

※ゲスト講座につき、大阪会場では東京会場の講演を録画したものを投影させていただきます。

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	生産性向上が今後の法律事務所経営に必要な理由	
	法律事務所を取り巻く環境は、競争の激化、顧問先の多様なニーズ、そしてテクノロジーの進化によって、大きく変化しています。従来の弁護士中心の業務遂行では、業務効率の限界が見え始め、長時間労働や弁護士の疲弊を招く要因となっています。生産性向上は、これらの課題を解決し、法律事務所が持続的に成長するために不可欠です。本講座では、生産性向上が法律事務所経営にもたらす具体的なメリットと、その必要性について解説します。	
第2講座	事務局が7割の顧問対応を実施！企業法務分野での分業体制構築実践事例	
	弁護士法人Nexill&partnersさまでは顧問業務の7割を事務局が対応することで、勤務弁護士が1人で100～120社の顧問維持をすることができています。本講座では、Nexill&partnersの具体的な取り組み事例を紹介し、弁護士と事務が協働するための秘訣を公開します。	
第3講座	法律事務所における生産性を上げるための取り組み事例	
	企業法務分野は、専門性が高く、業務範囲も多岐にわたるため弁護士にしか対応できないとされていますが、AIの活用、業務プロセスの改善、人材育成などの実践事例があります。法律事務所の意識改革や顧問単価アップの秘訣、顧問の獲得方法をお伝えします。	
第4講座	持続的成長を実現する高生産性事務所の作り方	
	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と、講座内容を明日から実践するためのポイントをお伝えします。	

開催要項	
------	--

日時会場	東京会場	2025年 6月24日 火	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 【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 7月11日 金	株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分】
受講料	●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。		
	一般価格	税抜 20,000円 (税込 22,000円)/1名様	
お申込み方法	会員価格	税抜 16,000円 (税込 17,600円)/1名様	
	●お支払いが、クレジットカードの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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。		
お問い合わせ	下記QRコードよりお申込みください。 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.129171を入力、検索ください。 ※ご入金確認後、メール案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ※お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金案内をお送りいたしますので、期日までにご入金ください。		
	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もございます

顧問先からの紹介中心で約**300社**と**顧問契約を締結**

企業法務

事務員との分業で 顧問業務を活性化

事務員活用

顧問料の**7割**を事務員が生み出す体制大公開



事務員による顧問対応 × サービス提供

事務員 × AIによる書面案初校作成

事務員のタイムチャージ導入

弁護士法人 Nexill & Partners
代表社員
菰田 泰隆氏

主催

顧問料の7割を事務局が作る！企業法務分野事務局活用セミナー お問い合わせNo. S129171

 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



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。)→ **129171** 検索

事務員活用は民事家事分野だけではない。企業法務で分業を行い、顧問業務を活性化!!

このような方に
オススメ
します

- ✓ 顧問業務を代表1人で対応せず、事務員や勤務弁護士と分業して生産性を改善したい
- ✓ 顧問先企業の満足度を上げ、顧問料の増額あるいは顧問解約の防止を実現したい
- ✓ 法的側面に留まらないサービスを届け、顧問先の成長・発展に貢献できる体制を整えたい

業界注目の弁護士法人 Nexill & Partners (旧菰田総合法律事務所)の菰田代表が登壇

弁護士法人Nexill&Partnersの菰田代表は65期即独で法律事務所(菰田総合法律事務所)を開業し、以降、紹介を中心に約300社の企業と顧問契約を締結。福岡に拠点を抱えながら都内の顧問先も多く抱え、顧問サービスに満足している経営者からの紹介を中心に顧問契約を増やされています。特徴は事務員を中心にした顧問サービスの開発、提案があり、顧問料収入の約7割は事務員の活動によるものです。事務員のタイムチャージは弁護士と同額で設定され、非資格者が法律事務所の売上をつくる新しいビジネスモデルを展開されています。

2025年版 最新企業法務分野ライフサイクル

顧問契約・継続・単価アップの鍵は「ビジネス理解」を踏まえた法的側面を超えた価値提供・サービス開発です。

	2010年～2015年	2016年～2018年	2019年～2020年	2021年～2023年	2024年～2025年
需給バランス	需要 ≥ 供給	需要 ≤ 供給	需要 < 供給	需要 < 供給	需要 < 供給
企業法務分野 参入事務所					
顧問獲得難度	低	低	中	高	高
企業のニーズ	総花的対応	フットワーク	専門性	独自サービス	付加価値
弁護士への期待	保険的活用	紛争処理(臨床)	紛争防止(予防)	起業支援(戦略) コンプラ・ガバナンス強化	起業支援(戦略) 人材定着・生産性向上
契約獲得方法	紹介・チャンネル数	Web	Web・セミナー・ チャンネル	左記+商品力	クロスメディア+商品 +人間性
課題解決方法	依頼内容の対応	依頼内容の対応	課題の発見と提案	課題の発見と提案	課題の発見と提案
ビジネス・経営理解	不要	不要	必要	必要	不可欠
デジタル	不存在	メルマガ(独自)	メルマガ(独自・MA)	MA(見込み客獲得) SFA(見込み客育成) CRM(顧客管理)	自社のデータ蓄積 × AI
組織対応	代表依存	代表依存	勤務との連携	勤務の主体性	勤務の主体性

民事家事事件の減少、法律事務所の増加に伴い、企業法務分野のマーケティングを開始する法律事務所が年々増加しています。数年前であれば、経営者(企業)との接点を創出プロモーション(ホームページ作成、企業向けセミナー開催、他土業チャネル開拓)を行うことで顧問契約を獲得することができましたが、地域によっては今、それだけでは顧問契約を獲得するのが難しい市場に変化しました。弁護士法人Nexill&Partnersでは、真に企業が抱える経営課題、法的課題に対して、土業を「サービス」として捉え、その企業にとって相応しいサービスを提供し、高い満足度・評価を得ています。顧問先の紹介を中心に顧問契約300社近くに至った顧問サービスの在り方、ビジネスモデルや経営課題の発見、解決の方法をご共有いただきます。

弁護士法人Nexill&Partnersの顧問契約の特徴

弁護士法人Nexill&Partnersでは、企業の成長発展に貢献することを前提に、経営課題やビジネスモデルの理解を通じ、事務員との分業を通じたサービス強化、生産性向上を実現しています。

- フレックス
顧問®契約

 - ・毎月2万円(税別)から弁護士顧問が依頼可能(基本料金+1万円プランの場合)
 - ・顧問料以外にスポット料金が発生しない
 - ・毎月プラン変更できるので、ニーズに応じた使い方ができる
 - ・弁護士の業務内容・業務時間を把握できる
 - ・余った対応時間は翌月に繰越し可能
- 事務員による
顧問対応

 - ・顧問料収入の約7割は事務員が稼働
 - ・法的側面に関わらない範囲でのサービス提供を実施
 - ・経営理念策定、会議の時短コンサルティング、Webマーケティングの支援など、領域は多岐にわたる
 - ・その領域を育成するだけでなく、経験実績のある事務員を採用
 - ・事務員のタイムチャージは弁護士と同額で設定
- 事務員による
初動対応

 - ・事務員が顧問業務の一部をサポート
 - ・契約書や内容証明などの書面に関しては、ChatGPTなど生成AIを活用し、初校を作成。弁護士が一から作成しなくとも、事務員が80点程度のものを作成し、弁護士が付け加えて100点にする
 - ・事務員が顧問先企業の経営課題をヒアリングすることで、潜在的な法的課題、トラブルを発見し、弁護士に繋ぐことが可能

クリニックの経営課題ヒアリングを通じた提案事例(船井総合研究所企業法務研究会2022年3月度例会菰田先生の講座より)

整形外科で院長は40歳前後で、まだ開業3年。従業員数6名で、従業員の平均年齢も40歳。院長の年収は約3,000万円で、課税が大きい。従業員の仲は良いが、組織になっていないので院長は従業員に対して物が言いにくい。今のところ労務トラブルは発生していないが、毎年昇給を続けているので、人件費率は上昇中。院長としてもそれほど大規模化させるつもりはなく、現在の従業員数なら院長が従業員を個人的にグリップする形で統率可能なので、組織論を導入する必要性は低い。ただ、地域社会におけるクリニックの存在意義等が曖昧で、従業員達も業務に対する価値を個別に見出すしかなく、「企業理念策定」「バリュー策定」「バリュー浸透」により会社に必要な価値観を根付かせ、離職率を低下させる。また、資格業のため転職しやすく、常に採用コストが生じ続けるので、離職率低下により採用コストを下げ、PLに貢献。また、助成金申請でもPLに貢献。院長がプレイヤーに徹することが売上向上に繋がるため、法務・労務・税務全般のコンサルティングや代行業のニーズが高い。また、インフォームドコンセントにおける同意書整備もニーズが高い。

福岡で紹介中心で300社近くの企業と顧問契約 弁護士法人Nexill&Partners 独占インタビュー

～ クライアントのビジネスの成長や社会全体の発展に貢献できるパートナーを目指して ～

KOMODA LAW OFFICE

クライアントを知ろう！

・業種は？	・売上高？利益？従業員数？
・具体的な事業は？複数ある？	・社長のモチベーションは？
・事業ごとの売上比率は？	・新規開拓ルートは？
・主要な取引先は？	・社長の悩みは？
・従業員数は？	・企業理念、バリューはある？
・他の顧問は？	・社長に右腕はいる？
・社長と取締役の関係性は？	・強みは？
・社長はなぜ起業した？	・上場、M&Aは？ etc.

船井総合研究所 企業法務研究会2022年3月度例会 菰田先生講座スライドより

クライアントの成長に幅広く貢献するためには、**企業のビジネスモデルや経営者の理念、ビジョンを深く知る必要がある**。そのうえで私は、経営者（クライアント）のことを知るうえで、左記のようなことは興味関心を持ち、ヒアリングするようにしています。

クライアントに興味関心を持つ

私は、土業の役割を単なる法的サービスの提供だけでなく、**クライアントのビジネスの成長や社会全体の発展に貢献するパートナー**として捉えています。従来の土業は、法律や会計などの専門知識を駆使して、クライアントの課題を解決することに重点を置いていました。しかし、私は、**クライアントの事業内容やビジョンを深く理解し、その成長戦略に積極的に関与することで、より大きな価値を提供できる**と考えていますし、そのような貢献が今後、より一層求められるのではないかと思います。

クライアントの成長に貢献する

私は、土業の役割を単なる法的サービスの提供だけでなく、**クライアントのビジネスの成長や社会全体の発展に貢献するパートナー**として捉えています。

従来の土業は、法律や会計などの専門知識を駆使して、クライアントの課題を解決することに重点を置いていました。

しかし、私は、**クライアントの事業内容やビジョンを深く理解し、その成長戦略に積極的に関与することで、より大きな価値を提供できる**と考えていますし、そのような貢献が今後、より一層求められるのではないかと思います。

皆さんはクライアント企業のビジネスモデルはもちろん、外から見えない経営者のビジョンやモチベーションなどを認識されていますでしょうか。**興味関心を持ち、ヒアリングするなかで、経営課題や経営方針も分かり、法的側面を含む課題解決や提案の内容が明確になる**ことがあります。

福岡市の中心部、博多駅近くの大博多ビルに本店を置く、弁護士法人 Nexill & Partners。菰田泰隆弁護士が2012年に創設、現在、福岡県内に3拠点を展開する。社会保険労務士・税理士、司法書士・行政書士も所属し、またそれらの資格を有する弁護士も。いわば“五土業一体”で業務推進するのが特徴だと言える。また、有資格者だけでなく、事務員が顧問先企業の経営課題をヒアリングし、解決する体制を構築し、高い満足度を得ている。同事務所の顧問契約は顧問先からの紹介が中心で、満足度の高さを表していると言える。

総合リーガルファームの役割

当事務所は、弁護士法人以外に税理士法人、社労士法人、司法書士法人、行政書士法人も併設しており、法務だけでなく、税務、労務、登記、許認可もワンストップでサービス提供をすることができます。

ただ、**企業は法務、税務、労務面でのサポートだけでは持続的な成長ができない**側面もあり、法的な側面を超えたサービス提供が必要な場面もあります。

当事務所は、**顧問料収入の約7割を事務員が作っている**のですが、それは**法的側面以外のサポートを事務員に行ってもらっており、それを弁護士と同じタイムチャージで請求**させていただき、経営者のパートナーとして所員一丸で対応に当たっています。

土業も「サービス業」であり、クライアントの悩みを的確に把握し、これを適切に解決する方策を組み立て、クライアントに満足を与える仕事だと考えております。

経営者の「弁護士・社労士・税理士」に対するイメージを良い意味で裏切ることができる**と確信し、事務所全体で日々精進しております**。

土業は、クライアントのニーズを的確に把握できなければ何も始まりません。

経営者の価値観・人生観・経営観を共有させていただき、クライアントが抱えている想いを大切に把握させていただき、その人その会社が大切にしているものを守るために我々土業が存在していると考えています。

福岡でも数少ない総合リーガルファームとして、一方方向だけではなく、多方向から様々な光の当て方をさせていただき、クライアントにとっての最善が何か、共に考え共に悩み、人生を豊かにするお手伝いをさせていただきたいと思っております。

弁護士法人 Nexill & Partners
代表社員 菰田 泰隆 氏



よくある質問10選

Q.01 企業法務分野に参入する法律事務所は増えているのか？

A.01 交通事故を中心に個人分野の新規受任数が減少傾向であり、新しい収益の柱を構築するために企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しています

Q.02 個人分野と比べると生産性が低いのではないのか？

A.02 5万円の顧問契約も、1年間で60万円、3年間継続できれば180万円となります。顧問契約は継続することを前提とし、LTV(生涯顧客価値)が創造できる分野になります。

Q.03 顧問契約を増やしたいが、どのようにすれば経営者との接点を増やせるのか？

A.03 主には、企業法務に特化したホームページの構築、企業向けのセミナーの開催、税理士や社労士のルート構築により、経営者との接点を構築することができます。

Q.04 事務所のある地域によって顧問獲得の活動方法は異なるのか？

A.04 特に東京都や大阪府など、弁護士数の多い地域では、業種や分野に特化した戦略が有効的です。弁護士数の少ない地域では横断的な訴求でも顧問契約の獲得は可能です。

Q.05 弁護士1人あたりで対応できる顧問の数は何社程度が限界なのか？

A.05 保有している案件数(民事・家事・刑事等)と顧問先の係争比率にもよりますが、30社〜50社が平均的で、特化戦略を描き企業法務に業務を集中させることで、70社〜100社の対応が可能にすることもできます。

Q.06 顧問料金はいくらぐらいに設定するのが良いのか？

A.06 おおよそ3万円〜5万円で設定している法律事務所が多いですが、サービス内容を充実させることが重要です。サービスにより地域に関わらず、高単価でも多数契約できています。

Q.07 他の弁護士と差別化するうえで、何をポイントに検討すれば良いのか？

A.07 労働分野や景表法などのテーマに特化することや、運送業や情報通信業、医療機関など業種に特化し、プロモーション戦略とサービスを作ることで差別化することができます。

Q.08 今後の企業法務分野で伸びるマーケットや分野はあるのか？

A.08 労務分野、会社法関係は市場概況を踏まえて伸びると言えます。また、重要判例が出るタイミングや法改正のある年は弁護士にとっての商機になることが多いです。

Q.09 不景気で企業の体力が低下し、契約獲得は難しくなるのではないのか？

A.09 適切なサービスを適切なタイミングで届けなければ選ばれなくなります。有事だからこそ弁護士の力が必要という企業も多く、状況に応じたサービスを作ることで対応は可能です。

Q.10 今後の企業法務分野での取り組みにおいて注目すべき取り組みはあるか？

A.10 AIを活用した契約書の作成、リーガルチェックやチャットやオンラインに会議による法律相談、案件管理のクラウド化や請求書の自動発行など、企業法務領域全体におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)が重要となります。

本セミナーの内容を一部公開！

顧問契約を取れる事務所と取れない事務所の違い

企業法務分野に取り組む法律事務所が増加しており、経営者との接点を構築できる先生方も増加しています。一方、経営者との接点構築以降、顧問契約を取れる先生と取れない先生とで二極化する傾向があります。本セミナーでは顧問契約を獲得できている法律事務所、弁護士の取り組み事例をお伝えさせていただきます。

顧問提案時の場面別比較事例(一部)

	契約が取れない事務所	契約が取れる事務所
話の論点、コミュニケーションの取り方	法的な論点のみで話が進み、YES、NOでの判断が軸となっている。	相談者である経営者やその企業の状況をヒアリングしビジネス理解に努めている。
顧問サービスの可視化	顧問業務の内容を具体化・可視化できていない。	料金体系別で実施すること、サービスの範囲を具体化できている。
顧問サービスの明朗会計化	顧問契約およびスポット契約での料金体系が可視化されていない。	料金体系が可視化されており、料金体系に合わせて比較優位性を持っている。
サービスの説明と提案	相談者の課題に関わらず、事務所のサービスを説明している。	相談者の課題に応じて適切なサービスや契約形態を提案している。

弁護士法人Nexill & Partnersが
300社近くとの顧問契約を実現した

3つのポイント

① ビジネス理解



企業のビジネスモデルや経営理解を深め、潜在的な課題、ニーズを探る

② サービス範囲



法的側面に関わらないサービス提供を実施。特に事務員による支援が充実

③ フレックス顧問



翌月に繰り越しができるフレックス顧問®契約を提供

顕著に顧問契約数を増加されている全国の法律事務所における成功事例、顧問獲得を成功させるための戦略像など一挙大公開！

具体的な取り組みを大公開！
明日から始められる即実践型セミナー

セミナー当日は本ページ以外の様々なノウハウも
具体的且つ詳細にお伝えいたします！

ご挨拶

弁護士数・法律事務所数の増加、民事家事事件の減少、生成AIの登場など、法律事務所の経営環境には大きな影響が出始めており、変化に対応できる法律事務所が生き残る時代に突入しました。

このような変化の激しい時代に適応するためには、最新の市場概況や時流・トレンド、成功事例にアクセスできる環境を整えておくことが重要です。

船井総合研究所は2005年より弁護士向けのコンサルティングを開始し、弁護士1名から100名を超える事務所の支援を行っています。

事務所経営に必要な最新の情報、事例、セミナーなどのご案内をお送りするメールマガジン、レポートを是非、ご活用ください。

株式会社船井総合研究所 弁護士グループ

メールマガジン 登録者募集

購読
無料



ここがポイント！

- ✓ コンサルティングにおける**成功事例**や法律事務所業界の最新情報をメールで配信！
- ✓ 国内最大級のコンサルティングファームによる**法律事務所向け業績アップノウハウ**を大公開！
- ✓ 法律事務所専門のコンサルタントによる**メルマガを毎日配信**、新鮮な情報収集が可能！

ご登録は
こちら
(無料)

1分で登録完了！
今すぐご登録ください！

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
※または検索エンジンで「士業経営ドットコム」と検索！
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する

