

## 法律事務所時流予測

第1講座

### 2026年の法律事務所時流予測

株式会社船井総合研究所法律・労務支援部チーフコンサルタント 大山貴幸



第2講座

### 選ばれる法律事務所のマーケティング手法

株式会社ココナラ執行役員 VP of Legal Media 平野素氏



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 伊藤未織

第3講座

### 法律事務所の生産性向上実践事例

株式会社Legalscapeセールスマネージャー 鈴木諒一氏



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 橋本明莉

第4講座

### 法律事務所の弁護士採用実践事例

株式会社カケコム執行役員 VP of Sales 一ノ瀬駿氏



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 新井田琉揮

第5講座

### 法律事務所経営の最前線と展望

アトム法律事務所弁護士法人 代表 岡野 武志氏



株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部チーフコンサルタント 大山貴幸

第6講座

### 法律事務所が取るべき2026年の経営戦略

株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部マネージング・ディレクター 吉富国彦



東京会場

2026年 3月 5日(木) 14:00~17:30

東京ミッドタウン八重洲【7・4・5階】

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）

\*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。また最小遂行人数に満たない場合、中止させていただくことがあります。

\*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 5,000円（税込 5,500 円）/一名様 会員価格 税抜 4,000円（税込 4,400 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](http://www.funaisoken.co.jp)）、右上検索マークにお問い合わせNO.137555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](mailto: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」と検索して確認ください。

お申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】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。



# 弁護士はどうなってしまうのか！？

# 法律事務所

激変する市場環境でも生き残る経営戦略とは

# 時流予測

先進事務所の経営戦略とは？  
アトム法律事務所弁護士法人岡野先生、  
船井総合研究所主催セミナー初登壇

弁護士数 44 名

拠点数 15 支店

SNS総フォロー

270 万人超



アトム法律事務所弁護士法人  
代表 岡野 武志氏

法律事務所業界最前線で活躍するコンサルタントより  
集客・生産性・採用の観点から解説

2026年法律事務所時流予測セミナー お問い合わせNo.137555

主催



株式会社船井総合研究所

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/](http://www.funaisoken.co.jp/)）右上検索マークに『お問い合わせNO.』を入力してください）

お申し込みは  
こちらから



〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
東京ミッドタウン八重洲  
八重洲セントラルタワー35階

137555

# 法律事務所の時流予測を紐解く

下記のようなお悩みの解決方法をお伝えします！

- ・事務所経営に閉塞感・停滞感を抱いている
- ・事務所の案件獲得に課題を感じ、経営を見直したい
- ・事務所の強みづくりや今後の注力分野を探している
- ・弁護士採用や生産性向上に注力したい

専門知識の深みの一歩を踏み出します！

ゲスト講師 法律事務所専門のコンサルタントより  
成功事例と経営戦略をお伝えします！

法律事務所が取り組むべき時流予測6選

## 企業法務



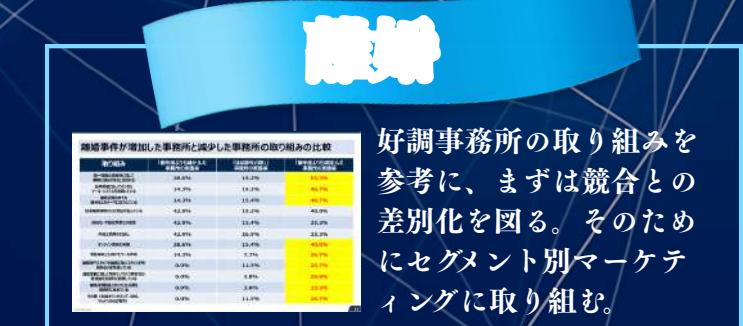
SNSや労務コンサルへの深化など、選ばれる事務所になるための取り組みは多数存在。来年の取り組みを決定する。

## 相続



市場は拡大しているが、必要なのは、商品(LTV)と集客(YouTube/LINE)抜本的な同時変革である

## 離婚



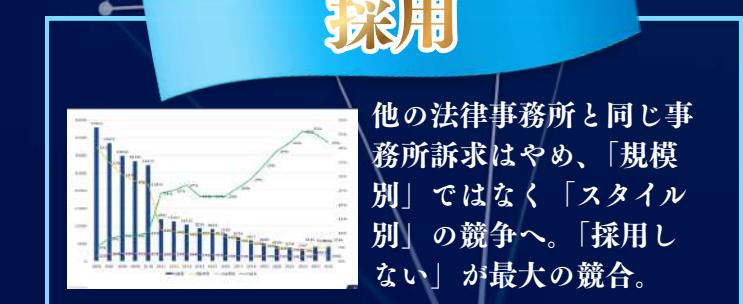
好調事務所の取り組みを参考に、まずは競合との差別化を図る。そのためセグメント別マーケティングに取り組む。

## 人身傷害



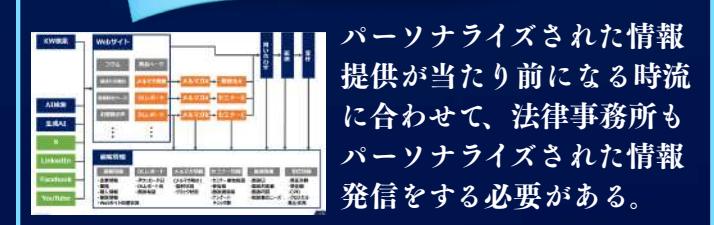
収益性だけを考えて取り組むのはNG。緊急性が高く、本当に困っている方を救済する社会性にも注目。

## 採用



他の法律事務所と同じ事務所訴求はやめ、「規模別」ではなく「スタイル別」の競争へ。「採用しない」が最大の競合。

## AI・DX



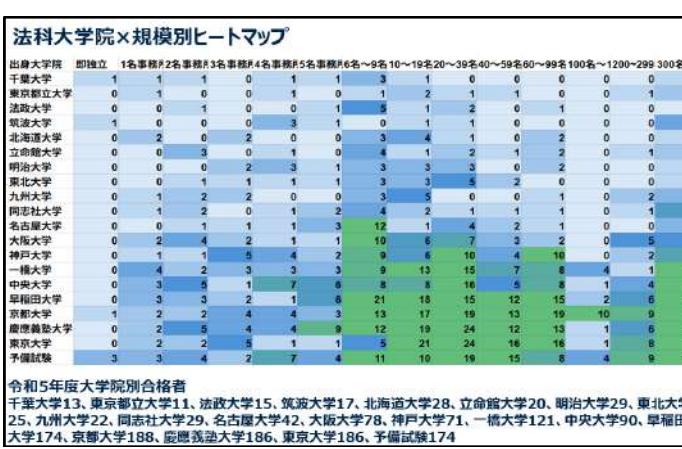
パーソナライズされた情報提供が当たり前になる時流に合わせて、法律事務所もパーソナライズされた情報発信をする必要がある。

1つでも取り組めていない先生は是非セミナーへご参加ください！！

中堅・大手事務所の戦略 VS 小規模事務所の戦略	
中堅・大手事務所	小規模事務所
基本戦略 全国支店展開×多分野での市場開拓	地域での一番分野確立（一点突破）
販促手法 月間単位の広告費の投下	地場の紹介ルート開拓、顧客満足度向上
競争の形 確率戦（不特定多数）	一騎打ち（特定のターゲット・競合対策）
戦術 ミート戦略（差別化戦略に追随）	差別化戦略（独自固有の強み）
採用戦略 新人弁護士を中心とした継続・大量採用	成長戦略に即した中途を含む採用、育成・成長
戦闘力 所属弁護士数の二乗に比例（量的有利）	所属弁護士の一次に比例（質的有利・付加価値）
生産性 均一化（2000万円～4000万円）	多様化（3000万円～1億円）



大手事務所の戦略 VS 小規模事務所の戦略	
2030年向けて考えたい事務所経営戦略のパターン	
ルート① 地域密着総合病院型	ルート② 地域密着垂直統合型
✓ 10～30万人商圏で成立。商圏内におけるシェア拡大。 ✓ ルート開拓強化による集客効率向上。	✓ 30～100万人商圏で成立。商圏内におけるシェア拡大。 ✓ 1件当たりのLTVが最大化し、結婚率・集客効率向上。
ルート③ 業態特化全国展開型	ルート④ コア機能から異業種展開型
✓ 全国商圏で成立。注力テーマにおけるシェア拡大に効率化。 ✓ 处理・マーケティング・マネジメントすべてにおいて業態特化。	✓ 30～100万人商圏が有利。商圏内におけるシェアがあると成功確率が高い。 ✓ 弁護士以外の人材活用・ワクワク・事業ノウハウが肝。



\* 出典：令和5年司法試験法科大学院等別合格者数等より船井総研が作成