

セミナー参加特典

無料経営相談会・懇親会も開催

当日は講師による無料の経営相談会も開催いたします。※懇親会は有料です。
セミナーお申し込み確定後に個別でご案内を差し上げますのでそちらにてお申し込みください。

講座 講座内容 講師

第1講座

九州の法律事務所経営の現状と、生き残るための経営戦略策定

- ・【時流予測】法律事務所業界の変化と現状
- ・「福岡一極集中・地銀再編」マーケット動向から読み解く「業績好調」事務所と「苦戦」事務所の分岐点
- ・「一極集中」を逆手に取る生存ルート
- ・「紹介中心モデル」が今後抱える構造的なリスク
- ・案件が安定して集まる事務所に通ずる取り組みと考え方
- ・2035年までの経営者弁護士が描くべきロードマップ

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
企業法務チーム

鈴木 ゆたか



第2講座

山口県岩国市で売上2000万円アップを実現した
専門特化×Web集客の実践事例

- ・地方事務所がとるべき経営戦略
- ・マーケティングの必要性を感じた出来事
- ・HPでの集客活動に取り組んだ背景、成果
- ・経営者弁護士として投資を決めた背景
- ・地方事務所だから取り組むべき「生産性向上」のための具体的施策
- ・弁護士1名から取り組める「AI活用」

杉村法律事務所

代表
杉村 憲昭氏



第3講座

【家事・民事】九州の法律事務所の成功事例解説

- ・HPを作っても成果が出ない事務所に通ずる落とし穴
- ・「周囲の目が気になる」先生にもおすすめてくれる「集客できる×品がある」Web戦略
- ・「地方だから低単価」を解決するための商品設計
- ・地方商圏に適した商品設計・料金体系
- ・九州全体の事例から見る、成功事例の共通点

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
個人法務チーム

伊藤 未織



第4講座

【企業法務】九州の法律事務所の成功事例解説

- ・特定の紹介先依存から脱すべき3つの理由
- ・稼働時間が見合わない…顧問先への値上げ交渉術
- ・単なる顧問から「ファン」へ顧問先との関係性を永続的なものにする方法
- ・九州地方で取り組むべきマーケティング施策

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
企業法務チーム

新井田 琉揮



第5講座

これからの時代に取り組むべき一手

- ・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

株式会社船井総合研究所
法律・労務支援部
弁護士個人法務グループ
マネージャー

飯塚 泰之



開催概要

TKPガーデンシティ博多新幹線口

〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街5-14 福さ屋本社ビル

2026年5月28日(木) 開始 13:00▶終了 16:30

(受付開始:開始時刻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。

日時・会場

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

お申込み方法

●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。

右記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNO.141292を入力、検索ください。

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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

【お申込み期限】銀行振り込み: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

お申込みはこちらから▶



9年ぶりに博多で開催

弁護士・法律事務所の

九州限定

経営戦略

少数精鋭or大規模化

- ・残業なし、弁護士1名で実現する売上「8,000万円」事務所の作り方
- ・地方事務所がとるべき事務所「合併」・「統合」戦略

地元密着or多拠点化

- ・集客ルートの脱一点集中
Webと紹介のハイブリット
- ・出店エリアの選定基準と成功のセオリー

AI/DX&スタッフ活用

- ・AIを活用しない事務所は終わる?
法律事務所のAI活用事例
- ・生産性「4」倍を実現するスタッフ協働術

地方事務所の勝ち筋とは

福岡一極集中時代に取り組むべき法律事務所の経営戦略セミナー お問い合わせNo. S141292

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

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。) → 141292 検索



徹底解説 時流予測

Road to 2026-30

法律事務所業界の最新動向・今後の見通し

時流 01 規模を問わない法律事務所の合併・統合の動きが加速

時流 02 民事中心の事務所の大規模化・支店展開・企業法務参入が加速

時流 03 業種を超えたサービス開発、事業開発の動きが増加

時流 04 監査法人、税理士法人を母体とする法律事務所が増加

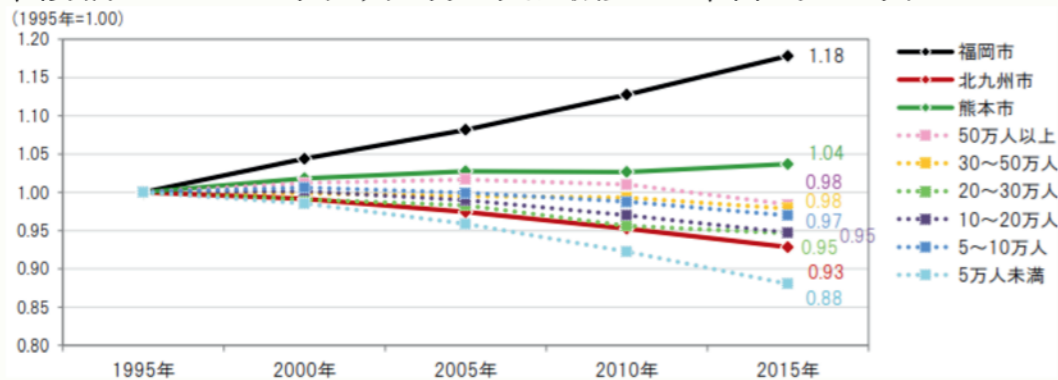
時流 05 力相応にAIを業務に組み込む法律事務所が増加

時流 06 都市部を中心に弁護士1名あたり生産性が下落

九州地方の未来予測

人口減・福岡一極集中・地銀再編・半導体投資ラッシュ 激動の九州地方の今後

国勢調査によると、九州地方の人口減少は全国平均を上回るスピードで進行しています。



1995年～2015年の20年間で人口が増加しているのは、経済の中心地である「福岡市」と近年外資系半導体企業が進出している「熊本市」のみとなっています。

出典：九州地方新広域道路交通ビジョン 国土交通省 九州地方整備局 R3年7月 <https://www.qsr.mlit.go.jp/n-michi/file/01.pdf>

法律事務所経営において、人口減少は一般民事・企業法務に関わらず顧客となりうる市場の縮小に直結します。一方で全国的に弁護士数は増え続けており、縮小する市場下でライバルとなる競合は増え続けているのが現状です。

加えて、すでに進行している地銀/信金による経営統合・基幹システム統合の「地銀再編」も案件紹介方法・ルートの変更を余儀なくされる可能性を多分に含んでおり、九州全体の産業界だけでなく、法律事務所経営にも多大なる影響を及ぼすのではないかと考えられています。

BtoCの業績アップのポイント

特定の紹介ルートに依存しない基盤を作る

事務所独自のサイトを持ち、特定の紹介ルート依存から脱却する

一般民事・家事事件が中心の法律事務所であれば、まずは事務所独自のWebサイトで集客できる仕組みを整え、特定の紹介経路やポータルサイトに顧客獲得を依存する仕組みから脱却をすることが、業績アップの第一歩です。以前は「地方ではWebで問い合わせは来ない」などという風に言われていたこともありましたが、年齢問わずスマホの普及が進み、どの分野においてもWebサイトが欠かせなくなっています。加えて、看板などの広告と異なり、Web広告（いわゆるリスティング広告）は予算やオンオフの操作が自由にできるため、地方の小規模事務所が挑戦しやすい広告ともいえます。

地域に合わせたサービス設計とマーケティング

地方商圏の法律事務所経営において、大都市圏の事務所経営と大きく異なる点は、「単価が高くなりにくい」という点にあります。そのため、大都市圏の事務所と同じマーケティングの仕方をして、思うように業績は上がりません。地方商圏に合わせたサービスを設計し、それに適したマーケティングを進めることが必要です。例えば、相続分野では、地方商圏では相続手続きにも注力し、LTVを高め、業績アップに成功した事例があります。

BtoBの業績アップのポイント

差別化できるサービス開発と非資格者との連携

差別化できるサービス開発

近年、企業法務分野に参入する法律事務所は地域関係なく増加し続けています。そのため、企業側も複数の弁護士を比較検討することが当たり前となり、ただ企業法務に関する取り組みをしても、顧問契約が獲得しにくくなりつつあります。

したがって、医療や建設業など何らかの業種に注力して集客を図ったり、社労士業務の付加など、他事務所と差別化できる顧問サービスを整え、顧問獲得に成功する事務所が登場しています。

非資格者との連携

顧問契約の獲得が進んだ事務所において次に出てくる課題は、「顧問先対応で多忙になり疲弊してしまう」ということです。弁護士を増やそうとしても、地方では弁護士採用は難しく、顧問契約を増やしたくても増やせないという状態に陥ります。そのため、顧問対応などの一部をパラリーガルなどの非資格者（スタッフ）に任せる体制を構築し、弁護士が重要な案件や新規の顧問契約を開拓するために必要な時間を捻出できる環境を作ることが収益拡大のカギとなります。

人口30万人以下の地方商圏でも 持続的な成長を実現！

杉村法律事務所
代表 杉村 憲昭氏

山口県下関市の法律事務所において勤務弁護士や経営弁護士の経験を経て、平成28年4月に岩国市（人口約12万人）にて「杉村法律事務所」を開設。現在は家事・企業法務分野に注力し、各種ITツールを活用した効率的な事務所経営を実践している。



弁護士1名でも持続的に成長を実現！ 地方商圏の弁護士のためのマーケティング戦略

【総力特集】モデル事務所へ特別インタビュー 地方商圏でも安定的な集客が可能に

Q.1 現在の事務所の体制や注力分野について教えてください。

杉村氏

現在、当事務所は山口県岩国市を拠点としており、家事事件や企業法務に注力しております。
事務所の体制につきましては、弁護士1名と分野や領域ごとに担当を分けている事務局スタッフ4名の体制で日々の業務にあたっております。
また、業務効率化とナレッジ共有のために、ITツールを導入しています。案件管理システムとして「Armana」や「Notion」を活用して所内専用のイントラサイトを構築しており、業務マニュアルや事務所のルール、経営計画などを所員がいつでも確認できる環境を整えています。
将来的には、複数人の弁護士やパラリーガルからなるチームを構築し、お客様の未来を救う組織づくりを目指しています。

地方商圏でマーケティングに取り組む理由

Q.2 Webマーケティングに取り組むことを考えたきっかけは何ですか？

杉村氏

私がWebマーケティングに取り組んだきっかけは、地方事務所が直面する「人口減少」という課題に対する危機感です。同じ商圏で従来通りのやり方を続けていては、将来的な経営が厳しくなると考えました。そこで本格的な経営計画の策定に取り組み、「都市部で提供される最新のサービスを地方でも提供したい」「チームで成長し、お客様の未来を救いたい」というパーパスを掲げました。
この目標を実現するには、地方であっても効果的な集客施策が不可欠であると考え、家事分野に特化したWebサイトを展開するなど、マーケティングに注力しました。

▼杉村法律事務所 離婚特化サイト



Q.3 現在の注力分野を選んだ理由を教えてください。

杉村氏

小規模事務所が安定した経営基盤を作るには、着実な売上の確保が欠かせません。離婚分野は、特化型のホームページを立ち上げ、SEO対策や広告運用などのWebマーケティングを適切に行うことでしっかり反響を獲得できます。
また、地方は人口あたりの弁護士数が少ないため、ターゲットを絞ったマーケティングを行えば新規参入の余地が十分にあり、売上に直結しやすい点も大きな理由です。

最速で事務所成長をさせるために

Q.4 地方事務所がマーケティングに取り組むメリットは何ですか？

杉村氏

地方の法律事務所がWebマーケティングに取り組む最大のメリットは、人口減少が進む環境でも安定した経営基盤を築き、継続的に売上を伸ばせる点にあります。

地方では「Web集客は難しい」と考えられがちですが、実際には人口あたりの弁護士数が少ない地域も多く、分野を絞った特化サイトやマーケティングを行うことで、反響を獲得できる余地があります。

当事務所でも、家事分野に特化したWebサイトを立ち上げた結果、サイト開設前と比較して約2,000万円の売上増加を実現しました。従来の紹介中心の経営だけでは地方でも競争は厳しくなります。都市部と同等の法的サービスを提供し、多くの依頼者を支える組織を作るためにも、積極的なマーケティングへの取り組みが重要になります。

Q.5 事務所の生産性を高めるためにどのような工夫をされていますか？

杉村氏

当事務所で生産性向上のために特に意識しているのは、「ITツールの活用」と「ナレッジの共有」です。

弁護士業務は個人の経験やノウハウに依存しがちですが、それでは組織としての成長に限界があると考えています。そのため各種データやシステムを活用して経営数値を可視化し、業務状況を誰でも把握できる環境づくりを進めています。案件管理には「Armana」を導入し、案件の進捗や情報を一元管理しています。

また、業務効率化の面では「Notion」を活用し、事務所内のイントラサイトを構築しました。そこに業務マニュアルや事務所のルール、日々の業務で得た知見などを集約し、所員がいつでも確認・共有できるようにしています。

さらに、最近では、GeminiやClaudeを業務に組み込み、書面のたたき台の作成や所内の管理業務に役立てています。

経営計画を所内で共有することで一体感のある事務所づくりが可能

Q.6 事務局との一体感を作るためにどのような取り組みをされていますか？

杉村氏

当事務所では、弁護士業は一人で抱え込むには負荷が大きく限界があるため、個人ではなく「チームとしての成長」を志向すべきだと考えています。そのため、事務局スタッフとの一体感を作り、いくつか取り組みを行っております。

まず1つ目が「経営方針の共有」です。当事務所では経営方針発表会を実施し、所内で時間を設けて経営計画の周知を行いました。「良い職場にするために、全員が同じ方向を向いて仕事をしていきたい」という思いから、事務所のパーパスやミッションを直接スタッフに伝えています。

2つ目が「いつでも理念やルールを確認できる環境づくり」です。

「Notion」を活用して所内専用のイントラサイトを構築し、そこに事務所のPMVVや経営計画を掲載しています。これにより、所員がいつでも事務所の目指す姿を閲覧し、共有できる状態にしています。

日常的な業務においても、「LINE」や「Chatwork」などのツールを用いた円滑なコミュニケーションを図っています。日々の体験を蓄積してマニュアル化し、個人の技能から組織の技術へと昇華させることで、事務局全体が一体となりお客様の未来を救うサポートができるよう努めております。

▼杉村氏が2022年頃に作成した経営計画書



Interviewer

株式会社船井総合研究所
弁護士個人法務グループ
マネージャー

飯塚 泰之

長野県出身。筑波大学卒業後、船井総合研究所に入社。法律事務所のデジタルマーケティングに特化し、立ち上げに参与したサイトは公開翌日から受任相当の案件を獲得するなど即時業績アップに貢献。地方都市の弁護士1名事務所の業績アップから弁護士20名以上の中堅事務所のマネジメントまで幅広い分野・領域におけるコンサルティング経験を持つ。