

セミナー参加特典

無料経営相談（60分）

法律事務所の経営やマーケティングについて
専門のコンサルタントが事務所に合わせてご提案！

東海地方出張セミナー名古屋開催

東海エリアで選ばれ続ける 法律事務所の違いとは？

愛知県春日井市に事務所を構え、
弁護士1名で**5,000万円**以上を売り上げる
竹田卓弘氏にお話しいただきます

東海エリアでの成功事例多数！

町弁
総合

弁護士1名で売上8,000万円以上

企業
法務

年間10社以上の顧問開拓

交通
事故

交通事故を年間200件以上受任

スペシャルゲスト

弁護士法人竹田卓弘総合法律事務所
所長弁護士 竹田卓弘氏（53期）

弁護士法人 竹田卓弘総合法律事務所 代表（愛知県春日井市）

愛知県春日井市出身。中央大学法学部卒。第53期司法修習修了後、2000年に弁護士登録。2004年に独立開業。2020年に弁護士法人化。現在は弁護士1名体制で年商5,000万円を実現。特に家事分野においてWebマーケティングを強化し、安定的に相談を獲得する事務所経営を構築している。

2026年 4月24日 金

13:00~
16:00

TKPガーデンシティ
PREMIUM名古屋ルーセントタワー

東海エリアで、選ばれ続ける法律事務所は何が違うのか？

お問い合わせNo. S139898

セミナーのお申込みはこちら

主催



サステナブルな成長を促す。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] からお申込みいただけます。右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 → 139898



講座	
第1講座	<p>東海エリアにおける法律事務所経営の現状と、これからのマーケティング動向</p> <ul style="list-style-type: none"> 東海エリアと全国における法律事務所市場の変化と現状 「紹介中心モデル」が今後抱える構造的なリスク 相談が安定して集まる事務所に共通するマーケティングの考え方 今後5年を見据え、代表弁護士が経営者として持つべき視点 <p>株式会社船井総合研究所 弁護士個人法務グループ 氷熊 一将</p>
第2講座	<p>東海エリアで弁護士1名・年商5,000万円を実現した、専門特化×Web集客の実践例</p> <ul style="list-style-type: none"> なぜ「分野を絞る」選択をしたのか Webでの集客活動に取り組んだ背景 経営者弁護士として投資を決めた背景 小規模事務所でも安定成長をするために大事にしていること <p>弁護士法人竹田卓弘総合法律事務所 所長弁護士 竹田卓弘氏</p>
第3講座	<p>東海エリアで実践されている、法律事務所成功事例解説</p> <ul style="list-style-type: none"> Webに取り組んでも成果が出ない事務所に共通する落とし穴 「忙しいけど売上があがらない」を解消する商品設計 現状を打破し、次の成長段階に進むための事務所設計 東海エリアの事例から見る、成功事例の共通点 <p>株式会社船井総合研究所 弁護士個人法務グループ 伊藤 未織</p>
第4講座	<p>これからの時代に取り組むべき一手</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場環境に左右されず持続的な事務所の成長を実現するためのポイント 講座内容を明日から実践するためのポイント <p>株式会社船井総合研究所 弁護士個人法務グループ リーダー 鎌田昌希</p>

開催概要

会場	TKPガーデンシティPREMIUM名古屋ルーセントタワー 〒451-6016 愛知県名古屋市西区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー 16階
開催日時	2026年4月24日（金） 13:00~16:00（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。
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適用となります。
申込方法	右記QRコードまたは、 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139898 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	船井総研セミナー事務局 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。



こんな状態ではありませんか？ 一歩踏み出すべきチェックリスト

- ✓ 紹介が売り上げの7割以上を占めている
- ✓ HPは作ったが、**放置**している
- ✓ HP経由での**問い合わせ**が少ない

- ✓ 自事務所の**強みがすぐに浮かばない**
- ✓ 案件対応に追われて**一日が終わってしまう**
- ✓ 忙しいわりに**経営が苦しい**と感じる

東海エリアでも事務所経営に「差」が出ている

弁護士数が増えている現在、東海エリアにおいても事務所の二極化が起こっています。

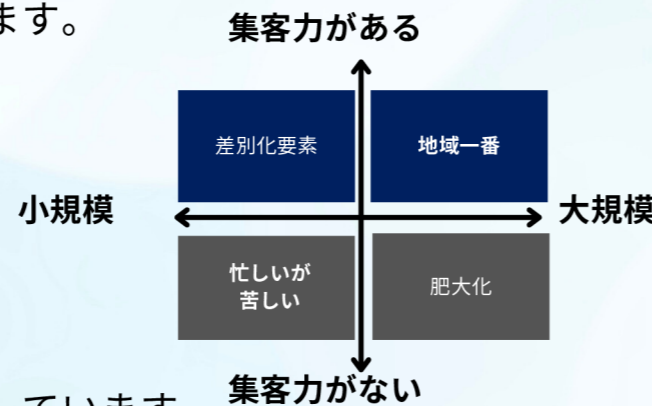
集客ができていて、安定的に収益を伸ばしている事務所と、今ある案件の対応をするだけで手いっぱいの事務所に分かれています。

案件に忙殺され、伸び悩んでいる事務所からは、以下のようなお悩みをよくいただきます。

- 「紹介は来ているものの、減ってきている」
- 「どの分野が柱なのかかわからない」
- 「単価の低い案件であっても受けざるを得ない」
- 「HPは作ったものの手を入れられていない」

集客力を高めた事務所が、規模を問わず成長しています。

今のやり方をあと何年続けますか？



東海エリアで選ばれ続ける事務所の違いとは？

弁護士法人竹田卓弘総合法律事務所では、家事分野に注力しつつ、その他民事にも総合的に取り組むことで**弁護士1名ながら5,000万円以上の売上**を実現しています。

家事分野の中でも、特定の要素に絞り込んだマーケティングを行い、開業後20年以上たった**現在でも問い合わせ数を伸ばしています**。

また、過去の依頼者からの紹介案件や、過去の依頼者からの追加での依頼も発生し、HPが集客の柱ではありつつも、HPと紹介の2つの柱で集客ができる状態を創り出すことができます。

東海地方ではマーケティングで集客力を高めることで、安定した事務所運営を実現している事務所が数多く存在しています。

東海地方での成功事務所事例

	人員	売上	分野
A法律事務所	弁護士1名 事務局4名	約8,000万円	交通事故・債務整理・離婚・相続
B法律事務所	弁護士1名 事務局3名	約7,000万円	交通事故・債務整理・相続
C法律事務所	弁護士2名 事務局2名	約4,500万円	離婚
D法律事務所	弁護士1名 事務局1名	約3,000万円	企業法務・交通事故・離婚・相続
E法律事務所	弁護士2名 事務局3名	約5,000万円	交通事故
F法律事務所	弁護士3名 事務局3名	約1億6,000万円	企業法務

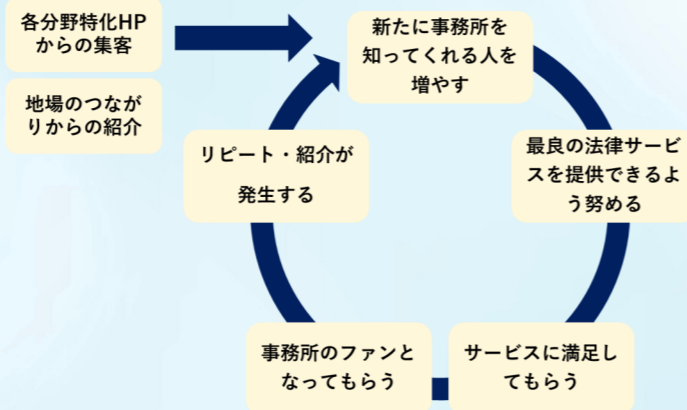
脱紹介依存！事務所の集客力を高める方法

紹介案件はありがたいですが、紹介が来る量も、紹介で来る内容も、紹介で来る案件の質も**コントロールできないという弱み**を抱えています。また、扱いたくない案件であっても断りにくいという事情もあります。

紹介案件に依存するのではなく、**HPなどの新規顧客の獲得と、紹介経由での案件獲得**を同時並行で育てていくことが重要です。

東海エリアで成功している事務所は、注力分野を明確にし、ターゲットを明確にした上で、ターゲットに合わせたHPを設計しています。

新規の相談が、新たな紹介を呼ぶことで、事務所の輪を大きくすることが可能です。**自事務所の方針を決め、マーケティング設計**をすること、その結果、**紹介への依存から脱却することが成功へのカギ**です。



解説

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部 リーダー **鋤田 昌希**



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。東海地方でも複数の法律事務所のコンサルティングを担当し、業績アップを実現している。