立やマーケティングを開始するケースも変わらず存在しています。

ただし、先述の通り、市場は縮小傾向にある一方で供給側（弁護士）は増えており、**これまでと同じような事業活動を行っていても事務所の成長拡大は難しい**と言えます。

事務所が存在する地域の人口動態、競合状況、事務所の状況（所員数、経験実績、取り扱い分野など）を踏まえ、**事務所が持続的に成長発展をする上での経営戦略を描く必要**があります。

経営の違い

	衰退する事務所	成長する事務所
市場環境、外部環境	他事務所の動向、市場環境の変化をキャッチアップしていない	常々、市場環境や他事務所の事例、動向に関して情報収集をしている
経営理念、経営目標	何も描いていない	事務所の存在意義（バーパス）の言語化、数力年先の経営計画ができている
権限移譲	できていない	勤務弁護士、事務局に権限を委譲し、所員にもオーナーシップを持たせている
制度設計	できていない	評価制度、キャリア制度、福利厚生などの制度設計を整えている
弁護士採用	忙しくなったら検討する	先行投資として継続的且つ計画的に採用に取り組んでいる
事務局活用	従来通りの事務局活用に留まる	Webマーケティングに精通した人材の採用など、法律事務に留まらない採用・活用ができている
マーケティング活動	紹介、ポータルサイトを中心に集客をしている	分野別の特化サイトを制作し、独自の弁護士サービス、料金体系を組み立てている
デジタルトランスフォーメーション	何も取り組めていない	業績アップ、業務効率化、顧客満足度向上などに即して適切なDX活用（システム利用）ができている

成長ステップ

成長ステップに応じ適切な事業を行う

事務所の階段（町弁型）		生業事務所	家業事務所	小企業事務所	企業事務所	中堅企業事務所	大企業事務所
ステージ	売上	3,000万円以下	6,000万円以下	1億円以下	3億円以下	10億円以下	10億円以上
	弁護士数	1	2～3	4～5	6～10	11～30	30～
	事務員数	身内+1	3～4	5～7	7～15	15～25	25～
目指すべき方向性	戦略の軸	自身の仕事の品質アップ	自身以外の仕事の品質アップ	円滑かつ安定的な事件処理	高品質な事件処理 チャンネル多様化	高生産性事件処理 独占チャンネル	独占及び新領域の 早期獲得
	追及すべきもの	生き残り	収益性	収益性+教育性	教育性	教育性+社会性	社会性
	できるように なること		分担	経営業強化	福利厚生の充実	ブランドアップ	M&A・容容拡大
	重視すべきこと	集客	集客・事件処理	事件処理	事件処理+品質	品質・独占領域	独占領域・新市場開拓
起こり得る リスク	成長の 阻害要因	資金繰り	育成・人間関係	所内体制	マーケット飽和	労務問題・人材定着	ブランド維持
	運営体制	事件獲得中心	役割分担	権限の分担	権限の委託	組織創出・増加	加速的分化
マネジメント 戦略	求める 弁護士像		やる気・元気・体力	専門技術 ポテンシャル	事務所好き 経営者視点	理念・価値観 浸透・伝達	万能型
	求める 事務員像	やる気・元気・体力	処理技術・ баланサー	専門技術・管理技術	事務所好き 経営者視点	理念・価値観 浸透・伝達	万能型
	必要となる 役職	秘書	バラリーガル 勤務弁護士	事務局リーダー 弁護士リーダー	事務局長（幹部） 弁護士パートナー	間接部門責任者 財務責任者	最高総務責任者 最高情報責任者
	採用戦略	補充・補填	希望採用	計画採用	中途採用	中途採用（幹部）	経営者クラス
	評価制度	感覚	定量重視	定量+定性	定性重視	部門評価	事業評価
マーケティング 戦略	集客	Web	特化Web	Web+チャンネル セミナー・勉強会	チャンネル 研究会	業態付加 支店展開	ブランド付加 多チャンネル化
	サービス	総花	総花+専門	専門	独自	独占	新規創出
	注力したい テーマ	離婚	離婚・災害	離婚・災害・相続	相続・企業法務	相続・企業法務	企業法務

今後、数年、数十年と事務所経営をしていく先生方には、支店の開設に関わらず、是非、今回のセミナーを通じ、持続的に事務所成長・発展を遂げるうえで必要な要素を学んでいただきたいと思います。持続的成長を果たしているダブルゲストの講演は非常に貴重な機会ですので、是非奮ってご参加ください。皆さまのご参加お待ちしております。