

大都市圏の企業法務分野で弁護士1名でも実現するノウハウを学ぶ！

講座	セミナー内容(一部)
第1講座	<p>企業法務市場は“選ばれる事務所”が二極化する時代へ—商品力×提案力が求められる本当の理由</p> <p>企業法務分野では、企業側の比較検討が高度化し、従来の実績や対応範囲だけでは選ばれにくい状況が続いています。企業の抱える課題が複雑化・専門化する中で、ひとつの商品や一方向の提案では十分に答えられず、複数の選択肢を提示できる“提案の幅”と、個別状況に踏み込んだ“提案の深さ”が求められるようになってきています。こうした市場変化の背景を整理し、「商品力」と「提案力」を強化することが、企業法務分野における生産性向上の基盤になる理由を解説します。</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>弁護士1名体制でも成果を出す“商品づくり・導線設計・提案力強化”の実践内容</p> <p>業務をどのように整理し商品化していくのか、企業担当者に伝わりやすい提案内容をどのように組み立てるのか、そして問い合わせにつながる導線をどのように設計するのかという点について、実際の取り組みを基に解説します。業務を分解して価値として再構成する手法や、Web・メディア施策を活用した導線づくり、さらにZohoを活用した管理体制の工夫など、単価向上や受任率改善に直結する実務的なポイントをわかりやすく紹介します。</p> <p>リーガルプレスD法律事務所 代表弁護士 湯原 伸一 氏</p>
第3講座	<p>商品力・提案力向上によって成果を出している法律事務所事例</p> <p>商品力と提案力の向上によって成果を上げている法律事務所の取り組みを複数紹介し、どのように選ばれやすさや単価向上につなげているのかを整理します。商品を作りやすく構成する工夫、問い合わせにつながる導線の設計、企業が判断しやすい提案資料や説明方法など、成果事務所に通ずるポイントをわかりやすくまとめます。さらに、複数の事例に通ずる考え方をモデル化し、自事務所に応用する際の視点を整理します。どの規模の事務所でも取り入れやすい実践的なパターンとして理解できる内容をお伝えします。</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。商品棚の見直しや提案資料の改善といった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戦略的な視点も紹介します。問い合わせ導線の整備や顧客層の再整理など、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>

商品力×提案力で他事務所と差別化！企業法務のシン事業戦略

開催日時 2026年 **3月2日月** **開催時間** 14:00～16:30(受付:開始時間30分前～)

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
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
●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/138019>
船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークに「138019」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。

企業法務分野における“これから”の伸ばし方大公開

大阪の弁護士1人が 企業法務だけで

セミナー無し

肝臓営業無し

年間120件の問い合わせ獲得 売上4,000万円を 実現した方法

本セミナーでわかること

- ✓ IT業種に特化した**差別化戦略**
- ✓ 問い合わせを受任に繋げる**提案**
- ✓ “顧問契約”に縛られない**商品開発**
- ✓ **小規模事務所でも実現する秘訣**

リーガルプレスD法律事務所
代表弁護士

湯原 伸一 氏

主催

商品力×提案力で他事務所と差別化！企業法務のシン事業戦略 お問い合わせNo. S138019



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **138019** 検索

競合過多・AIが進化する市場で、**弁護士1名**でも**企業法務分野**で**売り上げ**を立てるための**ポイント**

このような方々に
オススメ
です

- ✓ 競合他社との差別化に悩み、事務所としての**強み**を作り出したい
- ✓ 大都市圏でも**企業法務の問い合わせ**を獲得できる方法を知りたい
- ✓ 企業に提案した後に**音沙汰が無くなってしまう**ことが多い
- ✓ これからの**企業法務分野の伸ばし方**を知りたい

ゲスト講師が取り組んでいる内容における**3**つの**ポイント**

企業法務分野の市場動向

競争が激化する中で、企業に
選ばれるためのポイントとは？

	2010年~2015年	2016年~2018年	2019年~2020年	2021年~2023年	2024年~2025年
需給バランス	需要 ≥ 供給	需要 ≤ 供給	需要 < 供給	需要 < 供給	需要 < 供給
企業法務分野 参入事務所	←	→	→	→	↑
顧問獲得難度	低	低	中	高	高
企業のニーズ	総花的対応	フットワーク	専門性	独自サービス	付加価値
弁護士への期待	保険的活用	紛争処理(臨床)	紛争防止(予防)	起業支援(戦略) コンプラ/ガバナンス強化	起業支援(戦略) 人材定着・生産性向上
契約獲得方法	紹介・チャンネル	Web	Web・セミナー チャンネル	左記+商品力	クロスメディア+商品 +人間性
課題解決方法	依頼内容の対応	依頼内容の対応	課題の発見と提案	課題の発見と提案	課題の発見と提案
ビジネス・経営理解	不要	不要	必要	必要	不可欠
デジタル	不存在	メルマガ(独自)	メルマガ(独自+MA)	MA(見込み客獲得) SFA(見込み客育成) CRM(顧客管理)	自社のデータ蓄積 x AI
組織対応	代表依存	代表依存	勤務との連携	勤務の主体性	勤務の主体性

民事家事事件の減少や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。

IT業種に特化した マーケティング戦略

IT企業から多くの相談が
寄せられるための仕組みづくり



IT業界における弁護士への主な相談ニーズは、

- ・各種書面作成・チェック
- ・債権回収トラブル
- ・著作権侵害トラブル
- ・情報漏洩トラブル

などが挙げられます。それによって、相談ニーズを抱えるIT企業が求める情報を絞り込むことができ、実施すべき対策も絞り込むことが可能となります。

リーガルプレスD法律事務所は、IT企業が抱えることが多いトラブルに関する記事を定期的に掲載しており、IT企業が法律事務所を探す時には多くのトラブルにおいて事務所運営Webサイトが表示されるような状態を実現しています。昨今では生成AIによる出力内容にも表示されるような対策のために、事務所運営サイト以外の媒体での情報発信にも注力しています。

IT業種特化による 情報提供・実務サポートで 受任率アップ

IT業種特化によるメリット

	一般的な 法律事務所	企業法務 注力事務所	モデル 事務所
IT業種理解	×	△	◎
ノウハウの蓄積	×	○	◎
効率的な マーケティング	×	△	◎
業務処理の生産性	×	○	◎
予防法務	△	○	◎
訴訟対応	○	○	○

ポイント 1

業種理解・ビジネスモデル理解による企業に
“刺さる”提案が可能

ポイント 2

寄せられる相談種別が絞られることで類似案件が増え、高生産性型へ

ポイント 3

他事務所との差別化の実現による、高い顧問継続率と高いリピート率

**IT業以外の業種でも同じような
設計が可能！**

幅広い提案サービス内容

【スポット弁護士】
顧問契約を締結することなく利用できる
使い勝手の良い企業・事業所向けリーガルサービス

スポット弁護士

— スポット弁護士の3つの特徴 —

- 顧問料不要
必要なサービスに
従って費用精算
- 手軽さ
業務開始から
1件から
依頼できる
- 柔軟性
企業に
合わせて
柔軟に
サービス内容
カスタマイズ

【IT業特化顧問プラン】

プラン名	月3万円コース	月5万円コース	月10万円コース	月20万円コース
ご自身で中心（一部）	月3回程度で依頼を精算する	月5回程度で依頼を精算する	月10回程度で依頼を精算する	月20回程度で依頼を精算する
依頼内容	契約書作成 知財対策 個人情報・情報管理 事業計画・SFA 労務・給与 その他	新規ご依頼は月まで 継続案件のご相談も対応OK	新規ご依頼は月まで 継続案件でも対応OK	新規ご依頼は月まで 継続案件でも対応OK
契約報酬（月額）	固定報酬（月額）または、 月3回まで別途報酬を別途設定します	一時的な契約（月額）または、 月5回まで別途報酬を別途設定します	一時的な契約（月額）または、 月10回まで別途報酬を別途設定します	一時的な契約（月額）または、 月20回まで別途報酬を別途設定します
契約期間	1ヶ月単位で契約を継続します	1ヶ月単位で契約を継続します	1ヶ月単位で契約を継続します	1ヶ月単位で契約を継続します
その他	・ご質問（対応内容の限定あり）は別途費用を お見積りいたします。 ・急ぎの案件の対応・チェックは別途費用を お見積りいたします。	・ご質問（対応内容の限定あり）は別途費用を お見積りいたします。 ・急ぎの案件の対応・チェックは別途費用を お見積りいたします。	・ご質問（対応内容の限定あり）は別途費用を お見積りいたします。 ・急ぎの案件の対応・チェックは別途費用を お見積りいたします。	・ご質問（対応内容の限定あり）は別途費用を お見積りいたします。 ・急ぎの案件の対応・チェックは別途費用を お見積りいたします。
ご注意事項	①本プランは法律相談（契約書作成）のみを目的として提供されるものであり、法的助言や訴訟対応は別途費用がかかります。 ②本プランは、緊急対応のサポートは別途費用がかかります。 ③本プランは、法的助言や訴訟対応は別途費用がかかります。 ④本プランは、法的助言や訴訟対応は別途費用がかかります。			

【AI法務ジャッジ】

AI法務ジャッジ

AIの回答内容の
リーガルチェック

- ・無料スクリーニングβ版
- ・ライトレビューβ版
- ・継続支援プランβ版