

豪華セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

事務所の生産性向上のための第一歩がわかる！
成長ステップをコンサルタントが描きます！

適切な単価での受任を増やして売り上げたい先生
忙しい中で事務所の成長を加速させたい先生必見！

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

開催概要

オンラインにて開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をお選びください。

2025年 3月31日 月

2025年 4月4日 金

2025年 4月10日 木

2025年 4月15日 火

開始 14：30▶終了 17：30
(ログイン開始：開始時刻30分前～)

日時・会場

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

お申込み方法

●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メンバース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.125837を入力、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



主催



サステナブルな成長を促す。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

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。）→

125837 検索

お問い合わせNo.S125837

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」**となっていくます。

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

2 債権回収（完済金、貸付金他）・担保確保・法的措置			
債権回収	〇	〇	〇
担保確保	〇	〇	〇
法的措置	〇	〇	〇
債権回収	〇	〇	〇
担保確保	〇	〇	〇
法的措置	〇	〇	〇
債権回収	〇	〇	〇
担保確保	〇	〇	〇
法的措置	〇	〇	〇
債権回収	〇	〇	〇
担保確保	〇	〇	〇
法的措置	〇	〇	〇

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	項目	得点
事前	1 自己紹介は事前にできているか	5
	2 依頼者の悩みは聞いているか	4
	3 適切なアドバイスができているか	3
	4 5分以内で終わらせているか	4
導入	5 依頼者の状況を把握できているか	4
	6 依頼者の悩みを整理できているか	2
	7 依頼者の悩みを整理できているか	2
	8 依頼者の悩みを整理できているか	1
ヒアリング	9 相手の状況を把握できているか	1
	10 相手の状況を把握できているか	1
	11 相手の状況を把握できているか	1
	12 相手の状況を把握できているか	1
提案	13 相手の状況を把握できているか	1
	14 相手の状況を把握できているか	1
	15 相手の状況を把握できているか	1
	16 相手の状況を把握できているか	1
フォローアップ	17 相手の状況を把握できているか	1
	18 相手の状況を把握できているか	1
	19 相手の状況を把握できているか	1
	20 相手の状況を把握できているか	1
合計		40

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・送付
31	遺産分配案を伝える手紙の送付
32	遺産分割交渉（紛争）
33	相手方に遺産分配案・受任通知確認の催促
34	相手方の返事を依頼者に送付
35	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
36	依頼者と打ち合わせ※メール・電話含む
37	追加証拠などの調査※調査の実行
38	相手方への返答案の作成
39	返答の完成
40	遺産分割交渉が平行線の場合（調停）
41	調停申立書の素案作成
42	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！