

セミナー参加特典

無料経営相談(60分)

債務整理分野の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！

講座	セミナー内容(一部)	
第1講座	自己破産・債務整理分野の市場概況と今取り組むべき理由 - 自己破産、債務整理分野の市場概況 - 自己破産、債務整理分野に今取り組むべき理由 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 氷熊 一将	
第2講座	自己破産・債務整理分野で伸びている事務所が実践している今取り組むべき施策 自己破産、債務整理分野のWebマーケティング最新事例 (SEO・広告・SNS) 株式会社船井総合研究所 法律・労務支援部 マネージャー 飯塚 泰之	
第3講座	明日から実行いただきたいこと - 自己破産、債務整理分野で今注力すべき取り組み - 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 リーダー 欽田 昌希	

開催要項

オンライン開催

2026年 **6月17日 水** 13:00～14:30
(ログイン開始:開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 **6月22日 月** 13:00～14:30
(ログイン開始:開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 **6月18日 木** 13:00～14:30
(ログイン開始:開始時間30分前～)

オンライン開催

2026年 **6月24日 水** 13:00～14:30
(ログイン開始:開始時間30分前～)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をおひとつお選び下さい。

一般価格 税抜 5,000円 (税込**5,500円**)/1名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込**4,400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.141747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。



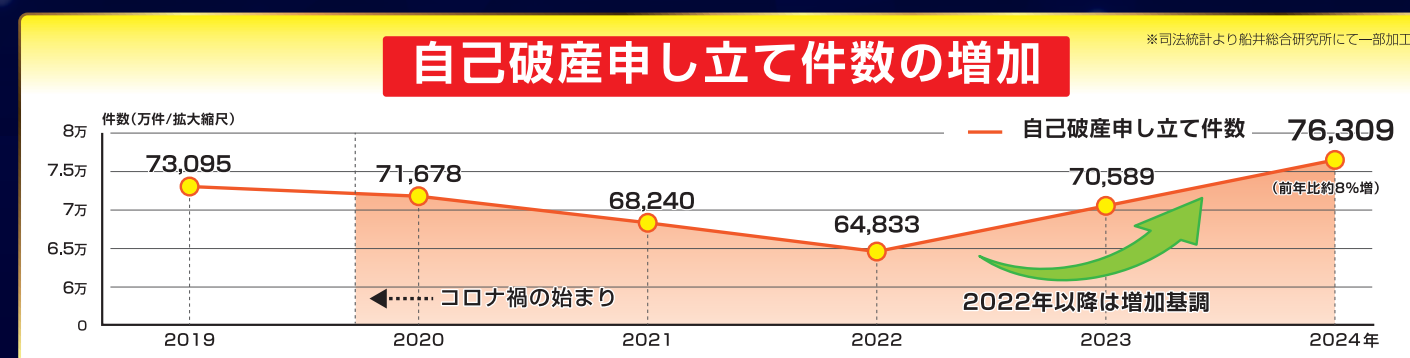
法律事務所経営オンラインセミナー

物価高

インフレ

原油価格高騰

生活困窮者が増えている**“今”**
必要とされる町弁事務所の**自己破産**救済
依頼者の**再出発**を親身に支えながら、
町弁事務所の経営基盤を
強固にする方法



弁護士1名事務所が
1年で受任数が約**1.5倍**に

56件 **82件**

1年で受任数が約**1.4倍**に

86件 **121件**

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

依頼者の再出発を支える、自己破産増加時代の町弁事務所経営 お問い合わせNo. S141747

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。)→ **141747** 検索

自己破産・債務整理は、町弁事務所でも積極的に取り組むべき市場です

このような皆様に
オススメ
します

- ✓ 現状の事務所経営の**停滞感を打破し**、もう一段階**売上を伸ばしたい**
- ✓ **キャッシュフローを早く回して**、事務所の**売上を安定させたい**
- ✓ 大手事務所の広告宣伝に**圧倒され**、**費用対効果に合わないと感じている**
- ✓ 地域に根ざした事務所として、もっと**地元の生活困窮者を救いたい**

債務整理・自己破産分野の市場状況

「物価高」「インフレ」に伴う自己破産申立件数の増加

■ 抑え込まれていた「破産の波」がついに噴出

過去数年間、特例的な支援策(コロナ禍のゼロゼロ融資や各種給付金)によって人為的に抑え込まれていた自己破産件数が、いよいよ限界を迎えています。猶予期間が終了し、元本返済が本格化したことで、これまで表面化していなかった「隠れた債務」が全国で一気に噴出しています。

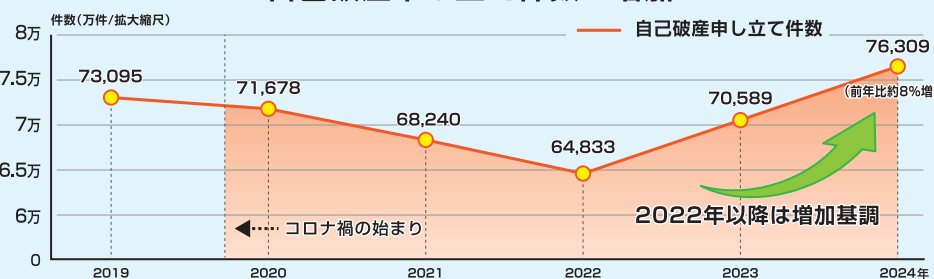
■ 歴史的なインフレ・原油高による「ダブルパンチ」

返済の開始に追い打ちをかけているのが、終わりの見えない物価高騰です。実質賃金が低下し、生活コストばかりが膨れ上がる中、かつては安定していた世帯までもが「多重債務の連鎖」に陥っています。この「返済負担の増大」と「生活苦」のダブルパンチが、相談件数を押し上げる最大の要因となっています。

■ 2022年を境に、市場は明確な「右肩上がり」へ

司法統計を見れば、2022年を底として申立件数は明確な増加トレンドに転じたことがわかります。これは一過性の現象ではなく、今後数年にわたって続く「構造的な救済ニーズ」の始まりに過ぎません。2024年には約7万6,000件と12年ぶりの高水準を記録し、2025年もその勢いは衰えていません。今、この拡大するニーズに応え、地域の依頼者を救済することこそが、小規模事務所が揺るぎない収益基盤を築くための最大のチャンスです。

自己破産申し立て件数の増加



コロナ禍初期(2020～2021):政府の支援策(特別化給付金、融資等)により、件数が抑制。一時的な減少・横ばい。

2022年以降の増加:支援策の終了や経済状況の変化により、2022年から増加に転じ、2024年は急増。

主な原因(近年の増加):物価高の長期化(インフレ)による家計の圧迫、実質賃金の伸び悩み、住宅ローン返済負担の増加。

※司法統計より船井総合研究所にて一部加工

小規模事務所の経営を最短で安定化させる 「最新Web集客・3つの重点施策」

施策1 AI検索時代を勝ち抜くWeb(SEO・AIO)戦略

従来のSEO対策に加え、今後は最新の検索体験である「AIO(AI Overview)」への対応が急務です。資金力のある大手の総合サイトではなく、「地域名+自己破産」で悩む地元のユーザーに対し、AIや検索エンジンからいち早く「地域の専門家」として推奨されるための最先端ノウハウを公開します。



施策2 資金競争に負けない「ニッチキーワード」広告運用

「債務整理」などのビッグワードだけでなく、コンバージョンが狙える幅広いキーワードで出稿することなど、限られた予算で費用対効果を最大化する広告運用術を事例とともにお伝えします。

施策3 「潜在層」へダイレクトアプローチを行うSNS広告

高騰し続ける検索広告(リスティング)のレッドオーシャンから脱却する最大のカギが「SNS広告」です。まだGoogleで検索行動を起こしていない「借入に悩む潜在層」に対し、SNS上で直接メッセージを届けます。大手事務所との比較検討に巻き込まれる前に、圧倒的な低CPA(顧客獲得単価)で「先生に相談したい」という指名受任を獲得する最新手法を解説します。

SNS広告直接アプローチユーザー行動フロー図

