

令和時代に求められる幅と深さを意識したマーケティングのアップデートとは？

講座	セミナー内容(一部)
第1講座	<b>企業法務マーケティングで仕組み化が求められる背景</b> ①弁護士4万人時代に「生き残る事務所」と「淘汰される事務所」の決定的な違い ②2026年の全国の法律事務所の顧問獲得状況 ③組織的な顧問獲得を実現する3つのステップ 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 チーフコンサルタント 大山 貴幸
第2講座	<b>3拠点、弁護士10名以上で顧問獲得に取り組む秘訣</b> ①年間70社、月額顧問料240万円UPを実現した顧問獲得戦略 ②経験の浅いアソシエイトでも、顧問獲得ができるようになる「面談ロープレ」の秘訣 ③「プレイヤー」と「経営者」を両立し顧問開拓を加速させるトップの時間の使い方 ミカタ弁護士法人 代表社員弁護士 下平 学氏
第3講座	<b>商圏別の顧問獲得成功事例</b> ①他事務所と差別化できる顧問サービス策定事例 ②確実に反響に繋げるWebマーケティング実践事例 ③名刺を成果に繋げるナーチャリング実践事例 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 新井田 琉揮
第4講座	<b>組織的な顧問獲得を実現するために、今すぐ取り組むべき施策</b> ①本日のまとめ ②本日のセミナーから今すぐ実践するべき具体的なアクション 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 近藤 貴太郎

顧問獲得の仕組み化で年間70社の開拓を実現した方法

**開催日時** 2026年 **3月16日** 月 **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

●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**

**[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/138155>  
 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークから「138155」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」と検索してご確認ください。 ※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。

顧問獲得は、もう頭打ちだと感じていませんか？

# 70期の弁護士が開業4年で107社と顧問契約ができた全容大公開

たった1年で  
**顧問社数2.7倍**  
**37社 ▶ 107社**  
(2024.12) (2025.12)

たった1年で  
**年間ベース顧問料が2.6倍に**  
**2,514万円 ▶ 6,714万円**  
(2024.12) (2025.12)  
※ベース顧問料: 該当月の月額顧問料×12ヵ月の数値



顧問獲得の仕組み化で年間70社の開拓を実現した方法 お問い合わせNo. 138155

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 お申込みはこちら

〒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



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。) → **138155** 検索

# たった1年で顧問純増70社、月額顧問料335万円増を実現する顧問開拓スキームとは？

このような皆様に  
オススメします

- ✓ 顧問獲得に取り組んでいるものの、年間3社程度で増加が止まり、**打開策を見つけたい**
- ✓ 顧問獲得につながる効果的な提案手法、**紹介チャネル構築方法を見つけたい**
- ✓ 複数の顧問獲得施策を実施しているが、何が効いているのか分からず、**方向性を明確にしたい**
- ✓ 都市部の競争激化や価格競争に消耗しており、**値下げせずに顧問化できる営業方法を知りたい**
- ✓ 顧問獲得に本腰を入りたいが、**リソースが空かず結局取り組めないと悩んでいる**

## 2つ以上当てはまる場合は、今のやり方のままでは顧問は増えません

### 1 たった1年で顧問37社から107社へ飛躍を遂げた秘訣とは？



【講師プロフィール】

2016年司法試験合格。都内法律事務所での実務経験を経て、2021年に恵比寿パートナーズ法律事務所を開設。2024年、ミカタグループへ参画し、「ミカタ弁護士法人」に事務所名を変更。組織的な経営体制へと転換を図る。特に2024年からは本格的に顧問獲得に取り組み、独自のマーケティング戦略を展開。その結果、わずか1年で「東京・長野・大阪」の3拠点展開を実現し、弁護士数10名体制へと急拡大させる。70期という若さながら、既存の業界常識にとらわれないスピード経営と、再現性の高い顧問獲得ノウハウで注目を集める気鋭の経営弁護士。

ミカタ弁護士法人 代表社員弁護士 下平 学 氏

### ゲスト講師のここがすごい！ 長野・大阪・東京にて商圏別に戦略を展開！

1 長野県	地縁を活かし紹介経由での顧問開拓に注力！安定して顧問を獲得！
2 長野県	信金開拓を行い「事業承継セミナー」を開催し、新規企業リストを獲得！
3 東京都 大阪府	WEB・ポータルサイトを多角的に活用し 反響の質にとらわれない高い営業力で顧問を獲得！
4 商圏不問	勤務弁護士との分業で、代表が営業に集中できる環境を確立！

### ゲスト講師のここがすごい！ 3拠点での弁護士・事務員育成を行い、顧問獲得の仕組化に成功！

#### 顧問獲得・顧問業務の仕組化を徹底、顧問獲得のために「やらなかったこと」とは？

開業当初は、代表弁護士一人で顧問対応・営業・問い合わせ対応まで抱え込み、拠点展開にも挑戦しましたが、正直うまくいきませんでした。顧問を増やしたくても、代表がすべてを見ていた状態では限界があると痛感したのです。そこで発想を切り替え、顧問獲得に集中するための体制づくりに舵を切りました。

具体的には、

- ① 顧問業務を「2名担当制」に変更、チャットツールを活用
- ② 代表以外でも顧問対応が完結する仕組みを構築
- ③ 問い合わせの一次対応や追客判断を、勤務弁護士へ段階的に権限移譲

その結果、代表は「対応する人」から「顧問を増やす人」へ役割を変えることができ、顧問獲得に本腰を入れられる環境が整いました。本セミナーでは、こうした試行錯誤の中で見てきた、「代表がすべてを抱え込まなくても顧問が増えていく体制づくりの考え方」を、体験をもとにお話しいただきます。

### 2 2026年度版！商圏が変われば、顧問の増やし方も変わる 最新・商圏別マーケティング手法を大公開

顧問獲得に取り組む多くの法律事務所が、商圏が違っても、同じマーケティング手法を使い続けています。しかし実際には、地方と都市部では、顧問獲得の難易度も、反応する施策もまったく異なります。地方では成果が出たやり方でも、都市部では通用しません。

都市部で消費するやり方が、地方では逆効果になることも珍しくありません。顧問が増えない原因は、「施策が足りない」ことではなく、商圏に合わせたチューニングができていないことにあります。本セミナーでは、**長野・大阪・東京という異なる商圏で実際に成果を出してきた実例をもとに、2026年度において、どの商圏でどのような考え方で顧問獲得に取り組むべきかを整理してお伝えします。**

都道府県別 顧問開拓難易度	秋田県・岩手県 山形県・福島県 富山県・福井県 山梨県・岐阜県 三重県・鳥取県 島根県・徳島県 佐賀県・長崎県	青森県・宮城県 石川県・群馬県 栃木県・長野県 静岡県・滋賀県 奈良県・和歌山県 愛媛県・高知県 香川県・山口県 大分県・宮崎県	北海道・新潟県 茨城県・埼玉県 千葉県・京都府 岡山県・広島県 熊本県・沖縄県	神奈川県・愛知県 兵庫県・福岡県 鹿児島県	東京都 大阪府
顧問開拓難易度	D	C	B	A	S
年間顧問獲得数 (初年度目標値)	20~40	20~30	10~30	10~20	5~15
平均顧問単価	3	3~4	3~5	3~5	5~
特化戦略	横断	横断+テーマ	横断+テーマ	テーマ	テーマ、業種
差別化戦略	プロモーション ①WEB ②セミナー	プロモーション ①WEB ②セミナー+③チャネル	プロモーション サービス	サービス 価格	サービス・高付加価値 価格 デジタルインフラ
案件比率(個人:法人)	9:1	7:3	5:5	3:7	1:9
キーワード・ポイント	低生産性	業務過多	案件比率 平均単価向上	右腕の存在 解約率向上	狭属性・一番化 ブティック経営
1人当たり顧問数	0~30: 個人分野中心の業務。顧問先は業種、企業規模がばらばら。相談頻度・内容も異なる。 30~50: 個人と法人の業務が同程度。訴訟件数は顧問先の1割程度。相談頻度・内容は企業により偏りがある。 50~70: 企業法務中心の業務。訴訟件数は顧問先の1割程度。契約書類関連はインテリジェントAIの活用も。 70~100: 企業法務特化。訴訟件数は顧問先の1割以下。業種、企業規模、業務が特化され効率化されている。				

### 3 今後求められるのは提案の幅と深さ！ 「相談で終わる弁護士」からの脱却を！



顧問獲得において、マーケティング施策だけを増やしても、成果には限界があります。なぜなら、最終的に顧問契約を決めるのは、「この弁護士は、自社のことをどこまで理解してくれているか」という経営者の判断だからです。これからの顧問獲得では、単一のサービス提案ではなく、経営者の状況や課題に応じた「幅」と「深さ」が求められます。しかし多くの法律事務所では、何をどこまで踏み込んで提案すべきか分からない経営の話に入ることに不安がある結果として、表面的な相談で終わってしまうという状態に陥っています。本セミナーでは、顧問70社増を実現した現場で実際に行っていた、経営者の本音や潜在ニーズを引き出すための「考え方」「問いの立て方」を、具体例を交えながらお伝えします。