

講座	セミナー内容	
第1講座	2025年の法律事務所市場概況と時流予測	
	民事家事事件の減少、引き続き売り手市場、チャットGPTをはじめとしたAIの登場など、事務所経営に影響を与える外部環境は目まぐるしく変化しています。法律事務所における最新の市場概況を踏まえ、2025年の時流予測を解説いたします。	
株式会社船井総合研究所 インダストリアルDX支援本部 シニアコンサルタント 植木 諒		
第2講座	地域一番事務所に到達できたマーケティングと組織戦略	
	交通事故を中心とした売上拡大から、企業法務・労災・同族といった市場成長性の高い分野にシフトするとともに、組織戦略も交えて急成長することができた実践事例を特別ゲストである宇都宮東法律事務所の伊藤一星氏にお話しいたします。	
弁護士法人宇都宮東法律事務所 代表弁護士 伊藤 一星 氏		
第3講座	個人法務における成功事例	
	離婚、相続、労災、債務整理など個人法務分野における全国の法律事務所でのマーケティングの成功事例を具体的に解説します。明日から実践いただけるポイントも盛り込みお話をさせていただきます。	
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 リーダー 飯塚 泰之		
第4講座	企業法務における全国成功事例	
	労働問題、会社法、風評被害、その他一般企業法務など企業法務分野における全国の法律事務所でのマーケティングの成功事例を具体的に解説します。明日から実践いただけるポイントも盛り込みお話をさせていただきます。	
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5講座	持続的な成長発展を続けるために必要なこと	
	全国200以上の法律事務所のコンサルティングを通じ、2025年の時流予測を踏まえて明日から実践していただきたいアクションについて解説します。マーケティング戦略だけでなく、法律事務所が持続的に成長・発展するために必要な戦略、施策について具体的に解説いたします。	
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		

開催要項	
日時会場	オンラインにて開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。 ログイン開始：開始時刻30分前～
	2025年 3月14日 金 開催時間 15:00～17:30
	2025年 3月15日 土 開催時間 10:00～12:30
	2025年 3月18日 火 開催時間 13:00～15:30
受講料	2025年 3月21日 金 開催時間 14:30～17:00
	一般価格 税抜 40,000円 (税込44,000円)/1名様 会員価格 税抜 32,000円 (税込35,200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。
	お申込み方法
お問い合わせ	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.126182を入力、検索ください。
	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)
お申し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がございます



60期代で事務所を成長させたい方必見！

最新

法律事務所の成功30事例

企業法務、相続、離婚、労災における成功事例を一挙公開

オンラインにて開催

2025 3.14・3.15・3.18・3.21

15:00～17:30

10:00～12:30

13:00～15:30

14:30～17:00

個人法務および企業法務分野のマーケティングに取り組み、

設立9年で売上3億円を突破！

県内トップクラス規模(所員30名超)の事務所

宇都宮東法律事務所

の経営戦略を公開！

ゲスト講師

弁護士法人宇都宮東法律事務所

代表弁護士 伊藤 一星 氏

法律事務所の最新成功30事例大公開セミナー

お問い合わせNo. S126182

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

セミナーのお申込みはこちら

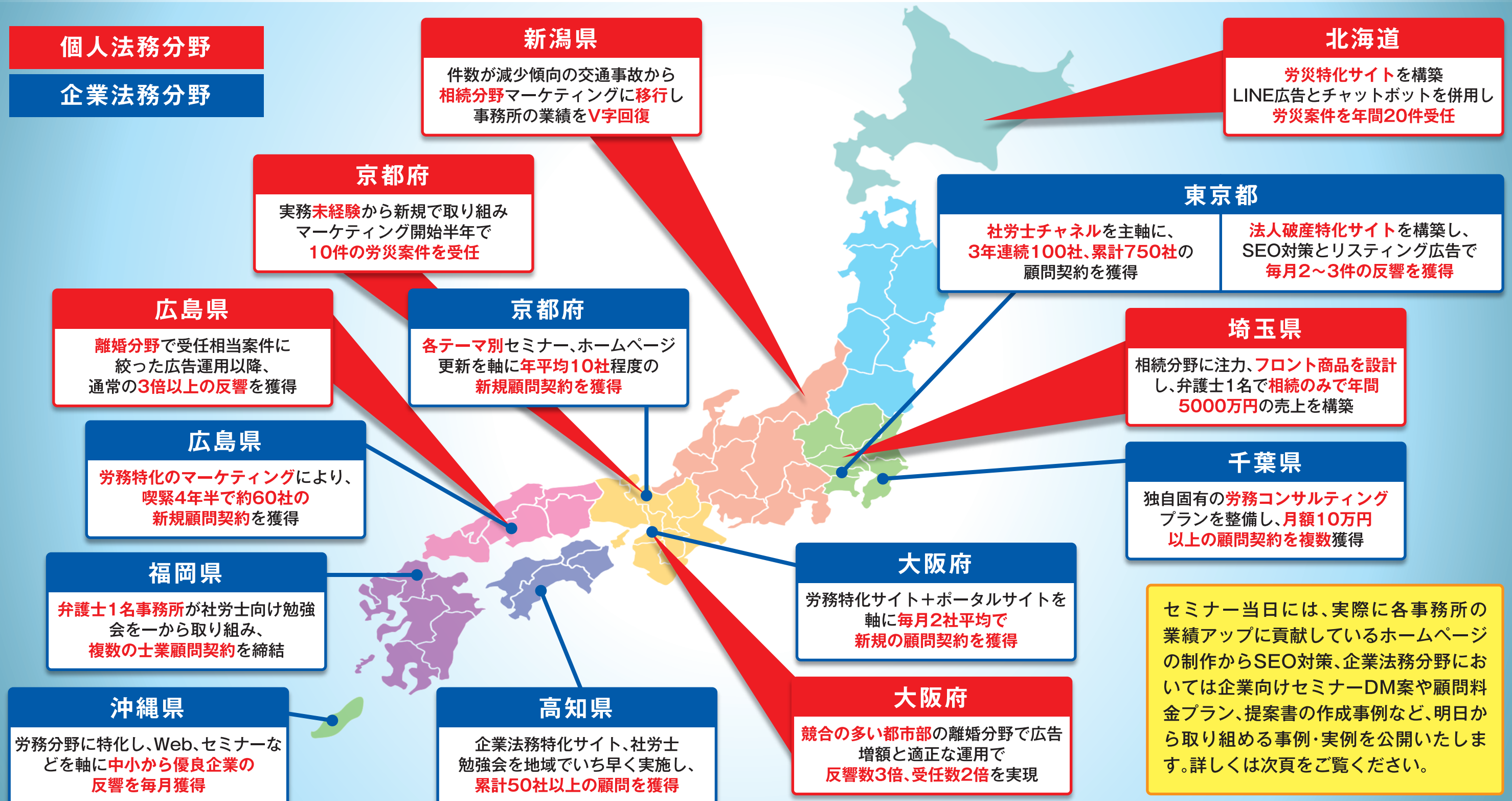


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)

→ 126182 検索

2005年から**法律事務所を専門的にコンサルティング**する 船井総合研究所が事例を大公開!!

船井総合研究所では、2005年より弁護士専門のコンサルティング部門を立上げ、現在では全国200以上の法律事務所(弁護士1名から100名以上)のご支援をしています。
今回のセミナーでは、全国の法律事務所成果の出ている個人法務(特に離婚、相続、労災)および企業法務分野の取り組み事例、成功事例を大公開します。
本ページでは、成功事例の一部を記載させていただきます。
詳しくはセミナー内でお話をさせていただきますので、今後の事務所経営のご参考にいただければと存じます。



2005年から**法律事務所**を専門的に**コンサルティング**する 船井総合研究所が事例を大公開!!

4 伸びる法律事務所が実践する 分野のマーケティング戦略を

▶「離婚」案件数を回し、早期にキャッシュを生み出したい方向け

キャッシュフローを改善するうえでいち早く取り組みたい分野。離婚に特化したホームページを立上げ、記事更新によるSEO(検索順位)対策とリスティング広告で反響獲得が可能。地域によっては人口あたりの弁護士数が少なく、適切なマーケティングを行えば、十分に新規で売上をつくることも可能。地域により、性別や年齢などに特化したプロモーション手法が成果に繋がっている。

▶「相続」中長期で事務所の収益の柱を育てたい方向け

高齢者人口は2040年まで増加の予想。相続人世代のメインが50代となり、弁護士をインターネットで検索するようになった。相続に特化したホームページに加え、地元の方向けの相談会や、税理士、司法書士、葬儀社といった、相続の紹介案件を発生させる取り組みを行うことで生前と紛争案件の獲得が可能。フロントからエンドまで相続分野の商品づくりを行うことで差別化ができています。

▶「労災」早期参入で高生産性を実現したい方向け

弁護士業務における数少ない成長分野のひとつであり、交通事故から労災分野に注力する弁護士が増加。一方、労災に特化したホームページは全国で100件に満たず、参入するチャンス、成果は大いに期待できる。労災発生時に等級認定を取るところにキャッシュポイントを置くことで、会社への損害賠償だけでなく多くの案件を獲得し、早期に売上を確保することが可能。

▶「企業法務」固定収益比率を上げて安定経営を目指したい方向け

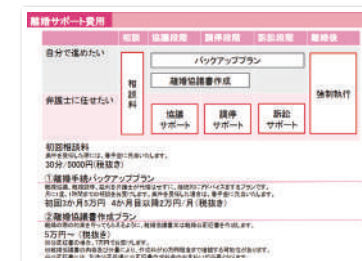
安定収益を確保することや、事務所のブランディング、採用強化の一環で取り組む弁護士が増加。基本的には企業法務特化ホームページ、自社主催の勉強会を通じた社労士や税理士とのルート開拓、企業向けセミナーの開催で顧問契約の獲得が可能。取り組む事務所も多いため、分野や業種、企業規模に合わせた顧問サービスの設計が重要な局面に入っている。

事例に基づき徹底解説

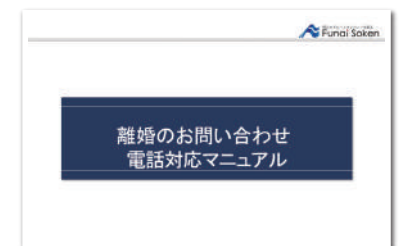
セミナー当日の事例講座では業績に繋がる販促物をご紹介します。



離婚特化サイト



提案書フォーマット



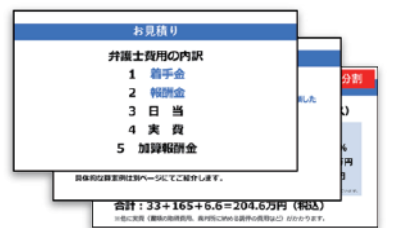
電話対応マニュアル



相続特化サイト



他士業開拓資料



相続料金表



労災特化サイト



労災申請マニュアル



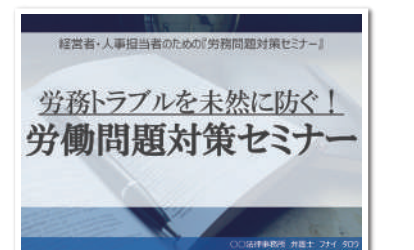
労災電話受付表



労務特化サイト



顧問契約提案書



セミナーサンプルテキスト

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？



【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 FRAIM株式会社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うえでの経営戦略を描く必要**があります。

経営の違い 成長する事務所と衰退する事務所の比較

	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、数か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
マネシメント 戦略	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
	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。