

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	<p>企業法務分野における市場動向とこれから顧問獲得、維持、単価向上のために法律事務所に求められること</p> <p>企業法務市場では依頼先の比較検討が常態化し、実績・専門性・対応範囲だけでは顧問契約の獲得・維持が安定しにくくなっています。近年は平時の相談品質や、企業課題(法務・労務・人事・経営)に対し複数の観点で提案できる体制が新たな比較軸となり、契約の見直し・解約相談も増加傾向です。本講座では市場変化の流れを俯瞰し、これからの顧問契約で事務所に求められる機能と、獲得・維持・単価向上を実現するための提案構造や支援領域の連続設計の視点を整理し解説します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ リーダー 依田 隼斗</p>	
第2講座	<p>2桁成長を続ける事務所の顧問提案設計と顧問サービスの内容</p> <p>企業法務の顧問市場では、企業の相談テーマが複合化しています。顧問契約の入口は、企業の相談内容に応じて複数の観点から支援を提案できる受け皿と提案構造の設計にあります。初回相談の課題解決後も、相談テーマが連続的に立ち上がる運用設計によって、相談接点が積み上がり、追加の支援領域が広がっています。この結果、顧問企業が211社まで伸び続けており、1社あたりのLTVが非常に高くなっています。本講座では、企業の相談を基点に実装されている顧問提案の設計視点と顧問サービス運用の内容を解説します。</p> <p>法律事務所S シニアパートナー 弁護士 宇田川 隼 氏</p>	
第3講座	<p>顧問獲得・維持・単価向上を実現している法律事務所事例解説</p> <p>企業法務分野を扱う法律事務所では、顧問獲得と維持の接点を増やすために、企業の相談内容を基点に、提案資料の届け先・役割・説明構造・追加支援の組み立て方を設計する取り組みが進んでいます。本講座では、ゲスト講師の事務所を含まず、企業の初回相談から顧問契約へ進める提案資料の構成、契約後に相談部門や関係者を拡げていく資料設計、法務・労務・人事・経営支援を連続的に提案へ組み込む見える化の手法、顧問企業ごと相談テーマを積み上げていく実務接点のつくり方等の事例を複数紹介します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ 橋本 明莉</p>	
第4講座	<p>本日から実施いただきたいこと</p> <p>セミナー内容を踏まえ、明日から取り組める実践的なアクションを整理します。顧問提案の受け皿を広げる視点や、提案資料の改善など即効性のある取り組みに加えて、今後どの方向性で事務所を成長させていくのかを考えるための視点も紹介します。短期と中長期の両面で取り組むべきポイントを明確にし、事務所の方針づくりに役立つ内容としてまとめます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 弁護士企業法務グループ リーダー 依田 隼斗</p>	

毎年2桁成長を実現する顧問契約継続×単価向上戦略セミナー

開催日時 2026年 **3月17日 火** **開催時間** 14:00~16:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

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
〒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

●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、交通費の払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。

申込期限 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がございます

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メンバース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

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138017>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークから「138017」をご入力ください



【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。

顧問契約・継続の成否は提案力にあり!

AI時代に求められる

顧問

獲得と継続の秘訣

毎年売上 **2桁** 成長を続ける法律事務所の手法大公開セミナー

4年連続 年間2桁成長
※2024年成長率は109.5%(約110%)

顧問件数 211社
※2025年9月末時点

顧問継続率 96%
※2025年実績

本セミナーでわかること

- ✓ 2桁成長を続ける **経営戦略**
- ✓ 顧問獲得に繋がる **提案手法**
- ✓ 顧問維持を実現する **サポート内容**
- ✓ **地方商圈**での顧問獲得の秘訣
- ✓ 高い満足度を得るための **事件処理**



毎年2桁成長を実現する顧問契約継続×単価向上戦略セミナー お問い合わせNo. S138017

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
〒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

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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) **138017** 検索

顧問契約獲得・維持率向上・単価向上を実現する顧問提案とは？

このような皆様に
オススメします

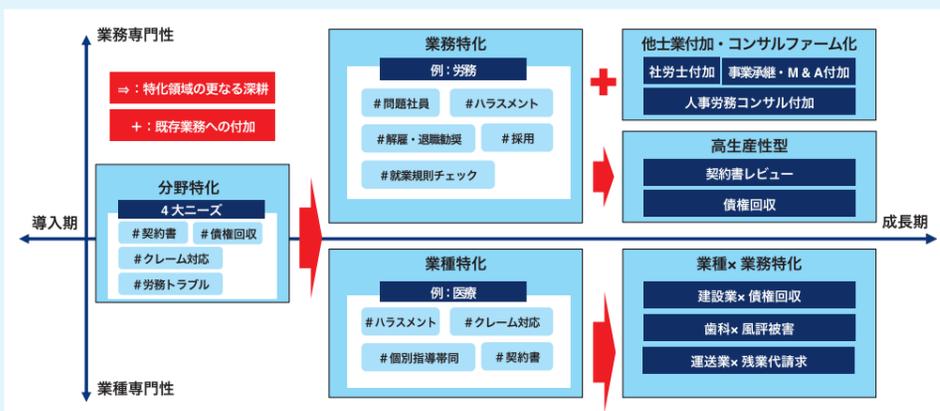
- ✓ 顧問獲得件数をまだまだ増やしていきたい
- ✓ 顧問を獲得するための**提案の秘訣**を知りたい
- ✓ 顧問契約の継続が不安で、**何らかの対策**を立てたい
- ✓ 2桁成長を続ける事務所の**戦略**を知りたい

最新企業法務分野ライフサイクル

マーケティングの差別化戦略から、商品力による差別化が必要な時代へ

弁護士数の増加に伴い、企業法務分野への参入は年々加速しています。数年前までは、ホームページ作成やセミナー開催といったプロモーション活動を行えば、経営者との接点を創出し、顧問契約を獲得することが可能でした。

しかし、現在は市場が成熟し、単なる露出だけでは選ばれない時代に突入しています。この競合過多の市場で、企業から選ばれ続けるために不可欠なのが、他事務所との明確な違いを生む、提案力です。自事務所が選ばれるためには、企業のビジネスモデルを深く理解し、それを解決するための具体的な提案を行い、顕在的な課題解決だけでなく、潜在的な課題解決を担うことが求められています。



これからの企業法務分野で求められる顧問サービスとは

AIによって法的知識を容易に得られる現代において、顧問弁護士が対応すべき領域が広がっています。具体的には、「顕在化しているトラブルに対する対応」(＝臨床法務)、「そのトラブルが発生しないような対策」(＝予防法務)だけではなく、潜在化しているトラブルの予防としての労務体制の整備や運用、人事評価制度の設計・構築、経営に関するアドバイスを行うことです。



法律事務所S宇田川氏の顧問提案・顧問契約時のサポート

10年間で顧問件数37社から200社を超えた秘訣

法律事務所Sは2016年以降、堅調に顧問件数を伸ばし、2016年に37社だった顧問先は、2024年には200社を超え、毎年20社弱ずつ純増しています。その大きな要因の一つが、顧問先からの“紹介”が安定して生まれていることです。近年、企業課題はますます複雑化しており、法的トラブルにとどまらず、経営判断や組織運営、社内体制、事業戦略などが絡み合い、単なる法律論だけでは解決できないケースが増えています。宇田川氏は、個別の法律問題として処理するのではなく、相談対応の中で、「この企業にとって何が最善か」という経営視点から課題を整理し、実務まで踏み込んだ提案を行っています。その姿勢が顧問満足度を高め、継続的な紹介につながっているのです。

法律事務所Sの顧問件数の年間推移



顧問件数が200社を超えながらも、継続率が高い理由とは

宇田川氏の顧問サポートの大きな特徴は、企業が直面しているトラブルを、単なる「法的問題」として処理するのではなく、「経営課題」として捉えている点にあります。多くの法務対応は、契約トラブルや労務問題など、目の前で起きている事象＝“点”への対応にとどまりがちです。しかし宇田川氏は、その問題が起きた背景や組織構造にまで踏み込み、「なぜ起きたのか」、「次に何が起こり得るのか」という視点から整理します。さらに、経営は常に中長期で考える必要があるからこそ、一つひとつの法的課題を“点”で終わらせず、過去から現在、そして将来へとつながる“線”として捉え、再発防止や体制整備、ルールづくりへと落とし込んでいきます。そして、個別対応の積み重ねを、組織・事業・経営全体に広げた“面”としての改善提案へと昇華させていく。この「点・線・面」で捉える顧問サポートにより、対応領域は時間軸としても、内容としても広がり続け、結果として“その場限り”ではない顧問契約が維持されています。