

新人・若手弁護士研修2025

第1講座

オリエンテーション
研修の効果を最大化するために

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ チーフコンサルタント
大山 貴幸



第2講座

新人・若手弁護士に必要な
業界理解

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



第3講座

新人・若手弁護士に必要な
依頼者獲得術

弁護士法人よつば総合法律事務所
企業法務部門責任者／パートナー
弁護士 村岡つばさ氏



第4講座

新人・若手弁護士に必要な
ビジネススキル

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ
木村 優仁



第5講座

新人・若手弁護士に必要な
コミュニケーションスキル

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



第6講座

新人/若手弁護士に必要な
考え方・習慣

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ チーフコンサルタント
近藤 貫太郎



第7講座

活躍する新人/若手弁護士になるための
アクション立案

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ チーフコンサルタント
大山 貴幸



第8講座

明日から取り組んでほしいこと

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ チーフコンサルタント
大山 貴幸



開催要項

東京会場 2025年 6月 6日(金) 11:00~17:00 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
受付開始：開始時間30分前～ JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

大阪会場 2025年 6月13日(金) 11:00~17:00 株式会社船井総合研究所 大阪本社
受付開始：開始時間30分前～ 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

※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。また最小参加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、交通時の払い戻し手数料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 80,000円(税込 88,000 円)/一名様 会員価格 税抜 64,000円(税込 70,400 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。

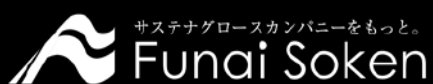
お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNO.126014を入力、検索ください。

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願いいたします



<<お申込み期限>>

【銀行振込】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。



司法修習75期・76期・77期対象 東京&大阪開催！

社会人としての
基礎中の基礎から学ぶ！

新人・若手
弁護士研修
2025

研修で実施する項目を一部ご紹介

- ✓ 若手弁護士が依頼者を獲得するための工夫・注意点
- ✓ 新人・若手弁護士に必要なコミュニケーションスキル
- ✓ 自分の強みを見つけてキャリアを描く
活躍する新人/若手弁護士になるためのアクション立案
- ✓ 他の新人・若手弁護士との交流で視野を広げるチャンス
貴重な情報を得る機会

開催日時

東京会場	2025年 6月 6日(金) 11:00~17:00	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 JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、 東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）
大阪会場	2025年 6月13日(金) 11:00~17:00	株式会社船井総合研究所 大阪本社 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

新人・若手弁護士研修2025 お問い合わせNo. S126014

主催



サステナ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 〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申し込みは
こちらから



当社ホームページからお申し込みいただけます。（船井総研ホームページ【https://www.funaisoken.co.jp/】）右上検索窓に『お問い合わせNO.』を入力してください。

126014

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 新人・若手弁護士に対する正しい研修方法がわからない
- ✓ 実務に関する研修は多いが、社会人としての基礎を学ばせる機会が少ない
- ✓ 若手の弁護士が自事務所のことしか知らない状況に陥ってしまっている
- ✓ 新人・若手弁護士が依頼者とのコミュニケーションで苦労している
- ✓ 代表・先輩弁護士が直接指導をすると「厳しい」と感じられてしまう恐れから、正しい指導をすることが難しくなっている

一つでも当てはまったら

【77期・76期・75期 弁護士対象】

新人・若手弁護士研修へご参加をオススメします！

早期から活躍する弁護士になるために

3つの必要なマインドと5つのステップ

素直

素直とは、一旦相手の話を否定せずに聞き入れる能力です。能力を高められ、身につけることができるようなものなので素直さについて意識することが大切です。

プラス発想

プラス発想というのは、ポジティブな発想やポジティブシンキングではありません。どんなときでもポジティブということとは違い、良いことが一つもなくとも、明日を信じて何とかやるという気持ちがプラス発想です。

勉強好き

人間というのは霊長類の中で1番「考える」ということができる生き物です。お客様の行動や意識も変化していくし、ビジネスにおいてもどんどん勉強をして、お客様の期待を超えていこうとする姿勢が勉強好きです。

STEP 01

学生と
社会人の
違いを知る

STEP 02

組織の中で
自身の役割
を知る

STEP 03

指示された
業務に真剣に
取り組む

STEP 04

1つ上の先輩の
支店で物事を
考えられる
ようになる

STEP 05

自身で考え、行動
ができる、早期に
活躍する若手弁護
士になる

ゲスト講師からのメッセージ



よつば総合法律事務所の村岡つばさと申します。
僭越ながら、この度船井総合研究所さんの「新人・若手弁護士向け研修」で講師を務めることとなりました。
私は現在弁護士9年目ですが、これまで120社以上の顧問契約を獲得してきました。これは代表を含め、事務所内の誰よりも多い獲得数です。
運の要素も勿論大きいですが、自分なりに、「若手のハンデをどうしたら克服できるか」「どうやったら顧客の信頼を獲得できるか」「先輩弁護士・代表弁護士を超えるにはどうしたらよいか」を日々考えながら試行錯誤してきました。
弁護士として成功するためには、最初の3年が非常に重要です。この3年間で、みなさまの今後のキャリアを大きく左右します。
今回の研修では、若手・新人のみなさまが“弁護士としての第一歩を力強く踏み出せるように”実践的な内容をお伝えしたいと思っています。

知識や技術はもちろんのこと、どのように依頼者と向き合い、信頼関係を築いていくか、そして、若手弁護士が早期に成長するための考え方についてもお話しします。
貴重な時間を割いて参加いただき、私も全力でこの研修に取り組みます！
当日、みなさまにお会いできることを楽しみにしております。

弁護士法人よつば総合法律事務所
企業法務部門責任者／パートナー
司法修習69期
弁護士 村岡つばさ氏

講座内容のほんの一部をご紹介します！

依頼者訪問のマナー

取引先対応 ～ 訪問時 ～

■まとめ

- | ご訪問 | お打ち合わせ | 訪問先をでる |
|--|--|---|
| 1. 事前準備
2. 最寄り駅に到着
3. 訪問先に移動
4. 受付で挨拶 | 1. 応接室で待つ
2. 設備を利用する
3. 議事録・メモを取る
4. 打ち合わせのお茶出し | 1. 退室の仕方
2. もし取引先にお見送りいただいたら
3. 〈先輩との〉移動中 |

訪問の準備から退室まで、一つひとつ丁寧な対応を心がけましょう

活躍するためのスタンス

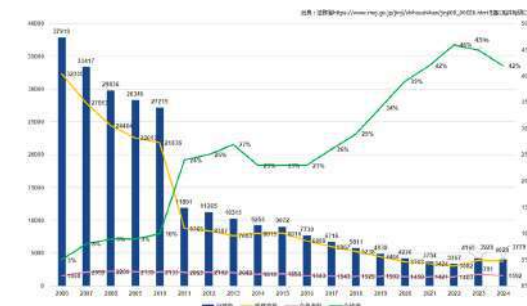
天職発想

プロフェッショナルとして目の前の仕事に一所懸命に取り組む (Must)
真剣に取り組み任せられることが増え、できることが増えていく (Can)
できることが増え、それが得意になり、やりたい (Will) につながっていく

頼まれごととは試されごと

当たり前のことができない人は信用されない：信用残高「0」からスタート
任せられた仕事（頼まれごと）のアウトプットを通じて測られる：期待値を1%でも超える
“もっと良い仕事をさせたい・してもらいたい”と思ってもらえるかどうか

法律事務所業界の現状



アクションプランの策定

これまで思っていたことが、どう変わったか

Before : After :

までに、どんな弁護士になりたいですか？

定量 : 定性 :

逆算

そのために、までに、

定量 : 定性 :

逆算

そのために、までに、

定量 : 定性 :