

# セミナー参加特典

## 無料経営相談(60分)

企業法務分野のマーケティングや業務分担について  
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	<b>企業法務・顧問開拓市場の現状と顧問獲得における事務局連携の必要性</b> 弁護士業界における時流の変化を解説。 今求められる顧問弁護士像や顧問弁護士サービスをお伝えします。 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	
第2講座	<b>弁護士1名で顧問140社以上の顧問契約を実現する事務局連携型マーケティング・顧問維持</b> 事務局と連携した企業法務マーケティングと顧問維持の具体的な手法を公開。地方都市での顧問開拓戦略、無理なく多数の顧問先開拓・維持するためのマーケティング手法や、事務局との役割分担を解説します。多忙な弁護士でも顧問数を増やし続けられるポイントをお伝えします。 上野労務経営法律事務所 代表弁護士 上野 俊夫 氏	
第3講座	<b>上野労務経営法律事務所での顧問開拓手法解説</b> 上野労務経営法律事務所での実際のマーケティング手法を事例に基づいてご紹介。顧問を増やすために取り組むべきことと、忙しい業務の中で取り組む方法を解説します。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 リーダー 鎌田 昌希	
第4講座	<b>企業法務を通じて持続的に成長するために</b> 本日の学びの総括と、顧問開拓を着実に進めるための具体的なステップをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 リーダー 近藤 貫太郎	

### 開催要項

2026年 **4月17日** **金** 14:00~17:00 (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

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

- 本セミナーは**対面開催のみ**となります。オンライン配信はございません。
- 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。

**一般価格** 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**)/1名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**)/1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も適用となります。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。  
または、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.138533を入力、検索ください。

- お申込み期日
- ・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

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。



2025年、多くの法律事務所から反響を得たセミナーを  
講座時間・スライドを大幅に拡充した最新版として再開催します。

# 人口7万人の地域・弁護士1名でも 「顧問開拓の型」を作ることで

# 140社以上の 顧問を獲得・維持できる

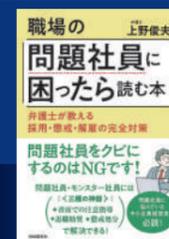
## その3つの秘訣とは?

事務局と分担した  
顧問対応

稼働工数に合わせた  
顧問プラン

事務局主体の  
マーケティング

講師紹介 上野労務経営法律事務所  
代表弁護士 上野 俊夫氏(57期)



株式会社船井総合研究所とともに取り組んだ  
マーケティングによって、企業法務案件が増えた  
その実務の蓄積が、専門性になり、書籍になった

Amazon.co.jp 売れ筋ランキング 労働法カテゴリ 第1位(ベストセラー)  
楽天ブックス「法律」ジャンル 売上順 第1位  
楽天ブックス 日別ランキング「人文・思想・社会(労働)」第1位

2025年末  
単著出版

前回参加された皆さまの声

「これまでに参加したセミナーの中で一番学びの多いものでした。貴重な情報を開示していただき、本当にありがとうございました。」

「方向性を変える前の先生の状況が自分と似ていると思いました。企業法務に転換する方法がよくわかりました。」

「事務局との協働について、具体的にご説明いただき、大変勉強になりました。」

2026年 **4月17日** **金** 14:00~17:00 (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

弁護士1名で顧問140社超! 事務と連携した持続的な顧問開拓術 お問い合わせNo. S138533

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

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。) → **138533** 検索

# 弁護士1名からでも企業法務中心にシフトし、ストック型事務所に変革できる



このような皆様に  
**オススメ**  
します

- ✓ 事務にこれまで以上にマーケティング・実務に入り込んでほしい
- ✓ 弁護士が忙しく、事務との分業もできていない
- ✓ 顧問料収入による安定経営を見据えて顧問開拓を始めたい

## 1 事務局による顧問対応を実践し、140社の顧問を実現

上野労務経営法律事務所では、**実務対応を事務局と分担**することで、顧問先140社を無理なく対応することができています。実際の分担の例をご紹介します。

顧問先からの相談対応	事務局	弁護士
顧問先への一次返信	○	
AIによる回答作成		
一次回答作成	○	
一次回答チェック		○
チェック内容の修正	○	
回答の最終チェック		○
顧問先への回答送信	○	○

契約書のチェック	事務局	弁護士
契約書レビューAIによるチェック	○	
成果物の一次チェック	○	
契約特有の修正点指示		○
成果物の修正	○	○
最終チェック		○

## 2 稼働工数に合わせたプラン変更で顧問単価アップ

上野労務経営法律事務所では、各プランでの**相談時間や相談件数を明確**にし、件数や時間を超えた企業に対しては顧問プラン変更の提案を行っています。

これまでに**のべ21社について、平均3万円以上の単価アップ**を実現

実際の**相談内容や相談件数の整理は事務局が行い**、「対応一覧表」として整備をしています。提案資料と合わせて準備をすることで、円滑に工数に合わせた単価の提案ができています。

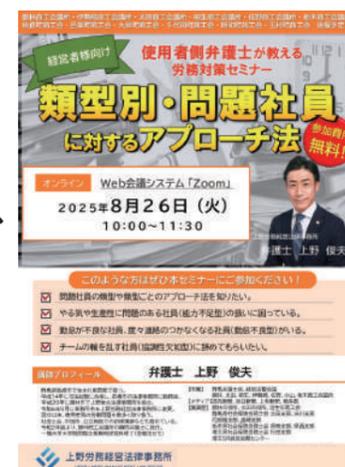
▼対応一覧表イメージ

日付	顧問先からの相談対応	相談数	案件数
7/1	契約書チェック		
7/5	休職規定に関する質問		
7/10	問題社員Aに関する相談		
7/11	問題社員Aへの指導書に関する質問	8件	5件
7/11	問題社員Aに関する相談		
7/16	問題社員Aへの懲戒処分に関する相談		
7/20	債権回収に関する相談		
7/25	賃金規定に関する相談		

## 3 事務局主体でマーケティングをし、年間約14社ペースの顧問開拓

上野先生は、「**顧問先を増やすうえで一番効果的だったものはセミナーだった**」と語っています。事務と連携し、労力を最小化しつつ、弁護士を入れるメリットを客観的に伝えること、参加企業のアポイントを取得することで顧問獲得につなげることが可能です。

▼実際のDM



### 事務局の対応事項例

#### セミナーマーケティング

- ・ダイレクトメールの作成・送付
- ・会場の手配・会場との調整
- ・セミナー当日の運営準備
- ・セミナー当日の司会
- ・セミナー当日の顧問サービス紹介
- ・セミナー参加事務所へのアポイント取得

#### Webマーケティング

- ・記事の更新
- ・解決事例の作成

# 上野先生が**弁護士1名**で**顧問先140社**を抱えるまで成長したストーリー



## 上野労務経営法律事務所 代表弁護士 **上野 俊夫** 氏

群馬県高崎市生まれ、東京都育ち。  
平成14年司法試験合格、平成16年弁護士登録。前橋市内の法律事務所での勤務を経て、平成20年に群馬県館林市に上野俊夫法律事務所を設立。  
令和6年に事務所名を「上野労務経営法律事務所」へ変更。  
弁護士1名で現在140社以上の企業・士業事務所・団体と顧問契約を締結。毎年10社以上の顧問獲得を実現。  
人口7万人規模の地方都市において、顧問獲得と顧問維持を両立している。

## 企業法務を中心とした事務所になる前は、どのような事務所でしたか？

もともとは交通事故を中心として、相続や債務整理などを幅広く扱う、**いわゆる「町弁」スタイルの事務所**でした。

数字で言いますと、独立して約10年が経った平成29年頃は、売上の4割以上を交通事故が占めており、その他に民事家事が約3割、債務整理が約1割という構成でした。当時はある大手損害保険会社と業務委託契約を結んでおりました、その1社からの売上が全体の30%を占める一方で、その対応のために全業務の60%もの労力(工数)を費やしている状況でした。

売上自体は一定規模ありましたが、特定の会社に依存していたため、担当の方が変わると依頼が激減するリスクや、「新件が入ってこない、この先ずっと仕事がないのではないか」という不安で眠れない夜もありました。当時は数十件もの訴訟を抱え、毎日綱渡りのように準備書面の作成に追われる長時間労働の日々で、経営的にも精神的にも決して安定しているとは言えませんでした。

また、弁護士業界全体を見ても、民事訴訟件数が減少傾向にある中で弁護士数は増え続けており、**このまま従来のやり方を続けていては事務所の安定経営は難しい**という危機感を強く感じていました。

そうした背景から、次の収益の柱として**企業法務へのシフト、いわば弁護士業務の中での「転職」を決意したのです。**

## 顧問開拓をしようと決めたまっかけや経緯を教えてください。

きっかけは大きく分けて、**「経営の先行きに対する強烈な不安」と「セミナーを受けた際の衝撃」**の2つがあります。

まず経営面ですが、先ほどもお話しした通り、当時は特定の損害保険会社からの仕事に依存しており、「もし担当の方が変わって仕事が来なくなったらどうしよう」という不安が常にありました。実際に新規のご依頼が止まると、本当に眠れない夜を過ごすこともありました。また、何十件もの訴訟を抱え、毎日綱渡りのように準備書面を書く日々の中で、**「このまま労働集約的な働き方を続けていては、時間的な自由も精神的な安定も得られない」**という限界を感じていました。

転機となったのは、株式会社船井総合研究所のセミナーに参加したことです。そこで登壇された弁護士が、「私は脱・法廷弁護士を目指します」と高らかに宣言されたんです。その言葉を聞いた瞬間、体に電流が走るような衝撃を受けまして、**「私も裁判業務中心から、予防法務やアドバイス業務へシフトしたい」**と強く憧れるようになりました。

ただ、当初は「東京の先生だからできるんだろう」「自分には集客なんて無理だ」と言い訳をして、なかなか行動に移せませんでした。背中を押してくれたのは、茨城県牛久市(人口8万人)で開業されている法律事務所の成



功事例です。私の事務所がある館林市(人口7万3千人)と商圈規模が似ている地域で、セミナー営業によって顧問先を急増させていることを知り、「類似した環境でできるなら、私にもできるかもしれない」と、良い意味で「勘違い」をして(笑)、腹をくくりました。

そこから、「自己流では時間がかかるだけだ」と判断し、コンサルタントの力を借りて**「セミナー営業」と「Webマーケティング」に本格的に取り組むことにしたのです。**

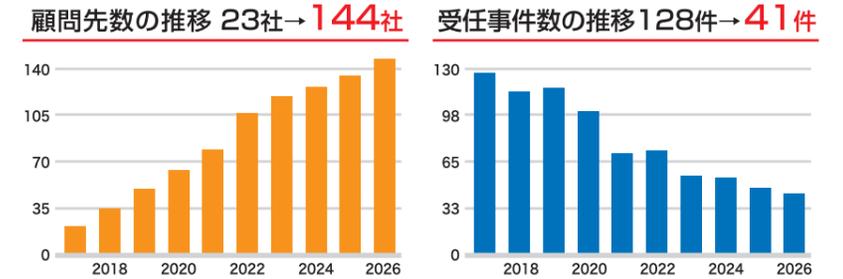
## 実際、顧問開拓マーケティングに取り組んでみて、いかがでしたでしょうか？

実際に取り組んでみて、同じ事務所にいながら「転職」したような劇的な変化があり、7年前に決断して本当に良かったと心から実感しています。

まず経営面ですが、取り組み前は25社弱だった顧問先が現在は140社を超え、売上に占める顧問料比率も約1割から約6割へと圧倒的に高まりました。以前は新規依頼が止まる不安で眠れない夜もありましたが、毎月安定した収入が入ることで経営の心配がなくなり、**精神的に非常に楽になりました。**

この成果を出せた最大の要因は、**「セミナーの型を覚えることは、顧問開拓の型を覚えることだ」という教え**を実践したことに尽きます。単に人前で話すということではなく、企画からDM送付、アンケート、そしてクロージングまでの一連のプロセスを「型」として身につけたことで、特別な才能がなくても**再現性**をもって顧問契約を獲得できるようになりました。

働き方も大きく変わり、受任する裁判件数をピーク時の約3割まで減らし、ビジネスアワーで仕事が完結するようになりました。おかげで**趣味のサーフィンや旅行に時間を使えるようになり、人生の質が向上したと感じています。**現状に閉塞感をお持ちの先生には、ぜひこの「型」を身につけて変化を体験していただきたいですね。



## 「セミナーの型を覚えることは、顧問開拓の型を覚えることだ」ということですが、今はどのように顧問開拓をされていますでしょうか。

先ほどは「セミナーの型」という全体像をお伝えしましたが、実はその型を回し続けた結果、現在は少し面白い現象が起きています。

直近のデータを見直してみると、セミナーから直接顧問契約に至るケースよりも、実は社労士の先生などからの**「紹介」による獲得の方が多くなっているんです。**これだけ聞くと「じゃあセミナーはもう不要なのか」と思われるかもしれませんが、決してそうではありません。むしろ、セミナーの案内DMを送り続けていることこそが、この紹介を生み出す最大の要因なんです。DMを送り続けることで、「労働問題なら上野事務所」という認知が地域に刷り込まれます。その結果、セミナーに参加しなかった方からも「DMを見て知っていたから」と相談が来たり、社労士の先生が安心して顧問先を紹介してくれたりする好循環が生まれているのです。

DMを送るリスト作りにもかなりこだわっています。また、一度接点を持った方には「うへの事務所通信」というニュースレターをメールでお送りしています。これは単なる法律解説ではなく、私のプライベートな写真やコラムも載せて、人間味を感じてもらおうようにしています。こうして忘れられないように接触頻度を保っているからこそ、いざ問題が起きた時に一番に思い出してもらえるのだと思います。

つまり、**現在は「セミナーの型」をエンジンにしつつ、そこから派生する知名度と、地道なリスト管理やニュースレターによる関係維持を組み合わせることで、多角的に顧問先が増える仕組みができあがっているのです。**

セミナーの様子



# 上野先生が**弁護士1名**で**顧問先140社**を抱えるまで成長したストーリー

## マーケティングや実務では事務局とどのような連携をされていますか？

実際、私一人では回らない状態です。事務局スタッフとの連携があって初めて成り立っている体制です。**「弁護士でなければならないこと」以外は、極力事務局に任せるように徹底しています。**

まずマーケティング面ですが、特に助かっているのが**「セミナー後のアポ取り」**です。セミナーに参加してくださった企業にお電話をして面談のアポイントを取る作業は、精神的にも結構な苦痛を伴うものです。以前は自分でやっていましたが、今はここを事務局が担ってくれています。彼女たちが優秀にアポを取ってくれるおかげで、私はその後の「面談とクロージング」という、弁護士しかできない一番重要な局面に全力を注ぐことができます。

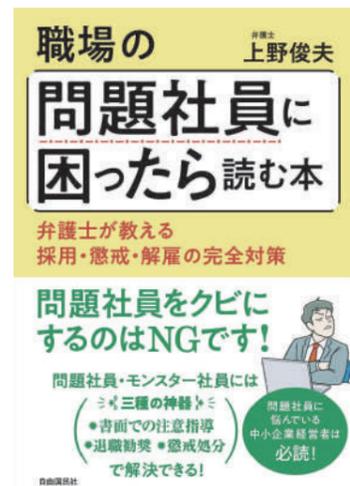
また、月1回のメルマガ(うへの事務所通信)やWebサイトの解決事例なども、下書きの半分程度は事務局が作成してくれます。私はそれを監修・修正するだけなので、情報発信を継続する負担が劇的に減りました。

実務に関しては、事務局とAIとの「分業」が進んでいます。ここが**顧問契約を維持する(解約されない)ための肝である「スピード対応」の秘訣**です。

例えば、チャットでの法律相談の場合、顧問先から連絡が来たら、まずは事務局が即座に「拝見しました」と一次返信を入れます。これだけでお客様は安心します。その後、事務局が相談内容をAIに入力して「一次回答案」を作成します。私はそのAIが作った回答案をチェックし、法的に誤っている部分や表現を修正して送信します。ゼロから文章を打つ必要がないので、圧倒的に早く回答できます。

契約書チェックも同様です。依頼が来ると、まず事務局が契約書チェックAIでレビューにかけます。さらに、私の「上野弁護士ならここを直すだろう」というポイントを、これまでの経験と修正例の蓄積を基に、あらかじめチェックします。例えば、「契約期間の自動更新条項は3ヶ月前に修正する」といった私の判断基準を理解した上で、コメントを入れておいてくれるのです。私はその「お膳立て」された状態から二次チェックを行うだけなので、ゼロから読み込む必要がなく、非常に短時間で高品質なチェックが可能になります。

## 2025年末にはこれまでの経験をまとめた書籍を出版されました。



令和7年(2025年)の12月に、自由国民社さんから『職場の問題社員に困ったら読む本～弁護士が教える採用・懲戒・解雇の完全対策～』という書籍を出版させていただきました。

事務所がこれまで高めてきた専門性を書籍の形にいたしました。出版後、「Amazon.co.jp 売れ筋ランキング 労働法カテゴリ 第1位(ベストセラー)」「楽天ブックス「法律」ジャンル 売上順 第1位」「楽天ブックス 日別ランキング「人文・思想・社会(労働)」第1位」などを獲得し、事務所のブランディングにもつながりました。

Amazon.co.jp 売れ筋ランキング 労働法カテゴリ 第1位(ベストセラー)  
楽天ブックス「法律」ジャンル 売上順 第1位  
楽天ブックス 日別ランキング「人文・思想・社会(労働)」第1位

## 事務所の今後の展望を教えてください

今後の展望については、大きく分けて「市場環境への対応」と「理想の働き方の追求」という2つの軸で考えています。

まず市場環境についてですが、顧問契約の獲得競争はかなり激化していると感じています。企業法務に参入する弁護士は増え続けていますが、一方で顧問弁護士を持たない企業数は減っています。おそらく**今後5年程度が、顧問契約を大きく伸ばせる最後のチャンスではないかと予測しています。ですから、この「今しかない」時期に、引き続き積極的に顧問開拓を進めていく方針です。**

**働き方については、「脱・法廷弁護士」をさらに突き詰めていきたいですね。**

現在、裁判案件はピーク時の3割以下まで減らすことができましたが、今後もこの方向性は維持します。準備書面の作成に追われる生活には戻りたくありません。

目指すのは、「スケジュールが埋まっていた忙しい」状態ではなく、「スケジュールは空いているけれど、しっかり売上が立っている」状態です。空いた時間で、サーフィンに行ったり、ジムに行ったり、語学を学んだり、執筆に充てたりと、自己投資や人生を楽しむ時間を大切にしながら、経営者として事務所を盤石なものにしていきたいと考えています。

サーフィンを楽しむ上野先生



## とにかく忙しい、新しい取り組みを始める時間がないという皆さまにメッセージをお願いします。

地方や地域で活躍されている多くの先生方は、日々の業務に追われて多忙を極めていることと思います。ただ、あえて厳しいことを申し上げますと、**「忙しい」と言っても状況は変わりません。**

私自身、かつては交通事故や相続、債務整理などを扱ういわゆる「町弁」でした。しかし、そこから企業法務へシフトしたことで、収入の不安や将来への不安、そして長時間労働の悩みから解放されました。これは同じ事務所にいながらにして、別の職業に「転職」したような感覚です。

顧問先を増やし、安定的で精神的にも楽な経営基盤を築くためには、勇気を持って「マーケティングにきちんと取り組むこと」、そして「事務局にもっと任せること」の2点が不可欠です。

最初は大変に感じるかもしれませんが、私のようにこの「転職」を成功させれば、必ず報われる日が来ます。転職は若く、早いうちに行動したほうが有利ですし、自分一人で悩むのではなく、コンサルタントなどの力を借りて、成功への最短距離を進んでいただきたいと思います。

**顧問契約の獲得競争は最終局面に入りつつあります。企業法務シフトを目指すなら、今しかありません。ぜひ一歩を踏み出してください。**



Interviewer

株式会社船井総合研究所  
法律・労務支援部 リーダー **鍛田 昌希**

企業法務研究会主幹。千葉県出身。上智大学法学部卒業後、新卒で船井総合研究所に入社後、法律事務所向けコンサルティングユニットへ配属。個人法務・企業分野ともに業績アップの経験を有し、法律事務所の経営戦略とマーケティング戦略の全体像を踏まえた提案と仮説検証でお客様からも支持を集めている。