

セミナー参加特典

法律事務所業界特化のコンサルタント
による個別戦略会議（60分）

講座

講座内容

講師

第1講座

代表弁護士が知っておきたい法律事務所業界の時流

- ・法律事務所の2025年経営トレンド
- ・事務所規模別の好調／不調の分岐点
- ・法律事務所の成長ロードマップ

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

董 佳依



第2講座

時流に適応して安定的に成長！事務所開業からこれまでのストーリー

- ・即独から事務所を安定的に成長させた取り組み
- ・時流に適応した注力分野選び
- ・忙しい中でもマーケティングに取り組んだポイント
- ・安定的に高い生産性を保つ事務局との連携方法

弁護士法人松本直樹法律事務所 代表

松本 直樹 氏



第3講座

町弁事務所のマーケティング最新事例（前編）

- ・業績アップは商品設計から！料金設定のポイントなど
- ・サポートメニュー作りのノウハウを徹底解説
- ・最新Webマーケティングトレンドを解説

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

町弁事務所のマーケティング最新事例（後編）

- ・問い合わせを獲得するために押さえるべき人気コンテンツと最新SEO対策の秘訣
- ・チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介

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

伊藤 未織



第5講座

町弁事務所が「いま」取り組むべきこと

- ・市場環境に左右されず持続的な事務所経営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
弁護士グループ リーダー

飯塚 泰之

開催概要 ※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日をお選びください。

オンライン開催 開催時間 14:00～16:30 ※ログイン開始は講座開始の30分前～

2025年 8月17日(日) 2025年 8月18日(月)

2025年 9月3日(水) 2025年 9月4日(木)

一般価格 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様
会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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メンバースPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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.130323を入力、検索ください。

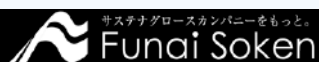
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※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」と検索してご確認ください。



お申込みはこちらから

お申込み期限：【銀行振込】開票日6日前まで【クレジットカード】開票日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合があります

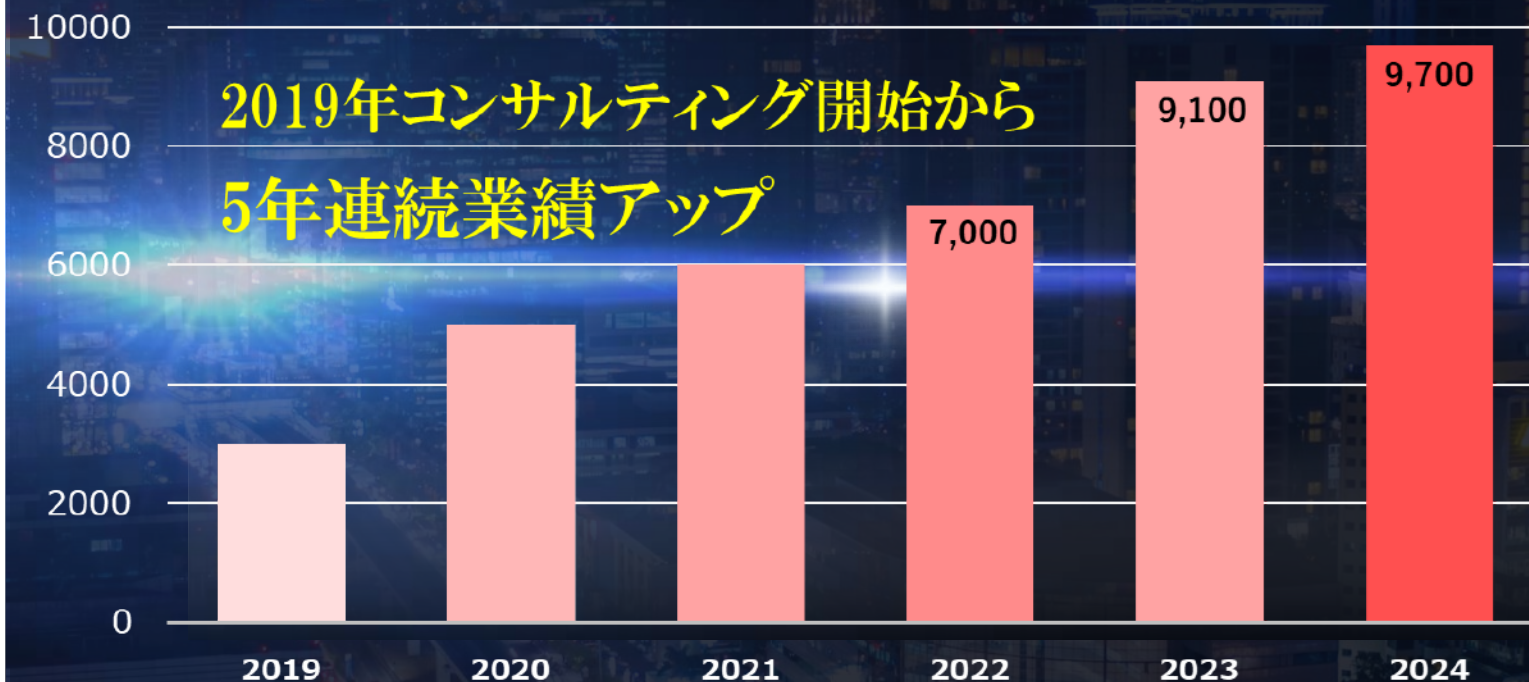


競争環境の激化が進む

好評につき
オンライン追加開催

弁護士業界で安定経営を実現するために

弁護士1名で年間売上 9,000万円



2019年コンサルティング開始から
5年連続業績アップ

町弁事務所 成功の秘訣

本セミナーで学べること

- ✓ 弁護士1名で売上9,000万円達成の秘訣
- ✓ 時流に合わせた注力分野選び・開拓
- ✓ 一分野頼りの状況から注力分野を付加
- ✓ 高生産性を維持するための業務処理のポイント



特別ゲスト

弁護士法人松本直樹法律事務所
代表 松本 直樹 氏

成功の秘訣を徹底解剖！

詳細は中面へ ➡

町弁事務所の時流適応×業績アップセミナー

主催 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

お問い合わせNo.S130323
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 ➡ 130323

弁護士法人松本直樹法律事務所の開業からこれまでのストーリー



弁護士法人松本直樹法律事務所 代表 松本 直樹氏

弁護士法人松本直樹法律事務所代表。平成23年、栃木県宇都宮市において松本直樹法律事務所を開設。開所以来、10年以上にわたって地域密着型の法律事務所として、多くの相談実績を持つ。弁護士1名で非常に高い生産性を誇り、3年連続、売上6,000万円以上を達成（2024年売上は9,000万円超え）。2025年には弁護士を新たに採用。

平成23年、即独での開業

平成23年（2011年）、即独でいまの事務所を開設しました。当時の弁護士業界は、現在ほどWeb広告が広まっていなかったため、開業時点では広告で集客をしようという意識はまったくありませんでした。

開業直後は弁護士会の法律相談や国選・法テラスで受任をしていましたし、それで十分な事件数がありました。

事件数が減少して抱いた危機感

しかし、数年が経過すると、次第に弁護士会の法律相談が減少していききました。

「このままではいけない」

そう思って、簡単なWebサイトを作成したり、ポータルサイトを利用し始めました。そうすることで、しばらくは、なんとか事件数も獲得できていたのですが、それさえも次第に減少してしまい、船井総合研究所に思い切って問い合わせしてみました。

当時担当をしてもらったコンサルタントから、交通事故に特化したWebサイトを制作することを提案され、勇気を出して、依頼することに決めました。

サイト公開後から順調なスタートを切ることができた

コンサルティングが始まり、Webサイトの準備を始め、数か月後には、サイトが公開しました。サイトを公開して、最初に来た問い合わせが**死亡事故のお問い合わせ**でした。**こんなにすぐに効果が出るのか**と驚きましたし、その一件目で問い合わせが停滞してしまうということもなく、それ以降、順調に問い合わせが増えていきました。当事務所は開業時点では事務員が2名で、その体制でずっと続けてきていたのですが、事件数が増えてきたこともあり、事務員の数も徐々に増員していきました。

▼ 弁護士法人松本直樹法律事務所 交通事故サイト



交通事故分野の状況が変わった

令和2年（2020年）、新型コロナウイルスが蔓延したとき、交通事故分野の環境が一気に変わりました。そもそも人々の外出が激減したことで、交通事故のお問い合わせも当然激減してしまいましたし、他の法律事務所もWeb広告を盛んに発信するようになっていたため、以前より問い合わせの数も質も悪化する状況がしばらく続いていました。

コンサルタントとも相談をする中で、

「交通事故分野だけに頼っていては 事務所経営が不安定になっていってしまう…」

そのような考えを抱いて、交通事故にかわる次の分野を探していました。

弁護士法人松本直樹法律事務所の開業からこれまでのストーリー

時流に合わせて注力分野を変更

コンサルタントと相談し、交通事故だけでなく、安定的に集客できる需要がある家事分野にも注力することに決めました。新たにWebサイトを制作し、交通事故分野にかけていた広告費も減らして、新たに作ったサイトに投資をすることにしました。

▼弁護士法人松本直樹法律事務所 相続サイト



注力分野を増やして事務所全体の売上も伸びた

家事分野以外にも、事務所の総合サイト経由で獲得できる分野は同時に強化をしていきました。競争が激化していたこともあり、やはり交通事故での売上は次第に減少していったのですが、**新たに注力し始めた家事分野で、その減少した分を超える売上を作ることができました。**

船井総合研究所にコンサルティングを依頼する前は、年間売上はしばらく3,000万円くらいだったのですが、**依頼をした2019年以降、毎年売上が順調に1,000万円ずつ上がっています。**

直近3か年の事務所の売上構成比

分野別売上	2022年	2023年	2024年
交通事故	2,900	3,100	2,200
家事分野	1,800	2,900	3,500
債務整理	900	1,600	2,000
その他（顧問・一般民事）	1,400	1,500	2,000
合計	7,000万円	9,100万円	9,700万円

Q：売上を伸ばすためにポイントだったことは何ですか？

大きく二つあります。一つ目は、**メインの分野を市場に合わせて変えてきたこと**です。いまでも交通事故分野だけを頼りに集客していたら、きっと事務所経営は厳しいものになっていたと思います。交通事故分野の状況が厳しかったときは、とても不安ではありましたが、コンサルタントから毎月の打ち合わせで、データをもとに全国的な概況を教えてもらうことができたため、市場環境を冷静に見て、意思決定をすることができました。二つ目は、**いかに自分自身が動かずに事務員にやってもらうような仕組みを作るかを考え続けたこと**です。これはいまでも続けていて、弁護士がやらなくても良い業務については、積極的に事務員に任せるようにしています。

Q：毎日どれくらい業務をしていますか？

平日は午前9時～午後7時までは事務所で仕事をしています。週末は、3時間くらい時間を確保して、集中的に起案をしています。

自分自身の生産性を上げるために、事務員との業務分担や指導育成は、所内全体で推進しています。また、打ち合わせや相談をしながら書面をその場で作成したり、ご依頼いただいたお客様との打ち合わせは、できる限り最小限にとどめています。最近は、生成AIなども一部業務に活用するなど工夫をしています。

競争環境が激化する中でも安定成長！町弁事務所の時流適応戦略



特別誌上講座 今後の法律事務所業界で町弁事務所 が安定経営をするには

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

ご挨拶が遅くなりました。株式会社船井総合研究所の飯塚泰之（いづか やすゆき）と申します。

ゲスト講師の松本先生のお話はいかがだったでしょうか？

こちらでは、レポートをお読みの皆様に、町弁事務所において

競争環境が激化していくこれからの時代においても、経営を安定させるための秘訣

を解説いたします。

Point1 紹介案件に頼らずとも安定集客を実現

多くの先生方とお話をしていると

「**案件のほとんどが紹介や法テラスだが、工数に見合った報酬に繋がらず苦勞している**」

「**ポータルサイトを利用してきたが、問い合わせが減少しており不安**」というご相談をいただくことが多いです。

松本先生もかつてはまさにそうでした。これを解決する方法が、**特定の分野に特化したWebサイトを作り、自事務所で効率的・安定的に案件を獲得できる仕組みを整えること**です。

Webサイトはいわば、「自動的に目の前にお客様を連れてきてくれる」ツールであり、成果も短期間で出やすく、一度作り込めば長年にわたってお客様を呼び込んでくれる強力な武器となります。

Point2 当たるWebサイトのポイントをおさえ集中的に投資

Webサイトを作る際に最も重要なことは、格好いい洗練されたサイトを作るのではなく、**“当たる＝反響が来るポイントをおさえること”**です。船井総合研究所では、これまでのコンサルティング事例から、当たるWebサイトのノウハウを多く有しています。公開時点で、**商圏内でトップクラスのサイトを作り、SEO対策やWeb広告をかけることで**、公開から数日～数週間後には受任相当案件を獲得するサイトへとなっていきます。



▲当たるサイトのデザイン・構成



▲問い合わせを呼び込むコンテンツ



▲SEOやリスティング広告など特化サイトのアクセスを最大化させるノウハウ

Point3 時流に合わせて注力分野を変える・増やす

ゲスト講師の松本先生は、最初は交通事故サイトを制作し、交通事故分野のマーケティングに注力されていたらしいです。その後、交通事故分野が市場として厳しくなることが予測された際には、家事分野に特化したサイトを制作し、**注力分野を時流にあわせて変えることで、毎年安定的な成長を実現されています**。下記は、船井総合研究所がコンサルティングをしている小規模事務所のデータです。いずれの事務所も、集中的にマーケティング施策に取り組む注力分野を複数持つことで、安定的な反響獲得・売上創出を図っています。

	人員	商圏人口	売上	注力分野 (運営サイト)
A	弁1：事務2	30～50万人	約5000万円	交通事故 債務整理 家事事件
B	弁1：事務2	100万人以上	約7000万円	不動産 家事事件
C	弁2：事務3	30～50万人	約7000万円	家事事件 交通事故
D	弁1：事務3	50～80万人	約4000万円	家事事件 債務整理
E	弁1：事務1	100万人以上	約3000万円	家事事件 企業法務

Point4 効率的な集客によって事件処理の質が高まる

Webサイトで集客できる仕組みを整えることのメリットは大きく2つあります。一つは、Webサイトであれば、特定の分野や事案に絞って効率的に集客を図ることができる、つまり**仕事を選べるようになること**です。そして、二つ目のメリットは、**同じ分野・類似した内容の案件を多く集めることで、実務経験を早期に積み重ねられること**。

実務ノウハウを効率的に蓄積していくことで、案件処理が効率化し、より少ない労力・時間に対応することができるようになります。

案件処理がより早期化し、依頼者に提供できる価値も高まればより高単価での受任にもつながられます。

また、集中的に多くの案件を経験することで新人弁護士やスタッフの早期戦力化へと繋がります。

