

豪華セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

相続事業立ち上げについて
各事務所に合わせた方針をご提案！
取り組むための具体的なアクションがわかる！

講座

講座内容

講師

第1講座

「生産性向上」が法律事務所に必要な理由

- ・相続事務所の成長ステップ、モデル組織体制
- ・法律事務所業界が抱える人的課題とマネジメント時流解説
- ・弁護士法人Nexill&Partners（旧：弁護士法人菰田総合法律事務所）の成功事例紹介

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
リーダー

董 佳依



第2講座

弁護士1人で売上1.5億円を実現した
弁護士法人Nexill&Partnersの事例

- ・事務局活用には必須となる「組織文化」の根付かせ方
- ・弁護士法人Nexill&Partners（旧：弁護士法人菰田総合法律事務所）のキャリアパス・評価制度・組織図
- ・相続業務標準化、権限移譲の手法
- ・勤務弁護士、事務スタッフ座談会

弁護士法人Nexill&Partners
代表弁護士

菰田 泰隆 氏



第3講座

相続事務所が生産性を上げるための取り組み事例

- ・業務標準化、平準化の考え方
- ・相続業務のマニュアル化と今すぐ使える業務効率化ツール
- ・評価制度構築、働き方改革事例解説
- ・生産性向上のための値付け改革

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

新井田 琉揮



第4講座

明日から実践してもらいたいこと

- ・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
- ・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
マネージング・ディレクター

吉富 国彦



開催概要

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

2025年 9月5日 金

開始 14:00▶終了 17:00（受付開始：13:30～）

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。

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

●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

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.131195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



今年こそ、相続を本格的に取り組みたい方必見

弁護士1人・事務局2名で相続の売上1.5億円

AI×事務局主導の分業制で

相続強化

相続業務が弁護士に依存する時代は終わります

事務所の生産性を4倍にする「4つの核心」

相続専門サイトで「質の高い依頼」を集める秘訣

「ワンマン経営」から脱却する、再現性の高い仕組み

弁護士は書面チェックと面談対応・調停に出るだけ

AIが先生の知見を、事務所の「資産」に変える

弁護士法人Nexill&Partners
代表弁護士 菰田 泰隆氏



相続案件の生産性を高める「事務局主導の分業モデル」 お問い合わせNo. S131195

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

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。）→

131195 検索

弁護士と事務局の分業制で

生産性**4**倍、相続売上**1**億円超を実現！

弁護士法人Nexill & Partners

代表弁護士 菰田 泰隆 氏

弁護士法人Nexill&Partners代表弁護士。

「ワンマン経営」から脱却すべく、弁護士が専門業務に集中する「事務局主導・分業制モデル」を構築。弁護士1人当たりの生産性を4倍に高め、相続分野に革新を起こす経営モデルの第一人者。



多くの弁護士が抱える「業務依存」の壁を、いかにして乗り越えたのか。

これは、一部の特別な事務所だけの話ではない。

事務所の**規模を問わず**、**誰もが実践できる「仕組み」**の全貌に迫る。

【総力特集】モデル事務所へ特別インタビュー

「弁護士が採用できないから売上が伸びない」を変える

弁護士の採用難で分業制を決意！

船井総合研究所

弁護士と事務局の分業制を考えられたきっかけは何でしたか？

菰田
先生

当事務所は採用計画をベースに毎年1名は弁護士を雇用していましたが、事務所を好きでいてくれてもご家族が原因となる転居など、致し方ない理由で退職する弁護士が続き、**数年にわたって所属弁護士数を増やすことができませんでした。**

また昨今の採用難も影響し、事務所の経営計画と弁護士の採用・育成スピードが合わなくなり、**いかに弁護士の数を増やさずに売上を上げるかという視点が必要**になりました。

ですので、狙って分業制に着手したということではなく、**必要に迫られて分業制にせざるを得なかった**というのが実情です。

「分業制」を支える、徹底した業務の仕組み化

船井総合研究所

一般的な事務所が「弁護士8：スタッフ2」の業務割合であるのに対し、先生の事務所で**「弁護士2：パラリーガル3：スタッフ5」**という驚異的な比率を実現された鍵は？

菰田
先生

鍵は、「人に仕事を合わせる」のではなく、**「仕事の仕組みを人に合わせる」**という発想の転換です。そのために、まず相続に関する全業務を65項目以上に徹底的に「棚卸し」し、「これは本当に弁護士資格が必要か？」を問い直しました。

例えば「調停申立書の作成」なども、最終チェックはもちろん弁護士ですが、作成そのものは事務員に任せています。

これを可能にするのが、**「業務の言語化」と「書面の定型化」**です。私たちは、事件の背景から当事者の感情的ポイントまで、弁護士の思考プロセスを全て言語化してチームに共有します。

さらに、遺産分割協議書だけでも30種類以上の雛形（テンプレート）を用意しています。

この「誰がやっても一定の質を担保できる仕組み」があるからこそ、特別なスキルを持つ人でなくても、業務を安心して任せられるのです。結局弁護士の仕事は書面チェックと面談対応・調停に限定されます。

業務棚卸シート

No	業務内容	弁護士	パラリーガル	事務局
1	受電			○
2	利益相反チェック・相談内容ヒアリング			○
3	初回相談日時決定			○
4	顧客管理システムへヒアリング内容の入力			○
5	初回相談書類一式の準備			○
6	初回相談の実施	○		
7	顧客管理システムへ相談内容の入力			○
受任後共通業務				
8	案件総覧方針の共有ミーティング	○	○	○
9	相続人調査（ヒアリングや戸籍収集）			○
10	相続人間関係の作成			○
11	法定相続情報取得			○
12	名寄せの取得			○
13	登記簿謄本の取得			○
14	口座取引履歴・残高証明書の取得			○
15	不動産の固定資産税評価額・相続税評価額の算定			○
16	不動産業者へ時価評価額の食定依頼			○
17	生命保険会社・証券会社へ照会			○
18	23条照会の照会申出書の作成		○	○
19	23条照会の照会申出書の最終チェック	○		
20	遺産目録の作成			○
21	相続税額試算			○
22	2次相続シミュレーション			○
23	遺産分割案の検討・決定	○		

書面の定型化



AI活用で、仕組み化をさらに加速させる

船井総合研究所

さらなる事務局活用として、「AIを使っている」と聞きましたが、どのような使い方にしていますか。

菰田先生

重要なのは、個々の業務プロセスに、最適な市販ツールを「賢く組み合わせる」ことです。**特別な自社開発システムは使っていません。**

例えば、前述の「業務の言語化」ですが、私たちは案件の初回ミーティングを録画し、その内容をAIで自動的に文字起こしし、要約までさせます。その要約と議事録をすぐにChatworkでチーム全員に共有する。これにより、弁護士の頭の中にあった事件の見立てや方針が、瞬時に、かつ正確に全メンバーの共通認識になります。

その内容を基に、事務員がAIに指示して書類ドラフトを作成します。弁護士はゼロからではなく8割方完成したドラフトをチェックするだけなので、生産性が劇的に向上するのです。

全ての弁護士へ。「誰でもできる」理由と、その第一歩

船井総合研究所

仕組み化とAI活用、その結果として驚異的な生産性の向上。これだけの話を聞くと、「それは菰田先生の事務所だからできることだ」と感じる先生もいらっしゃるかもしれません。

菰田先生

このモデルの最大の特長は、**事務所の規模を問わない「普遍性」**にあります。弁護士1名の事務所でも、10名の法人でも、考え方は同じです。重要なのは、弁護士がプレーヤーから、**「仕組み」を構築し、チームを動かすマネージャーへと意識改革**できるか、その一点です。

弁護士がプレーヤーから経営者へと変われるか。それが、事務所の持続的成長の唯一の鍵です。

全ての始まりは「WEB集客の成功」から

船井総合研究所

では、これから相続分野に参入したい、あるいは今の状況を打開したいと考えている先生が、まず踏み出すべき「第一歩」は何でしょうか。

菰田先生

開業当初、まず注力したのはシンプルな相続専門HPでのWEB集客でした。幸い戦略は成功し、多くのご相談をいただけたのですが、それが新たな「課題」となりました。

依頼が増えるほど私の業務はパンク状態になり、「事業は拡大しているのに、組織が疲弊していく」という強い危機感を覚えたのです。この「成長に伴う組織的な歪み（ひずみ）」こそが、自分がプレーヤーであり続けることをやめ、事務所のあり方を根本から見直す「分業制モデル」構築の原点となりました。

相続専門サイト 遺産分割特化LP



最後に、参加を検討されている先生方へメッセージをお願いいたします。

このモデルは私の事務所が特別な事務所だからできることではありません。

事務所の規模に関わらず、**「誰でも実践できる」**ものです。今回のセミナーでは、その第一歩である**集客ができるホームページ**の作り方から、**業務の棚卸し、分業制**まで、具体的なノウハウを余すところなくお伝えします。ぜひ、ご自身の事務所の未来を変えるきっかけを掴みに来てください。

いま、分業制に取り組むべき 3つの理由

ここまで弁護士法人Nexill&Partners菰田泰隆氏の取り組みについてまとめさせていただきましたが、いかがでしたでしょうか。
ご挨拶が遅くなりました。私は株式会社船井総合研究所の董佳依（どんかい）と申します。現在、全国各地の法律事務所のお手伝いを行っています。

今回、本レポートをお読みいただいている方へお伝えしたいことがあります。それは「これからの法律事務所は分業制をとるべき」ということです。近年の弁護士業界は採用難・人件費の高騰・広告費の高騰など様々な課題に直面しています。私はそれらを解決する1つの答えがこの分業制だと考えています。本レポートでは、分業制をとり相続分野で成長し続ける法律事務所の事例を参考に、皆様に法律事務所が分業制をとるべき3つの理由を解説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
董 佳依

01 弁護士個人の限界から、事務所を組織化する

多くの弁護士が直面する「プレーヤーとしての壁」

多くの弁護士が、優秀な「プレーヤー」であると同時に「経営者」という2つの役割を担っています。

しかし、優秀なプレーヤーであるほど多くの依頼が自身に集中し、日々の業務に忙殺されがちです。結果として、事務所全体の成長戦略を考えるべき経営者としての時間を確保できず、**弁護士自身の稼働時間が、そのまま事務所の成長の限界**となってしまう。これは、多くの事務所が抱える構造的な課題と言えます。

解決の鍵は「仕組み化」。業務改善ではなく経営改革と捉える。

今回ご紹介する菰田先生の事例の原点も、まさにこの「ワンマン経営の限界」にありました。集客の成功が、逆に自身の首を絞めるという皮肉な状況に陥ったのです。分業制への取り組みは、単なる業務効率化ではありません。それは、弁護士個人の能力という「属人的なもの」に依存する経営から脱却し、**事務所を持続的に成長できる「組織」へと進化させる**ための、経営者としての最初の、そして最も重要な意思決定なのです。

02

業務標準化・マニュアル化の効果は絶大

属人性の排除により業務品質向上・顧客満足の向上

一般的に、相続業務は属人性が高く標準化・分業化させることが難しく、事務員の参画できる業務範囲は小さいものだと言われていました。しかし菰田先生の事務所では弁護士と事務員が分業して事件を解決することで**圧倒的な事件処理件数を実現**されています。そのため結果的に弁護士・事務員ともに他事務所を凌駕する経験値を溜めることができ、高品質な法的サービスを提供することができています。

その結果、業務の標準化やマニュアル化によって顧客の寄り添いといった細やかな対応まで見える化するため、顧客は「誰が対応しても安心できる」という高い満足度と信頼を寄せてくれるのです。

業務効率化でできた時間で受任力向上のための取り組みを実施

事件を弁護士・事務員が正確に把握するためには問い合わせ段階のヒアリングが非常に重要になります。菰田先生の事務所ではこのヒアリングを30～40分ほどじっくり時間をかけて実施され、その後の事件処理をスムーズに進められています。

これにより面談時には顧客へ提案すべき答えが出ていることが多く、**面談時間の削減に繋がっています**。しかしこの取り組みは諸刃の剣で面談時間が短くなると相談者のグリップが難しくなり受任率の低下を招いてしまいます。そのため高頻度で面談ロープレを実施し、弁護士の提案力・顧客対応力の向上を図っています。

03

「誰でもできる」を可能にする、再現性の高いモデル

菰田先生の事務所が達成した「生産性4倍」という結果を目にすると、多くの先生は「それは特別なスキルを持つ、一部の事務所だからできることだ」と感じるかもしれません。

しかし、このモデルの最大の強みは、その真逆の発想にあります。つまり、特定の個人の能力に依存するのではなく、**誰でも実践・再現できる「仕組み」**で成り立っている点です。

その「仕組み」の土台は、地道な「業務の棚卸し」と、誰でも使える「書面の定型化」です。さらに、その運用は、高価な独自開発システムではなく、AIを組み合わせることで効率化されています。

このセミナーは、その具体的な「仕組み」の作り方を学ぶ、またとない機会なのです。

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
- 2 HP にアクセスし、必要事項を入力する

