

変わるなら、“今”がいちばん早い。今をどう動かかで、次の10年が決まる。

今までの経験を活かして効果的に顧問契約を獲得する方法

50期・60期の弁護士が登壇

ベテラン弁護士だからできる

企業法務

やりがい×収益性×経験でみつける
第二創業の設計図

先進事例が生で知れる！リアル開催！

東京会場	2025年 10月24日金	14時00分～16時30分 受付開始：開始時間30分前～
大阪会場	2025年 11月08日土	※ゲスト講師リアル登壇は 東京会場のみとなります

業歴10年以上の獲得名刺から顧問獲得を実現

業歴10年以上の経験を生かした提案手法

業歴10年以上ならではの顧問解約のフォロー方法

特別ゲスト講演01

地方商圈でありながら、
企業法務分野に注力したことで

2025年7月時点
顧問先数 約120社

2024年度
新規顧問 24社獲得

弁護士法人みなみ総合法律事務所
パートナー弁護士 濱田 諭氏（60期）

特別ゲスト講演02

交通事故中心の売上から
企業法務に新規参入したことで

2024年→2025年
年間売上 166%増

1.5年で
新規顧問 12社獲得

熊田法律事務所
代表弁護士 熊田 佳弘氏（50期）

ベテラン弁護士のキャリア戦略セミナー

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

【来場開催】お問い合わせNo.S131889

お申込みはこちらから⇒

講座

セミナー内容

第1講座

法律事務所の最新市場概況とライフサイクル

弁護士広告の解禁、弁護士費用の自由化以降、法律事務所の競争は激化しており、安定した事務所経営は容易ではなくなっています。長年、弁護士活動をされてきた先生方によっては、市場環境を踏まえ、他の事務所への合流、注力分野の変更を行い、持続的成長を描くケースが増えてきています。本講座では、過去20年程度の市場環境の変化と法律事務所経営の未来予測について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 チーフコンサルタント 依田 隼斗



第2講座

※大阪開催は録画
放映となります

民事中心事務所が顧問開拓に挑戦した理由と成果

福岡市に個人事務所を開業し、交通事故を中心に売上を上げてきた熊田弁護士。交通事故は自動ブレーキの発達、運転免許を取得する人口の減少等により、年々件数が減少。将来の売上予測を踏まえ、企業法務分野のマーケティングに着手。強豪の多い福岡でマーケティング開始1年半で10社以上の新規顧問契約を獲得。司法修習50期にして新しいキャリアステップを描いた実態について解説いただきます。

熊田法律事務所 代表弁護士 熊田 佳弘 氏



第3講座

※大阪開催は録画
放映となります

事務所を閉じ、他の事務所に合流し、大きな成果を生んだプロセスと成果

宮崎市で自身が代表を務める法律事務所を開業。その後、自事務所を閉じ、弁護士法人みなみ総合法律事務所に参画、その後パートナーに就任。合流後は企業法務を中心に担当し、事務所としても100社以上の企業と顧問契約を締結。経営者、パートナーの経験を踏まえ、現在のポジションと成果を築いた実態について解説いただきます。

弁護士法人 みなみ総合法律事務所 パートナー弁護士 濱田 諭 氏



第4講座

ベテラン弁護士が新しいキャリアステップを踏んだ実践事例

過去の経験や実績を生かしつつ、新しい業務に挑戦して、新しいキャリアステップと売上の柱を作ってこられた先生方の実践事例をマーケティングの側面を軸に解説いたします。

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



第5講座

成功する経営者の3要素と今後、市場から求められる弁護士像

市場環境は日々、変化・複雑化しており、法律事務所の経営は二極化すると思われます。今後、相談者・依頼者だけでなく、求職者からも選ばれるための弁護士像、経営戦略について解説いたします。

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

東京会場 2025年10月24日(金) 14:00～16:30 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11月08日(土) 14:00～16:30 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。また最少遂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 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 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.131889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。

お申込みは右記QRコード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もございます。



 サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

サステナグロースカンパニーをもっと。

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



個人事務所時代から、別事務所に移籍。そして企業法務分野に絞って売上を安定させた秘訣とは？

インタビュー

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

依田 隼斗

ここからは、コンサルティング当初より担当しております私が、濱田先生の挑戦の軌跡と成功の理由について、詳しくお話を伺ってまいります。



- ① 毎月2件ペースの顧問獲得で累計150社達成
- ② 企業法務分野だけに注力し、売上を確立！
- ③ 培った経験を活かし、顧問継続率は95.5%！
※2020年1月～2025年7月の実績

依田

濱田先生、本日はお時間いただきありがとうございます。
早速ですが、先生が企業法務だけに注力されたきっかけをお聞かせいただけますでしょうか。

濱田氏

私も最初から企業法務に注力していたわけではありません。個人事務所で開業した当初は、ご相談内容も一般民事や家事事件が中心でした。
転機になったのは、同期で、当時代表だった弁護士より、「うちの事務所にプレーヤーとして参画してほしい」と言われ、結果的に、企業法務分野を主に扱うようになったことがきっかけです。それまで特に企業法務分野に強みや注力があつたわけではありませんでしたが、企業からの問い合わせ対応や顧問対応をしていく中で、徐々にノウハウを蓄えつつ、顧問契約の担当件数も増えていった、という流れでした。

依田

宮崎県という比較的地方商圏で企業法務分野だけに注力することへの不安や葛藤はありませんでしたか？

濱田氏

個人事務所ではなくなったことで、「何とかなるだろう」という安心感はありませんでしたが、それでも企業法務分野“だけ”で、事務所の売上に貢献できるのかという点については、当初は懐疑的でした。特に私が注力し始めた当時は、地方で企業法務に特化している事務所や弁護士は非常に少なく、将来像を明確に描くのが難しかったのが正直なところ。
ただ一方で、弁護士としての経験を積む中で築いてきた他士業や他業種とのネットワークが大きな力になったと考えていて、税理士、司法書士、不動産業者など、信頼できる専門家と連携することで、企業が直面する多面的な問題をワンストップで解決できるようになっていたと、今振り返ると、そのような土台が自然と出来上がっていたのだと感じます。

依田

顧問契約件数を堅調に伸ばしつつ、維持するにあたって、事務所として取り組まれていることを教えてください。



修習期：60期

弁護士法人みなみ総合法律事務所
パートナー弁護士 濱田 諭 氏

弁護士数：4名／事務所所在地：宮崎県（県内3支店）

- 経歴
- 宮崎県立宮崎西高等学校（理数科）卒業
 - 早稲田大学法学部卒業
 - 司法試験合格
 - 最高裁判所司法研修所第60期司法修習修了
 - 濱田諭法律事務所を経て、みなみ総合法律事務所加入
 - 弁護士法人みなみ総合法律事務所パートナー弁護士

濱田氏

はい、顧問契約の獲得に向けたマーケティングは、船井総合研究所と二人三脚で取り組んでおり、Webサイト、セミナー、紹介チャネル開拓の3本柱で推進しています。おかげさまで2024年には24件の新規顧問契約を獲得することができ、今年も7月時点では同じペースを維持できています。
また、解約防止のために継続的な情報発信を行っており、メルマガを2回／月配信していたり、顧問先限定のセミナーも開催し、継続的な価値提供を意識しています。我々が顧問契約していただいている企業様にとって、無くてはならない存在になれるように日々努力しています。

依田

ありがとうございます。濱田先生の施策推進力、顧問先様への対応力によって、ここまで顧問件数が伸びているのだと思います。最後に、企業法務分野への注力に踏み切れていない先生、まだ注力を検討されていない先生へ、メッセージをお願いいたします。

濱田氏

私は同期の弁護士の事務所への参画をきっかけに、企業法務へ特化することになったので、戦略的に舵を切ったわけではありませんでしたが、弁護士として10年ほど経験を積んだ後に企業法務へシフトしたことは、今振り返ると非常に良い判断だったと感じています。というのも、企業法務は個人法務とは異なり、相談者への寄り添いやトラブルの解決だけではなく、「事業に関する知識」や「予防法務の観点でトラブルの予兆に気づく力」など、長年培った実務経験や、複雑な背景を読み取る力が求められる場面も多く、ベテランの先生方の強みが存分に活かせる分野だと考えています。最近では、むしろ年数を重ねてきたからこそ、経営者の方と対等に向き合えるようになったと感じています。
いきなり企業法務分野に特化するのは現実的ではないので、まずは第一歩として企業法務分野を扱うための準備から始めていくのも個人的には良いと思います。

依田

濱田先生、本日は本当にありがとうございました。これまでの歩みや、企業法務へと軸足を移されたきっかけを率直にお話しいただき、非常に示唆に富んだお話でした。企業と丁寧に向き合ってこられた姿勢、そしてご経験を着実に力に変えてこられたお話に、背中を押された先生も多いのではないかと思います。

弁護士歴25年、顧問わずか8社から企業法務へのシフトチェンジを成功させた理由とは？

インタビュー

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

近藤 貫太郎

ここからは、コンサルティング当初より担当しております私が、熊田先生の挑戦の軌跡と成功の理由について、詳しくお話を伺ってまいります。



① 顧問数8社から1.5年で20社到達！

② 社労士連携と過去リストで仕組化！

③ 顧問継続率は驚異の100%！！ ※2023年12月～2025年7月

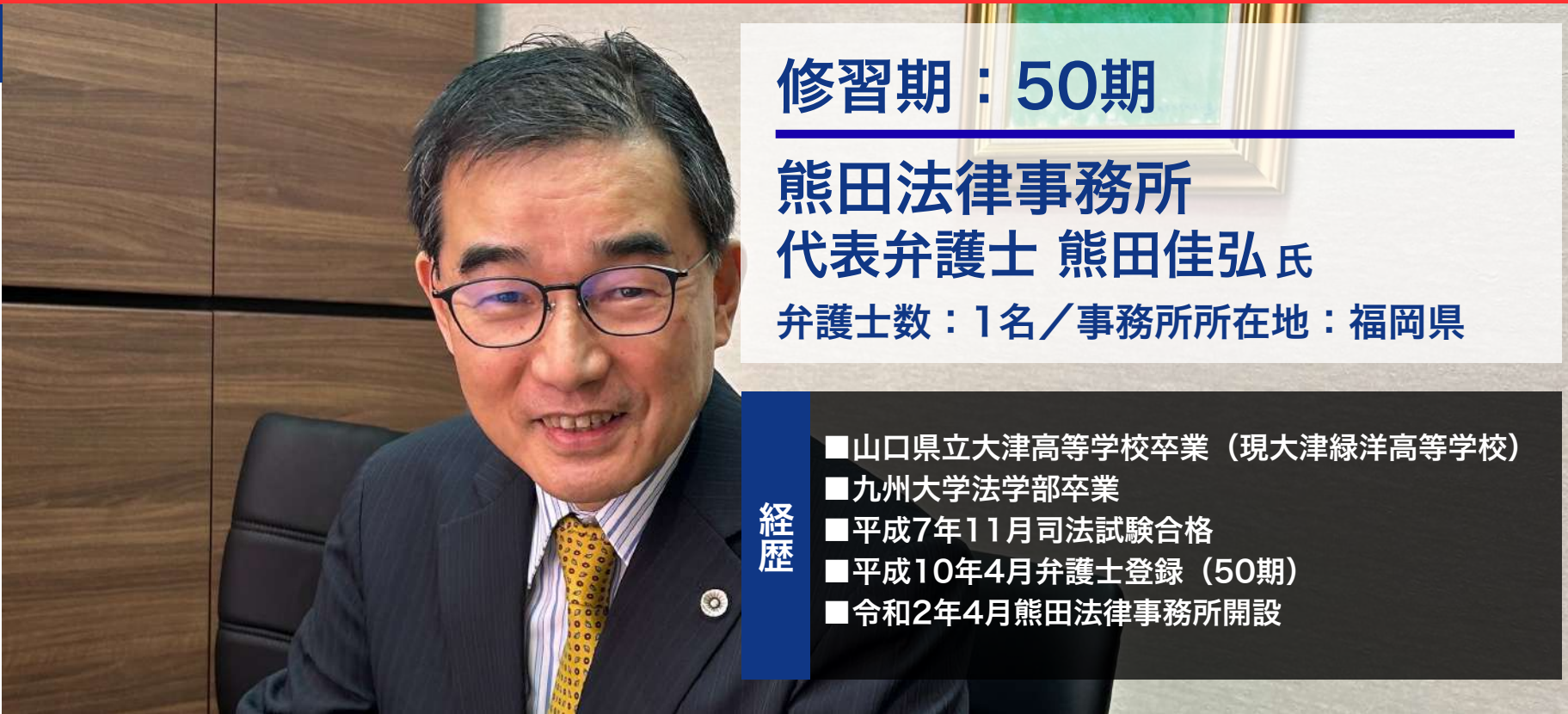
近藤 熊田先生、本日はお時間いただきありがとうございます。早速ですが、先生が企業法務という分野に本格的に取り組み始めたきっかけからお聞かせいただけますでしょうか。

熊田氏 私は前の事務所で長く交通事故案件を担当しており、その経験を活かして独立しました。独立後の2～3年は、おかげさまで交通事故案件で事務所の経営も安定していたんです。しかし、ご存じの通り市場の競争が激化し、数年前から受任件数が明らかに減少していきました。気づけば事務所の売上は好調時の半分まで、顧問先も8社ほどでは先が見えている。このままではまずい、と。企業法務にはもともと興味はありましたが、どうシフトすればいいかわからず、何かを変えるきっかけが欲しくて船井総合研究所のセミナーに参加したのが始まりです。

近藤 長年のやり方を変えることに、ご不安もあったかと思います。企業法務へ本格的に挑戦する、その決め手は何だったのでしょうか？

熊田氏 おっしゃる通り、不安しかありませんでした。独立前から通算すれば25年以上も交通事故の分野でやってきた自負が、逆に変化を拒む足枷になっていたのです。しかし、セミナー後にZoomで近藤さんから「ベテランの先生が持つ豊富な経験や知識こそ、多くの中小企業経営者が求める最大の武器です」と言われ、視界が拓ける思いでした。自分自身のこれまでの日々の積み重ねが、実は価値の宝庫であり、それを求めている市場がある。そして、その価値を届けるための具体的な戦略も示してもらえた。「この人となら、もう一度挑戦できるかもしれない」と、光が見えた瞬間でしたね。

近藤 ご決断の後、まず「土業チャネル開拓」から始めました。過去の名刺の掘り起こしや、地域の社労士向け勉強会の開催といった取り組みの手応えはいかがでしたか？



修習期：50期

熊田法律事務所
代表弁護士 熊田佳弘氏

弁護士数：1名／事務所所在地：福岡県

経歴

- 山口県立大津高等学校卒業（現大津緑洋高等学校）
- 九州大学法学部卒業
- 平成7年11月司法試験合格
- 平成10年4月弁護士登録（50期）
- 令和2年4月熊田法律事務所開設

熊田氏 最初は戸惑いの連続でした。弁護士が自ら営業をかけるような活動に抵抗がなかったと言えば嘘になります。「誰も来てくれなかったらどうしよう」と不安な中で開催した社会保険労務士の方向けの勉強会でしたが、参加された皆さんが非常に熱心に私の話を聞いてくださったんです。そして、その場で「顧問先で労務トラブルを抱えている社長がいるので相談に乗ってほしい」と、具体的な案件につながりました。自分の知識が、これまでとは違う形で人の役に立ち、求められていると実感できた。あの時の喜びは、V字回復への大きな原動力になりました。

近藤 素晴らしいですね。結果として1年6ヵ月で新規顧問12社増、年間売上1.5倍増を達成されました。最後に、かつての先生と同じように悩んでいるベテランの先生方へ、力強いメッセージをお願いいたします。

熊田氏 企業法務のマーケティングに本気で取り組んだことで、顧問契約の数が着実に増え、事務所としての経営基盤がしっかりと整ってきました。それがまず何より大きかったですね。さらに嬉しいことに、顧問先との信頼関係が深まるなかで、企業法務以外のご相談、たとえば「社長の個人的な相続のことなんだけど…」とか、「会社が所有している不動産について相談したい」などをいただく機会がぐっと増えたんです。結果として、事務所全体の業績が大きく伸びました。こうした好循環を生み出したのは、企業法務のサポートだけでなく、他分野の市場動向や効果的な営業手法についても、船井総合研究所から惜しみなく最新の情報をいただき、それを事務所全体で戦略的に活かしてきたからこそだと思っています。

近藤 先生ご自身の経験に裏打ちされた力強いお言葉、ありがとうございます。熊田先生の成功は、変化の時代に悩む多くの先生方にとって大きな希望になるはずです。本日は誠にありがとうございました。

企業法務分野に取り組まれる先生方からいただく

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社の対応が可能になることもできます。

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 労働分野や農林業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！

市場概況を踏まえた事業戦略構築

- 01 弁護士業務におけるライフサイクルの最新概況
- 02 なぜいま、企業法務マーケティングに取り組む事務所が増加しているのか
- 03 激化する市場の中で勝ち抜くためのマーケティング戦略とは
- 04 AI時代に求められる弁護士の役割とは？

持続的な顧客獲得を実現する経営戦略と実務

- 01 顧問契約獲得のために取り組むべきマーケティング施策
- 02 企業法務分野に注力したきっかけと初動対応
- 03 企業法務分野に注力したことで得られた成果とメリット
- 04 スポット契約を顧問契約に結ぶための課題ヒアリングと提案方法

ベテラン弁護士ならではのブランディング、法人開拓ノウハウ

- 01 経験10年以上だからこそ可能な「専門性」と「信頼性」の打ち出し方
- 02 既存顧客・人脈からの紹介を最大化するリファラル戦略
- 03 解決実績を武器にするコンテンツマーケティング(事例記事・セミナー)
- 04 過去名刺交換リストの掘り起こし方、アプローチ方法の勘所

業歴10年以上の経験を活かす事業戦略構築方法

- 01 10年後を見据えた中期経営計画の策定
- 02 個人事件から法人分野へ：既存経験をブリッジさせる事業ピボット戦略
- 03 経営者のパーソナルな信頼を獲得し、法人顧問へ繋げる方法
- 04 業歴10年を機に見直す事務所のKPI設定と活用法

全国法律事務所における顧問獲得成功事例紹介

- 01 ホームページから反響獲得をするための記事作成と更新のポイント
- 02 セミナーから顧問獲得をするうえでのポイント
- 03 社労士・税理士チャネル開拓から安定的に紹介を発生させる勘所
- 04 全国法律事務所が実践する顧問獲得事例

ここまで読んでくださった先生へ

「あの時、参加しておいて本当に良かった」——数年後のあなたに、そう思ってもらうためのセミナーです。

キャリアの転換期を迎えた今、ふと立ち止まり、自問自答する先生も少なくないのではないのでしょうか。これまでの10年、20年で培った経験と知見は、先生ご自身だけのものではなく、法曹界、ひいては社会全体にとっての貴重な財産です。その財産をどう活かすか。その舵は、他の誰でもない、先生ご自身の手に握られています。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。志の高い先生方とお会い出来ることを楽しみにしております。

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！