

# セミナー参加特典

## 無料経営相談 (60分)

マーケティングやマネジメントについて  
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	<p><b>法律事務所業界の時流・新たな取り組みの必要性</b></p> <p>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。一方で大きく売上を伸ばされている事務所も出てきています。本講座ではそれらの事務所に共通する法律事務所の最新時流をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 個人法務チーム 氷熊 一将</p>
第2講座	<p><b>6年で4倍! 2億事務所に成長した法律事務所の多角化経営</b></p> <p>ゲスト講座でご登壇いただく稲葉氏は、競合の多い都内において、事務所規模の拡大に成功されています。売上を伸ばされる過程での経営の取り組みやお悩みを直接ご講演いただきます。 弁護士法人稲葉セントラル法律事務所 代表弁護士 稲葉 治久氏</p>
第3講座	<p><b>マーケティング・マネジメント成功事例10連発</b></p> <p>本講座では、全国の法律事務所の経営の取り組み事例を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 個人法務チーム 山川 大陽</p>
第4講座	<p><b>明日から実践したいこと</b></p> <p>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 個人法務チーム リーダー 鎌田昌希</p>

### 開催要項

東京会場 **2026年3月4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

大阪会場 **2026年3月27日 (金)**

船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

ゲスト講座は録画配信となります

14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

**開催日時** 14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

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、交通費の戻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。

**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ご利用となります。

**申込方法** 右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137870> からお申し込みください

**申込期日** 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がございます

**お問合せ** E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。

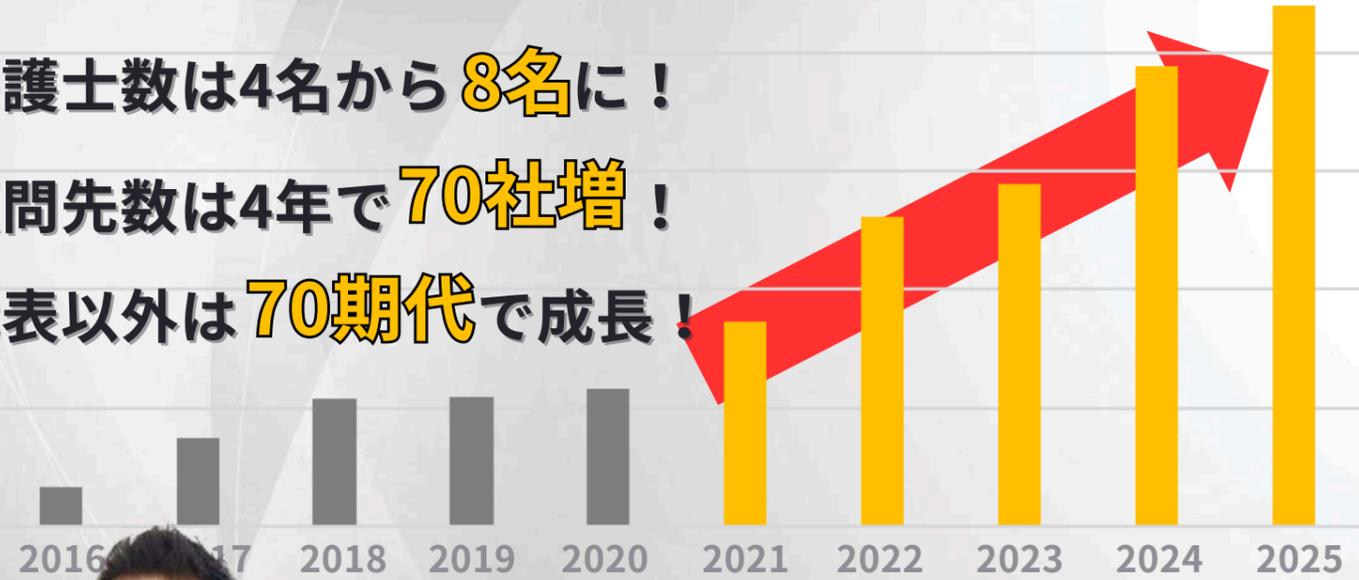


# 売上げが伸び悩んでいた法律事務所が 6年で**売上4倍**まで成長した 秘訣大公開

弁護士数は4名から**8名**に!

顧問先数は4年で**70社**増!

代表以外は**70期代**で成長!



## その成長の秘訣とは?

「なんでもやる」から「強みのある」事務所へ

企業法務・風評被害分野の立ち上げと  
相続分野のマーケティング強化

70期代の弁護士が活躍する! 「組織」づくり

スペシャルゲスト

弁護士法人稲葉セントラル法律事務所

代表弁護士 稲葉治久氏 (65期)

2012年弁護士登録 (65期)。その後東京都大田区に2016年7月に稲葉セントラル法律事務所を開設。22年に法人化。2023年には弊社主催法律事務所向け研究会合同総会にて新規事業賞を受賞。

3分で読める

詳細は中面へ

東京会場

2026年 **3月4日** **水** 14:00~17:00

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

2026年 **3月27日** **金** 14:00~17:00

船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

都市部にて6年で約4倍の売上に成長した法律事務所経営の秘訣

お問い合わせNo. S137870

セミナーのお申込みはこちら

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

Funai Soken

〒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

当社ホームページ ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)) からもお申込みいただけます。右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。 → 137870



# 競争が激化する都市部においても、継続して事務所が成長する秘訣とは？

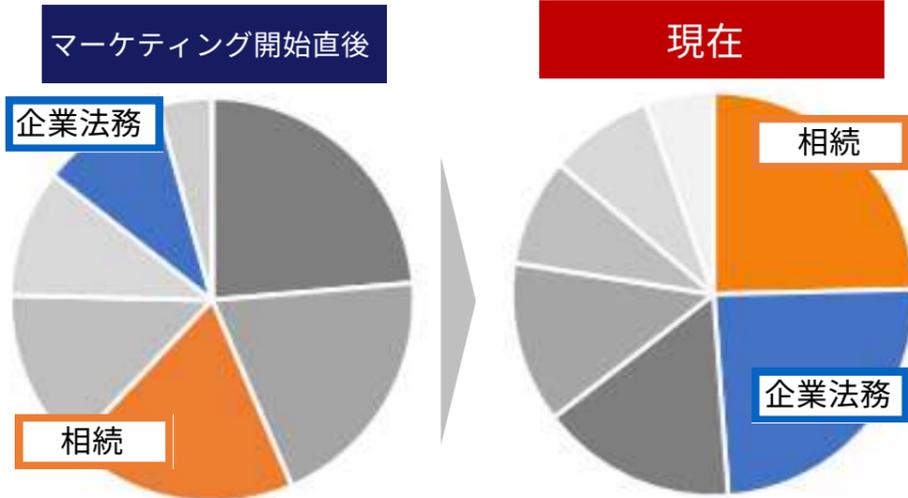
このような方に  
**オススメ**  
します

- ✓経営に「閉塞感」や「マンネリ感」を感じており、現状を打破したい
- ✓特定の分野や紹介先に依存せず、「複数の柱」で経営を安定させたい
- ✓市場の変化を把握し、3年後を見据えた「事業戦略」を描きたい

1

## 「なんでもやる」から「強みのある」事務所へ

稲葉セントラル法律事務所では、もともとは分野を問わずに案件対応をしていました。しかし、2018年～2020年の3年間の伸び悩みの時期があり、経営を見直すきっかけになりました。新たに企業法務分野における、風評被害対策に注力を開始。スポット案件の対応や顧問開拓を通じて、着実に売り上げを伸ばしていきました。開拓前は10社以下だった顧問先が現在は80社以上まで成長しています。2024年からは相続マーケティングに注力。これら2分野が売り上げをけん引し、業績の大きな成長エンジンとなっています。



取り組みの成果として、2021年以降は毎年売り上げを伸ばし、2025年には2020年の約4倍の売り上げを達成しました。売り上げの成長に合わせ、弁護士数も4名から8名に、拠点も1拠点から3拠点に拡大をしました。「何でもやる町弁事務所」から「強みと特色を持ちながら、全分野扱える総合事務所」に成長をしています。

2

## 企業法務・風評被害分野の立ち上げと相続分野のマーケティング強化

### 企業法務・風評被害対策マーケティング

企業における口コミ対策は、企業の集客に大きくかかわります。そういった口コミ対策を行うため、特設サイトを制作。HP経由での問い合わせを獲得し、実務経験を積みました。2025年は40社以上の顧問を開拓し、顧問先が顧問先を呼ぶ状態を実現しています。

### 企業向け風評被害特化サイト



### 相続マーケティング

従来から注力していた相続分野について、特化サイトの構築と、支店展開によるマーケティングを開始。支店展開に合わせて、地域の方への相談会を開催し、認知の拡大と集客を実施しました。HPや相談会を通じて事務所の専門性を打ち出すことで、相続分野が事務所売り上げの25%を占めるまで成長しました。

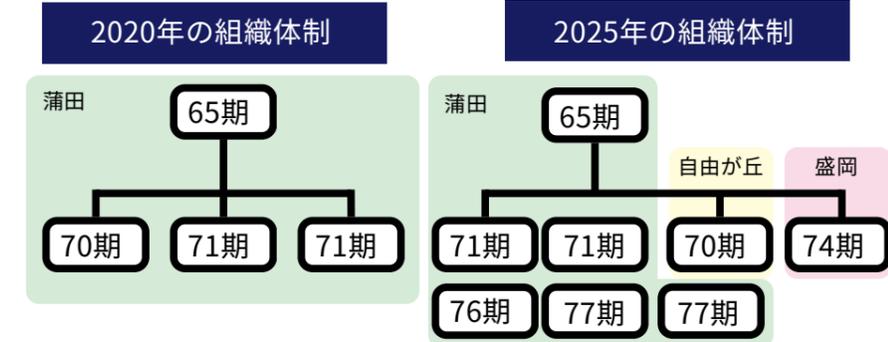
### 相続特化サイト



3

## 70期代の弁護士が活躍する「組織」づくり

稲葉セントラル法律事務所では、支店長弁護士やアシシエイト弁護士がマーケティングの実践、受任や案件処理をしています。新卒採用を中心に、弁護士、事務局ともに毎年の計画採用を実施しています。弁護士数は売り上げの増加に合わせて8名まで拡大。入所5年目以内の若手弁護士が半分以上を占めていますが、高い生産性を維持しています。



組織作りにおいては、代表弁護士の考えや理念を共有する経営方針発表会を実施しています。「稲葉セントラル法律事務所が目指す姿」「短期の目標」「中長期の目標」「今年やりたいこと」の発表をしています。また、経営の透明化のため、事務所の売り上げの推移や分野別の売上を発表会で示すことで、所員全員で経営に目を向ける一日としています。

### 方針発表会で使った資料

