

講座

講座内容

講師

第1講座

「生産性向上」が法律事務所に必要な理由

- ・高生産性法律事務所のモデル成長ステップ
- ・高単価事件を受任できる事務所・弁護士の特徴
- ・法律事務所業界が抱える人的課題とマネジメント時流解説
- ・ゲスト講師事務所の成功事例紹介

株式会社船井総合研究所
労務ビジネス支援部
国際相続チーム
リーダー

鈴木 ゆたか



第2講座

平均顧問単価5万円を実現！弁護士法人永代共同法律事務所の取り組み

- ・企業相談の半分を顧問化する手法
- ・平均顧問単価5万円を実現するための提案手法・商品設計

弁護士法人
永代共同法律事務所
代表社員

小野 直樹氏



第3講座

1件当たり+30万円を実現した法律事務所の商品設計と提案術を聞く！

- ・勤務弁護士の受任力を大幅に改善する手法
- ・面談力や事件処理能力を飛躍的に伸ばすために実施したこと
- ・相続の単価を+30万円できた手法と商品づくり

スフィア法律事務所
旧：弁護士法人琉球法律事務所

久保 以明氏



第4講座

家事事件受任率35%を超えるソレイユ総合法律事務所の取り組み

- ・圧倒的受任力を誇るソレイユ総合法律事務所の面談手法
- ・相談前に依頼が確定！？相談者が依頼したくなるWebサイトコンテンツ
- ・地方都市でも高単価を実現するための商品設計

ソレイユ総合法律事務所
代表

光安 理絵氏



第5講座

法律事務所が生産性を上げるための成功事例

- ・高単価な案件を受任するために必要な商品設計のルール
- ・相談者が依頼したい！と思わせる提案手法と提案ツール
- ・高生産性を維持するための事件処理体制の構築方法

株式会社船井総合研究所
労務ビジネス支援部
国際相続チーム

大出 栞季



第6講座

明日から実践してもらいたいこと

- ・市場環境に左右されず持続的な事務所の成長を実現するためのポイント
- ・講座内容を明日から実践するためのポイント

株式会社船井総合研究所
労務ビジネス支援部
マネージングディレクター

吉富 国彦



開催概要

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒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

日時・会場
2025年 2月8日(土) 開始 10:00▶終了 12:30
(受付開始：開始時刻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。

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。

右記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.124187を入力、検索ください。

お申込み方法
お申し込みは 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



企業法務・家事中心の街弁が「今」取り組むべき

高生産性事務所経営

「受任力アップ」「単価アップ」「分業制」

平均顧問料

5万円実現

即決させるための
10種類以上の
提案資料

顧問受任率
50%
即決させる
の提案手法



弁護士法人
永代共同法律事務所
代表社員 小野直樹氏

報酬単価

30万円UP
の秘訣

複数勤務弁護士の
受任率を
たった2か月で
15%から40%へ

単価UPのための
商品設計と
処理体制



スフィア法律事務所
旧：弁護士法人琉球法律事務所
久保以明氏

家事事件受任率

35%越え

地方都市でも
実現できる！
高単価報酬設計

営業せずとも
相談者から
「依頼したい」
と言わせるための
集客・面談テクニック



ソレイユ総合法律事務所
代表 光安理絵氏

弁護士のための高生産性事務所経営セミナー

お問い合わせNo.S124187

主催



サステナ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

お申込みはこちら



「忙しいのに売上があがらない」「以前より相談が来なくなってきた」先生必見！

このような方に
オススメ
します！

- ✓ 顧問解約が発生したり、競合に顧客を取られてしまっている
- ✓ 目の前の仕事に気を取られ、経営者業ができていない
- ✓ 人が育たず、いつまで経っても仕事を任せられない

高生産性を実現するための「単価UP・受任力・分業制」

生産性向上に着手しない 大きすぎる「代償」

真の経営課題は集客ではない
弁護士の先生方からいただくお悩みで10年間不動の1位は「集客」となっています。これは競合環境の悪化が原因ではなく、各先生方が**日々の業務に追われ、集客活動や顧客フォローに十分な時間を割けていない**ことに起因しています。またそれを放置すると下記のようなリスクが生じ、生産性が下がり続け、より集客に課題が生じるようになってしまいます。



この負のスパイラルを止めるためにはどこかで必ず生産性を上げるための取り組みに着手する必要があります、それらが**「単価UP」「受任率向上」「分業制」**となっていきます。

人件費高騰に対応する 高単価商品設計と単価UP施策

法律事務所の正社員の給与やアルバイトの時給は年々上昇しています。

想像よりも上昇している事務員の給与水準

正社員平均年収
499万円

派遣社員平均時給
1,645円

パート・アルバイト平均時給
1,194円

引用：法律事務所の仕事の年収・時給・給料（求人統計データ）求人ボックス <https://x.gd/mFpG4>（参照2024年9月2日）

また、世の中は値上げラッシュが続いていますが、ほとんどの法律事務所では価格に転嫁できておらず、集客難からかえって値下げの戦略をとる事務所も発生しています。

一方で**独自の商品設計により「高単価」で「追加受注による報酬単価UP」**を実現している事務所も存在しています。

ゲスト講師の高単価商品の作り方

家事事件の高単価商品の設計

- ・着し金の対応範囲（期間・期日）の設定
- ・調停への出廷日当の設定
- ・最低報酬の設定（×稼働倒れ）
- ・各種手数料の固定費化（×都度計算）

高単価顧問の提案・商品設計のポイント

価格帯を下げない
最低価格は5万円から

提案書の作りこみ
他事務所と差別化するための分野別提案書

法律問題チェックリストと顧問支援

項目	確認事項	確認結果
2 債権回収（売掛金、貸付金）・担保確保・法的措置	債権回収の仕組みが明確か	
	担保の確保が適切か	
	法的措置のリスクが把握されているか	
	債権回収の進捗が把握されているか	
	担保の確保の進捗が把握されているか	
	法的措置の進捗が把握されているか	
	債権回収のリスクが把握されているか	
	担保の確保のリスクが把握されているか	
	法的措置のリスクが把握されているか	

弁護士数増・集客難時代の 最適解「受任率向上」

弁護士数が増える一方で事件数は10年前と比較し10万件以上減少し、集客における競合環境は悪化しています。このような市場環境が今後大幅に改善することは考えにくく、この時流に適応していくために「受任率・率」の向上が不可欠な状況になっています。

受任率向上のメリット

- ・ **広告効率の改善**
- ・ **弁護士（経営者含）の面談時間節約**
- ・ **相談で終了した方の印象UP→紹介へ**

広告費が高騰している現在では受任率が10%改善するだけでもKGIへの影響が大きい。

ゲスト講師の受任率を上げる取り組み

- ・ 面談用ツールの整備（小冊子・チラシ）
- ・ 面談のロールプレイング
- ・ 代表によるHPコンテンツの作りこみ

▼受任率を向上させる面談ロープレの採点表

評価項目一覧と今回の点数

大項目	No.	評価	得点
経路前	1	自己紹介が簡潔にできているか	3
	2	依頼者の悩みを正確に把握しているか	3
	3	自分の強みを明確にしているか	4
	4	依頼者に寄り添っているか	4
導入	5	依頼者の悩みを正確に把握しているか	2
	6	依頼者の悩みを正確に把握しているか	2
	7	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	8	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
ヒアリング	9	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	10	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	11	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	12	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
提案	13	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	14	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	15	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	16	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
クロージング	17	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	18	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	19	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
	20	依頼者の悩みを正確に把握しているか	1
全体			

分業制成功の秘訣 ”マニュアル化”と”言語化”

業務の分節化で弁護士・事務員の早期育成
業務分担するためには弁護士の頭の中にある業務を1つ1つ分節化・言語化する必要があります。一般的な法律事務所の4倍の生産性を誇る事務所では、主業務である家事事件の調停申立書のひな形だけで**30種類以上**作り上げています。▼業務棚卸表の一例（遺産分割）

No.	業務内容
30	遺産分割協議書の作成
31	遺産分配案を伝える手紙の送付
	遺産分割交渉（紛争）
32	相手方に遺産分配案・受任通知確認の催促
33	相手方の返事を依頼者に送付
34	相手方の返事を元に依頼者と返答内容の打ち合わせの日程調整
35	依頼者と打ち合わせ※メール・電話含む
36	追加証拠などの調査※調査の実行
37	相手方への返答案の作成
38	返答の完成
39	返答の送付
	遺産分割交渉が平行線の場合（調停）
40	調停申立書の素案作成
41	調停申立書の作成・確定

棚卸表・書面ひな形のおかげで**入所半年の事務員**でも弁護士が満足するような調停申立書の素案を作成できるなど、**早期活躍が実現されています**。マニュアル化・言語化のためにはAI・文字起こしツール等が最大限使用されており、マニュアル化業務によって通常業務が遅延しないような工夫もされています。

セミナーで全て解説・公開します！