

セミナー参加特典

無料経営相談(60分)

企業法務分野のマーケティングや業務分担について
専門のコンサルタントが事務所に合わせてご提案！

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	企業法務・顧問開拓市場の現状と顧問獲得における事務局連携の必要性 弁護士業界における時流の変化を解説。 今求められる顧問弁護士像や顧問弁護士サービスをお伝えします。 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	
第2講座	弁護士1名で顧問130社以上の顧問契約を実現する事務局連携型マーケティング・顧問維持 事務局と連携した企業法務マーケティングと顧問維持の具体的な手法を公開。地方都市での顧問開拓戦略、無理なく多数の顧問先開拓・維持するためのマーケティング手法や、事務局との役割分担を解説します。多忙な弁護士でも顧問数を増やし続けられるポイントをお伝えします。 上野労務経営法律事務所 所長弁護士 上野 俊夫 氏	
第3講座	最新企業法務マーケティング事例と事務所一丸となって実践する方法 実際のマーケティング手法を事例に基づいてご紹介。顧問を増やすために取り組むべきことと、忙しい業務の中で取り組む方法を解説します。 株式会社船井総合研究所 労務ビジネス支援部 リーダー 鍛田 昌希	
第4講座	企業法務を通じて持続的に成長するために 本日の学びの総括と、顧問開拓を着実に進めるための具体的なステップをお伝えします。 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	

開催要項

日時会場	東京会場 2025年 11月5日水 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 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] 開催時間 14:00~16:30(受付:開始時間30分前~) [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 12月11日木 株式会社船井総合研究所 大阪本社 ※ゲスト講座は録画配信となります 開催時間 14:00~16:30(受付: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]
受講料	会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円)/1名様 一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/1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。 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.133361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



人口7万人の地域・弁護士1名で

事務局と分業し 130社以上の 顧問先を獲得・維持！

その3つの秘訣とは？

事務局と分担した顧問対応

稼働工数に合わせた顧問プラン

事務局主体のマーケティング

講師紹介

上野労務経営法律事務所
所長弁護士

上野 俊夫 氏(57期)

→詳しくは中面で解説！

東京会場

2025年 **11月5日水** 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

大阪会場

2025年 **12月11日木** 14:00~16:30

株式会社船井総合研究所 大阪本社 ※ゲスト講座は録画配信となります

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

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。)→

133361 検索



弁護士1名からでも企業法務中心にシフトし、ストック型事務所に変革できる

このような方に
オススメ
します

- ✓ 事務局にこれまで以上にマーケティング・実務に入り込んでほしい
- ✓ 弁護士が忙しく、事務局との分業もできていない
- ✓ 顧問料収入による安定経営を見据えて顧問開拓を始めたい

1 事務局による顧問対応を実践

上野労務経営法律事務所では、**業務を事務局と分担**することで、顧問先130社を無理なく対応することができています。
実際の分担の例をご紹介します。

契約書のチェック	事務局	弁護士
契約書レビューAIによるチェック	○	
成果物の一次チェック	○	
契約特有の修正点指示		○
成果物の修正	○	
最終チェック		○
顧問先への納品	○	

顧問先からの相談対応	事務局	弁護士
顧問先への一次返信	○	
一次回答作成	○	○
一次回答チェック		○
顧問先への回答送信	○	○

2 稼働工数に合わせたプラン変更で顧問単価アップ

上野労務経営法律事務所では、各プランでの**相談時間や相談件数を明確**にし、件数や時間を超えた企業に対しては顧問プラン変更の提案を行っています。
実際の**相談内容や相談件数の整理は事務局が行い**、「対応一覧表」として整備をしています。提案資料と合わせて準備をすることで、円滑に工数に合わせた単価の提案ができています。

▼対応一覧表イメージ

日付	相談内容	相談数	案件数
7/1	契約書チェック	8件	5件
7/5	休職規定に関する質問		
7/10	問題社員Aに関する相談		
7/11	問題社員Aへの指導書に関する質問		
7/11	問題社員Aに関する相談		
7/16	問題社員Aへの懲戒処分に関する相談	2件	1件
7/20	債権回収に関する相談		
7/25	賃金規定に関する相談		

3 経営者との接点を作る販促手法を確立し、毎年約15社の顧問を獲得

上野先生は、「**顧問先を増やすうえで一番効果的だったものはセミナーだった**」と語っています。事務局と連携し、労力を最小化しつつ、弁護士を入れるメリットを客観的に伝えること、参加企業のアポイントを取得することで顧問獲得につながることが可能です。

▼実際のDM



事務局の対応事項例

セミナーマーケティング

- ・ダイレクトメールの作成・送付
- ・会場の手配・会場との調整
- ・セミナー当日の運営準備
- ・セミナー当日の司会
- ・セミナー当日の顧問サービス紹介
- ・セミナー参加事務所へのアポイント取得

Webマーケティング

- ・記事の更新
- ・解決事例の作成

上野先生が**弁護士1名**で**顧問先130社**を抱えるまで成長したストーリー



上野労務経営法律事務所 所長弁護士 **上野 俊夫** 氏

群馬県高崎市生まれ、東京都市育ち。

平成14年司法試験合格、平成16年弁護士登録。前橋市内の法律事務所での勤務を経て、平成20年に群馬県館林市に上野俊夫法律事務所を設立。

令和6年に事務所名を「上野労務経営法律事務所」へ変更。

弁護士1名で現在130社以上の企業・士業事務所・団体と顧問契約を締結。

毎年10社以上の顧問獲得を実現。

人口7万人規模の地方都市において、顧問獲得と顧問維持を両立している。

交通事故が中心でしたが、企業法務にシフトをした理由を教えてください

以前、私の事務所は交通事故案件が中心で、損害保険会社の紹介で大きな売り上げを立てることができていました。しかし、この先も同じように業務が続く保証はありません。弁護士業界全体では、民事訴訟件数が減少しているにもかかわらず、弁護士数は毎年増加し、弁護士1人あたりの受任件数は半減しているという厳しい時流を感じていました。このままでは事務所の安定経営が難しいと考え、次の収益の柱を探す必要性を感じていたんです。そんな時、船井総合研究所のセミナーで企業法務に関する話を聞き、私自身が大学院で労働法を専攻していたこともあり、自身の強みを活かせると考え、企業法務へのシフトを決意しました。これは弁護士という職種の中で、まるで「転職」をするような感覚でしたね。

ご参加いただいたセミナー



企業法務にシフトしたことによる変化を教えてください。

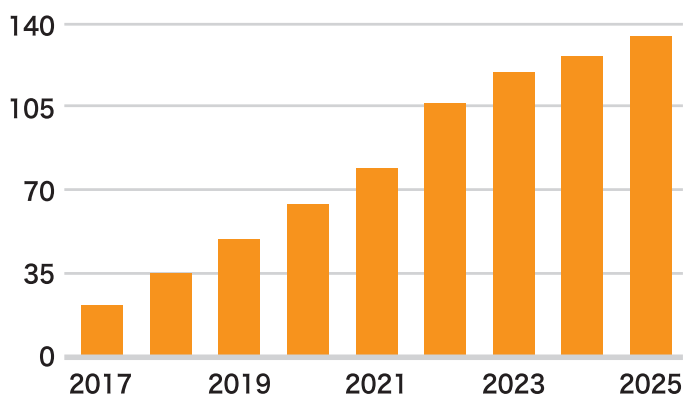
もともとは交通事故を中心として、相続、債務整理などを扱う町弁事務所でした。企業法務にシフトしてから、売上のおよそ8割が企業法務によるものとなり、収入や将来への不安、長時間労働の悩みからも解放されました。弁護士という枠組みの中で「転職」を成功させ、顧問先130社以上を抱えながら、家族との時間や趣味の時間を大切にできています。

現在2割は交通事故・債務整理・相続が占めていますが、これらについても事務所として受任をすべき案件を無理なく受任することができています。

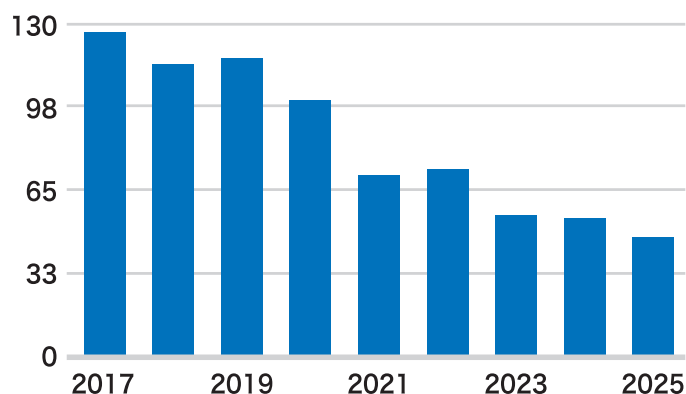
そういった事案は、企業法務以上に生産性が高いこともあります。

これは初めから企業法務をやるよりも、様々な業務を経験した町弁だったからこそ得られたメリットだと感じています。

顧問先数の推移 23社→**135社**



受任事件数の推移 128件→**48件**



新規顧問契約は150社以上。どのような取り組みをしてきたか教えてください。

顧問開拓を成功させる上で、セミナーは非常に再現性が高い手法だと思っています。弁護士がセミナーをすれば、専門的な話だから聞いてくれる人が集まりやすいという利点があります。愚直に続ければ、参加者のメールアドレスを取得でき、メルマガで継続的な情報発信も可能になります。これにより、顧問開拓に特殊な能力がなくても、ある程度の集客とフォローアップができれば、顧問契約に繋げることができるのです。船井総合研究所の「セミナーの型を身につけることが顧問開拓の型を身につけること」という言葉がまさにその通りで、私はこのセミナーを通じて顧問開拓を体系的に学ぶことができました。

セミナーの様子



弁護士1名で130社以上の顧問対応は、手が回らないのではと感じる先生も多いと思います。どのように対応されているのでしょうか。

業務を事務局と連携することで、対応が回っています。実際に、すべての顧問対応を弁護士がしていたら、パンクしてしまうでしょう。事務局が窓口対応や顧問先の対応履歴管理などを先進的に担ってくれるため、私は弁護士として最も価値を発揮すべき業務に集中できます。その結果、顧問先130社以上を抱えながらも、現在は19時～20時には帰宅して家族と晩ご飯を食べたり、休日には趣味のサーフィンを楽しんだりすることができています。自分の作業時間を減らしつつ、提供するサービスの品質を保つバランスを常に追求しています。

サーフィンを
楽しむ上野先生



とにかく忙しい、新しい取り組みを始める時間がないという先生にメッセージをお願いします。

地方で活躍する多くの先生方は、日々の業務に追われて多忙を極めていることと思います。ただ、忙しいと言っても状況は変わりません。私自身、町弁から企業法務弁護士へ「転職」したことで、収入や将来への不安、労働時間の悩みから解放されました。顧問先を増やし、安定的な経営基盤を築くためには、まず「マーケティングにきちんと取り組むこと」、そして「事務局にもっと任せること」が重要です。初めは大変に感じるかもしれませんが、私のように「転職」を成功させれば、必ず報われます。転職は早めに行動した方が良いでしょうし、自分一人ではなく、コンサルタント会社に協力してもらった方が、より効率的に、成功への最短距離を進むことができます。今回の私の講演を、そのヒントにいただければ幸いです。



Interviewer

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
企業法務チーム リーダー

鋤田 昌希

企業法務研究会主幹。千葉県出身。上智大学法学部卒業後、新卒で船井総合研究所に入社後、法律事務所向けコンサルティングユニットへ配属。個人法務・企業分野ともに業績アップの経験を有し、法律事務所の経営戦略とマーケティング戦略の全体像を踏まえた提案と仮説検証でお客様からも支持を集めている。