

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きています。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
弁護士グループ リーダー

飯塚 泰之



第2講座

地方都市における法律事務所の経営の成功体験・失敗談

今回ゲストとしてご登壇いただく杉村先生には、地方における事務所経営の取り組み、その中で上手くいったこと、苦勞したこと、失敗したことについて具体的にお話しいただきます。

杉村法律事務所 代表

杉村 憲昭 氏



第3講座

人口30万人以下の地方商圏の経営の取り組み事例

本講座では、人口30万人以下の地域における法律事務所の経営の取り組み事例をテーマに、マーケティングはもちろんマネジメント、デジタル活用など複数の事例をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部
弁護士グループ

伊藤 未織



第4講座

2030年代の事務所経営を見据えて実践すべきアクション

全国200以上の法律事務所のコンサルティングを通じ、2030年代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



開催概要

オンライン開催 ※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。

①2025年11月4日（火） ②2025年11月7日（金） ③2025年11月26日（水） ④2025年11月27日（木）
14:00~17:00
（ログイン開始：開始時間30分前～）

受講料

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.133036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

10年後に弁護士一人あたりの

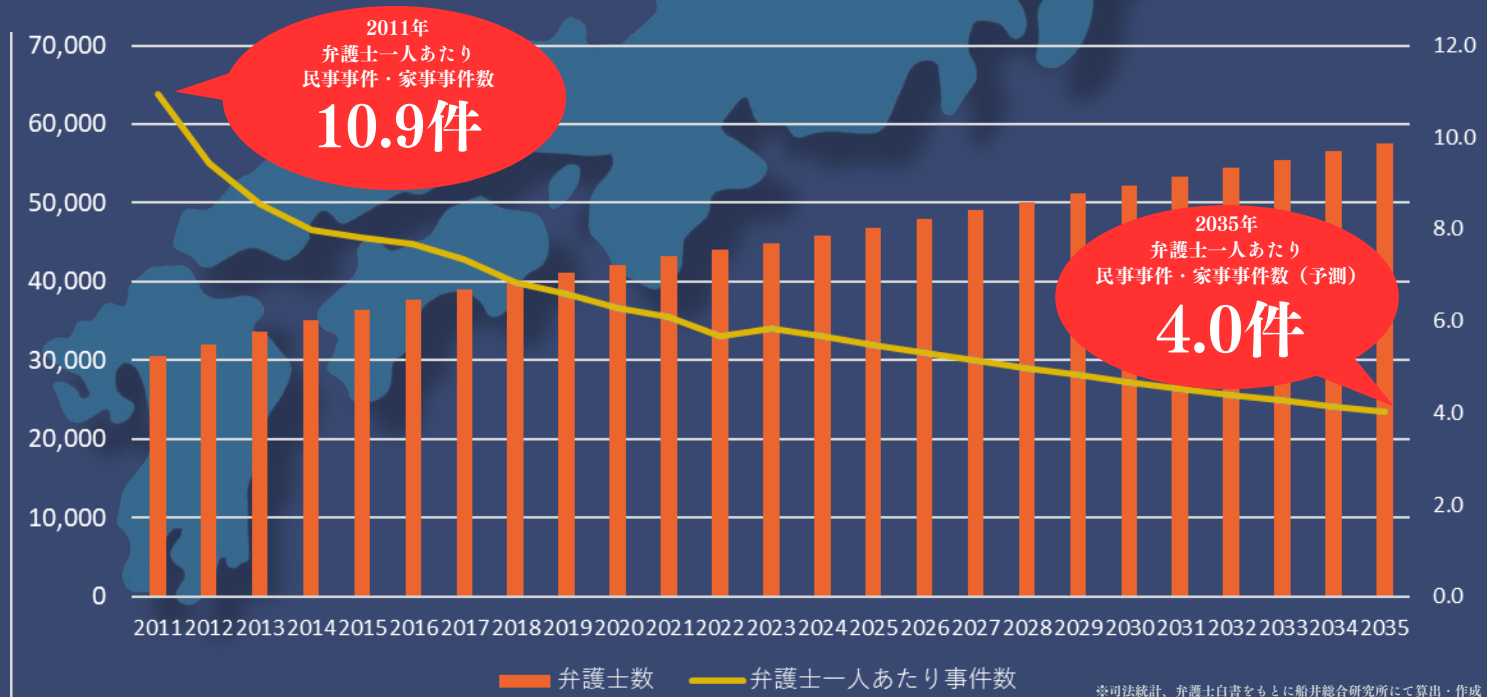
民事事件・家事事件数は4件に!?

弁護士5万人×人口減少時代にそなえる
小規模事務所の

未来戦略

地方の小規模事務所でも

勝てる戦略・手法を事例を交えて解説



【地方商圏向け】小規模事務所の成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo.S133036
お申込みはこちらから⇒

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



人口減少が続く地方商圈においても安定的な経営を実現！

地方における好調事務所の戦略と成功事例を一挙公開します。

本セミナーでは人口30万人以下の地域における
法律事務所の成功事例をお伝えいたします。

このような先生はご参加ください！

- ✓ これからの**人口減少**に不安を感じている。
- ✓ ポータルサイトや紹介からの**依頼が最近減少**しており、今後の売上に不安を感じている。
- ✓ 地方でも**取り組める集客事例**を探している。
- ✓ Webマーケティングに注力したいが、**地方でも上手くいくのか不安**。
- ✓ 報酬が低い紹介案件が多く、**疲弊**しており、**高単価案件を増や**していきたい。

本セミナーで学べるポイント

地方でもWebマーケティングを
成功させるためのポイント

生産性を上げるための
料金設定のポイント

事務所経営、弁護士業務を効率化させる
デジタルツールの活用方法

人口**20万人**の地域で
家事分野に特化した
Webサイトを制作し

2年で売上
1.8倍超

人口**30万人**の地域で
家事分野・交通事故・
債務整理分野に注力し

弁護士1名で売上
5,000万円

人口**8万人**以下の地域で
企業法務分野の
マーケティングに注力し
弁護士1名で
顧問先**130社**
を獲得

人口**8万人**以下の地域で
相続分野の
マーケティングに注力し
受任件数**3倍**に
増加

人口**12万人**の地域で
家事分野のWebマーケティング・広告運用で
事務所売上**2,000万円アップ**

地方における成功事例は他にもまだまだあります。
詳しくはセミナーでご確認ください!!

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事例に基づき徹底解説

▶「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ー

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ち上げ、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に育てたい方向けー

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、インターネットで法律事務所を探すことが当たり前となった。相続に特化したホームページに加え、近隣エリア向け相談会や税理士、司法書士、葬儀社といった、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。

▶「交通事故」 LAC基準の改定に合わせて売上を伸ばしたい方向けー

コロナ禍以降、広告費の高騰が著しく、撤退を決断する事務所も増加。一方で2025年よりLAC改定が行われ、従前では赤字となっていた案件の利益率が大幅に改善する見込み。撤退する事務所も増加したことで広告の競争は落ち着いてきており、事業戦略を再考したうえで売上アップを図る事務所も登場してきている。

▶「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ー

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。地方においても、ホームページで企業に向けて情報発信をする重要性が高まっている。

セミナー当日の事例講座では
業績アップに繋がるツールをご紹介します



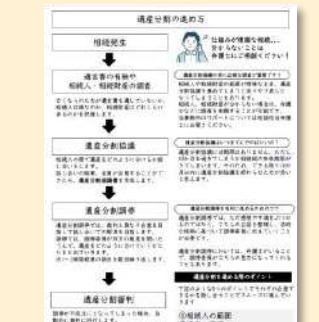
共有財産チェックリスト



提案書フォーマット



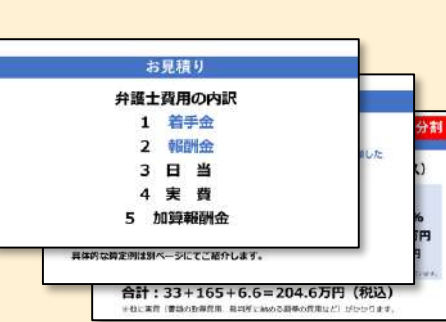
電話対応マニュアル



遺産分割の流れ説明資料



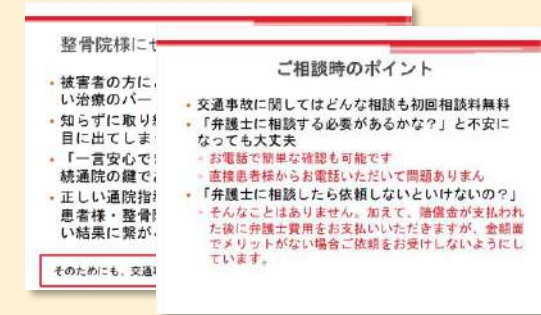
他士業開拓資料



相続料金表



問い合わせセトリージ表



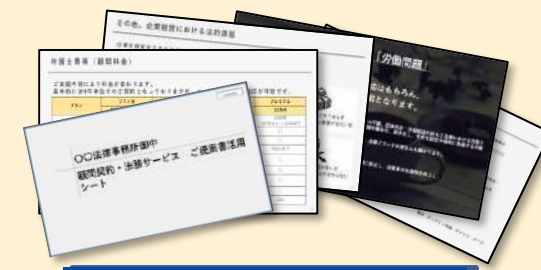
整骨院開拓マニュアル



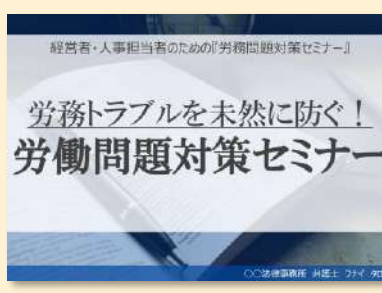
電話受付表



法律問題チェックリスト



顧問契約提案書



セミナーサンプルテキスト

人口減少時代において、地方事務所が取り組むべき今後のアクション



特別誌上講座 地方の弁護士1~2名事務所が 取り組むべき今後のアクション

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

本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。株式会社船井総合研究所の飯塚泰之と申します。
ここまでお読みいただきいかがでしたでしょうか。今後の法律事務所経営を取りまく環境を踏まえると、地方における法律事務所経営はますます厳しさを増していくことがほぼ確実と言えます。一方で、地方の小規模事務所だからこそできることがあり、実際に取り組まれている事例を本セミナーではお伝えいたします。
最後にこの特別誌上講座では、ゲスト講演いただく杉村法律事務所の実際の取り組みの一部をご紹介します。

ゲスト:杉村法律事務所 代表 杉村憲昭 氏

- 平成20年3月 広島大学法科大学院卒業
- 平成21年9月 司法試験合格（63期）
- 平成22年12月 下関市の法律事務所に勤務弁護士として入所
- 平成26年1月 下関市の法律事務所に経営弁護士として入所
- 平成28年4月 山口県岩国市（人口12万人）にて杉村法律事務所開所

Point1 人口減少を見据えた経営計画を策定する

これから10年先、あるいはさらにその先の事務所経営を考える際、地方事務所が直面する最大の経営課題が「**人口減少にどのように対応するか**」ということです。

人口減少は一般民事の案件数や企業数に直結するため、売上にも直結します。人口が減少するにもかかわらず、

- ・同じ商品（サービス）を
- ・同じ商圈で
- ・同じ人が
- ・同じような集客施策で

取り組んでいる事務所はほぼ間違いなく苦戦していつてしまう可能性が高いです。

人口減少が続いても安定的に経営を実現するには、上記とは逆の取り組みをする必要があります。そのためにはこれから5年先、10年先の経営計画を策定し、今後のアクションプラン（事業戦略・組織戦略）を練る必要があります。例えば、今回ゲストとしてご講演いただく杉村先生は、次項のような経営計画を2022年頃に作成されました。もちろんすべてが計画通りに進んでいるというわけではありませんが、事務所経営は安定的に進んでいます。

▼杉村先生が2022年頃作成した経営計画



Point2 地方ではWebマーケティングは上手いかな？

地方の先生方とお話をしていると、「**うちのエリアではWebマーケティングは上手いかな**」という声を頂戴することもあります。

確にかつてはそのようなこともあったのかもしれませんが。ですが、船井総合研究所のコンサルティング先においては、たとえ、人口が十数万人しかないようなエリアであっても、Webサイトから反響を獲得し、売上アップに繋がっています。例えば、今回のゲストである杉村法律事務所が運営する家事分野の特化サイトについては、開設前と比較し、

約2,000万円の売上アップに成功しました。

そのほかにも人口10万人に満たない地域で相続分野のサイトを制作し、

受任数が3倍に増加した事例もあります。

人口が少ない地方だからWebマーケティングが上手いかないのではなく、**Webマーケティングで重要なポイントが押さえられていないから、Webマーケティングが上手いかないというだけ**なのです。本セミナーでは、地方でもWebマーケティングを成功させるために何を押さえればよいのかお伝えします。

Point3 データ・システム活用で経営数値を可視化する

これからの法律事務所経営において重要なことのひとつが「**データを蓄積し、活用できる環境を整えること**」です。

例えば、杉村法律事務所では、案件管理システムとしてArmana、所内外のコミュニケーションツールとしてLINE・Chatwork、業務効率化ツールとしてNotionをそれぞれの役割に合わせて使用しています。本セミナーでは、杉村法律事務所の取り組みだけではなく、デジタルツールの活用を通して業績をアップさせている事例をお伝えします。